

## Strategisk forhandling i praksis

### Læseplan

Lokale O97

### Underviser:

Lektor, ph.d. Morten Kallestrup

### Formål og sigte:

Ifølge *World Economic Forum* udgør *beslutningsdygtighed* og *forhandlingsevne* to af de ti vigtigste arbejdsmarkedskompetencer. For ledere i den offentlige sektor er evnen til at træffe beslutninger og forhandle løsninger på plads helt essentiel. Beslutningsdygtighed og forhandlingsevne er kompetencer som alle offentlige ledere bør mestre, uanset om de er topledere, mellemledere eller sagsbehandlere med et særligt ansvar.

Beslutnings- og forhandlingsprocesser i den private sektor har ofte til formål at bidrage til at øge virksomhedens økonomiske bundlinje. I den offentlige sektor drejer de sig primært om at nå mulige løsninger på tværs af forskellige interesser inden for en given politisk-administrativ ramme. Inden for denne ramme er der dog et *forhandlingsrum* for lederen. Forudsætningen for at skabe gode resultater er, at lederen kender og bruger forhandlingsrummet og -mulighederne med omhu.

Formålet med faget er, at de studerende får viden om og kompetencer til at analysere og forstå politisk-administrative beslutnings- og forhandlingsprocessers baggrund, forløb og konsekvenser. Hensigten er, at de studerende bliver bedre til at begå sig i og drive politiske og administrative forhandlingsprocesser i offentlige organisationer – uanset hvilken rolle og formel position, de varetager.

### Indhold:

Faget omfatter introduktion til teorier og praksis om politiske og administrative beslutnings- og forhandlingsprocesser samt forhandlinger på tværs af niveauer (internationalt, nationalt, regionalt og lokalt). Teorierne eksemplificeres og kobles med konkrete casestudier og -analyser. Som en del af faget gennemføres ét eller flere forhandlingsspil (praktiske øvelser med forhandlingssimulation/rollespil). Via *Decision Dynamics Decision Styles™*-testværktøjet vil de studerende få lavet en individuel analyse af deres personlige beslutningsprofil.

Emnerne omfatter bl.a.:

- Klassiske teorier om politisk-administrative beslutnings- og forhandlingsprocesser.
- Moderne beslutningsteori, adfærdsøkonomi og "nudging"
- Forhandlingsteori og forhandling i praksis
- Forhandlingsspil (praktisk øvelse med forhandlingssimulation, rollespil m.v.)
- Analyse af personlig beslutningsprofil (*Decision Dynamics Decision Styles™*-test)

**Målbeskrivelse:**

Målet er, at de studerende opnår og kan demonstrere a) viden om politiske og administrative beslutnings- og forhandlingsprocesser, b) færdigheder til at analysere politiske og administrative beslutnings- og forhandlingsprocesser, samt c) kompetencer til bedre at forstå samt begå sig i og drive politiske og administrative beslutnings- og forhandlingsprocesser.

**Litteratur:**

Den obligatoriske litteratur består af to grundbøger samt en række elektronisk tilgængelige tidsskriftsartikler og kapitler. Grundbøgerne skal anskaffes. Tidsskriftsartikler downloades via hyperlink eller fra bibliotekets database (elektroniske tidsskrifter). Øvrig litteratur hentes via link eller ved at downloade det fra Blackboard. Derudover er under nogle lektioner anført supplerende litteratur, som kan anbefales, hvis man ønsker at læse mere om emnet.

Grundbøgerne, som skal anskaffes, omfatter:

- Robinson, Nicolai (2019). *Bedre forhandling*. København: Jurist- og Økonomforbundets Forlag
- Green-Pedersen, Christoffer, Carsten Jensen og Peter Nannestad (2018). *Offentlig politik*. København: Hans Reitzels Forlag

Grundbogen "Bedre forhandling" redegør for forhandlingsprocesser generelt og introducerer en række praktiske forhandlingsteknikker. Grundbogen "Offentlig politik" fokuserer på, hvordan offentlig politik (*policy*) bliver til som et resultat af politiske processer (*politics*). Bogen introducerer en række teorier om politiske processer og offentlige beslutningsprocesser.

**Undervisningsform:**

Forelæsninger og cases, gruppeøvelser og -opgaver, aktiv deltagelse og dialog, opsamling ved forelæser, samt gennemførelse af forhandlingsspil (rollebaserede simulationer af én eller flere forhandlingsprocesser) og en gæsteforelæsning om god forhandlingskik.

## 1. LEKTION

Torsdag den 10. september kl. 10.00 – 17.30

### Emne: Introduktion til faget og til klassiske beslutningsteorier og -modeller

I denne lektion introduceres fagets indhold og struktur, samt *forhandling* som begreb og proces. Endvidere introduceres en række klassiske teorier og modeller om politiske beslutningsprocesser, bl.a. rationelle modeller, historisk institutionalisme, flerstrøms-modeller ("skraldespandsmodeller"), dagsordensfastsættelse og ligevægtsmodeller.

#### Litteratur

Robinson, Nicolai (2019). *Bedre forhandling*. København: Jurist- og Økonomforbundets Forlag. Side 1-47

[Christiansen, Peter Munk og Anne Mette Kjær \(2020\). "Strukturer og aktører i analyser af politiske beslutninger", \*Politica\*, 52:2, 83-103.](#)

Green-Pedersen, Christoffer, Carsten Jensen og Peter Nannestad (2018). *Offentlig politik*. København: Hans Reitzels Forlag. Kapitel 1, 2, 3, 5, 7, 8 og 9 (samt evt. kapitel 4 og 6 som supplerende litteratur).

[Michael Howlett, Allan McConnell & Anthony Perl \(2016\). "Weaving the Fabric of Public Policies: Comparing and Integrating Contemporary Frameworks for the Study of Policy Processes", \*Journal of Comparative Policy Analysis: Research and Practice\*, 18:3, 273-289, DOI: 10.1080/13876988.2015.1082261.](#) (kræver at man er logget ind på SDU's bibliotek)

#### Supplerende litteratur:

Fisher, Roger og William Ury (1984/2014). *Få "ja" når du forhandler*. København: Gyldendal Business.

Hastie, Reid and Robyn N. Dawes (2010). *Rational Choice in an Uncertain World. The psychology of Judgment and Decision Making*. Los Angeles: SAGE Publications.

Malhotra, Deepak and Max H. Bazerman (2007). *Negotiation Genius. How to Overcome Obstacles and Achieve Brilliant Results at the Bargaining Table and Beyond*. New York: Bantam Dell.

*Negotiation Journal* (2019), Vol. 35, Issue 1, pp. 1-241. "Special Issue: Negotiation and Conflict Resolution in the Age of Trump".

## 2. LEKTION

Torsdag den 8. oktober kl. 10.00 – 18.30

### Emne: Forhandling i teori og praksis

I denne lektion bygges videre på nogle af beslutningsteoriene og -modellerne fra tidligere. Endvidere introduceres, diskuteres og afprøves forhandlingsteknikker og forhandling i praksis. Endelig gennemføres et forhandlingsspil (forhandlingssimulation).

Inden 2. lektion skal alle studerende sørge for at gennemføre *Decision Dynamics Decision Styles™*-testen, jf. det personlige link, som sendes på e-mail efter 1. lektion.

### Litteratur:

Genbesøg evt. litteraturen fra 1. lektion.

Robinson, Nicolai (2019). *Bedre forhandling*. København: Jurist- og Økonomforbundets Forlag. Side 49 - 228.

[Maaravi, Yossi and Aharon Levy \(2017\). "When your anchor sinks your boat: Information asymmetry in distributive negotiations and the disadvantage of making the first offer." \*Judgment & Decision Making\*. Vol. 12, Issue 5, p. 420-429.](#)

### Supplerende litteratur:

Cialdini, Robert (2016). *Pre-Suasion - A Revolutionary Way to Influence and Persuade*. New York: Simon & Schuster.

Sebenius, James K. (2017). "BATNAs in Negotiation: Common Errors and Three Kinds of "No"." *Negotiation Journal*, April 2017, pp. 89-99.

Fisher, Roger and Daniel Shapiro (2007). *Building Agreement. Using Emotions as You Negotiate*. London: Random House Business Books.

Lax, David A. and James K. Sebenius (2006). *3D Negotiation*. Cambridge: Harvard Business Review Press.

Gambetti, Elisa and Fiorella Giusberti (2019). "Personality, decision-making styles and investments". *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 80: 14-24.

### 3. LEKTION

Torsdag den 5. november kl. 10.00 – 17.30

#### **Emne: Moderne beslutningsteori, adfærdsøkonomi og ”nudging”**

I denne lektion gennemgås og diskuteres moderne adfærdsøkonomi samt ”nudging” som offentligt styringsredskab. Endvidere diskuteres en række andre, nyere modeller og teorier om beslutningsprocesser, og nogle af de gennemgåede teorier, modeller og værktøjer afprøves i praksis via forskellige øvelser. Endelig introduceres *Decision Styles*-modellen og deltagernes individuelle testresultater fra *Decision Dynamics Decision Styles*<sup>TM</sup>-testen udleveres til hver enkelt deltager.

#### Litteratur

[Brousseau, Kenneth R. Michael J. Driver, Gary Hourihan, and Rikard Larsson \(2006\). "The Seasoned Executive's Decision-Making Style". \*Harvard Business Review\*, February: 110-121.](#)

Green-Pedersen, Christoffer, Carsten Jensen og Peter Nannestad (2018). *Offentlig politik*. København: Hans Reitzels Forlag. Kapitel 11 og 12.

[Frid-Nielsen, Snorre, Mads Dagnis Jensen og Jon Kvist \(2017\). "Adfærd, økonomi og politik – væsentlige forskere og begreber". \*Økonomi & Politik\*, Nr. 4, Årg. 90: 3-14.](#)

[Midtgaard, Søren Flinch og Andreas Albertsen \(2018\). "I hvilket omfang må staten puffe os til at donere vores organer?". \*Politica\*, 50. årg., nr. 2: 217-235.](#)

#### Supplerende litteratur:

Thaler, Richard H. and Cass R. Sunstein (2008). *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*. New Haven: Yale University Press.

Kahnemann, Daniel (2011). *Thinking, Fast and Slow*. New York: Farrar, Straus and Giroux.

Khallash, Sally (2017). *Beslutningsstrategi. Adfærdsøkonomi som katalysator for vækst*. København: Jurist- og Økonomforbundets Forlag.

John, Peter (2018). *How Far to Nudge? Assessing Behavioural Public Policy*. London: Edward Elgar Publishing.

Hummel, Dennis and Alexander Maedche (2019). "How effective is nudging? A quantitative review on the effect sizes and limits of empirical nudging studies". *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 80: 47-58

OECD (2017). *Behavioral Insights and Public Policy: Lessons from Around the World*. OECD Publishing, Paris. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264270480-en>.

#### **4. LEKTION**

**Torsdag den 3. december kl. 10.00 – 18.30**

**Emne: God forhandlingskik og afrunding af faget.**

Gæsteforelæsning om god forhandlingskik.

Hjemmeopgave præsenteres i grupper og i plenum. Der redegøres for resultaterne af *Decision Dynamics Decision Styles*<sup>TM</sup>-testen samt afsættes tid til individuelle tilbagemeldinger. Endelig opsummeres de gennemgåede teorier og modeller, og faget afrundes.

Litteratur:

Der er ingen obligatorisk litteratur, men alle studerende skal imellem 3. og 4. lektion gennemføre en hjemmeopgave, som udleveres i forbindelse med 3. lektion.