

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ДВНЗ «ПРИКАРПАТСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТЕФАНІКА»**



Факультет історії, політології і міжнародних відносин

Кафедра міжнародних відносин

**СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

**Переговори та медіація**

Освітня програма «Міжнародні відносини, суспільні  
комунікації та регіональні студії»

Спеціальність 291 «Міжнародні відносини, суспільні  
комунікації та регіональні студії»

Галузь знань 29 «Міжнародні відносини»

Затверджено на  
засіданні кафедри  
міжнародних відносин  
Протокол № 1 від 29 серпня 2022 р.

## ЗМІСТ

1. Загальна інформація
2. Опис дисципліни
3. Структура курсу
4. Система оцінювання курсу
5. Оцінювання відповідно до графіку навчального процесу
6. Ресурсне забезпечення
7. Контактна інформація
8. Політика навчальної дисципліни

## 1. Загальна інформація

Назва дисципліни	Переговори та медіація
Освітня програма	Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії
Спеціалізація (за наявності)	
Спеціальність	291 Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії
Галузь знань	29 Міжнародні відносини
Освітній рівень	Бакалавр
Статус дисципліни	обов'язкова дисципліна
Курс / семестр	2 / 1
Розподіл за видами занять та годинами навчання (якщо передбачені інші види, додати)	Лекції – 16 год. Практичні заняття – 14 год. Самостійна робота – 60 год.
Мова викладання	Українська
Посилання на сайт дистанційного навчання	<a href="https://d-learn.pnu.edu.ua/">https://d-learn.pnu.edu.ua/</a>

## 2. Опис дисципліни

### Мета та цілі дисципліни

**Мета дисципліни** є засвоєння знань, пов'язаних із особливостями сучасних міжнародних переговорів; стратегіями, тактичними прийомами, посередництвом, риторикою, невербальними методами комунікації в ході переговорного процесу; національними переговорними стилями, стратагемним мисленням в ході міжнародних переговорів та набуття навичок застосування відповідних знань у практичній площині.

Основними **завданнями** вивчення студентами дисципліни «Переговори та медіація» є засвоєння ними знань та набуття навичок щодо:

- сутності та особливостей міжнародних переговорів на сучасному етапі;
- структури та характеристики етапів переговорного процесу;
- стратегій та тактичних прийомів/технік в ході міжнародних переговорів;
- особливостей підготовки до переговорів;
- представництва та посередництва в процесі переговорів;
- засад невербальної комунікації та ораторського мистецтва в контексті переговорного процесу;
- особливостей національних переговорних стилів;
- стратагемних підходів до ведення переговорів.

### Компетентності

ІК. Здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми в сфері міжнародних відносин, суспільних комунікації та регіональних студій, зовнішньополітичної діяльності держав, міжнародних взаємодій між державами, міжнародними організаціями та недержавними акторами, що характеризуються комплексністю та невизначеністю умов та передбачає застосування теорій суспільних наук та спеціальних наукових методів дослідження проблем міжнародних відносин.

ЗК1. Здатність реалізовувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина України.

ЗК2. Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця у загальній системі і знань про природу і суспільство, та у розвитку суспільства, техніки і технологій, використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового образу життя.

ЗК3. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями та застосовувати їх у практичній діяльності.

ЗК4. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.

ЗК5. Здатність працювати в міжнародному контексті.

ЗК6. Здатність генерувати нові ідеї (креативність).

ЗК7. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК8. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

ЗК9. Здатність використовувати інформаційні та комунікаційні технології.

ЗК12. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

ЗК13. Здатність бути критичним і самокритичним.

ФК1. Здатність виокремлювати ознаки та тенденції розвитку, розуміти природу, динаміку, принципи організації міжнародних відносин, суспільних комунікацій та/або регіональних студій.

ФК4. Здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі і практичні проблеми у сфері міжнародних відносин, зовнішньої політики держав, суспільних комунікацій,

регіональних досліджень.

ФК9. Здатність застосовувати знання характеристик розвитку країн та регіонів, особливостей та закономірностей глобальних процесів та місця в них окремих держав для розв'язання складних спеціалізованих задач і проблем.

ФК10. Здатність аналізувати структуру та динаміку міжнародних суспільних комунікацій, виявляти їх вплив на міжнародну систему, державні та суспільні інститути.

ФК12. Здатність до здійснення комунікації та інформаційно-аналітичної діяльності у сфері міжнародних відносин (українською та іноземними мовами)

### **Програмні результати навчання**

ПР4. Знати принципи, механізми та процеси забезпечення зовнішньої політики держав, взаємодії між зовнішньою та внутрішньою політикою, визначення та реалізації на міжнародній арені національних інтересів держав, процесу формування та реалізації зовнішньополітичних рішень.

ПР5. Знати природу та механізми міжнародних комунікацій.

ПР11. Здійснювати прикладний аналіз міжнародних відносин, зовнішньої політики України та інших держав, міжнародних процесів та міжнародної ситуації відповідно до поставлених цілей, готувати інформаційні та аналітичні матеріали.

ПР13. Вести фахову дискусію із проблем міжнародних відносин, міжнародних комунікацій, регіональних студій, зовнішньої політичної діяльності, аргументувати свою позицію, поважати опонентів і їхню точку зору

### 3. Структура дисципліни

№ з/п	Тема	Результати навчання	Завдання
1.	<b>Тема 1.</b> Сутність та особливості міжнародних переговорів на сучасному етапі	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Засвоїти сутність понять «переговори» та «міжнародні переговори».</li> <li>• Розглянути перші дослідження міжнародних переговорів.</li> <li>• Проаналізувати характерні риси міжнародних переговорів.</li> <li>• Ознайомитися з особливостями міжнародних переговорів на сучасному етапі.</li> <li>• Окреслити суб'єктів міжнародних відносин та міжнародних переговорів.</li> <li>• Засвоїти класифікації переговорів.</li> <li>• Ознайомитися із функціями переговорів</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Тести,</li> <li>• Контрольні запитання,</li> <li>• Кейси,</li> <li>• Завдання для індивідуальної роботи,</li> <li>• Завдання для самостійної роботи</li> </ul>
2.	<b>Тема 2.</b> Структура переговорного процесу. Характеристика етапів переговорів	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ознайомитися із підходами до поділу переговорного процесу на етапи.</li> <li>• Розглянути особливості підготовки до переговорів.</li> <li>• Охарактеризувати початок переговорів і представлення вступних пропозицій.</li> <li>• Проаналізувати базовий етап переговорного процесу.</li> <li>• Визначити особливості завершального етапу переговорів</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Тести,</li> <li>• Контрольні запитання,</li> <li>• Кейси,</li> <li>• Завдання для індивідуальної роботи,</li> <li>• Завдання для самостійної роботи</li> </ul>
3.	<b>Тема 3.</b> Стратегії в ході переговорів	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Розглянути поділ переговорів в залежності від стратегій.</li> <li>• Проаналізувати стратегію (позиційного) торгу (м'яка та жорстка).</li> <li>• Визначити особливості стратегії спільного з партнером пошуку шляху вирішення проблеми (ведення переговорів на основі інтересів)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Тести,</li> <li>• Контрольні запитання,</li> <li>• Кейси,</li> <li>• Завдання для індивідуальної роботи,</li> <li>• Завдання для самостійної роботи</li> </ul>
4.	<b>Тема 4.</b> Тактичні прийоми/техніки в ході переговорів	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Засвоїти тактичні прийоми/техніки на початковому етапі переговорного процесу.</li> <li>• Проаналізувати тактичні прийоми/техніки в базовій фазі переговорів.</li> <li>• Ознайомитися із тактичними прийомами/техніками на завершальній</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Тести,</li> <li>• Контрольні запитання,</li> <li>• Кейси,</li> <li>• Завдання для індивідуальної роботи,</li> <li>• Завдання</li> </ul>

		стадії переговорного процесу	для самостійної роботи
5.	<b>Тема 5.</b> Підготовка до міжнародних переговорів	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Проаналізувати організаційну підготовку до переговорів.</li> <li>• З'ясувати засади теоретичної підготовка.</li> <li>• Охарактеризувати психологічні аспекти підготовки до переговорного процесу</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Тести,</li> <li>• Контрольні запитання,</li> <li>• Кейси,</li> <li>• Завдання для індивідуальної роботи,</li> <li>• Завдання для самостійної роботи</li> </ul>
6.	<b>Тема 6.</b> Представництво та посередництво на переговорах	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Проаналізувати склад переговорної команди.</li> <li>• З'ясувати характерні риси учасників переговорів.</li> <li>• Охарактеризувати явище посередництва в переговорному процесі.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Тести,</li> <li>• Контрольні запитання,</li> <li>• Кейси,</li> <li>• Завдання для індивідуальної роботи,</li> <li>• Завдання для самостійної роботи</li> </ul>
7.	<b>Тема 7.</b> Невербальне спілкування в ході переговорів	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Проаналізувати головні засади невербальної комунікації.</li> <li>• З'ясувати значення окулістики, проксемічних та тактильних засобів спілкування на початковому етапі переговорів.</li> <li>• Визначити особливості мова тіла учасників спілкування/дискусії в ході переговорного процесу</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Тести,</li> <li>• Контрольні запитання,</li> <li>• Кейси,</li> <li>• Завдання для індивідуальної роботи,</li> <li>• Завдання для самостійної роботи</li> </ul>
8.	<b>Тема 8.</b> Ораторське мистецтво	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Охарактеризувати підготовку до публічного виступу.</li> <li>• Проаналізувати структура тексту промови.</li> <li>• З'ясувати характерні особливості виголошення промови.</li> <li>• Визначити традиційні помилки під час виголошення промови</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Тести,</li> <li>• Контрольні запитання,</li> <li>• Кейси,</li> <li>• Завдання для індивідуальної роботи,</li> <li>• Завдання для самостійної роботи</li> </ul>
9.	<b>Тема 9.</b> Переговорні стилі	<ul style="list-style-type: none"> <li>• З'ясувати особливості західних та східних переговорних стилів.</li> <li>• Проаналізувати специфіку американського, англійського, німецького, французького, італійського, іспанського, китайського, японського, індійського, російського, арабського та латиноамериканського переговорних стилів</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Тести,</li> <li>• Контрольні запитання,</li> <li>• Кейси,</li> <li>• Завдання для індивідуальної роботи,</li> <li>• Завдання для самостійної роботи</li> </ul>

			роботи
10.	<b>Тема 10.</b> Політичні переговори як мистецтво стратагем	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Проаналізувати основи стратагемного мислення на переговорах.</li> <li>• З'ясувати особливості стратагем успіху, стратагем при рівновазі сил, стратагем наступу, стратагем багатосторонніх переговорів, стратагем спільних дій з третьою стороною, стратагем при слабкій позиції</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Тести,</li> <li>• Контрольні запитання,</li> <li>• Кейси,</li> <li>• Завдання для індивідуальної роботи,</li> <li>• Завдання для самостійної роботи</li> </ul>

#### 4. Система оцінювання курсу

Накопичування балів під час вивчення дисципліни	
Види навчальної роботи	Максимальна кількість балів
Семінарські заняття	40
Бали за теми, винесені на лекційні заняття	30
Бали за індивідуальну роботу	20
Бали за самостійне опрацювання додаткової літератури	10
Максимальна кількість балів	100

#### 5. Оцінювання відповідно до графіку навчального процесу

Робота на парах	Оцінка за контрольну роботу	Оцінка за індивідуальну роботу	Оцінка за самостійну роботу	Разом
40	30	20	10	<b>100</b>
• Оцінювання відповідей студентів на практичних заняттях відбувається за 100 бальною шкалою				

Поточний контроль з дисципліни «Переговори та медіація» відбувається шляхом перевірки засвоєння студентами знань та умінь в ході семінарських занять, написання контрольної роботи, підготовки індивідуальної роботи та контролю самостійного опрацьованої додаткової літератури.

Перевірка засвоєння студентами знань та умінь в ході семінарських занять здійснюється шляхом оцінювання усних відповідей (в тому числі у формі презентацій), коротких письмових / тестових робіт. За опрацювання тем, визначених для семінарських занять студент може отримати максимально 40 балів. Відповідна форма активності студентів оцінюється за стобальною системою. У кінці семестру сума всіх оцінок ділиться на кількість оцінок, далі вона ділиться на 10 та множиться на 4.

Контроль засвоєння знань та навичок, що базуються на лекційному матеріалі, здійснюється шляхом написання студентами контрольної роботи (у розгорнутій та/або



тестовій формі). За опрацювання тем, визначених для семінарських занять, студент може отримати максимально 30 балів.

Навики роботи із науковою літературою, вміння аналізувати знайдені матеріали, робити висновки та узагальнення студенти реалізують шляхом написання індивідуальних робіт. Індивідуальна робота оцінюється максимально у 20 балів.

Студентам також пропонується самостійне опрацювання наукових джерел, які є знаковими для відповідної дисципліни. Контроль засвоєння відповідних знань здійснюється у тестовій формі та максимально оцінюється у 10 балів.

Семестровий контроль у формі заліку передбачає, що підсумкова оцінка з навчальної дисципліни визначається як сума оцінок за поточний контроль знань.

### **Критерії поточного оцінювання:**

Відповідно до [Положення про порядок організації та проведення оцінювання успішності здобувачів вищої освіти ДВНЗ «Прикарпатського національного університету ім. Василя Стефаника»](#) (введено в дію наказом ректора № 799 від 26.11.2019 р.; із внесеними змінами наказом № 212 від 06.04.2021 р.) та [Положення про організацію освітнього процесу та розробку основних документів з організації освітнього процесу в ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника»](#) (Нова редакція) (введено в дію наказом ректора № 361 від 31.07.2020 р.) знання оцінюються як з теоретичної, так і з практичної підготовки відповідно до національної шкали за такими критеріями:

- «відмінно» – здобувач освіти міцно засвоїв теоретичний матеріал, глибоко і всебічно знає зміст навчальної дисципліни, основні положення наукових першоджерел та рекомендованої літератури, логічно мислить і буде відповідь, вільно використовує набуті теоретичні знання при аналізі практичного матеріалу, висловлює своє ставлення до тих чи інших проблем, демонструє високий рівень засвоєння практичних навичок;

- «добре» – здобувач освіти добре засвоїв теоретичний матеріал, володіє основними аспектами з першоджерел та рекомендованої літератури, аргументовано викладає його; має практичні навички, висловлює свої міркування з приводу тих чи інших проблем, але припускається певних неточностей і похибок у логіці викладу теоретичного змісту або при аналізі практичного матеріалу;

- «задовільно» – здобувач освіти в основному опанував теоретичними знаннями навчальної дисципліни, орієнтується в першоджерелах та рекомендованій літературі, але непереконливо відповідає, плутає поняття, додаткові питання викликають невпевненість або відсутність стабільних знань; відповідаючи на запитання практичного характеру, виявляє неточності у знаннях, не вміє оцінювати факти та явища, пов'язувати їх із майбутньою діяльністю;

- «незадовільно» – здобувач освіти не опанував навчальний матеріал дисципліни, не знає наукових фактів, визначень, майже не орієнтується в першоджерелах та рекомендованій літературі, відсутні наукове мислення, практичні навички не сформовані.

## **6. Ресурсне забезпечення**

Матеріально-технічне забезпечення	Мультимедіа (відеофайли, рисунки, схеми)
<b>Рекомендована література</b>	
Ващенко І.В., Кляп М.І. Конфліктологія та теорія переговорів: навч. посібник. Київ: Знання, 2013. 407 с.	
Гурак І., Заліська А. Зусилля керівництва Росії для дискредитації України як “failed state”: економічний та політичний виміри. Вісник Прикарпатського університету. Політологія. 2020. Вип. 14. С. 191–205.	
Гурак І.Ф., Цепенда І.Є. Методика ведення міжнародних переговорів: Навчально-методичний посібник для студентів напряму 6.030301 «Міжнародні відносини». Івано-Франківськ:	

П/п Б.Кузів, 2011. 32 с.

Каррас Ч.Л. Искусство ведения переговоров. Москва: ЗАО Изд-во ЭКСМО, 1997. 400 с.

Кеннеди Г. Договорится можно обо всем! Как добиваться максимума в любых переговорах. Москва: Альпина Бизнес Букс, 2007. 396 с.

Нариси з історії дипломатії України / НАН України. Ін-т історії України; Відп. ред. В.А. Смолій. Київ: Альтернативи, 2001. 735 с.

Орбан-Лембрик Л.Е. Психологія управління: посібник. К: Академвидав, 2003. 568 с.

Примуш М.В. Конфліктологія: Навч. посібник. Київ: Професіонал, 2006. 288 с.

Фишер Р., Юри У., Паттон Б. Переговоры по-гарвардски. Москва: Изд-во Эксмо, 2005. 352 с.

Фишер Р., Юри У. Путь к согласию, или переговоры без поражения. Москва: Наука, 1992. 158 с.

Ходжсон Д. Эффективное ведение переговоров. Днепропетровськ: Баланс-Клуб, 2002. 252 с.

Цюрупа М. В. Основы конфликтологии та теорії переговорів: навч. посібник. Київ: Кондор, 2006. 172 с.

Юри Уильям. Преодолевая НЕТ, или Переговоры с трудными людьми. Москва: Эксмо, 2008. 240 с.

Яхно Т.П., Куревіна І.О. Конфліктологія та теорія переговорів: навч. посіб. Київ: ЦУЛ, 2018. 168 с.

Hurak I., D'Anieri P. The Evolution of Russian Political Tactics in Ukraine. Problems of Post-Communism. Volume 69, 2022. Issue 2. P. 121–132.

Hurak I. Political Myths Propagated by the Russian Federation in Ukraine. Wschód Europy. Studia humanistyczno-społeczne. 2017. Vol. 3. Nr. 2. P. 13–38.

Hurak I. Rosyjska obecność militarna oraz dyplomacja rosyjska w kontekście konfliktu na wschodzie Ukrainy. Wschód Europy. Studia Humanistyczno-Społeczne. 2015. Nr. 2. S. 161–182.

Hurak I. The Minsk Agreements of 2015: a Forced Step or a Small Achievement of the Ukrainian Side within the Diplomatic Confrontation around the War in the Donbas. The Copernicus Journal of Political Studies. 2015. № 1 (7). pp. 124–140.

Hurak I. Ukrainian-Russian Interstate Relations during the Presidency of Viktor Yanukovich – “Honeymoon Period” or “Coercion to Marriage”. Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. 2016. Vol. 1. P. 103–121.

Hurak I. Umowy zawarte w Mińsku i uwarunkowania ich wprowadzenia. Teoria a praktyka. Krakowskie Studia Międzynarodowe. 2016. Nr. 2 (XIII). S. 227–233.

### **Інформаційні ресурси**

**Законодавчі акти, нормативні документи, інструктивні, методичні матеріали та рекомендації міністерств і відомств:**

Єдиний веб-портал органів виконавчої влади України. URL: <http://www.kmu.gov.ua/>

Нормативно-правова база України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua>

Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: <http://www.rada.gov.ua/>

Офіційний сайт Кабінету Міністрів України. URL: <http://www.kmu.gov.ua>

Офіційний сайт Міністерства закордонних справ України. URL: <https://mfa.gov.ua/>

Наукова бібліотека ПНУ. URL: <http://lib.pnu.edu.ua/>

Національна бібліотека України імені В.І. Вернадського. URL: <http://www.nbuv.gov.ua/>

Національна бібліотека України імені Ярослава Мудрого. URL: <https://nlu.org.ua/>




### **Ресурси курсу**

Інформація про курс розміщена на сайті дистанційного навчання Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника

<https://d-learn.pnu.edu.ua/>

## **7. Контактна інформація**

Кафедра	Кафедра міжнародних відносин
---------	------------------------------

	<p>м. Івано-Франківськ, вул. Чорновола, 1, каб. 103. Тел.: +80342 75-20-27 Email: <a href="https://kmv.pnu.edu.ua/">https://kmv.pnu.edu.ua/</a> Ст. лаборант кафедри: Богачик-Дідович Юлія Ярославівна Сторінки в соцмережах:  <a href="https://www.facebook.com/pnuir">https://www.facebook.com/pnuir</a>  <a href="https://instagram.com/pnu_international_relations?igshid=MDM4ZDc5MmU=">https://instagram.com/pnu_international_relations?igshid=MDM4ZDc5MmU=</a></p>
Викладач	 <p>Гурак Ігор Федорович Кандидат історичних наук, доцент кафедри міжнародних відносин</p>
Контактна інформація викладача	<p>+80342 75-20-27 <a href="mailto:ihor.hurak@pnu.edu.ua">ihor.hurak@pnu.edu.ua</a></p>

## 8. Політика навчальної дисципліни

Академічна доброчесність	<p>Дотримання академічної доброчесності засновується на ряді положень та принципів академічної доброчесності, що регламентують діяльність здобувачів вищої освіти та викладачів університету. Ознайомитися з даними положеннями та документами можна за посиланням: <a href="https://pnu.edu.ua/положення-про-запобігання-плагіату/">https://pnu.edu.ua/положення-про-запобігання-плагіату/</a></p>
Пропуски занять (відпрацювання)	<p>Можливість і порядок відпрацювання пропущених здобувачем освіти занять регламентується <a href="#"><i>Положення про порядок організації та проведення оцінювання успішності здобувачів освіти ДВНЗ «Прикарпатського національного університету ім. Василя Стефаника»</i></a> (введено в дію наказом ректора № 799 від 26.11.2019 р.; із внесеними змінами наказом № 212 від 06.04.2021 р.).</p>
Виконання завдання пізніше встановленого терміну	<p>У разі виконання завдання здобувачем освіти пізніше встановленого терміну, без попереднього узгодження ситуації з викладачем, оцінка за завдання – «незадовільно», відповідно до <a href="#"><i>Положення про порядок організації та проведення оцінювання успішності студентів ДВНЗ «Прикарпатського національного університету ім. Василя Стефаника»</i></a> (введено в дію наказом ректора № 799 від 26.11.2019 р.; із внесеними змінами наказом № 212 від 06.04.2021 р.).</p>

Невідповідна поведінка під час заняття	Невідповідна поведінка під час заняття регламентується рядом положень про академічну доброчесність та може призвести до відрахування здобувача вищої освіти «за порушення навчальної дисципліни і правил внутрішнього розпорядку вищого закладу освіти», відповідно до <a href="#">Положення про порядок переведення, відрахування та поновлення студентів вищих закладів освіти</a> (затверджене наказом Міністерства України № 245 від 15.07.1996 р.).
Додаткові бали	Студент має змогу також отримати <b>додаткові бали</b> , пройшовши навчальний курс у вигляді неформальної освіти з отриманням сертифікату в межах тематики дисципліни впродовж навчального семестру; взявши участь у науковому, освітньому чи прикладному проєкті, конференції, круглому столі, інших видах наукової активності, які відповідають профілю дисципліни; опублікувавши наукову працю, яка відповідає профілю дисципліни. Відповідно до <a href="#">Положення про порядок організації та проведення оцінювання успішності студентів ДВНЗ «Прикарпатського національного університету ім. Василя Стефаника»</a> (введено в дію наказом ректора № 799 від 26.11.2019 р.; із внесеними змінами наказом № 212 від 06.04.2021 р.). відповідні студенти можуть отримати додаткові бали на підставі рішенням кафедри міжнародних відносин.
Неформальна освіта	Можливість зарахування результатів неформальної освіти регламентується <a href="#">Положенням про порядок зарахування результатів неформальної освіти у ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника»</a> (введено в дію наказом ректора № 819 від 29.11.2019; із внесеними змінами наказом № 80 від 12.02.2021 р.).

**Викладач**

**Гурак І.Ф.**