

Det juridiske fakultet – Universitetet i Oslo

Forhandlinger valgemne – Høst 2017

Fagansvarlig: Professor Sverre Blandhol

sverre.blandhol@jus.uio.no

900 37 326

Administrativt ansvarlig: Anne-Brit Strandset

Undervisningsplan

Kursmål og undervisningsform

- Kurset gir deg teoretisk kunnskap om og praktiske ferdigheter i å planlegge og gjennomføre forhandlinger. Forhandlinger krever både analytiske evner og mellommenneskelige ferdigheter.
- Analysen hjelper deg til å utforme effektive strategier basert på forståelse av forhandlings situasjonen og den struktur forhandlingene er en del av, forståelse av egne og andre parters interesser og alternativer, forståelse av muligheter og hindringer for å skape og fordele verdi, og kjennskap til de strategier og taktikker som kan brukes både i forhandlingsmøtene og utenfor disse.
- Mellommenneskelige ferdigheter er nødvendige fordi forhandlinger er en frivillig prosess basert på kommunikasjon, relasjoner, tillit og partenes evne til gjensidig å overbevise hverandre.
- I kurset vil vi utviklet et grunnleggende begrepsapparat og teoretisk rammeverk som gjør deg i stand til å analysere forhandlinger og forberede deg mer effektivt til forhandlinger som du i fremtiden vil bli involvert i.
- Kurset følger en erfaringsbasert undervisningsmetode. Undervisningen vil bestå av tre typer aktiviteter: i) analyseoppgaver som trener evnen til å analysere og vurdere forhandlings situasjoner og de trekk som gjøres i forhandlingsprosesser, ii) rollespill som gir kompetansebasert trening og ferdighetsutvikling og iii) teoretiske innledninger og debrief etter forhandlingsøvelsene, som formidler grunnleggende begreper, teorier og forskningsfunn og bidrar til å integrere teori og praksis.

Litteratur og generelle forberedelser

- Hovedlitteraturen til kurset består av to bøker :
 - David Lax og James Sebenius: *3D Negotiation*, Harvard Business School Press 2006
 - Deepak Malhotra og Max Bazerman: *Negotiation Genius*, Bantam 2007

- Til hver uke er det i planen nedenfor angitt hvilke kapitler i hovedlitteraturen som skal leses som obligatorisk forarbeid til ukens undervisning, samt eventuelle andre tekster som kan leses som tillegglitteratur.
- I tillegg kommer lesning og forberedelser av rollespill, øvelser og caser som også er angitt som forberedelser til hver uke.
- Dessuten finner du på emnesiden og bakerst i dette dokumentet oversikt over tillegglitteratur du kan bruke til å fordype deg videre i hele eller deler av emnet.

Fremmøte og aktiv deltakelse

Siden kurset for en stor del består av rollespill og forhandlingsøvelser er det obligatorisk fremmøte til alle timer.

Fremmøte og aktiv deltakelse i timene inngår sammen med deltakelse i øvelser og rollespill som en del av evalueringsgrunnlaget (tilsammen 30 % av karakteren).

Dersom du ikke kan møte til en kursgang, vennligst gi kursleder beskjed på epost så tidlig som mulig på forhånd.

Datamaskiner og nettbrett

Undervisningstimene innebærer aktiv deltakelse i diskusjoner og aktiviteter basert på egne forberedelser.

Mobiltelefoner, nettbrett og datamaskiner skal under ingen omstendighet være åpne eller brukes i timene ("screen down policy"), med mindre det foreligger et dokumenterbart behov.

Bruken av rollespill og forhandlingsøvelser

Et viktig innslag i en erfaringsbasert undervisningsform er bruken av rollespill og andre forhandlingsøvelser. Deltakelse i rollespill og øvelser gir deg muligheten til å utvikle dine kommunikasjonsferdigheter og til å prøve ut strategier og taktikker i ulike forhandlings situasjoner. Rollespillbasert undervisning er avhengig av at hver enkelt student forbereder seg til hvert spill og gjennomfører spillene etter beste evne og etter følgende grunnregler:

- Du vil under kurset bli tildelt ulike roller og gjennomføre forhandlinger med forskjellige av dine medstudenter. Når du spiller en rolle er det viktig at du holder deg til instruksjonene samtidig som du er deg selv på en troverdig måte. Manglende opplysninger i instruksjonene kan suppleres i tråd med det som allerede står, men det er ikke tillatt å finne på eller legge til helt nye fakta eller opplysninger som endrer spillets karakter og de resultater du kan oppnå.
- Visse deler av instruksene til rollespillene er konfidensielle for deg eller din part. Det er helt sentralt at du holder denne informasjonen konfidensielle og bare bruker den slik forhandlings situasjonen tilsier. Også etter at du selv er ferdig med å forhandle må du være varsom med å diskutere spillet og rolleinformasjonen med andre. Hvis personer som ikke er ferdige med sine forhandlinger blir kjent med dine resultater og erfaringer, kan det hemme deres læringsutbytte i deres forhandlinger.

- For å kunne gjennomføre rollespillene er det viktig at du møter ferdig forberedt, til riktig tid, og med den rolleinformasjonen du trenger for å gjennomføre spillet.

Gjennomføring av rollespill og øvelser inngår som en del av evalueringsgrunnlaget for kurset og teller – sammen med fremmøte og annen aktivitet – 30 % av karakterfastsettelsen. Det er ikke forhandlingsresultatene i spillet, men innsatsen i forberedelser, gjennomføring og etterarbeid som teller for karakterfastsettelsen. Vær oppmerksom på at ugrunnet fravær eller manglende gjennomføring av rollespill kan medføre nedsatt karakter.

Skriftlige innleveringer

Som ledd i undervisningen skal du levere fire skriftlige innleveringer i løpet av kurset: to refleksjonsnotater, et strateginotat, og et analysenotat. De skriftlige innleveringene er ment å bidra til en dypere bearbeiding av erfaringer gjort i rollespillene samt evnen til å anvende teori og begreper fra litteraturen i konkrete oppgaver. Notatene leveres i Fronter som nærmere beskrevet i tabellen nedenfor og i oppbygningen av kurset. Innleverte notater inngår som en del av evalueringsgrunnlaget for kurset og teller 30 % av karakterfastsettelsen.

Oversikt over innleveringer:

	Type	Omfang	Frist
Uke 3	Refleksjonsnotat	300-500 ord	7. sept kl. 23.59
Uke 5	Strateginotat	300-500 ord	18. sept kl. 23.59
Uke 6	Refleksjonsnotat	300-500 ord	28. sept kl. 23.59
Uke 7	Analysenotat	750-1000 ord	9. okt kl. 23.59

Eksamensform og evaluering

Kurset evalueres med vanlig karakterskala basert på tre komponenter:

- Fremmøte til og aktiv deltakelse i undervisningen, derunder forberedelser og gjennomføring av rollespill, samt debrief og diskusjoner etter rollespill og øvelser
- Skriftlige innleveringer av strategi-, refleksjons- og analysenotater underveis
- Avsluttende skriftlig oppgave, enten
 - a) Semesteroppgave over emne som godkjennes av kursleder (12 sider)
 - b) Skoleeksamen (3 timer)

Aktivitet	Andel av karakter
Aktiv deltakelse i undervisningen (oppmøte, deltakelse i rollespill, muntlige innlegg i diskusjoner og debrief)	30 %
Skriftlige innleveringer (strategi-, refleksjons- og analysenotater)	30 %
Semesteroppgave (12 sider) eller skoleeksamen (3 timer)	40 %

Innholdsoversikt

Uke 1. Forhandlingsanalyse. Samarbeid og konkurranse		
	Tirsdag 22.08	<ul style="list-style-type: none">• Introduksjon• Øvelse: Vinn så mye som mulig
Uke 2. Fordelingsforhandlinger. To parter – en sak		
	Tirsdag 29.08	<ul style="list-style-type: none">• Rollespill: Mettes møbler• Åpning, ambisjonsnivå, taktikk, etc
Uke 3. Integrasjonsforhandlinger I		
	Tirsdag 5.09	<ul style="list-style-type: none">• Rollespill: Solbo• Kilder til verdiskapning
Uke 4. Integrasjonsforhandlinger II		
	Tirsdag 12.09	<ul style="list-style-type: none">• Rollespill: Ny jobb• Løsningsmuligheter
Uke 5. Flere parter. Å bygge (og bryte) koalisjoner		
	Tirsdag 19.09	<ul style="list-style-type: none">• Rollespill: Harborco• Koalisjoner
Uke 6. Flere parter. Parallele forhandlinger		
	Tirsdag 26.09	<ul style="list-style-type: none">• Rollespill: Windham (på forhånd utenfor klassen)• Usikre alternativer, relasjoner
Uke 7. Strategiske forhandlinger		
	Tirsdag 10.10	<ul style="list-style-type: none">• Rollespill/analyse: Telata/Elcer• Partskartlegging, koblinger, sekvensering
Uke 8. Kompetitive taktikker		
	Tirsdag 17.10	<ul style="list-style-type: none">• Mini-lab og caser• Nøytralisering og endring av spillet
Uke 9. Forhandlingsetikk		
	Tirsdag 24.10	<ul style="list-style-type: none">• Rollespill: DONS• Informasjonshåndtering, etikk
Uke 10. Internasjonale forhandlinger		
	Tirsdag 31.10	<ul style="list-style-type: none">• Case• Kultur• Oppsummering, semesteroppgave og eksamen

Uke 1. Forhandlingsanalyse. Samarbeid og konkurranse

Emner:

- Forhandlingsanalyse
- Interesser, alternativer, muligheter
- Hindringer, makt og etikk
- Spenningen mellom verdiskapning og fordeling
- Forhandlerens dilemma
- Tillit, relasjoner, kommunikasjon
- Taktikk og strategi

Forberedelser:

- Les Sebenius (1992). "Negotiation Analysis: A Characterization and Review", *Management Science*, s. 18-38.
- Les Lax & Sebenius (1986). "The Negotiator's Dilemma"

Øvelse/rollespill:

- *Vinn så mye som mulig!*

Gjennomføring:

Uke 1	Tirsdag 22. august (3 timer)	
	Time 1	Introduksjon og grunnbegreper (45 minutter) <ul style="list-style-type: none">• Forhandlingsanalyse• Interesser, alternativer, muligheter• Hindringer, makt og etikk• Fordeling og verdiskapning• Samarbeid og konkurranse
	Time 2	Øvelse (45 min) <ul style="list-style-type: none">• <i>Vinn så mye som mulig!</i>• Resultater og diskusjon (15 min)
	Time 3	Debrief (35 min) <ul style="list-style-type: none">• Forhandlerens dilemma• Tillit• Taktikk og strategi Neste ukes oppgaver (10 min) <ul style="list-style-type: none">• Lesing• Fulle ut og levere: <i>En liten test – forankring</i>

Uke 2. Fordelingsforhandlinger

Emner:

- Ambisjonsnivå, reservasjonspunkt og forhandlingsone
- Posisjoner og innrømmelser
- Taktikk i fordelingsforhandlinger

Forberedelser:

- Lese Malhotra & Bazerman (2007), kap 1
- Lese Lax & Sebenius (2006), kap 12

Rollespill:

- *Mettes møbler*

Gjennomføring:

Uke 2	Tirsdag 29. august (3 timer)	
	Time 1	Forberedelser til rollespill (15 min) <ul style="list-style-type: none">• Utdeling av instruksjoner og rapporteringsskjema• Inndeling i par• Tidsplan og steder å forhandle• Forberedelser (lese og planlegge strategi) Rollespill (35 min) <ul style="list-style-type: none">• Spille (20 min)• Rapportering av resultater (10 min)
	Time 2	Debrief (45 min) <ul style="list-style-type: none">• Opptakt: Life of Brian – prutescene (5 min)• Variasjon i forhandlingsresultater• Informasjon• Spørsmål og (unnnvikende) svar• Åpningsposisjon
	Time 3	Debrief fortsetter (30 min) <ul style="list-style-type: none">• Åpningens betydning – forankringseffekten• Hvem skal åpne?• Hvordan skal du åpne?• Ambisjonsnivå• Utforskning av forhandlingssonen• Taktikk og etikk i fordelingsforhandlinger Neste ukes oppgaver (15 min) <ul style="list-style-type: none">• Utdeling av analyseoppgave <i>Svanheim</i>• Utdeling av instruksjoner rollespill• Inndeling i par og instruksjoner om gjennomføringen• Utdeling av rapporteringsskjemaer for resultater

Uke 3. Integrasjonsforhandlinger I

Emner:

- Fra posisjoner til interesser
- Interesseanalyse: Felles, motstridende og forenlige interesser
- Integrasjonspotensiale og verdiskapning

Forberedelser:

- Lese Lax & Sebenius (2006), kap 5 og 8
- Lese Malhotra & Bazerman (2007), kap 2.
- Lese og forberede rollespillet

Øvelser og rollespill:

- *Solbo*

Skriftlig innlevering (etter klassen):

- Refleksjonsnotat. Gjør en analyse og vurdering av egen planlegging og gjennomføring av ukens forhandlingsøvelse (300-500 ord). Hva gikk bra, hva gikk mindre bra, hva kan du gjøre annerledes en annen gang. Notatet levers i Fronter senest innen torsdag 7. september kl. 23.59.

Uke 3	Tirsdag 5. september	
	Time 1	Opptakt (5 min) <ul style="list-style-type: none">• Filmklipp, historie, e.l. Forberedelse til rollespill (5 min) <ul style="list-style-type: none">• Roller, sted, instruksjer Rollespill <ul style="list-style-type: none">• <i>Solbo</i> (30 min) Rapportering av resultater (5 min)
	Time 2	Debrief <ul style="list-style-type: none">• Oversikt over resultater – diskusjon• Kilder til verdiskapning• ZOPA – fra linje til felt• Pareto-optimalitet
	Time 3	Debrief <ul style="list-style-type: none">• Hindringer for verdiskapning• Strategi og taktikk for verdiskapning• Interesser og hvordan finne dem Neste ukes oppgaver <ul style="list-style-type: none">• Utdeling av instruksjoner• Om bruk av skåring ("kunstig", men nyttig)

Uke 4. Integrasjonsforhandlinger II

Emner:

- Samordning og skåring av interesser
- Løsningsmuligheter
- Problemløsende taktikker

Forberedelser:

- Lese Lax & Sebenius (2006), kap 9.
- Lese generelle og konfidensielle instruksjoner til rollespillet
- Lage strategi og planlegge gjennomføringen av forhandlingene

Rollespill:

- *Ny jobb!*

Gjennomføring:

Uke 4	Tirsdag 12. september	
	Time 1	Opptakt (5 min) <ul style="list-style-type: none">• Filmklipp, historie, e.l. Forberedelse til rollespillet (5 min) <ul style="list-style-type: none">• Spilleregler, par og sted Rollespill <ul style="list-style-type: none">• <i>Ny jobb!</i> (30 min)• Rapportering av resultater (5 min)
	Time 2	Debrief (45 min) <ul style="list-style-type: none">• Oversikt over resultater – diskusjon• Byttehandel med saker• Saker med felles preferanser• Flere kilder til verdiskapning
	Time 3	Debrief forts. (30 min) <ul style="list-style-type: none">• Løsningsmuligheter• Flere saker• Felles interesser• Forenlige forskjeller• Problemløsende taktikker Neste ukes oppgaver (15 min) <ul style="list-style-type: none">• Utdeling av generelle instruksjoner (<i>Harborco</i>)• Forberedelser til spillet

Uke 5. Flere parter. Å bygge (eller bryte) koalisjoner

Emner:

- Koalisjoner
- Fellesmøter og særmøter

Forberedelser:

- Lese [egnet tekst eller artikkel om temaet]
- Lese og forberede rollespillet
- Lage strateginotat

Rollespill:

- *Harborco*

Skriftlig innlevering:

- Strateginotat (300-500 ord). (kan gjøres alene eller sammen med andre i samme rolle. Du må regne med å bruke minst 45 minutter på å lese instruksjoner og 45 minutter på å utarbeide notatet. Bruk gjerne mer tid, det gir bedre resultater i spillet!). Analyser egne og andres interesser, sett passende mål, indentifiser hindringer og muligheter, ikke minst hvordan du skal forholde deg til de andre partene i forhandlingene. Bestem din strategi. Strateginotatet leveres i Fronter senest mandag 18. september kl. 23.59.

Gjennomføring:

Uke 5	Tirsdag 19. September (3 timer – ingen pauser)
	Introduksjon til rollespillet (15 min) <ul style="list-style-type: none">• Introduksjon og spilleregler• Fasilitatorer, romfordeling
	Rollespill (90 min) <ul style="list-style-type: none">• Spille• Avstemninger etter 15, 40 og 85 minutter Avslutning (5 min) <ul style="list-style-type: none">• Rapportering av resultater
	Debrief (45 min) <ul style="list-style-type: none">• Oversikt over resultater – diskusjon• Erfaringer og opplevelser• Teori og læringspunkter Neste ukes oppgaver (10 min) <ul style="list-style-type: none">• Utdeling av generelle instruksjoner• Fordeling av roller• Utdeling av konfidensielle instruksjoner• Om forhandlinger, per telefon/e-post

Uke 6 Flere parter. Parallele forhandlinger

Emner:

- Parallele forhandlinger
- Relasjoner
- Etikk

Forberedelser:

- Lese generelle og konfidensielle instruksjoner
- Lage strategi og planlegge gjennomføringen av forhandlingene
- Gjennomføre forhandlinger før klassen, gjerne ved bruk av telefon og/eller e-post

Rollespill:

- *Windham* (fire parter)

Skriftlig innlevering:

- Refleksjonsnotat (300-500 ord). Gjør en analyse og vurdering av egen planlegging og gjennomføring av ukens forhandlingsøvelse (300-500 ord). Hva gikk bra, hva gikk mindre bra, hva kan du gjøre annerledes en annen gang. Notatet levers i Fronter senest innen torsdag 28. september kl. 23.59.

Gjennomføring:

Uke 6	Tirsdag 26. september	
	Time 1	Opptakt (5 min) <ul style="list-style-type: none">• Filmklipp, historie, e.l. Debrief av <i>Windham</i> (40 min) <ul style="list-style-type: none">• Oversikt over resultater• Fra refleksjonsnotatene• Supplerende erfaringer• Læringspunkter
	Time 2	Debrief av <i>Windham</i> (forts.) <ul style="list-style-type: none">• Parallele forhandlinger• Verdiskapning• Relasjoner
	Time 3	Debrief <i>Windham</i> (forts) <ul style="list-style-type: none">• Etc. Neste gang: <ul style="list-style-type: none">• Forberedelser og lesning

[NB! Ingen undervisning i uke 40 – høstferie]

Uke 7. Strategiske forhandlinger

Emner:

- Strategibegrepet
- Målsetting, hindringsanalyse og strategiutforming
- Partskartlegging
- Inkludering og ekskludering av parter
- Kobling og separering av saker
- Sekvensering av forhandlingsmøter
- Modenhet for forhandlinger

Forberedelser:

- Lese Lax & Sebenius, 2006, kap 1-3
- Lese og forberede rollespill/case
- Skrive analysenotat

Case:

- *Telata/Elcer*

Skriftlig innlevering:

- Analysenotat. Gjør en analyse og vurdering av strategi og gjennomføring av forhandlingene i casen som er gjengitt i denne ukens leseliste (4-5 sider).
Analysenotatet leveres i Fronter senest innen mandag 9. oktober kl. 23.59.

Gjennomføring:

Uke 7	Tirsdag 10. oktober	
	Time 1	Opptakt <ul style="list-style-type: none">• Filmklipp, historie, e.l.• Forrige ukes rollespill: Alt måtte løses taktisk• Hva kan et strategisk perspektiv tilføre? Introduksjon om strategi <ul style="list-style-type: none">• Strategibegrepet• Målsetting, hindringsanalyse og strategiutforming Case/rollespill <i>Telata/Elcer</i> <ul style="list-style-type: none">• Partskartlegging
	Time 2	Debrief <ul style="list-style-type: none">• Interesser• Alternativer• Hindringer
	Time 3	Debrief (forts.) <ul style="list-style-type: none">• Involvering, kobling, sekvensering• Håndtering av flere interessenter Neste ukens oppgaver <ul style="list-style-type: none">• Utdeling av generelle instruksjoner• Fordeling av roller• Utdeling av konfidensielle instruksjoner

Uke 8 – Kompetitive taktikker

Emner:

- Ti på topp kompetitive taktikker
- Hvordan nøytralisere kompetitive taktikker
- Hvordan endre spillet fra konkurranse til samarbeid om problemløsning

Forberedelser:

- Lese Goodpaster (1995). ”A Primer on Competitive Bargaining”
- Lese Ury (1993). Getting Past No
- Forberede mini-case

Øvelser/caser:

- *Mini-lab: Egne opplevelser*
- *Caser til diskusjon*

Gjennomføring:

Uke 8	Tirsdag 17. oktober	
	Time 1	Opptakt <ul style="list-style-type: none">• Filmklipp, historie, e.l. Mini-lab: Egne opplevelser <ul style="list-style-type: none">• Forberedte caser tas med til diskusjonsgrupper Kompetitive taktikker <ul style="list-style-type: none">• Ti på topp• Hvordan nøytralisere• Hvordan forandre spillet
	Time 2	Caser <ul style="list-style-type: none">• <i>Tre caser (En liten spøk, etc)</i>
	Time 3	Debrief <ul style="list-style-type: none">• Kompetitive• Nøytralisering• Snu spillet Neste ukes oppgaver <ul style="list-style-type: none">• Utdeling av generelle instruksjoner• Fordeling av roller (advokater og klienter)• Utdeling av konfidensielle instruksjoner• Instruksjoner om å gjennomføre <u>klientsamtaler</u>

Uke 9 – Etikk

Emner:

- Forhandlingsetikk
- Informasjonsdeling
- Regelverk

Forberedelser:

- Lese generelle og konfidensielle instruksjoner
- Lage strategi og planlegge gjennomføringen av forhandlingene
- Gjennomføre møter klient-advokat før klassen

Leseliste:

- Malhotra & Bazerman (2007), kap 10
- Artikler??

Rollespill:

- *DONS*

Gjennomføring:

Uke 9	Tirsdag 24. oktober	
	Time 1	Opptakt (5 min) <ul style="list-style-type: none">• Filmklipp, historie, e.l. Rollespill <ul style="list-style-type: none">• Advokatene forhandler (40 min)• Rapportering av resultater (5 min)
	Time 2	Debrief (45 min) <ul style="list-style-type: none">• Oversikt over resultater• Informasjonsdeling• Plikter etter RGA og lovgivningen
	Time 3	Debrief forts. (30 min) <ul style="list-style-type: none">• Etikk i forhandlinger• Læringspunkter Neste ukes oppgaver <ul style="list-style-type: none">• Oppgaver neste uke

Uke 10 – Internasjonale forhandlinger

Emner:

- Internasjonale forhandlinger
- Kultur og kulturforskjeller
- Oppsummering av fagets emner og begreper

Forberedelser:

- Lese Brett (2014). *Negotiating Globally*, kap ???

Gjennomføring:

Uke 10	Tirsdag 31. oktober	
	Time 1	Opptakt <ul style="list-style-type: none">• Filmklipp, historie, e.l. Internasjonale forhandlinger <ul style="list-style-type: none">• Kultur• Diplomatiske forhandlinger
	Time 2	Caser og diskusjon <ul style="list-style-type: none">• <i>Hvilke???</i> (45 min)•
	Time 3	Oppsummering og avslutning <ul style="list-style-type: none">• Oversikt over stoffet vi har gjennomgått• Læringspunkter Eksamen/semesteroppgave <ul style="list-style-type: none">• Informasjon

Tilleggs litteratur:

Brett, Jeanne M. (2014). *Negotiating Globally*, 3rd ed., San Fransico: Jossey-Bass

Coleman, Peter T., Deutsch, Morton og Marcus, Eric C. (eds.) (2014): *The Handbook of conflict resolution : theory and practice*, San Francisco: Jossey-Bass

Roger Fisher, William Ury og Bruce Patton (2014): *Fra nei til ja, kreativ forhandlingsteknikk*, 3. utgave, Oslo: Cappelen Damm

Fisher, Roger og Daniel Shapiro (2006). *Beyond Reason: Using Emotions as You Negotiate*, New York: Penguin

Gelfand, Michelle og Jeanne M. Brett (2004). *The Handbook of Negotiation and Culture*, Stanford Business Books

Knudtzon, Sigurd (2014). *Å forhandle*, 2. Utgave, Oslo: Hegnar Media.

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, *Negotiation Journal*, (25) 4, s. 515-531

Lax, David A. og James K. Sebenius (1986). *The Manager as Negotiator*, New York: The Free Press

Lewicki, Roy J., David Saunders og Bruce Barry (2014). *Negotiation*, 7th ed., New York: McGraw-Hill Education.

Mnookin, Robert H., Scott R. Peppet og Andrew S. Tulumello (2000). *Beyond Winning: Negotiating to Create Value in Deals and Disputes*, Cambridge, Mass.: Belknap Press

Mnookin, Robert H. (2010). *Bargaining with the Devil. When to Negotiate, When to Fight*, New York: Simon & Schuster

Moffitt, M. L., & Bordone, R. C. (2005). *The handbook of dispute resolution*. San Francisco: Jossey-Bass.

Pruitt, Dean G, og Sung Hee Kim (2004): *Social Conflict: Escalation, Stalemate, and Settlement*, 3rd ed. McGraw Hill.

Raiffa, Howard (2002). *Negotiation Analysis: The Science and Art of Collaborative Decision Making*, Cambridge, Mass.: Belknap Press.

Ristvedt, Per M. (2003). *Advokaten som forhandler*, Oslo: Cappelen Akademisk

Ristvedt, Per M. og Ola Ø. Nisja (2008): *Alternativ tvisteløsning*, Cappelen Akademisk

Ross, Dennis (2007). *Statecraft and How to Restore America's Standing in the World*, New York: Farrar, Strauss & Giroux

Schell, G. Richard (2006). *Bargaining for Advantage: Negotiation Strategies for Reasonable People*, 2nd ed., New York: Penguin

Thompson, Leigh L. (2012). *The Mind and Heart of the Negotiator*, 5th ed., Upper Saddle River, New Jersey: Pearson Prentice Hall.

Watkins, Michael and Susan Rosegrant (2001). *Breakthrough International Negotiation. How Great Negotiators Transformed the World's Toughest Post-Cold War Conflicts*, San Francisco: Jossey-Bass

Ury, William (1993): *Getting past no: negotiating your way from confrontation to cooperation*, New York: Bantam books