

Sensorveiledning JUS5070 Forhandlinger høst 18

Oppgaven er ment å gjenspeile utfordringene studentene møter i undervisningen så langt det lar seg gjøre under en hjemmeeksamen. Undervisningen har vært bygget opp med rollespill og caser som studentene forbereder, gjennomfører, reflekterer over individuelt og diskuterer i plenum. Oppgaven presenterer således en forhandlingscase sett fra perspektivet til selger (en advokat som fungerer som testamentsfullbyrder).

Den aktuelle oppgaven kan sees som en fordelingsforhandling, der utfordringer blant annet består i å kartlegge forhandlingssonen, sette ambisjonsnivå, planlegge åpning og innrømmelsesstrategi, finne relevante fokuseringspunkter og legge til rette for kommunikasjon og informasjonsutveksling. Dette er godt dekket i pensum i både Lax og Sebenius (2006) og Malhotra og Bazerman (2008). Særlig sistnevnte analyserer en forhandlingssituasjon som kan minne noe om oppgaven i kapittel 1. Som støttelitteratur har studentene fått tilgang til manuskriptet til en forhandlingsbok som undertegnede holder på å skrive. I kapittel 3 i dette manuskriptet er fordelingsforhandlinger og de nevnte forholdene godt dekket.

Studentene bør bruke forhandlingsanalysens begreper til å forberede forhandlingene og lage en strategi. De bør konkret kartlegge relevante parter, finne interesser, vurdere alternativer, undersøke muligheter, få oversikt over hindringer, tenke over innflytelsesmuligheter og vurdere etiske aspekter av forhandlingssituasjonen. Denne tilnærmingen til forhandlingsanalysen er direkte dekket i nevnte manuskript til forhandlingsbok kapittel 2. Alle de relevante begreper og forhold er også dekket i hovedlitteraturen.

De gode kandidatene vil se at det i dette tilfellet kan være et alternativ å la de to aktuelle kjøperne (Ingolstadt og Forcus) - evt sammen med andre ennå ikke påmeldte interessenter - konkurrere mot hverandre om å gi bud på selskapet og inngå avtale, i stedet for å forhandle sekvensielt med Ingolstadt først og så Forcus. Dette gir anledning til å ta opp også spørsmålet om forhandlinger med flere parter i drøftelsen av oppgaven. Også dette er et tema som er dekket godt i læringskrav og pensum. Særlig Lax og Sebenius (2006) del II, særlig kapittel 7, omhandler dette. Forhandlinger med flere parter - derunder konkurranse mellom flere parter på samme side (det som også kalles forhandlingsauksjoner) er også omtalt i nevnte manuskript, kapittel 10.

Oppgaven tar opp meget sentrale spørsmål i forhandlingslæren, og alle bør kunne få mye ut av denne i løpet av de tre dagene de har til rådighet for hjemmeeksamen. Det som særlig vil kunne skille er evnen til å se forholdet mellom toparts- og flerpartsforhandlinger, samt generelt presisjonsnivå, begrepsbruk og refleksjonsevne.

Sensorveiledningen er skrevet før noen besvarelser er lest.