

UNIVERSIDADE FEDERAL DE PERNAMBUCO
Centro de Filosofia e Ciências Humanas
Departamento de Ciência Política
Programa de Pós-Graduação em Ciência
Política

Tópicos Especiais em Relações Internacionais
(CCP1074)

Diplomacia Moderna:
Atores, Práticas, Instrumentos e Áreas

Dr. Marcelo de Almeida Medeiros
Professor Titular de Política Internacional Comparada

Recife - 2018

EMENTA

A diplomacia é a política externa em ação. As metamorfoses ocorridas no Estado e no cenário global nas últimas três décadas impactam, de forma indelével, o *modus operandi* clássico do agir diplomático. Multiplicam-se os atores, alteram-se as práticas e instrumentos e surgem novas áreas de atuação. O presente curso pretende escrutar o caminho entre a tradicional *diplomacia de clube* e a moderna *diplomacia de network*.

Estrutura do Curso

Parte I - Setting the Scene

Parte II - The Main Actors

Parte III - Modes of Practice

Parte IV - Tools and Instruments

Parte V - Issue Areas

Parte VI - Case Studies

Organização das sessões

Primeira sessão: Introdução ao curso, metodologia, processo avaliativo.

Segunda sessão: Leitura dirigida.

Terceira sessão: Leitura dirigida.

Quarta sessão: (0) The Challenges of 21st-Century Diplomacy; (1) The Changing Nature of Diplomacy; (2) From Club to Network Diplomacy; (3) A Balance of Interests.

Quinta sessão: (4) The Political Actors: President, Prime Minister, and Minister of Foreign Affairs; (5) The Bureaucracy: Ministry of Foreign Affairs, Foreign Service, and other Government Departments; (6) The Modern Diplomatic Mission; (7) International Organizations and Diplomacy.

Sexta sessão: (8) Financial Officials as Diplomats: Evolving Issues, Actors, and Techniques since the 1920s; (9) Civil Society; (10) The Diplomacy of Global and Transnational Firms; (11) Media, Diplomacy, and Geopolitics.

Sétima sessão: (12) Bilateral Diplomacy; (13) Multilateral Diplomacy; (14) Conference Diplomacy; (15) Commission Diplomacy.

Oitava sessão: (16) Institutionalized Summitry; (17) Negotiation; (18) Mediation; (19) Humanitarian Diplomacy.

Nona sessão: (20) Defence Diplomacy; (21) Economic Diplomacy; (22) Trade and Investment Promotion; (23) Cultural Diplomacy.

Décima sessão: (24) Public Diplomacy; (25) Digital Diplomacy; (26) Consular Affairs; (27) Diplomacy and International Law.

Décima primeira sessão: (28) The Vienna Conventions on Diplomatic and Consular Relations; (29) Soft Power; (30) Hard, Soft, and Smart Power; (31) The Diplomacy of Security.

Décima segunda sessão: (32) Arms Control and Disarmament Diplomacy; (33) Peace-Building and State Building; (34) Trade Diplomacy; (35) Food Security.

Décima terceira sessão: (36) Human Rights; (37) Refugee Diplomacy; (38) Health Diplomacy; (39) Sport and Diplomacy.

Décima quarta sessão: (40) The G-20: From Global Crisis Responder to Steering Committee; (41) Diplomacy and the International Criminal Court; (42) The Responsibility to Protect (R2P) and Modern Diplomacy; (43) UN Peacekeeping, (44) The Ottawa Convention on Anti-Personnel Landmines.

Décima quinta sessão: (45) The Permanent Extension of the NPT, 1995; (46) The Cuban Missile Crisis; (47) Climate Diplomacy; (48) The Doha Development Agenda; (49) The Economic Diplomacy of Rising Powers.

Metodologia e Processo Avaliativo

O curso será estruturado em seminários expositivos efetuado pelos discentes, seguidos de discussão e síntese por parte do docente.

O processo avaliativo será efetuado através da apresentação e participação de/em seminários.

Bibliografia

Barston, R. P., *Modern Diplomacy*, 3rd ed. Longman, New York, 2006.

Berridge, G. R., *Diplomacy: Theory and Practice*, 3rd ed., Palgrave Macmillan, New York, 2005.

Cooper, Andrew, Heine, Jorge, Thakura, Ramesh, *The Oxford Handbook of Modern Diplomacy*, OUP, Oxford, 2015.

Haass, Richard N. *War of Necessity, War of Choice: A Memoir of Two Iraq Wars*. New York: Simon & Schuster, 2009.

Kissinger, Henry, *Diplomacy*, Touchstone Book, New York, 1994.

Lax, David and Jim Sebenius. *3-D Negotiation: Powerful Tools to Change the Game in Your Most Important Deals*. Boston, MA: Harvard Business School Press, 2006.

Mnookin, Robert H. *Bargaining with the Devil: When to Negotiate, When to Fight*. New York: Simon & Schuster, 2011.

Ross, Dennis. *Statecraft: And How to Restore America's Standing in the World*. New York: Farrar, Straus and Giroux, 2007.