

Estabelecimento de Ensino	Universidade Técnica de Lisboa	
Unidade Orgânica	Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas	
Plano de Estudos	Relações Internacionais	
Ficha de Disciplina		
Área Científica	Relações Internacionais	
Unidade Curricular	Teoria e Técnicas de Negociação Internacional	
Pré-Requisitos	Não tem	
Obrigatório/ Opcional	Opcional	
Tipo Disciplina	Semestral (2º Semestre)	
Ciclo	2º	
Ano	2º	
Carga lectiva	2 horas/ semana	
Métodos de Ensino	Aulas teóricas e acompanhamento de projectos	
Métodos de Avaliação	Trabalhos individuais e de grupo; testes de avaliação contínua; frequências e exames finais.	
Língua de Instrução	Português.	
Créditos ECTS	5	
Tempo Trabalho (horas)	Total: 140 horas	Contacto: TP 40 horas
Distribuição de Créditos	5 créditos Leitura de livros e documentos; estudos de caso, intervenções nas aulas a partir das monografias elaboradas. Leituras para preparação da avaliação.	
Programa	<p>O programa da cadeira centra-se nas teorias da decisão em ambiente negocial. São abordados os vários modelos de tomada de decisão, relacionados com as diversas escolas de pensamento teórico das RI. Neste contexto, são estudadas as diferentes condições ambientais / contextuais da negociação, os processos negociais e o funcionamento dos aparelhos de tomada de decisão, bem como as respectivas estruturas organizacionais e os enquadramentos políticos internos nos quais decorre a negociação.</p> <p>São abordados os critérios negociais a partir de lógicas contextuais diferenciadas, bilateral / multilateral, conflito / cooperação, em articulação com prioridades políticas, identificação de interesses / finalidades, definição de objectivos, planeamento de estratégias e da inerente adequação de meios e recursos à concretização dos objectivos.</p>	
Objectivos Gerais	Familiarizar os estudantes com os ambientes relacionais de negociação e tomada de decisão em política internacional, bem como com os princípios gerais da tomada de decisão na perspectiva dos <i>linkages</i> entre política interna, política externa e política internacional	
Objectivos Específicos	Familiarizar os estudantes com os modelos de análise decisional, com a constituição e funcionamento dos aparelhos decisoriais, e com o desenvolvimento dos respectivos processos. Desenvolver capacidades de análise, identificação, enquadramento e interpretação política estratégica de factos, atitudes, e comportamentos negociais, em termos de efeitos e consequências, bem como do inerente condicionamento das reacções e respostas.	
Perfil de saída	A aquisição e a sedimentação de um quadro de referências de base teórica e técnica permitem o desenvolvimento de capacidades de análise situacional e decisional que viabilizam as actividades de assessoria	

Estabelecimento de Ensino	Universidade Técnica de Lisboa
	especializada e de decisão estratégica em ambiente negocial, através da participação directa em aparelhos e sistemas de tomada de decisão em ambientes relacionais e situacionais complexos, envolvendo contextos políticos internacionais, bilaterais e multilaterais.
Competências Adquiridas	Capacidades de análise e interpretação de contextos negociais, de situações conjunturais e estruturais subjacentes aos processos de racionalização decisional, viabilizando a participação em processos negociais complexos, através da análise, identificação, enquadramento e interpretação política e estratégica de factos, atitudes, e comportamentos negociais, em termos de efeitos e consequências, bem como do inerente condicionamento das reacções e respostas.
Metodologia	Transmissão de conhecimentos e aplicação dos mesmos a situações concretas, através de estudos de caso. Simulação de situações e conjunturas implicando processo de decisão complexa.
Conteúdos Programáticos	<p>O conteúdo programático descrito resume-se aos pontos essenciais.</p> <p>Introdução Objectivos da Análise Decisional Evolução e características da Análise Decisional</p> <p>Teorias da Decisão Modelos Racionalistas de Análise Decisional Modelos Cognitivistas de Análise Decisional A Teoria dos Jogos aplicada à análise decisional</p> <p>Técnicas de Análise de Factores e Contextos Negociais Factores Estruturais da Política Internacional Factores conjunturais e situacionais Factores Internos e Aparelhos Decisionais Factores Externos e <i>linkage</i> A Personalidade do Negociador A Relação entre o Negociador e os Contextos Geocultural e Decisional Teorias da Comunicação e da Informação</p> <p>Teorias da Crise e do Conflito Negociação em Ambientes Relacionais Específicos Negociação em contexto organizacional interno Negociação em contexto relacional bilateral Negociação em contexto relacional multilateral Negociação em contexto conflitual Negociação em contexto cooperativo Negociação e decisão em situações de crise</p> <p>Avaliação de Resultados do Processo Negocial Avaliação do Funcionamento do Aparelho de Decisão Valorização de Custos e Benefícios Avaliação Integrada de Efeitos e Consequências</p>
Bibliografia	<p>- ALLISON, Graham, T., <i>Essence of Decision. Explaining the Cuban Missile Crisis</i>, Boston, Ma., Little, Brown & Co., 1971.</p> <p>- _____, "Conceptual Models and the Cuban Missile Crisis", in <i>The American Political Science Review</i>, vol. LXIII, n.º 3, The American Political Science Association, Sep. 1969.</p> <p>- ARENAL, Celestino del, 1990, <i>Introducción a las Relaciones</i></p>

Estabelecimento de Ensino	Universidade Técnica de Lisboa
	<p><i>Internacionales</i>, 3.^a ed., Madrid, Tecnos.</p> <ul style="list-style-type: none"> - BENNETT, Peter, NICHOLSON, Michael, 1994, "Formal Methods of Analysis in IR", in Groom e Light, eds., 1994, 206-215. - BERCOVITCH, Jacob, <i>Studies in International Mediation</i>, New York, Palgrave Macmillan, 2003. - DOUGHERTY, James E., PFALTZGRAFF, JR., Robert L., 2003, <i>Relações Internacionais. As Teorias em Confronto</i>, Lisboa, Gradiva. - _____, 2001, <i>Contending Theories of International Relations. A Comprehensive Survey</i>, 5th. ed., New York, Longman. - DUROSELLE, Jean-Baptiste, "La Décision de Politique Étrangère" in idem, <i>Tout Empire Périra. Une Vision Théorique des Relations Internationales</i>, Paris, Publications de la Sorbonne, 1981. - HALPERIN, Morton H., CLAPP, Priscilla, KANTER, Arnold, 1974, <i>Bureaucratic Politics and Foreign Policy</i>, Washington, D.C., The Brookings Institution. - HARSANYI, John C., 1965, "Game Theory and the Analysis of International Conflict", in James N. Rosenau, ed., <i>International Politics and Foreign Policy. A Reader in Research and Theory</i>, revised edition, New York, The Free Press, Macmillan, 1969, pp. 371-579. - HILL, Christopher, 2003, <i>The Changing Politics of Foreign Policy</i>, Houndmills, U.K., and New York, Palgrave Macmillan. - HOLSTI, K. J., 1995, <i>International Politics. A Framework for Analysis</i>, 7th. ed., Englewood Cliffs, N.J.. - HOPMAN, P. Terrence, <i>The Negotiation Process and the Resolution of International Conflicts</i>, Columbia, University of South Carolina Press, 1996. - JERVIS, Robert, 1976, <i>Perception and Misperception in International Politics</i>, Princeton, N.J., Princeton University Press. - KENNEDY, Gavin, <i>Negociador Essencial. O Fundamental das Negociações de A a Z</i>, Mem Martins, Edições CETOP, 1994. - KENNEDY, Gavin, <i>The New Negotiating Edge: The Behavioral Approach for Results and Relationships</i>, Nicholas Brealey Publishing, 1998. - LOCKHART, Charles, <i>Bargaining in International Conflicts</i>, New York, Columbia University Press, 1979. - MINTZ, Alex ed., 2003a, <i>Integrating Cognitive and Rational Theories of Foreign Policy Decision Making</i>, New York, N.Y., Palgrave Macmillan. - _____, 2003, "Integrating Cognitive and Rational Theories of Foreign Policy Decision Making: A Poliheuristic Perspective", Mintz, 2003, pp. 1-9. - MORGENSTERN, Oskar, 1972, "Game Theory. Theoretical Aspects", in Sills, ed., 1968-1979. - MORROW, James D., 1994, <i>Game Theory for Political Scientists</i>, Princeton, N.J., Princeton University Press. - MURRAY, Edward J., 1968, "Conflict. Psychological Aspects", in Sills, ed., 1968-1979. - MYERSON, Roger B., 1997, <i>Game Theory. Analysis of Conflict</i>, Cambridge, Mass., Harvard University Press. - REDD, Steven G., 2003, "The Poliheuristic Theory of Decision Making: Experimental Evidence", in Mintz, ed., 2003, pp.101- 126. - RAIFFA, Howard, <i>The Art and Science of Negotiation</i>, Cambridge, MA., Harvard University Press, 1982. - RASMUSEN, Eric, 2001, <i>Games and Information. An Introduction to Game Theory</i>, 3rd. ed., Malden, Mass., Blackwell Publishers. - SHUBIK, Martin, 1972, "Game Theory. Economic Applications", in Sills, ed. (1968-1979). - SILLS, David L., ed., 1968-1979, <i>International Encyclopedia of the Social Sciences</i>, 18 vols., New York, Macmillan Company & The Free Press. - SUREL, Yves, 2000, "The Role of Cognitive and Normative Frames in Policy-Making", in <i>Journal of European Public Policy</i>, 7; 4, October, 2000, pp. 495-512. - VOGLER, John, 1989, "Perspectives on the Foreign Policy System:

Estabelecimento de Ensino	Universidade Técnica de Lisboa
	<p>Psychological Approaches”, in Michael Clark, Brian White, eds., 1989, <i>Understanding Foreign Policy. The Foreign Policy Systems Approach</i>, London, Edward Elgar, .pp. 135-162.</p> <p>- WALLACE, Anthony F. C., 1968, “Cognitive Theory” in Sills, ed., 1968-1979.</p> <p>- WEBBER, Mark SMITH Michael <i>et al.</i>, 2002, <i>Foreign Policy in a Transformed World</i>, Edinburgh Gate, Harlow, Essex, U.K. Pearson Higher Education.</p> <p>- ZAJONC, Robert B., 1968 “Thinking: Cognitive Organization and Processes”, in Sills, ed., 1968-1979.</p> <p>- ZARTMAN, I. William, BERMAN, Maureen R., <i>The Pratical Negotiator</i>. New Haven, Yale University Press, 1982.</p> <p>- ZARTMAN, William; RUBIN, Jeffrey Z. <i>Power and Negotiation</i>, I., Ann Arbor, University of Michigan Press, Institute for Applied Systems Analysis, 2000;</p>