

Negocjacje w polityce na przykładzie procesu akcesyjnego Polska – Unia Europejska

Wstęp

Rozdział I

Rola negocjacji w stosunkach międzynarodowych

1.1 Pojęcie negocjacji

1.2 Etapy procesu negocjacyjnego

1.3 Negocjacje jako dyplomatyczny środek rozwiązywania sporów w polityce

1.4 Specyfika negocjacji akcesyjnych

Rozdział II

Negocjacje Polski z Unia Europejska

2.1 Przygotowania do procesu przedakcesyjnego

2.2 Przebieg negocjacji członkowskich w Polsce

2.3 Traktat atenski jako finał negocjacji między Polska a Unia Europejska

Rozdział III

Ocena przebiegu i wyników negocjacji akcesyjnych

3.1 Skuteczność przebiegu negocjacji w ocenie opinii publicznej.

3.2 Analiza poziomu zaufania społeczeństwa do polskich negocjatorów

3.3 Pozytywne i negatywne skutki zakończonych negocjacji

Zakończenie
Bibliografia