



Linnéuniversitetet

Kalmar Växjö

Kursplan

Fakultetsnämnden för ekonomi och design
Ekonomihögskolan

2RV000 Förhandlingar i teori och praktik, 15 högskolepoäng
Negotiations in Theory and Practice, 15 credits

Huvudområde

Rättsvetenskap

Ämnesgrupp

Juridik och rättsvetenskap

Nivå

Grundnivå

Fördjupning

G2F

Fastställande

Fastställd av institutionsstyrelsen vid Ekonomihögskolan 2009-12-18

Senast reviderad 2011-12-09. Reviderad pga översättning till engelska

Kursplanen gäller från och med höstterminen 2012

Förkunskaper

Rättsvetenskap 1-60hp varav minst 15 hp Europarättslig reglering, eller motsvarande.

Mål

Efter avslutad kurs förväntas studenten kunna:

- förklara och tillämpa teori och rättsliga regleringar rörande förhandlingar
- analysera förhandlingsprocessen utifrån teoretiska aspekter och rättsliga regleringar
- formulera rättsligt relevanta ståndpunkter och argumentera för dessa i en förhandlingsprocess
- förklara och analysera rättsvetenskaplig metod
- förklara och analysera relationen mellan problemställning och valet av rättsvetenskaplig metod.

Innehåll

Rättsliga regleringar kring konfliktlösning i affärsmässiga relationer, med särskild betoning på arbetslivet.

Utgångspunkten för kursen är de regleringar som bildar ram för tvistelösning inom den privata sektorn och mellan enskilda rättssubjekt eller de kollektiva organisationer som företräder dessa

Utöver de rättsliga modellerna för konfliktlösning behandlas även rättsvetenskaplig metod samt relationen mellan rättsvetenskapliga problemställningar och metodval.

Undervisningsformer

Undervisningen sker i form av föreläsningar, seminarier, tillämpningsövningar och grupparbeten samt individuella skriftliga inlämningsuppgifter.

Examinationsformer

Kursen bedöms med betygen Underkänd, Godkänd eller Väl godkänd.

För kursen som helhet ges något av betygen: väl godkänd, godkänd, underkänd samt A-F enligt ECTS betygsskala. Grunden för betyg avgörs av hur väl studenten har uppfyllt de förväntade studieresultaten.

För studerande, som ej blivit godkända vid ordinarie tentamenstillfälle, erbjuds möjlighet till

omtentamen i regel 5-8 veckor efter ordinarie provtillfälle. Vid skriftlig tentamen ges totalt minst fem tillfällen per delkurs att tentera för den kursplan till vilken studenten antagits. Vanligtvis ges 3 tillfällen per läsår.

Kursvärdering

En skriftlig kursvärdering genomförs och sammanställs i en rapport, vilken arkiveras vid institutionen. Resultatet och eventuellt vidtagna åtgärder kommuniceras med kursansvarig och presenteras för studenterna vid nästa kurstillfälle eller på annat sätt som kursansvarig finner lämpligt. Andra typer av kursutvärderingar, exempelvis löpande under kursens gång eller samtal med studenterna förekommer och uppmuntras i syfte att säkerställa kontinuerlig kvalitetsutveckling

Kurslitteratur och övriga läromedel

Litteratur

Fisher, Ury, Patton, Vägen till ja, en nickel till framgångsrika förhandlingar, senaste upplagan, Liber ekonomi, Malmö176

Hellspong, Lennart, Förhandlingens retorik, senaste upplagan, Studentlitteratur379

Hydén, Håkan, Rättssociologi som rättsvetenskap, senaste upplagan, Studentlitteratur, Lund293

Inghammar, Andreas, Förhandlingsuppgifter, Avd. för rättsvetenskap, EHV, Linnéuniversitet

Simmons, NigelJuridiska principfrågor, senaste upplagan, Norstedts161

Referenslitt

Cook, Alice H., Lorwin, Wal R. Kaplan Daniels ArleneThe most difficult revolution: women in trade unions, senaste upplagan, Cornell University Press300

Eklund, R. (red). Rättegången i arbetstvister, senaste upplagan, Norstedts Juridik 384

Runesson, Eric. M Avtalsoch

tvistelösningsförhandling, senaste upplagan, Jure 346

Gellner, SydolfTvistlösning i arbetsrätten – Förhandling och process, senaste upplagan, Norstedts juridik350

Lundell, Bengt Gemensamt beslutsfattande: om deltagande, inflytande och beslutanderätt, senaste upplagan, Statsvetenskapliga institutionen, Lund270
993

Peczenik, Aleksander Vad är rätt? Om demokrati, rättssäkerhet, etik och juridisk argumentation, senaste upplagan, Fritzes, Stockholm741

Peppet S. R., Tulumello A.S., Beyond Winning. Negotiation to create value in deals and disputes, senaste upplagan, Harvard university press 354

Reardon, K. Becoming A Skilled Negotiator, senaste upplagan, John Wiles & Sons 198

Shell. G. R.Bargaining for Advantage. Negotiation, Strategies for Reasonable People, senaste upplagan, Peniun Books286

Ury, W. Ury, W. Vägen förbi nej: att förhandla med besvärliga personer, senaste upplagan, Studentlitteratur, Lund 141