

Læreplan for Forhandling

Formål

Advokaten skal kunne forhandle formålstjenligt med forskellige interessenter: med klienter, på vegne af klienter og med andre advokater m.fl. Advokaten skal derfor lære at forberede og gennemføre forhandlinger i forskellige forhandlingssituationer ved at anvende de koncepter, som er præsenteret i Forhandl-O-Meteret (TM), der giver advokaten forskellige værktøjer og fremgangsmåder til forberedelsen og gennemførelsen af alle typer af forhandlinger.

Faglige mål

Deltagerne på advokatuddannelsen skal

- have kendskab til, hvad forhandling er,
- kunne forberede og analysere en forhandlingssituation ved hjælp af Forhandl-O-Meteret (TM),
- forstå 4-D – hvad, hvorfor og hvem?
- forstå konflikttrappen,
- kunne identificere standpunkter og interesser,
- forstå begreberne BATNA, reservation, target, mandat, framing og anchoring, setting, tillid, aktiv lytning og grundlæggende spørgeteknik,
- kunne vurdere og redegøre for, hvilke strategier og taktikker der bør anvendes i forskellige situationer,
- forstå, hvordan kropssprog kan influere et forhandlingsforløb.

Materialsamling til undervisning og eksamen (teori)

- Tekster af Mikkel Gudsøe og Thomas Samsø Bloch i Kursusmappen
- Forhandl-O-Meter og Tricks-O-Meter
- Prep-O-meter - skema til forhandlingsforberedelse
- Tjekliste til retsmægling
- Donald G. Gifford: Legal Negotiation-Theory and Practice. Chapter 8: Negotiation Counseling (s. 215-242).
- Donald G. Gifford: A Context-Based Theory of Strategy Selection in Legal Negotiation

Eksamen

Hvis Forhandling bliver et emne til eksamen, skal eksaminanderne demonstrere, at de kan opfylde de faglige mål for emnet. Det kan f.eks. ske i en opgave, hvor de med Forhandl-O-Meteret (TM) skal analysere forskellige forhandlingssituationer og vurdere, hvilke strategier og taktikker der bør anvendes i forskellige situationer samt udfinde de for forhandlingen relevante begreber og forholde sig hertil. Eller det kan være en opgave, hvor eksaminanderne skal redegøre for, hvad forhandling er og beskrive begreberne ”distributive forhandlinger” og ”integrative forhandlinger” samt hvilken form for kommunikation og kropssprog, der vil være mest hensigtsmæssig og komme med eksempler herpå.