

PLANO DE ENSINO

1. IDENTIFICAÇÃO

Curso: Relações Internacionais
Disciplina: CNM7253 Negociação Internacional
Tipo: Obrigatória
Horário e Local: 3ª e 6ª 16:20-18:00 | CSE113
Professor: Klaus Guimarães Dalgaard
E-mail: klaus.dalgaard@ufsc.br

Período Letivo: 2023/1
Carga Horária: 60 h/a
Fase: 4ª Fase
Prerequisites: Não há
Horário de atendimento: 6ª 15h-16h
Sala de atendimento: D206

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. OBJETIVOS

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 PROGRAMÁTICO

Unidade I: Introdução
Conceitos, elementos e marcos interpretativos
Modalidades e elementos
Abordagens para solução de disputas
Particularidades das negociações internacionais
Unidade II: Negociações internacionais
Solução pacífica de controversas
Negociações internacionais e política doméstica
Negociações Norte-Sul
Unidade III: Prática da negociação
Técnicas e métodos
Construindo e praticando jogos de negociação internacional

5. METODOLOGIA

Aulas expositivas do professor, apresentações/simulações dos alunos.

6. AVALIAÇÃO

Prova individual (40%) – sobre todo o conteúdo da disciplina ministrado até a prova.

Simulação em grupo (60%): as instruções da simulação serão distribuídas na sala de aula.

Simulação em grupo (30%) – sobre um estudo de caso de negociações internacionais.

Relatório escrito (30%) – um relatório por grupo (a ser entregue no dia da simulação).

7. CRONOGRAMA*

Data	Tópico da Aula
3 ^a 7 março	Introdução à disciplina
6 ^a 10 março	O que é negociação? (Ler: Iklé)
3 ^a 14 março	O problema da cooperação (Ler: Axelrod, Parte I)
6 ^a 17 março	3 abordagens para a resolução de conflitos (Ler: Ury, Brett & Goldberg)
3 ^a 21 março	Solução pacífica de controvérsias (Ler: United Nations, Parte II, A-E, p. 9-54)
6 ^a 24 março	Possível Ponto Facultativo (Dia Não Letivo 23/03: Aniversário de Floripa)
3 ^a 28 março	Solução pacífica de controvérsias (Ler: United Nations, Parte II, F-H, p. 55-97)
6 ^a 31 março	Negociações internacionais e política doméstica (Ler: Putnam)
3 ^a 4 abril	Negociações internacionais e política doméstica (Ler: Oliveira & Moreno)
6 ^a 7 abril	NÃO HAVERÁ AULA (Feriado: Sexta-Feira Santa)
3 ^a 11 abril	Negociações Norte-Sul (Ler: Zartman)
6 ^a 14 abril	Negociando com outras culturas (Ler: Faure)
3 ^a 18 abril	Técnicas e métodos de negociação (Ler: Fisher & Ury, Cap. 1-2)
6 ^a 21 abril	NÃO HAVERÁ AULA (Feriado: Tiradentes)
3 ^a 25 abril	Técnicas e métodos de negociação (Ler: Fisher & Ury, Cap. 3-5)
6 ^a 28 abril	Técnicas e métodos de negociação (Ler: Fisher & Ury, Cap. 6-8)
3 ^a 2 maio	Técnicas e métodos de negociação (Ler: Fisher & Ury, Parte V)
6 ^a 5 maio	Estudo de caso: Acordo Brasil-Uruguai sobre poluição da termelétrica de Candiota-RS (Ler: Rótulo)
3 ^a 9 maio	Revisão para a prova
6 ^a 12 maio	PROVA
3 ^a 16 maio	Correção da prova e definição dos temas, integrantes e datas das simulações
6 ^a 19 maio	Atividade Online: Assistir "Borgen", Temp. 2, Ep. 7
3 ^a 23 maio	Atividade Online: Assistir "Borgen", Temp. 2, Ep. 8
6 ^a 26 maio	Discussão sobre a série "Borgen" e a aplicação de conceitos de Negociação
3 ^a 30 maio	Simulação Grupo 1
6 ^a 2 junho	Simulação Grupo 2
3 ^a 6 junho	Simulação Grupo 3
6 ^a 9 junho	NÃO HAVERÁ AULA (Dia Não Letivo)
3 ^a 13 junho	Simulação Grupo 4
6 ^a 16 junho	Simulação Grupo 5
3 ^a 20 junho	Simulação Grupo 6
6 ^a 23 junho	Simulação Grupo 7
3 ^a 27 junho	Simulação Grupo 8
6 ^a 30 junho	Feedback das apresentações em sala de aula. Publicação das notas.

*OBS: as datas das aulas estão sujeitas a mudanças!

8. BIBLIOGRAFIA

- AXELROD, R. *The evolution of cooperation*. Nova York: Basic Books, 2006. Parte I.
- FAURE, G.O. *International Negotiation: The Cultural Dimension*. IN: KREMENYUK, V.A. (Ed.) *International Negotiation: Analysis, Approaches, Issues*, 2nd ed. San Francisco: Jossey-Bass, 2013, p. 392-415.
- FISHER, R.; URY, W. *Como chegar ao sim*. Rio de Janeiro: Solomon, 2014.
- IKLÉ, F. Negotiation. In: SILLS, David L. (Ed.). *International encyclopedia of the social sciences*. Nova York: MacMillan, v. 11, p. 117-120, 1968.
- 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.
- PUTNAM, R. Diplomacia e Política Doméstica: a Lógica dos Jogos de Dois Níveis. *Revista de Sociologia e Política*, v. 18, n. 36, 2010.
- RÓTULO, D. "Negociação e implementação dos acordos Brasil-Uruguai pela poluição produzida termelétrica de Candiota". IN: MOTTA, P. et alii (Orgs.). *Novas idéias em administração*. Editora Fundação Getúlio Vargas, 2006, pp. 53-81.
- UNITED NATIONS. *Handbook on the Peaceful Settlement of Disputes Between States*. New York: UN, 1992.
- 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.