

Teoretisi Pelembagaan Negosiasi Internasional Sebagai Formula Penyelesaian Konflik

Konsep negosiasi merupakan konsep yang sangat lama dan kaya dalam diskursus ilmu politik dan hubungan internasional. Negosiasi selama ini difahami sebagai salah satu instrumen pokok yang dipergunakan aktor politik untuk menyelesaikan konflik secara damai. Negosiasi telah memungkinkan proses penyelesaian masalah tidak menggunakan instrumen kekerasan dengan mencoba memberikan ruang bagi pihak yang berkonflik untuk melakukan sharing informasi dari masalah yang dihadapi bersama .

Menurut Ensiklopedia Ilmu Sosial,

negotiation is a "form of interaction through which (parties) ..try to arrange .. a new combinations of some of their common and conflicting interest.¹ Mirip dengan definisi Ensiklopedia Ilmu Sosial, Rubin melihat bahwa "the focus of negotiations is not attitude change per se, but an agreement to change behavior in ways tha make settlement possible.²

Sedangkan dalam pandangan Zartman,

Negotiation as a process of combining conflicting positions into "common position, under a decision rule of unanimity, a phenomenon in which the outcome determined by the process.³

Bertolak dari beberapa definisi tersebut, Jayadeva kemudian mendefinisikan negosiasi sebagai pembicaraan antara pihak-pihak yang berkonflik untuk mendiskusikan ide-ide, informasi dan kemungkinan-kemungkinan guna mencapai kesepakatan bersama.⁴ Dalam konteks tertentu negosiasi lebih mengedepankan aspek komunikasi antar pihak yang bertikai untuk mendapatkan rumusan-rumusan kesepakatan yang memungkinkan untuk menyelesaikan konflik.

Menurut Jayadeva, terdapat beberapa dinamika strategi yang dikembangkan oleh pihak-pihak yang bernegosiasi untuk mendapatkan memaksimal kepentingan dalam proses negosiasi

¹ Lihat dalam *Encyclopedia of Social Sciences* (1968) dalam Jayadeva Oyangoda, *ibid.*,

² Lihat Breslin J. William and Jeffrey Z Rubin, *Negotiation Theory and Practice*, Cambridge, Massachusetts, 1993 dalam *ibid.*,

³ William Zartman and Maureen R Berman, *The Practical Negotiator*, New Haven and London, Yale Univesity Press, 1982 dalam *ibid.*.

⁴ Jayadeva, *ibid.* hal. 31-33

dalam paradigm *problem solving*. Dalam paradigm *problem solving*, yakni negosiasi sebuah proses untuk menemukan beragam alternatif penyelesaian yang bisa disepakati oleh berbagai pihak dengan melalui pertukaran (*trade off*) kepentingan satu sama lain.

Pertama, strategi *contending*, yakni proses dari salah satu pihak yang berkonflik untuk memaksa atau mempersuasi pihak lain agar sesuai dengan keinginannya. Kedua, strategi *yielding*, yakni masing-masing pihak saling melakukan pengurangan derajat aspirasi ataupun kepentingan terhadap sumberdaya yang diperebutkan. Dalam ketiga proses ini, probabilitas negosiasi sebagai sarana untuk menyelesaikan konflik cenderung masih besar. Ketiga, strategi *inaction*, yakni suatu kondisi di mana pihak yang berkonflik mulai lamban merespon pihak yang lain, dan hanya melakukan aktivitas seminimal mungkin dalam negosiasi. Dan keempat, jika fase *inaction* tidak memberikan efek yang menguntungkan bagi pihak-pihak yang bernegosiasi,berlanjut maka pihak-pihak yang sebelumnya duduk dalam proses negosiasi cenderung akan melakukan *Withdrawal*, yakni menarik diri dari negosiasi dengan mengingkari semua kesepakatan di dalam negosiasi yang pernah dilakukan.

Probabilitas terciptanya *inaction and withdrawal* dalam pelaksanaan negosiasi terkait dengan issue separatisme cenderung lebih besar dibandingkan dengan negosiasi dalam issue politik lainnya. Jayadeva menunjukkan beberapa temuan menarik terkait dengan kompleksitas yang dihadapi dalam membangun pelebagaan negosiasi untuk menyelesaikan konflik separatism. khususnya gerakan separatisme Macan Tamil.⁵

Menurut Jayadeva setidaknya ada lima sebab mengapa negosiasi dalam menyelesaikan konflik separatisme cenderung gagal, **Pertama**, *maximalisme of insurgent*. Dalam konflik separatisme ada kecenderungan kelompok separatis memiliki tuntutan yang sulit untuk

⁵ ibid. hal. 33-37

dikompromikan yakni pilihan untuk merdeka menjadi negara tersendiri dan menolak opsi-opsi lain yang lebih pragmatis.

Kedua, *inflexibility of the State*, ada kecenderungan pemerintah cenderung menggunakan alternatif negosiasi setelah mengalami jalan buntu dengan menggunakan kekuatan militer. Negosiasi terhadap kelompok separatis justru dianggap bentuk pengakuan negara atas klaim kelompok separatis. Sehingga pada kondisi tertentu setelah pilihan negosiasi mengalami kebuntuan lagi, opsi tindakan militer menjadi lebih mengemuka.

Ketiga, *Fear of a Settlement*, yakni pihak yang berkonflik seringkali merasa ketakutan terhadap penyelesaian konflik. Bagi pihak kelompok separatis, negosiasi diuragai sebagai bagian jebakan dan pilihan kompromi juga dikhawatirkan justru akan membuat perpecahan di dalam kelompok separatis.

Keempat, *Uncertainty of the Negotiation Outcome*, pihak-pihak yang berkonflik cenderung memandang bahwa hasil negosiasi penuh dengan ketidakpastian dalam implementasinya. Masing-masing pihak memandang untuk menahan diri untuk melakukan *sharing* sumberdaya yang akan dipertukarkan. Pemerintah cenderung lamban (*inaction*) memberikan konsesi bagi kelompok separatis, demikian pula kelompok separatis juga tidak langsung memberikan pengakuan otoritas kepada pemerintah.

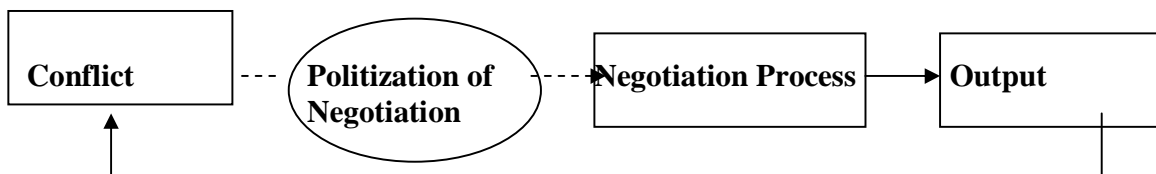
Studi dari Harold Nicholson juga menyumbangkan pemikiran yang berarti dalam menganalisis mengapa pelebagaan negosiasi sebagai sarana penyelesaian konflik mengalami kegagalan. Nicholson memandang bahwa kegagalan negosiasi dalam penyelesaian konflik seringkali disebabkan oleh persoalan politisasi negosiasi. Nicholson mendefinisikan politisasi negosiasi sebagai kondisi di mana pihak-pihak yang bernegosiasi memanfaatkan peluang yang terdapat dalam negosiasi untuk memperoleh keuntungan dari celah atau titik-titik rawan dari

pelaksanaan *pre-negotiation* tidak dilakukan secara cermat dan professional yang kemudian mengakibatkan pelaksanaan negosiasi menjadi tidak memiliki arah.⁶

Studi tentang politisasi negosiasi dari Nicholson menunjukkan bahwa politisasi negosiasi lebih sering muncul karena ketidaktahuan ataupun ketidakpedulian pihak yang bernegosiasi terhadap *Ground Rules* dalam negosiasi. *Ground Rule* dalam negosiasi meliputi hal-hal berikut;

*(1) Allowing all parties to participate fully, including to state their views and suggestions (2) Listening to each speaker without interruption or disrespect (3) Freedom to suggest ideas without commitment to them and without ridicule (4) Confidentially and non attribution outside the meeting (5) Mutually constructing agenda dan timetable to satisfy all parties (6) Commitment to reach an agreement (7) Acceptance of the role of the facilitators (8) Freedom to ask for "time out" and (9) Punctuality*⁷

Model Politisasi Negosiasi Nicholson



Namun dalam perkembangannya, dalam konteks negosiasi internasional ada kecenderungan politisasi yang berbasis administratif sebagaimana yang disinyalir oleh Harold Nicholson relatif tidak banyak muncul terkait dengan kemampuan pihak yang berkonflik untuk memilih orang negosiator adalah figur yang kompeten, apalagi kemudian difasilitasi oleh Organisasi Internasional.

⁶ Lihat pandangan Harold Nicholson dalam Victor M. Sergeev. "Metaphors for Understanding International Negotiation", Victor A. Kremenyuk, loc.cit. hal 67

⁷ Lihat dalam Jayadeva, op.cit, hal. 11