

Cuprins

Lista abrevierilor	XI
Prefață.....	XIII
Introducere.....	XV
Partea I. Diplomația	1
Capitolul I. O foarte scurtă incursiune în istoria diplomației	3
Din Antichitate la Congresul de la Viena.....	3
Concertul european. Europa după Congresul de la Viena.....	8
Declarația lui Woodrow Wilson (1918) și crearea Ligii Națiunilor	8
De la Liga Națiunilor la Organizația Națiunilor Unite	10
Capitolul II. Actorii relațiilor internaționale	13
Statul	14
Teritoriul	15
Populația	20
Suveranitatea.....	20
Administrarea teritoriului și a populației	21
Sucesiunea statelor.....	21
Organizațiile internaționale sau interguvernamentale	22
Organele deliberative ale organizațiilor internaționale	25
Secretariatul internațional	25
Organizațiile neguvernamentale.....	29
Companiile multinaționale	30
Individul	31
Capitolul III. Diplomația modernă. Concepte, instituții, tendințe.....	32
Conceptul de diplomație.....	32
Funcțiile diplomației	34
Stabilirea relațiilor diplomatice	36
Stabilirea relațiilor consulare	39
Încetarea relațiilor diplomatice.....	39
Misiunea diplomatică	39
Forme ale misiunilor diplomatice	41
Alte misiuni diplomatice.....	43
Funcțiile misiunilor diplomatice	44
Diplomatul.....	45
Instituții cu responsabilități în sfera politicii externe a României	48
Președintele României	48
Primul Ministru.....	49
Parlamentul României.....	49

VIII Diplomație și negocieri diplomatice

Ministerul Afacerilor Externe	51
Tendințe în diplomația modernă.....	56
Capitolul IV. Diplomația în acțiune.....	59
Diplomația politică.....	59
Diplomația bilaterală.....	59
Diplomația multilaterală	63
Diplomația consulară.....	66
Diplomația economică. Noua diplomație economică.....	67
Noua Diplomație Economică	68
Diplomația publică	69
Diplomația militară	71
Diplomația culturală.....	73
Diplomația digitală.....	74
Provocările diplomației digitale la adresa ministerelor afacerilor externe.....	79
Diplomația parlamentară	79
Alte tipuri de diplomație	81
Intelligence diplomacy (diplomația serviciilor secrete).....	81
Diplomația umanitară.....	83
Diplomația resurselor naturale.....	84
Noi dezvoltări în diplomația resurselor.....	84
Capitolul V. Protocol și etichetă.....	86
Partea II. Negocieri diplomatice.....	91
Capitolul VI. Negocierea diplomatică.....	93
Ce este negocierea	93
Negocierea diplomatică.....	95
Negocierile ca metodă predilectă de soluționare a diferendelor internaționale	100
Negocierea tratatelor internaționale	102
Caracteristicile negocierii multilaterale. Metode specifice de negociere ...	107
Capitolul VII. Dinamica negocierilor	112
Resursele critice ale negocierii.....	112
Timpul.....	112
Informația.....	113
Puterea	113
Caracteristici cheie ale negocierilor	116
Analiza negocierilor. Variabile	117
Teoria jocurilor.....	117
Modelul de analiză a negocierilor propus de Sawyer și Guetzkow.....	119
Pregătirea negocierilor	120
Evaluarea situației.....	121
Stabilirea obiectului negocierii	121

Contextul negocierii.....	123
Miza negocierii	124
Mandatul de negociere.....	125
Negocierea internă. Negocierea externă	125
Variabile cauzale sau anterioare	126
Pregătirea organizatorică a runde de negocieri	130
Desfășurarea negocierilor.....	131
Discuțiile la masa negocierilor.....	132
Îmbunătățirea condițiilor pentru asigurarea unui acord reciproc avantajos. Teoria satisfacției așteptate	132
Frontiera Pareto.....	133
Variabilele de proces sau simultane.....	135
Finalizarea fiecărei runde de negocieri diplomatice	136
Încheierea negocierilor și evaluarea rezultatelor	136
Variabilele de rezultat sau posterioare	137
Utilitatea modelului Sawyer-Guetzkow.....	138
Capitolul VIII. Strategii și tehnici de negociere diplomatică	139
Abordarea strategică a negocierilor.....	139
Tehnici de abordare a temelor	142
Tehnici de forțare a negocierilor	143
Tehnici de utilizare a timpului, de blocare sau de amânare a negocierilor	143
Tehnici de construire de poduri și de evitare a obstacolelor	144
Negocierea în umbră	145
Evitarea capcanelor în negocierile diplomatice.....	146
Capitolul IX. Diplomatul. Influența culturii asupra negocierilor	148
Diplomatul ca negociator. Abilități, aptitudini, cunoștințe	148
Influența culturii în negociere	150
Efectele globalizării asupra negocierilor.....	150
Asumpții cu privire la influența culturii asupra negocierilor	151
Asumpții condiționate cultural asupra Realității, Adevărului, Timpului și Spațiului	154
Influența culturii în negocierile diplomatice	157
Concluzii	159
Mic dicționar de termeni diplomatici.....	162
Bibliografie	175
Anexa 1. Instrumente simple de pregătire a negocierilor	181
Anexa 2. Carta Organizației Națiunilor Unite	184
Anexa 3. Convenția cu privire la relațiile diplomatice, Viena, 18 aprilie 1961	206
Anexa 4. Convenția cu privire la relațiile consulare, Viena, 24 aprilie 1963	217

Lista tabelelor și figurilor

Tabelul nr. 1. Efectele tehnologiei asupra diplomației moderne.....	75
Tabelul nr. 2. Deosebiri între negocierile diplomatice și negocierile de afaceri.....	98
Tabelul nr. 3. Metode de negociere a propunerilor de text.....	108
Tabelul nr. 4. Metode de prezidare a reuniunilor multilaterale.....	110
Tabelul nr. 5. Tipuri de exercitare a puterii în negocieri.....	115
Tabelul nr. 6. Dilema prizonierului.....	118
Tabelul nr. 7. Culturi monocronice vs. culturi policronice.....	135
Tabelul nr. 8. Grila Ofer-Vreau din perspectiva părții A.....	183
Figura 1. Ședința inaugurală a Ligii Națiunilor, 15 noiembrie 1920, Geneva.....	10
Figura 2. Categoriile de actori în relațiile internaționale.....	13
Figura 3. Împărțirea spațiilor marine.....	16
Figura 4. Secretarul General al ONU deschide cea de-a 73-a sesiune a Adunării Generale a ONU, 25 septembrie 2018.....	25
Figura 5. Înălțarea drapelului României la sediul ONU: Ceremonie desfășurată cu ocazia aderării a 16 noi state membre, New York, 1956.....	27
Figura 6. Structura organizațională standard a unei ambasade.....	42
Figura 7. Exemplu: organigrama Ministerului japonez al afacerilor externe.....	53
Figura 8. Palatul Sturdza. Sediul Ministerului Afacerilor Străine până în 1937.....	54
Figura 9. Fotografia de familie la Reuniunea informală a miniștrilor afacerilor externe ai statelor membre UE – în format Gymnich, București, 31 ianuarie 2019.....	64
Figura 10. Procesul de formare al imaginii de țară.....	71
Figura 11. Captură de ecran după un tweet al lui Carl Bildt referindu-se la activitatea de diplomație digitală dusă de Iran.....	77
Figura 12. Negocieri româno-austriece pe domeniile științei, educației, culturii, tineretului și sportului, 26 septembrie 2013.....	95
Figura 13. Reuniunea Comitetului Miniștrilor al Consiliului Europei sub președinția Republicii Finlanda, Helsinki, 17 mai 2019.....	108
Figura 14. Sursele puterii în negocierile diplomatice.....	114
Figura 15. Elementele fundamentale în cazul negocierilor de soluționare a conflictelor conform lui B. Patton.....	119
Figura 16. Variabilele modelului Sawyer-Guetzkow.....	120
Figura 17. Focalizarea excesivă asupra obiectivului principal.....	122
Figura 18. Plaja de negociere.....	123
Figura 19. Procesul de negociere interinstituțională în România în cazul unui tratat de stat....	126
Figura 20. Metodologia arborelui valorilor aplicată în negocieri.....	127
Figura 21. Negociere prin distribuirea valorilor vs. Negociere prin crearea de noi valori....	132
Figura 22. Frontiera Pareto în delimitarea zonei de acord posibil.....	134
Figura 23. Actorii strategiei de negocieri multi-track.....	139
Figura 24. Determinanții comportamentelor conflictuale în negocieri.....	140
Figura 25. Fotografia de familie la Reuniunea ministerială UE-ASEAN, Bruxelles, 21 ianuarie 2019.....	152
Figura 26. Modelul PIN de identificare a nevoilor și intereselor comune într-o negociere bilaterală.....	182
Figura 27. Declarația de acceptare a Cartei ONU de către Republica Populară Română, depusă la Secretariatul General al ONU la 14 decembrie 1955.....	205