

## TEORIAS E TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÕES INTERNACIONAIS

Professor responsável: Elizeu Santiago Tavares de Sousa

Quinto período	Ementa:
2º Semestre	Análise da aplicação de teorias das negociações
36 aulas/semestre	internacionais no âmbito das relações não
2 Créditos	governamentais e/ou privadas e no âmbito das
	relações entre governos e entre organizações e
Código da disciplina:	organismos; Análise de casos paradigmáticos de
GLEA1866	negociações internacionais em diferentes cenários.

### Objetivos:

Fornecer ao aluno insumos teóricos e técnicos para uma melhor compreensão em torno das complexidades e desafios das negociações internacionais levadas a cabo pelos mais variados agentes internacionais;

Compreender a interação entre proposição teórica e implementação prática no processo negocial internacional;

Analisar de forma crítica a interação entre os mais variados atores e processos de uma negociação internacional;

Refletir acerca das transformações globais contemporâneas e o impacto na realidade negocial brasileira.

### Programa:

Abordagens técnicas e perspectivas teóricas: o método posicional e o método por princípios.

BATNA, ZOPA, preço de reserva. A abordagem racionalista. A abordagem cognitiva. Processos psicológicos e o ambiente negocial. Constrangimentos internos e externos. Sociedade e sistema internacional. Simetria e assimetria de poder. Soft, hard e smart power. O processo decisório.

O jogo de dois níveis; Regras, costumes e religião; A questão de gênero aplicada à teoria e prática negocial; O Brasil e as negociações internacionais: casos paradigmáticos. Simulação de negociações internacionais: MUNs e role-play simulations;

## Metodologia:

Apresentação expositiva e dialogada, discussão de textos teóricos e casos paradigmáticos, simulação de realidades negociais (Role-play simulations/MUNs).

## Critério de avaliação:

Leitura e discussão de bibliografia indicada, participação nas atividades práticas negociais e avaliações escritas.

## Bibliografia Básica

BRESLIN, W; RUBIN, J. (eds). *Negotiation Theory and Practice*. Cambridge: Harvard Law School, 2010.

FISHER, R; URY, W; PATTON, B. *Como chegar ao sim: negociação de acordos sem concessões*. 2. ed. rev. e ampl. Rio de Janeiro: Imago, 2005.

SALACUSE, Jeswald. *The Global Negotiator: Making, Managing and Mending Deals Around the World in the Twenty-First Century*. New York: Palgrave MacMillan, 2003.

## Bibliografia Complementar

ANDRADE, R; ALYRIO, R; MACEDO, M. *Princípios de negociação: ferramentas e gestão*. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

ALLISON, Graham T. *Essence of Decision – Explaining the Cuban Missile Crisis*. Boston: Little Brown & Co., 1971.

BETSILL, M; CORELL, E. (eds). *NGO Diplomacy: The Influence of Nongovernmental Organizations in International Environmental Negotiations*. Cambridge: MIT Press, 2008.

CARVALHAL, Eugenio do. *Negociação e administração de conflitos*. Rio de Janeiro: FGV, 2006;

DONALDSON, Michael; DONALDSON, Mimi. *Técnicas de negociação*. 2. ed. Rio de Janeiro: Campus, 1999.

HUDDY, L; SEARS, D; LEVY, J. (eds). *The Oxford Handbook of Political Psychology*. Second edition. New York: Oxford University Press, 2013.