



Departamento de Economia e Relações Internacionais

PLANO DE ENSINO

1 IDENTIFICAÇÃO:

Curso: RELAÇÕES INTERNACIONAIS	Período Letivo: 2021-2
Disciplina: <u>NEGOCIAÇÃO INTERNACIONAL (CNM 7253)</u> Horário: ter e sex 16h20-18h	Carga horária: 60 h/a Pré-requisito: não há
Professor: Iara Costa Leite Titulação: Doutora em Ciência Política E-mail: iaracleite@hotmail.com	Horário de atendimento aos alunos: segunda, 11h-12h

2 EMENTA:

Aspectos gerais dos conflitos internacionais. Fontes das normas relativas às soluções pacíficas de conflitos entre Estados. Formas extrajudiciárias e judiciárias. A negociação diplomática: procedimentos, condução, intervenção de terceiros, formação de grupos (institucionalizados ou não), soluções negociadas. Bons Ofícios e Mediação. Procedimentos. Soluções e sua execução. O papel do Secretário Geral da ONU e da OEA. A conciliação internacional: regras, procedimentos, tipicidades. A arbitragem internacional entre Estados: "ad hoc" e institucionalizada. Fases dos procedimentos. Natureza do laudo arbitral. A fase pós-arbitral: a questão da executoriedade do laudo arbitral.

3 OBJETIVO:

Propiciar aos estudantes conhecimentos elementares sobre conceitos, elementos, marcos interpretativos, modalidades, atores e prática das negociações, com ênfase nas negociações internacionais e em suas particularidades.

4 CONTEÚDO:

Unidade I: Introdução

Conceitos, elementos e marcos interpretativos
Abordagens para solução de disputas
Particularidades das negociações internacionais

Unidade II: Negociações internacionais

Negociações internacionais e política doméstica
Negociações Norte-Sul

Unidade III: Prática da negociação

Simulações
Atividades de extensão
Produção de conteúdo
O elemento cultural nas negociações internacionais

5 METODOLOGIA:

Aulas expositivas realizadas pelo meet (link permanente: <https://meet.google.com/qfw-jmoq-xaw>) com a interação dos alunos e atividades assíncronas.

Recursos Instrucionais



Departamento de Economia e Relações Internacionais

Powerpoint (telas serão disponibilizadas para os alunos após a aula)

Vídeos e filmes.

Estudos de casos

6 AVALIAÇÃO:

- (1) Atividade introdutória baseada em filme ou série (2,0) – guia enviado pelo moodle
- (2) Atividades baseadas na leitura da bibliografia básica (3,0) – guia enviado pelo moodle
- (3) Atividade prática (atividade de extensão ou simulação ou produção de conteúdo) (5,0) – guia(s) enviados pelo moodle e/ou detalhes a serem combinados grupo a grupo
- (4) Sobre a prova de recuperação: cada aluno receberá uma prova e terá 24h para responder.

7 BIBLIOGRAFIA:

7.1 Básica:

AXELROD, R. *The evolution of cooperation*. Nova York: Basic Books, 2006. Parte I.

FISHER, R.; URY, W. *Como chegar ao sim*. Rio de Janeiro: Solomon, 2014.

IKLE, F. Negotiation. In: SILLS, David L. (Ed.). *International encyclopedia of the social sciences*. Nova York: MacMillan, 1968, v. 11, p. 117-120.

PUTNAM, R. 2010. Diplomacia e Política Doméstica: a Lógica dos Jogos de Dois Níveis. *Revista de Sociologia e Política*, 18(36).

URY, W.; BRETT, J.; GOLDBERG, S. Three Approaches to Resolving Disputes: Interests, Rights and Power. In: *Getting Disputes Resolved: Designing Systems to Cut the Cost of Conflict*. Jossey-Bass, 1988.

ZARTMAN, W. *Negotiating from asymmetry: the North-South Stalemate*. *Negotiation Journal*, v. 1, n. 2, 121-138, 1985.

7.2 Complementar:

ALBIN, C. *Justice and Fairness in International Negotiation*. Cambridge University Press, 2001.

BERRIGE, G. *Diplomacy: theory and practice*. Palgrave Macmillan, 2015, 5ed.

DRUCKMAN, D. Intuition or Counterintuition? The Science behind the Art of Negotiation. *Negotiation Journal*, 2009.

HARSANYI, J. Bargaining. In: Eatwell, J.; Milgate, M.; Newman, P. (Eds.) *The New Palgrave: a dictionary of economics*. London: MacMillan, 1987. p. 190-195.

HOPMANN, P. Two Paradigms of Negotiation: Bargaining and Problem Solving. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, v. 542, 1995.

LEWICKI, R.; BARRY, B.; SAUNDERS, D. *Negotiation: Readings, Exercises, and Cases*. McGraw Hill, 2009.

MAINARDES, E.; AMAL, M.; DOMINGUES, M. O fator cultura à mesa nas negociações internacionais com o Brasil. SIMPOI 2010 Anais.

MANSUR, T. *Negociações internacionais*. São Paulo: Saraiva, 2014.

MARTINELLI, D.; VENTURA, C.; MACHADO, J. *Negociação internacional*. São Paulo: Atlas, 2011. 240p.

OLIVEIRA, M.; MORENO, F. Negociações comerciais internacionais e democracia: o contencioso Brasil x EUA das patentes farmacêuticas na OMC. *Dados*, v. 50, n. 1, 2007.

OLIVEIRA, A.; ONUKI, J. Capacitação em Negociações Internacionais. Globalsouth, 2015.

PATRÍCIO, R. 2007. *Manual de Técnicas de Negociação Internacional*. Instituto Nacional de Administração: Lisboa.

PFETSCH, F.; LAUDAU, A. Symmetry and asymmetry in international negotiations. *International Negotiation*, n. 5, 21-42, 2000.

PROGRAM ON NEGOTIATION. *How to improve negotiation skills: Win-Win negotiation strategies from the Pros*. Special report. Cambridge, MA: Harvard Law School, 2012.

RAMANZINI JR., H.; VIEIRA, M. Países em desenvolvimento em uma ordem internacional em transformação:



Departamento de Economia e Relações Internacionais

coalizões e soluções de disputas na OMC. *Revista Brasileira de Política Internacional* 55(2), 2012.
ZARTMAN, I.W.; RUBIN, J.Z. *Power and Negotiation*. University of Michigan, 2000.
UNITED NATIONS. 1992. *Handbook on the Peaceful Settlement of Disputes Between States*. New York: UN, p. 9-80.

CRONOGRAMA

Data	Conteúdo/Atividades
26/10*	Apresentação dos alunos e do Plano de Ensino
29/10*	Aula introdutória e apresentação detalhada da Atividade 1
02/11	NÃO HAVERÁ AULA (FERIADO)
05/11	Desenvolvimento da Atividade 1 (Unidade I) e reuniões com grupos
09/11	Desenvolvimento da Atividade 1 (Unidade I) e reuniões com grupos
12/11**	Entrega da Atividade 1 (Unidade I) e reuniões com grupos
16/11*	Apresentação detalhada da Atividade 2 e da Atividade 3
19/11**	Prazo para a definição dos grupos, temas e cronogramas referentes à Atividade 3 e reuniões com grupos
23/11**	Entrega da 1ª atividade baseada em leitura (Iklé) e reuniões com grupos
26/11*	Discussão Iklé (Unidade I)
30/11**	Entrega da 2ª atividade baseada em leitura (Axelrod) e reuniões com grupos
03/12*	Discussão Axelrod (Unidade I)
07/12**	Entrega da 3ª atividade baseada em leitura (Ury, Brett e Goldberg) e reuniões com grupos
10/12*	Discussão Ury, Brett e Goldberg (Unidade I)
14/12**	Entrega da 4ª atividade baseada em leitura (Fischer e Ury) e reuniões com grupos
17/12*	Discussão Fisher e Ury (Unidade I)
19/12-03/01 - RECESSO	
01/02**	Entrega da 5ª atividade baseada em leitura (Putnam) e reuniões com grupos
04/02*	Discussão Putnam (Unidade II)
08/02**	Entrega da 6ª atividade baseada em leitura (Zartman) e reuniões com grupos
11/02*	Discussão Zartman (Unidade II)
15/02*	O elemento cultural nas negociações internacionais (Unidade III)
18/02	Reuniões com grupos e/ou apresentações
22/02	Reuniões com grupos e/ou apresentações
25/02	Reuniões com grupos e/ou apresentações
01/03	NÃO HAVERÁ AULA (FERIADO)
04/03**	Entrega da primeira versão do produto final das atividades práticas
08/03	Revisão do produto final das atividades práticas e reuniões com grupos
11/03	Revisão do produto final das atividades práticas e reuniões com grupos
15/03	Revisão do produto final das atividades práticas e reuniões com grupos
18/03**	Entrega do produto final das atividades práticas pelos grupos
22/03**	Entrega das avaliações (2ª chamada)
25/03**	Entrega das avaliações (recuperação)

* AULAS SÍNCRONAS

** ENTREGAS DE ATIVIDADES, PELOS ALUNOS, QUE ENVOLVAM ATRIBUIÇÃO DE NOTA, CONFORME OS PESOS ESTABELECIDOS NA SEÇÃO 6 DESTE PLANO DE ENSINO.