

DOI 10.31558/2519-2949.2026.2.17

УДК 32:005.574

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-6143-8474>**Примаков К. Ю., Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара****ВПЛИВ СТРАТЕГІЇ ПОЛІТИЧНОЇ МЕДІАЦІЇ НА УСПІШНІСТЬ
ВИРІШЕННЯ ПОЛІТИЧНОГО КОНФЛІКТУ / СПОРУ**

У статті досліджується вплив стратегії політичної медіації на успішність врегулювання політичних конфліктів і спорів у сучасних умовах кризового розвитку суспільства. Актуальність теми зумовлена зростанням кількості конфліктних ситуацій у сфері публічної політики, які потребують ефективних механізмів попередження ескалації та досягнення взаємоприйнятних рішень. Політична медіація розглядається як особливий інструмент політичної комунікації, спрямований на налагодження діалогу між сторонами конфлікту за участю нейтрального та неупередженого посередника. Обґрунтовано, що вибір стратегії медіації значною мірою залежить від типу суб'єктів політичного конфлікту та моделі їхньої поведінки. Виокремлено деструктивний, конформний і конструктивний типи суб'єктів політичного конфлікту, а також визначено відповідні стратегії медіаційного впливу. З'ясовано, що у випадку конструктивної поведінки сторін ефективною є стратегія сприяння спілкуванню, за якої медіатор виконує переважно фасилітаційну функцію. У ситуації домінування деструктивних моделей поведінки медіатор застосовує директивне посередництво, орієнтоване на стримування ескалації конфлікту. Для конфліктів за участю конформних суб'єктів характерною є процедурна медіація, коли основна увага приділяється структуризації переговорного процесу. Особливу увагу приділено специфіці позиційних конфліктів, у межах яких сторони прагнуть відстояти власні вимоги без урахування інтересів опонента. Доведено, що позиційна модель переговорів часто призводить до загострення конфліктної ситуації або її «заморожування». У зв'язку з цим визначено, що одним із ключових завдань політичного медіатора є трансформація позиційного конфлікту у площину колаборативних або принципівих переговорів, орієнтованих на співробітництво та пошук взаємовигідних рішень. Підкреслено, що саме колаборативний підхід створює умови для досягнення довготривалого компромісу, збереження політичної стабільності та забезпечення процедурного й психологічного задоволення всіх сторін переговорного процесу.

Ключові слова: стратегія медіаційного впливу, тип суб'єктів політичного конфлікту, позиційні переговори, колаборативні (принципові) переговори.

Постановка проблеми. Сучасне кризове суспільство породжує безліч конфліктних / спірних ситуацій, які потребують свого вирішення і профілактики з метою недопущення в подальшому. Значна кількість конфліктних / спірних ситуацій виникає в сфері публічної політики і для їх вирішення і профілактики добре зарекомендували себе різноманітні інструменти політичної медіації. Остання розглядається як процес, що відбувається на добровільній основі за участю медіатора, який має бути неупередженим – його головне призначення полягає у наданні допомоги у налагодженні політичної комунікації та сприянні примиренню між сторонами конфліктної ситуації / спору. Завдяки його професійним зусиллям між сторонами, що конфліктують, може бути укладена взаємоприйнятна угода. Особливу роль посередник відіграє у політиці, де він виступає як нейтральна, неупереджена особа, яка сприяє ефективним перемовинами між сторонам політичного конфлікту / спору і дійти за результатами яких взаємоприйнятних рішень. По суті, медіатор у політиці діє як каталізатор між сторонами політичного конфлікту, одночасно модеруючи та керуючи переговорним процесом, щоб уникнути конфронтації (ескалації) конфлікту; він намагається зрозуміти, що саме сторонам політичного конфлікту заважає дійти згоди та має допомогти побачити цей конфлікт як спільну проблему, а не як конфлікт протилежних сторін (позиційний конфлікт) [6, с. 198].

Відповідно, медіатор має спрямувати свої зусилля на роботу зі сторонами політичного конфлікту / спору задля усунення причини суперечки, тому важливо для розуміння сутності процесу політичної

медіації з'ясувати стратегічні особливості посередництва на вирішення політичного конфлікту / спору в залежності від моделі поведінки його учасників, зусиль з налагодження конструктивної співпраці ворогуючих сторін з метою досягти взаємопорозуміння та компромісів.

Мета статті – розкриття впливу стратегії політичної медіації на успішність вирішення політичного конфлікту / спору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання запровадження медіаційних процедур в різноманітні практики розв'язання конфліктних ситуацій, зокрема і в політиці, останнім часом опинилися у фокусі уваги вітчизняних науковців. Загальні засади функціонування та перспективи розвитку медіації в Україні висвітлюють І. Шмаленко, М. Єнін та Л. Мельник [9]; зарубіжний досвід впровадження медіації і можливості його використання для України описують О. Яременко, В. Кононенко та М. Назаренко [10]. А. Француз та Д. Зубко у своїй розробці [8] розкривають сутнісну специфіку політичного посередництва, зміст інституційних механізмів та перспективні напрями розвитку. О. Кармаза [1], Д. Лікарчук [3] та ін. розглядають політичну медіацію як альтернативний спосіб вирішення різноманітних спорів і конфліктів у політиці; О. Сегіна та С. Антонова [7] зосереджують свою увагу на інституційні засади медіації на рівні громад, вважаючи, що примірювальні технології сприяють розв'язанню конфліктних ситуацій та зміцненню громадянського суспільства; на рівні публічного управління медіацію розглядають В. Лисий та О. Іваній [4].

Не зважаючи на значний масив публікацій, питання впливу стратегії політичної медіації на успішність вирішення політичного конфлікту / спору не знайшло належного відображення в науковій літературі.

Виклад основного матеріалу. Стратегія і тактика медіаційного впливу значною мірою залежить від моделі конфліктної поведінки, відповідно до якої кваліфікують три основні типи суб'єктів політичного конфлікту / спору:

1) деструктивний суб'єкт: йому притаманна руйнівна, суто конфліктна, модель поведінки. Такий суб'єкт схильний до загострення конфліктної ситуації, ініціювання конфлікту і посилення протиборства, супроводжуючи цей процес агресивними діями, іноді надбігаючи до насильства з метою знищення протилежної сторони. Частіше всього така модель конфліктної поведінки реалізується у війнах, міжетнічних конфліктах, діяльності терористичних чи кримінальних угруповань із застосуванням насильства. У політичних конфліктах як деструктивні суб'єкти виступають авторитарні політики, які схильні до запровадження режиму диктатури, керуються ідеями власної вищості, прагнуть до домінування і володарювання, руйнування чужих цінностей. Реалізація такої моделі поведінки може спричинити соціальні катаклізми і навіть привести до громадянської війни.

2) конформний суб'єкт: він схильний у конфлікти демонструвати пасивну, керовану модель поведінки; для нього кращим виходом із конфліктної ситуації є відмова від подальшої боротьби; інколи він обирає стратегію співпраці з деструктивними суб'єктами, тим самим заохочуючи їх до загострення конфліктної ситуації.

3) конструктивний суб'єкт: він прагне в раціональний спосіб загасити конфлікт, намагаючись пропонувати взаємоприйнятні рішення; він робить необхідні кроки до примирення або залучає до цього процесу посередника; він надає перевагу перемовинам, а не загостренню конфліктної ситуації. Тобто конструктивний суб'єкт конфлікту намагається в найшвидший і менш руйнівний спосіб завершити протиборство.

Відповідно до типу суб'єктів політичного конфлікту / спору обирають стратегію політичної медіації. В умовах, коли у політичному конфлікті / спорі обидві сторони демонструють риси конструктивного суб'єкта, то медіатор обирає стратегію сприяння спілкуванню: тут він виконує пасивну роль, сприяючи спілкуванню між сторонами та заохочуючи їх до розмови. В умовах, коли у політичному конфлікті / спорі обидві сторони демонструють риси деструктивного суб'єкта, то медіатор обирає стратегію директивного посередництва: тут він відіграє активну роль, пропонуючи потенційні наслідки конфлікту. В умовах, коли у політичному конфлікті / спорі обидві сторони демонструють риси конформного суб'єкта, то медіатор обирає стратегію процедурної медіації: тут він бере під контроль процесуальні аспекти, в ході яких він структурує процес відповідно до свого плану. У комбінованих варіантах медіатор обирає стратегію, яка поєднує елементи базових стратегій.

Стратегія і тактика медіаційного впливу значною мірою залежить і від того, чи займає сторона певну позицію чи прагне до співробітництва. При цьому позиція (від лат. *positio* – положення, розташування) являє собою систему ставлення до елементів конфліктної ситуації і знаходить

конкретний прояв у відповідній поведінці та певних вчинках. Отже, позиція в конфлікті набуває подвійного характеру – з одного боку, вона є динамічною, а з іншого – відносною стійкою.

Виокремлюють такі різновиди позиції в політичному конфлікті:

- Первісна позиція, яка має на меті вплинути на протилежну сторону в бажаному напрямі й запропонувати шляхи вирішення спірних питань. За її допомогою одна сторона намагається пояснити іншій стороні всі вигоди розв'язання конфлікту, обґрунтовує свої інтереси й аргументує доцільність певних домовленостей. Виокремлюють такі різновиди первісної позиції:

а) закрита позиція, яка проявляється в тому, що сторона, яка обирає таку позицію, ухиляється від обговорення власних інтересів, проте чітко декларує свою позицію та висуває вимоги стосовно ключових питань;

б) відкрита позиція, яка проявляється в тому, сторона, яка обирає таку позицію, певною мірою відкриває власні інтереси, пропонує свій погляд на можливості розв'язання конфлікту, закликає учасників конфліктної ситуації до якнайширшого обговорення інтересів усіх сторін та висування альтернативних варіантів вирішення суперечки.

- Запасна позиція, яка проголошується під час перемовин, коли сторони прагнуть обговорити питання, які були запропоновані у первісній позиції.

- Позиція відходу, яка актуалізується тоді, коли переговорний процес заходить у «глухий кут» і сторона, яка обирає таку позицію, попереджає іншу сторону, що вона виходить із перемовин, бо немає перспектив вирішення конфлікту. При цьому сторона декларує прихильність до компромісу – визначає те найменше, що вона погоджується прийняти від свого опонента, і те найбільше, що вона може запропонувати йому, не ставлячи під загрозу власні інтереси. Саме на цьому етапі учасники переговорів можуть заявити про вихід з переговорного процесу або запросити посередника [2, с. 5-6].

Суперечка, де домінує позиційність, має назву «позиційний конфлікт». Його визначають як конфлікт значущості, сутність якого полягає в тому, що між сторонами протистояння виникає суперечка, хто з них займає більш важливу позицію, чия діяльність є більш значущою. Відбувається недооцінка внеску сторін, що призводить до створення конфліктної ситуації [2, с. 3].

Згідно з концепцією Роджера Фішера та Вільяма Юрі [11], в умовах позиційного конфлікту використовують традиційну стратегію позиційної боротьби, за якою сторони прагнуть максимально задовільнити висунуті ними вимоги. Сторона, яка обрала позиційну модель поведінки на переговорах, сприймає перемовини як протиборство із супротивником, де перемога можлива тоді, коли одна сторона створює для іншої сторони певні труднощі; вона зберігає свободу власних дій та обмежує можливі дії супротивника; використовує у своїх цілях резерви супротивника (наприклад, робить із документів або фактів, на які посилається супротивник, корисні для себе висновки); розпорошує сили супротивника; дезорганізує дії супротивника; спрямовує головний удар у слабко захищене місце, б'є по найслабшій ланці; захоплюють суперника зненацька тощо.

У позиційних переговорах виокремлюють м'яку та жорстку лінії поведінки. Ті, хто дотримується м'якої лінії поведінки, прагнуть уникати загострення конфлікту та погіршення стосунків між учасниками. Заради досягнення взаємоприйняттого рішення щодо розв'язання конфлікту вони намагаються висувати й обговорювати пропозиції та ладні йти на певні поступки, демонструвати дружність і довіру до іншої сторони. Прихильники жорсткої лінії поведінки, прикладають усі свої зусилля на запекле протистояння один одному, намагаються домінувати, «перетягнути канат» на свій бік, тим самим реалізація спільних інтересів значно утруднюється.

Отже, за позиційного підходу можливі такі основні тактичні лінії:

1. На початку переговорів сторони декларують свою первісну позицію, а потім її можуть коригувати, модифікувати, змінювати. Здебільшого первісна позиція в цьому випадку є програмою-максимум або завищеними вимогами. За таких обставин й інша сторона висуває такі ж завищені вимоги. Саме на цьому етапі перемовини можуть зайти в «глухий кут» і привести до виходу із переговорного процесу та подальшої ескалації конфлікту.

2. Первісну позицію відстоюють протягом усього переговорного процесу і лише в «останньому мить» одна із сторін або обидві сторони починають демонструвати готовність до компромісу. При цьому первісна позиція може бути цілком реалістичною, враховувати інтереси інших учасників. Одна із сторін або обидві сторони виступає як рішучий і серйозний учасник переговорів, бере на себе ініціативу, проте жодних поступок не робить. Коли, втративши терпіння, інша сторона готова піти з переговорів, то задіється «запасна компромісна позиція».

3. Протягом усього переговорного процесу первісна позиція не змінюється, проте її зміст чітко

не декларується і не демонструється (це робиться в першу чергу задля того, щоб первісна позиція не сприймалася як ультиматум). Така позиція має враховувати інтереси інших сторін, пропозиції, які висловлювалися у процесі переговорів. Водночас успіх переговорів можливий лише за умови, що інші учасники приймуть таку позицію, але це мало ймовірно.

4. Висування вимог по висхідній. Коли одна сторона погоджується з пропозиціями та вимогами іншої, остання може висувати все нові й нові вимоги, поліпшуючи умови домовленості для себе. Ця тактична лінія спрацьовує, коли партнер дуже зацікавлений у підписанні вже узгоджених домовленостей і володіє значними ресурсами, порівняно з тими, яких вимагає поступка на переговорах. При цьому сторона, яка застосовує цю тактику, може втратити репутацію.

У цілому в позиційному конфлікті зони згоди сторін не перетинаються (або різняться тлумачення ключових положень), тому досягти згоди на взаємоприйнятних умовах практично неможливо. За таких умов досягнути угоди можна або під тиском сили, або під тиском обставин, коли відсутність угоди є більшим злом, ніж не вигідна угода. Проте досягнута за таких обставин угода є вкрай хитка, бо сприйняття угоди як не вигідної здебільшого призводить до її порушень сторонами в найближчому майбутньому.

Зусилля медіатора у позиційному конфлікті мають бути спрямовані на переведення його у площину колаборативних (від фр. *collaboration* – співробітництво) або принципів переговорів, орієнтованих не на протиборство, а на співробітництво у вирішенні спірних питань і максимально можливе задоволення інтересів усіх сторін конфлікту. Тут сторони прагнуть досягти спільної (колаборативної) перемоги, коли максимально задовольняються інтереси всіх сторін як в актуальний період, так і в майбутньому, а також дістається процедурне і психологічне задоволення процесом переговорів.

Обґрунтовуючи стратегію колаборативних або принципів переговорів, Р. Фішер та В. Юрі [11] стверджують, що принципове значення тут надається розмежуванню вимог та інтересів сторін, які беруть участь у перемовинах. При цьому інтереси розглядаються як основні цінності, що потребують справедливого і надійного задоволення, а вимоги – це сформульовані учасниками перемовин та обстоювані ними уявлення про те, що треба зробити, аби задовольнити свої інтереси. Якщо інтереси не підлягають обговоренню, можна говорити лише про черговість, ієрархічну послідовність їх задоволення, то вимоги піддаються оцінці, їх можна обговорювати, але домовлятися слід не про вимоги, а про можливі рішення, що задовольняють інтереси сторін. Саме за колаборативних (принципових) перемовин ключову роль відіграють процедури медіації [5, с. 8].

Висновки. Таким чином, стратегія політичної медіації вибудовується відповідно до типу суб'єктів політичного конфлікту / спору. Зокрема, якщо сторони демонструють риси конструктивного суб'єкта, то медіатор обирає стратегію сприяння спілкуванню; якщо сторони демонструють риси деструктивного суб'єкта, то медіатор обирає стратегію директивного посередництва; якщо сторони демонструють риси конформного суб'єкта, то медіатор обирає стратегію процедурної медіації. Відповідно, у комбінованих варіантах медіатор обирає стратегію, яка поєднує елементи вищезазначених базових стратегій.

Більшість політичних конфліктів є позиційними – у такому конфлікті зони згоди сторін не перетинаються (або різняться тлумачення ключових положень), тому досягти згоди на взаємоприйнятних умовах практично неможливо. З огляду на ці обставини політичний медіатор прагне перевести позиційний конфлікт, який часто призводить до ескалації або «заморожування» конфліктної ситуації, у площину колаборативних (принципових) переговорів, орієнтованих не на протиборство, а на співробітництво у вирішенні спірних питань і максимально можливе задоволення інтересів усіх сторін конфлікту. Тут сторони прагнуть досягти спільної (колаборативної) перемоги, коли максимально задовольняються інтереси всіх сторін як в актуальний період, так і в майбутньому, а також дістається процедурне і психологічне задоволення процесом переговорів.

Бібліографічний список :

1. Кармаза О. Медіація та переговори як альтернативні способи вирішення спорів. *Підприємництво, господарство і право*. 2020. № 5. С. 13-18. URL: <https://doi.org/10.32849/2663-5313/2020.5.02>.
2. Кривошеїн В. Українська формула миру як шлях виходу з позиційного конфлікту. *Збірка матеріалів I Міжнародної науково-практичної конференції «Радіаційна та ядерна безпека у контексті Української формули миру»* (м. Дніпро, 24 травня 2024 року). Дніпро. 2024. С. 3-6.
3. Лікарчук Д. С. Медіація як спосіб врегулювання політичних конфліктів. *Міжнародні відносини: теоретико-практичні аспекти*. 2021. № 8. С. 50-61. URL: <https://doi.org/10.31866/2616-745x.8.2021.249009>.

4. Лисий В. В., Іваній О. М. Теоретико-методологічні підстави дослідження медіації в публічному управлінні. *Центральноукраїнський вісник права та публічного управління*. 2024. № 4. С. 44-50. URL: <https://doi.org/10.32782/cuj-2024-4-6>.
5. Прымаков К. Медіація української формули миру. *Збірка матеріалів I Міжнародної науково-практичної конференції «Радіаційна та ядерна безпека у контексті Української формули миру»* (м. Дніпро, 24 травня 2024 року). Дніпро. 2024. С. 6-9.
6. Прымаков К. Політична медіація versus публічна медіація: розмежування предметних полів посередницьких практик у політиці. *Грани*. 2025. Т. 25, № 5. С. 198-203. URL: <https://doi.org/10.15421/172618>.
7. Сегіна О. М., Антонова С. Є. Інститут медіації в Україні як один із альтернативних механізмів врегулювання конфліктів у громадах мирним способом: проблеми та перспективи розвитку у період воєнного конфлікту. *Вісник Національного університету водного господарства та природокористування*. 2023. № 4. С. 320-330. URL: <https://doi.org/10.31713/ve4202328>.
8. Француз А. Й., Зубко Д. В. Політична медіація в Україні. *Legal Bulletin*. 2022. № 4. С. 26-30. URL: <https://doi.org/10.31732/2708-339X-2022-04-26-30>.
9. Шмаленко Ю., Єнін М., Мельник Л. Інституціоналізація медіації в Україні: ключові етапи, сучасний стан та перспективи. *Соціологічні студії*. 2023. № 2. С. 6-17. URL: <https://doi.org/10.29038/2306-3971-2023-02-11-11>.
10. Яременко О. І., Кононенко В. В., Назаренко М. О. Інституціоналізація медіації як ефективного інструменту врегулювання спорів з органами місцевого самоврядування: зарубіжний досвід та українські перспективи. *Наукові перспективи*. 2025. № 2. С. 693-704. URL: [https://doi.org/10.52058/2708-7530-2025-2\(56\)-693-704](https://doi.org/10.52058/2708-7530-2025-2(56)-693-704).
11. Fisher R., Ury W. L., Patton B. *Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In*. Penguin, 2011. 240 p.

References:

1. Karmaza O. (2020). Mediations and negotiations as alternative methods of dispute resolution. *Pidpriemnytstvo, hospodarstvo i pravo.*, 5, 13-18. URL: <https://doi.org/10.32849/2663-5313/2020.5.02>.
2. Kryvoshein V. Ukrainian Peace Formula as a Way Out of the Positional Conflict. *Zbirka materialiv I Mizhnarodnoi nauково-praktychnoi konferentsii «Radiatsiina ta yaderna bezpeka u konteksti Ukrainskoi formuly myru»* (m. Dnipro, 24 travnia 2024 roku). Dnipro., 2024, 3-6.
3. Likarchuk D. S. (2021). Mediations as a way to resolve political conflicts. *Mizhnarodni vidnosyny: teoretyko-praktychni aspekty.*, 8, 50-61. URL: <https://doi.org/10.31866/2616-745x.8.2021.249009>.
4. Lysyi V. V., Ivaniy O. M. (2024). Theoretical and methodological foundations of the study of mediation in public administration. *Tsentrlnoukrainskyi visnyk prava ta publichnoho upravlinnia*, 4, 44-50. URL: <https://doi.org/10.32782/cuj-2024-4-6>.
5. Prymakov K. (2024). Mediations of the Ukrainian peace formula. *Zbirka materialiv I Mizhnarodnoi nauково-praktychnoi konferentsii «Radiatsiina ta yaderna bezpeka u konteksti Ukrainskoi formuly myru»* (m. Dnipro, 24 travnia 2024 roku). Dnipro, 6-9.
6. Prymakov K. (2025). Political mediation versus public mediation: delimiting the subject fields of mediation practices in politics. *Hrani*, 25 (5), 198-203. URL: <https://doi.org/10.15421/172618>.
7. Sehina O. M., Antonova S.Ye. (2023). Institute of mediation in Ukraine as one of the alternative mechanisms for resolving conflicts in communities peacefully: problems and prospects for development during the military conflict. *Visnyk Natsionalnoho universytetu vodnoho hospodarstva ta pryrodokorystuvannia*, 4, 320-330. URL: <https://doi.org/10.31713/ve4202328>.
8. Frantsuz A. Y., Zubko D.V. (2022). Political mediation in Ukraine. *Legal Bulletin*, 4, 26-30. URL: <https://doi.org/10.31732/2708-339X-2022-04-26-30>.
9. Shmalenko Yu., Yenin M., Melnyk L. (2023). Institutionalization of mediation in Ukraine: key stages, current state and prospects. *Sotsiologichni studii*, 2, 6-17. URL: <https://doi.org/10.29038/2306-3971-2023-02-11-11>.
10. Yaremenko O. I., Kononenko V. V., Nazarenko M.O. (2025). Institutionalization of mediation as an effective tool for resolving disputes with local government bodies: foreign experience and Ukrainian prospects. *Naukovi perspektyvy*, 2, 693-704. URL: [https://doi.org/10.52058/2708-7530-2025-2\(56\)-693-704](https://doi.org/10.52058/2708-7530-2025-2(56)-693-704).
11. Fisher R., Ury W. L., Patton B. (2011). *Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In*. Penguin, 240.

Prymakov K. The impact of political mediation strategy on the success of political conflict / dispute resolution

The article examines the impact of political mediation strategies on the effectiveness of resolving political conflicts and disputes in the contemporary context of societal crisis development. The relevance of the topic is обусловлена by the growing number of conflict situations in the sphere of public policy that require effective mechanisms for preventing escalation and achieving mutually acceptable solutions. Political mediation is considered as a specific instrument of political communication aimed at establishing dialogue between conflicting parties through the involvement of a neutral and impartial mediator. The study substantiates that the choice of a mediation strategy largely depends on the type of actors involved in the political conflict and the model of their behavior. Destructive, conformist, and constructive types of political conflict actors are identified, and the corresponding mediation strategies appropriate to each type are determined. It is established that in cases where the parties demonstrate constructive behavior, the most effective approach is a communication-facilitation strategy, in which the mediator primarily performs a facilitative role. In situations dominated by destructive behavioral patterns, the mediator applies directive mediation aimed at containing the escalation of the conflict. Conflicts involving conformist actors are characterized by procedural mediation, where the primary focus is placed on structuring the negotiation process. Particular attention is devoted to the specificity of positional conflicts, within which the parties seek to defend their own demands without taking into account the interests of the opposing side. It is demonstrated that the positional model of negotiations often leads either to the aggravation of the conflict situation or to its “freezing.” In this regard, the article argues that one of the key tasks of a political mediator is the transformation of a positional conflict into the framework of collaborative or principled negotiations oriented toward cooperation and the search for mutually beneficial solutions. The study emphasizes that the collaborative approach creates the necessary conditions for achieving long-term compromise, preserving political stability, and ensuring both procedural and psychological satisfaction for all participants in the negotiation process.

Keywords: *strategy of mediation influence, type of subjects of political conflict, positional negotiations, collaborative (principled) negotiations.*