

Keberadaan politisasi negosiasi kemudian akan berpengaruh ke dalam struktur dari negosiasi. Mengutip dari William Zartman,<sup>1</sup> negosiasi sebagai sebuah regim selalu dibangun dari tiga aspek besar; **pertama**, bagaimana aktor yang bernegosiasi memiliki legitimasi yang kuat untuk mewakili komunitas yang berkonflik sehingga keberhasilan negosiasi tergantung kepada faktor delegasi. Semakin aktor yang bernegosiasi memiliki otoritas representasi di masyarakatnya untuk berbicara maka semakin besar pula kesepakatan dalam negosiasi akan diterima oleh komunitasnya.

**Kedua**, bagaimana aktor yang bernegosiasi bisa memetakan masalah yang paling substantif dalam konflik. Semakin proses negosiasi mampu menyentuh faktor-faktor penyebab konflik maka keberhasilan negosiasi akan semakin besar. Sehingga keberhasilan negosiasi sangat tergantung kepada keakuratan negosiasi dalam mendefinisikan masalah, mengartikulasikan kepada pihak lain, dan memberikan alternatif solusinya yang bisa diterima dan dijalankan oleh pihak-pihak yang bernegosiasi.

**Ketiga**, adalah bagaimana aktor-aktor yang bernegosiasi mendefinisikan tentang kewajiban yang melekat dari pihak yang bernegosiasi sehingga keberhasilan negosiasi terkait dengan faktor obligasi. Semakin aktor yang bernegosiasi mampu merumuskan dan memiliki *political will* untuk mau mengimplementasikan hasil negosiasi secara komprehensif atau patuh, baik karena alasan *managemen* ataupun *enforcement*<sup>2</sup> terhadap kesepakatan yang telah disepakatinya maka keberhasilan negosiasi akan semakin tinggi.

Politisasi negosiasi substantif akan menyebabkan tingkat presisi negosiasi guna mencapai kondisi BATNA (*best alternative to negotiated agreement*) menjadi sulit tercapai, karena

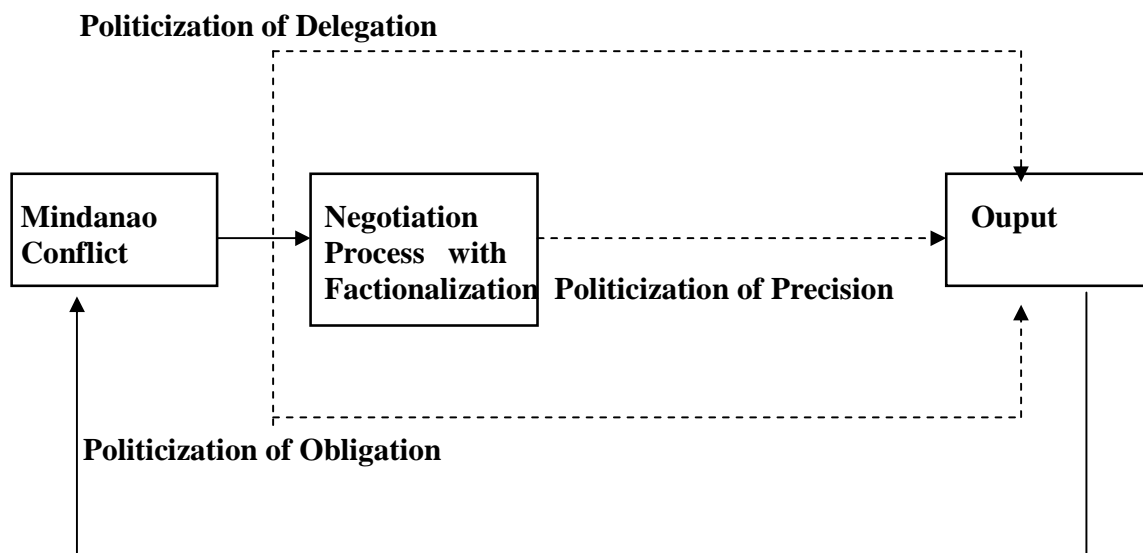
---

<sup>1</sup> Lihat William Zartman, "What I want to Know about Negotiation," *International Negotiation* 7, 2002, hal. 5-12

<sup>2</sup> Lihat lebih jauh tentang kepatuhan (compliance) dalam negosiasi pada Lihat dalam Jönsson, Christer, and Jonas Tallberg. 1998. "Compliance and Post-Agreement Bargaining," *European Journal of International Relations* 4 (4): 371-408.

kepentingan faksi yang lain tidak terakomodasi dan sangat mudah dipolitisasi. Meminjam konsep *black-box* yang dipakai David Easton<sup>3</sup> dalam menjelaskan proses konversi bahwa ada kecenderungan keputusan politik cenderung dibuat untuk menguntungkan para pembuat keputusan. Sehingga pada hakekatnya keputusan politik yang dibuat cenderung lebih mewakili kepentingan pembuatnya dibandingkan dengan kepentingan publik pada umumnya. Adalah hal yang niscaya jika pihak yang tidak terlibat dalam negosiasi dengan sangat mudah mempolitisasi bahwa negosiasi yang dilakukan tidak mencerminkan persoalan sesungguhnya. Termasuk di dalamnya adalah terkait dengan kewajiban yang harus dilaksanakan oleh aktor yang bernegosiasi, semakin divergennya faksionalisasi menyebabkan faksi yang tidak terlibat dalam negosiasi tidak punya kewajiban substantif untuk melakukan implementasi negosiasi.

### **Politicization of Negotiation in Conflict Separatism with Factionalism on Mindanao Conflict**



<sup>3</sup> David Easton, *A System Analysis of Political Life*, New York, Wiley, 1965

