

PLANO DE ENSINO

1. IDENTIFICAÇÃO

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

Período Letivo: 2025/2
Carga Horária: 72 h/a
Fase: 4ª Fase
Prerequisitos: Não há
Atendimento: 2ª, 3ª, 5ª, 6ª, às 15h
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
Mediação na política externa
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 dos alunos, trabalhos em grupo.

6. AVALIAÇÃO

Apresentação em grupo (40%) – sobre a leitura indicada para a aula.

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

Trabalho em colaboração com o SIEM (20%)

(Maiores detalhes sobre esta atividade serão dados na sala de aula)

7. CRONOGRAMA

Data	Tópico da Aula
3ª 12 agosto	Introdução à disciplina, apresentação do SIEM, definição dos grupos
6ª 15 agosto	O que é negociação? (Ler: Iklé)
3ª 19 agosto	A1: O problema da cooperação (Ler: Axelrod, Parte I)
6ª 22 agosto	A2: 3 abordagens para a resolução de conflitos (Ler: Ury, Brett & Goldberg)
3ª 26 agosto	A3: Solução pacífica de controvérsias – soluções políticas (Ler: United Nations, Parte II, A-E, p. 9-54)
6ª 29 agosto	A4: Solução pacífica de controvérsias – soluções jurídicas (Ler: United Nations, Parte II, F-H, p. 55-97)
3ª 2 setembro	Apresentação, <i>briefing</i> e definição dos temas, integrantes e datas de entrega dos trabalhos finais em colaboração com o SIEM
6ª 5 setembro	A5: Mediação na Política Externa (Ler: Nagel & Clayton)
3ª 9 setembro	A6: Negociações internacionais e política doméstica (Ler: Putnam)
6ª 12 setembro	A7: Negociações internacionais e política doméstica (Ler: Oliveira & Moreno)
3ª 16 setembro	A8: Negociações internacionais e política doméstica (Ler: Eva)
6ª 19 setembro	1º acompanhamento dos trabalhos finais em colaboração com o SIEM
3ª 23 setembro	A9: Negociações Norte-Sul (Ler: Zartman)
6ª 26 setembro	A10: Negociando com outras culturas (Ler: Faure)
3ª 30 setembro	A11: Estudo de caso: Acordo Brasil-Uruguai sobre poluição da termelétrica de Candiota-RS (Ler: Rótulo)
6ª 3 outubro	2º acompanhamento dos trabalhos finais em colaboração com o SIEM
3ª 7 outubro	NÃO HAVERÁ AULA (SemanaRI)
6ª 10 outubro	NÃO HAVERÁ AULA (SemanaRI)
3ª 14 outubro	Técnicas e métodos de negociação (Ler: Fisher & Ury, Cap. 1-2)
6ª 17 outubro	Técnicas e métodos de negociação (Ler: Fisher & Ury, Cap. 3-5)
3ª 21 outubro	Técnicas e métodos de negociação (Ler: Fisher & Ury, Cap. 6-8)
6ª 24 outubro	NÃO HAVERÁ AULA (PROVA no Moodle)
3ª 28 outubro	NÃO HAVERÁ AULA (Feriado: Dia do Servidor Público)
6ª 31 outubro	Apresentações dos “country position-papers” (SIEM) 1-5 (A)
3ª 4 novembro	Apresentações dos “country position-papers” (SIEM) 6-10 (A)
6ª 7 novembro	Apresentações dos “country position-papers” (SIEM) 11-15 (A)
3ª 11 novembro	Apresentações dos “country position-papers” (SIEM) 16-20 (B)
6ª 14 novembro	Apresentações dos “country position-papers” (SIEM) 21-25 (B)
3ª 18 novembro	Apresentações dos “country position-papers” (SIEM) 25-30 (B)
6ª 21 novembro	NÃO HAVERÁ AULA (Dia não letivo)
3ª 25 novembro	Apresentações dos Guias de Estudo (SIEM) (A)
6ª 28 novembro	Apresentações dos Guias de Estudo (SIEM) (B)
3ª 2 dezembro	Apresentações de 2ª Chamada
6ª 5 dezembro	Publicação das notas e feedback dos trabalhos.
3ª 9 dezembro	NÃO HAVERÁ AULA (PERÍODO DE RECUPERAÇÃO)
6ª 12 dezembro	NÃO HAVERÁ AULA (PERÍODO DE RECUPERAÇÃO)

8. BIBLIOGRAFIA

- AXELROD, R. *The evolution of cooperation*. Nova York: Basic Books, 2006. Parte I.
- EVA, A. The Impossible Bargain: Iranian-American Relations in the Extended Framework of Putnam's Two-Level Game Theory. *Journal of World Sociopolitical Studies*, v. 4, n. 1, p. 37-60, 2020.
- 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.
- NAGEL, R.U.; CLAYTON, G. Mediation and Foreign Policy. *Oxford Research Encyclopedia, Politics*. Oxford: Oxford University Press, 2016.
- 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.