



# **STRATEGI DAN TAKTIK DIPLOMATIK**

Nina Widyaswasti Aisha, M.Sos



# NEGOSIASI DIPLOMATIK

Proses komunikasi dan tawar-menawar antar aktor (biasanya negara atau organisasi internasional) untuk menyelesaikan konflik, membentuk aliansi, atau menetapkan kebijakan bersama berdasarkan prinsip diplomasi.

# TUJUAN UTAMA NEGOSIASI DIPLOMATIK

- Mencegah atau menghentikan konflik.
- Menjaga kepentingan nasional.
- Membangun kerja sama internasional.
- Mencapai kesepakatan yang saling menguntungkan (mutual gain).
- Memperkuat hubungan diplomatik jangka panjang.

# UNSUR-UNSUR DALAM NEGOSIASI DIPLOMATIK

UNSUR	PENJELASAN
AKTOR	Diplomat, kepala negara, utusan khusus, organisasi internasional.
KEPENTINGAN	Tujuan yang ingin dicapai masing-masing pihak.
POSISI	Sikap atau tuntutan yang dinyatakan secara eksplisit.
ISU	Pokok masalah yang dinegosiasikan (perdamaian, perdagangan, perbatasan, dsb).
KONTEKS	Situasi politik, ekonomi, dan keamanan yang memengaruhi jalannya negosiasi.
KOMUNIKASI	Proses pertukaran pesan, argumentasi, dan persuasi.

# PRINSIP-PRINSIP DASAR NEGOSIASI DIPLOMATIK

- Win-Win Solution – mencari hasil yang menguntungkan kedua pihak.
- Kepentingan di atas Posisi – fokus pada kebutuhan mendasar, bukan tuntutan permukaan.
- Komunikasi Efektif – menyampaikan pesan diplomatis dengan empati dan ketepatan.
- Kredibilitas dan Kepercayaan – menjaga reputasi dan integritas negosiator.
- Kesabaran dan Konsistensi – karena negosiasi diplomatik sering berlangsung lama.
- Fleksibilitas Strategis – mampu beradaptasi dengan perubahan situasi.

# STRATEGI DALAM NEGOSIASI DIPLOMATIK

JENIS STRATEGI	CIRI-CIRI	CONTOH PENERAPAN
Strategi Kolaboratif (Integratif)	Mencari solusi saling menguntungkan (win-win), membangun hubungan jangka panjang.	Kesepakatan Paris tentang Iklim (2015).
Strategi Kompetitif (Distributif)	Fokus pada keuntungan sepihak, posisi keras (win-lose).	Perundingan perdagangan AS-China.
Strategi Akomodatif	Mengalah sebagian untuk mempertahankan hubungan baik.	ASEAN menghadapi isu Laut Cina Selatan.
Strategi Menghindar (Avoidance)	Menunda negosiasi atau menghindari isu sensitif.	Konflik India-Pakistan yang sering ditunda pembahasannya.
Strategi Kompromi (Compromise)	Kedua pihak berkorban sebagian untuk kesepakatan bersama.	Persetujuan batas wilayah Indonesia-Malaysia.
Strategi Multi-Track Diplomacy	Melibatkan berbagai aktor (pemerintah, NGO, akademisi, masyarakat sipil).	Negosiasi damai Aceh melalui berbagai jalur komunikasi.

# TAKTIK DALAM NEGOSIASI DIPLOMATIK

Taktik adalah langkah-langkah operasional atau pendekatan praktis yang digunakan untuk mencapai tujuan strategis dalam negosiasi.

## A. Taktik Komunikasi

- Listening Diplomatically: Mendengarkan aktif untuk memahami kepentingan lawan.
- Framing: Menyusun ulang isu agar lebih dapat diterima pihak lain.
- Silence Tactic: Menggunakan diam untuk memberi tekanan psikologis atau waktu berpikir.

## B. Taktik Tekanan (Pressure Tactics)

- Ultimatum: Menyampaikan batas waktu atau konsekuensi jika tidak tercapai kesepakatan.
- Coalition Building: Membentuk aliansi untuk memperkuat posisi negosiasi.
- Use of Leverage: Menggunakan kekuatan ekonomi, politik, atau moral untuk memengaruhi pihak lain.

# TAKTIK DALAM NEGOSIASI DIPLOMATIK

## C. Taktik Persuasi

- Emotional Appeal: Menggugah empati atau moralitas pihak lain.
- Data and Logic: Menunjukkan bukti faktual dan argumentasi rasional.
- Reciprocity: Memberikan konsesi kecil untuk memperoleh keuntungan lebih besar.

## D. Taktik Manajemen Proses

- Agenda Control: Menentukan urutan isu yang dibahas.
- Deadlines: Menggunakan waktu sebagai alat tekanan.
- Backchannel Diplomacy: Melakukan negosiasi informal atau rahasia untuk menghindari tekanan publik.



# PERAN DIPLOMASI DALAM STRATEGI NEGOSIASI

- Diplomasi Preventif: mencegah konflik sebelum meningkat menjadi kekerasan.
- Diplomasi Konstruktif: menciptakan kepercayaan antar pihak (confidence building).
- Diplomasi Mediasi: melibatkan pihak ketiga untuk memfasilitasi kesepakatan.
- Diplomasi Publik: membentuk opini publik internasional yang mendukung hasil negosiasi.
- Diplomasi Ekonomi: menggunakan instrumen ekonomi untuk mendorong kesepakatan politik.

# FAKTOR PENENTU KEBERHASILAN NEGOSIASI DIPLOMATIK

- Kejelasan tujuan nasional dan batas kompromi.
- Kapasitas negosiator (pengetahuan, empati, komunikasi).
- Keseimbangan kekuatan antar pihak.
- Dukungan politik domestik dan internasional.
- Kredibilitas dan konsistensi posisi diplomatik.
- Peran pihak ketiga yang netral dan efektif.
- Manajemen waktu dan isu yang baik.

# TANTANGAN DALAM NEGOSIASI DIPLOMATIK MODERN

- Informasi asimetris dan propaganda digital.
- Tekanan opini publik dan media internasional.
- Kepentingan ekonomi dan politik yang tumpang tindih.
- Kehadiran aktor non-negara (LSM, korporasi, milisi).
- Perubahan cepat dalam situasi global (cyber war, krisis iklim).

# STUDI KASUS NEGOSIASI DIPLOMATIK

## A. Perundingan Damai Camp David (1978)

- Aktor: Mesir (Anwar Sadat), Israel (Menachem Begin), AS (Jimmy Carter).
- Isu: Perdamaian Timur Tengah dan pengakuan Israel.
- Strategi: Integratif dan mediasi intensif oleh pihak ketiga.
- Hasil: Penandatanganan Camp David Accords — perdamaian Mesir–Israel.

## B. Perundingan Helsinki (2005) – Indonesia dan GAM

- Aktor: Pemerintah Indonesia, Gerakan Aceh Merdeka, fasilitator Martti Ahtisaari (Crisis Management Initiative).
- Strategi: Kolaboratif dan kompromi.
- Taktik: Backchannel diplomacy, tahapan bertahap, dan kontrol agenda.
- Hasil: Kesepakatan damai yang mengakhiri konflik bersenjata di Aceh.

## C. Negosiasi Nuklir Iran (JCPOA, 2015)

- Aktor: Iran dan P5+1 (AS, Inggris, Prancis, Rusia, Tiongkok, Jerman).
- Strategi: Kombinasi pressure dan cooperation.
- Taktik: Sanksi ekonomi, diplomasi multilateral, dan kesepakatan bertahap.