

BAB 2

BACK CHANNEL NEGOTIATION THEORY

Bab ini merupakan tinjauan terhadap teori utama yang digunakan pada tesis ini yakni teori *back channel*. Tinjauan ini meliputi perkembangan *back channel negotiation* dari masa ke masa, definisi *back channel negotiation*, dan karakteristik *back channel negotiation*. Untuk bagian pertama akan membahas perkembangan penggunaan *back channel negotiation* dalam dunia diplomasi internasional. Bagian kedua akan diberikan penjelasan tentang pengertian *back channel negotiation* dalam konstruksi teori diplomasi atau negosiasi. Dan bagian ketiga akan memberikan penjelasan tentang karakteristik *back channel negotiation* yang akan membedakannya dengan *front channel*. Penjelasan dari masing-masing bagian dalam bab ini diharapkan dapat memberikan pemahaman yang lebih luas tentang keberadaan *back channel* dalam sistem negosiasi internasional.

2.1 Perkembangan *Back Channel Negotiation* dari Masa ke Masa

Sebagai konsep yang mengkonstruksi teori diplomasi atau negosiasi, *back channel negotiation* sudah tentu berasal dari pengembangan teori diplomasi atau negosiasi. Diplomasi sendiri merupakan teori yang sudah lama ada dan mempunyai peran yang sangat beragam di dalam Ilmu Hubungan Internasional. Upaya manusia untuk memecahkan persoalan perang dan damai telah dianggap sebagai metode manusia yang paling tua. Dalam menjalankan hubungan antara masyarakat yang terorganisasi, diplomasi, dengan penerapan metode negosiasi, persuasi, tukar pikiran, dan sebagainya, mengurangi kemungkinan penggunaan kekuatan yang seringkali tersembunyi dibelakangnya.³⁸

Di dalam dunia yang terdiri dari berbagai negara berdaulat ini dua faktor, diplomasi dan hukum internasional, merupakan yang paling penting dalam pemeliharaan perdamaian.³⁹ Keduanya saling berhubungan satu sama lain dikarenakan diplomasi melakukan kegiatan yang menghubungkan negara dengan

³⁸ S.L. Roy, *Diplomasi*, Terjemahan oleh Herwanto dan Mirsawati, Jakarta: CV. Rajawali, 1991, h. 23.

³⁹ *Ibid.*

negara dimana hubungan internasional tersebut diatur secara baku di dalam hukum internasional. Pengaturan di dalam hukum internasional tersebut dilakukan pada satu bidang khusus yang kemudian disebut hukum perjanjian internasional.

Kegiatan-kegiatan diplomasi internasional adalah subyek dari perjanjian internasional masa kini yang diatur dalam Konvensi Wina tahun 1961 tentang Hubungan Diplomatik. Perjanjian ini adalah petunjuk pengaturan untuk praktek-praktek diplomasi dan dapat menjadi hukum domestik suatu negara dalam melakukan diplomasi internasional. Pasal 3 dalam konvensi ini memberitahukan tugas-tugas dari suatu misi diplomatik yang meliputi mewakili negara pengirim, melindungi kepentingan negara tersebut dan menegosiasikannya dengan negara penerima. Konvensi ini dengan sangat jelas tidak memberikan pengaturan untuk mengizinkan ataupun melarang negosiasi dalam bentuk lain selain misi diplomatik resmi.⁴⁰ Konvensi Wina juga tidak menyatakan variasi-variasi diplomasi yang dapat digunakan dalam prakteknya, termasuk diplomasi rahasia.⁴¹

Walaupun tidak diatur secara tertulis di Konvensi Wina 1961, diplomasi-diplomasi rahasia tetap digunakan dan berkembang dalam dunia hubungan internasional. Diplomasi rahasia atau yang dikenal juga sebagai diplomasi lama, telah ada sebelum Perang Dunia I. Semua perjanjian antar negara pada zaman raja-raja di Eropa pada abad pertengahan dibentuk tanpa diberitahukan kepada rakyatnya mengingat pada waktu itu sistem pemerintahan di Eropa umumnya monarki absolut. Raja-raja tersebut beranggapan bahwa rakyat tidak perlu tahu dan tidak berhak untuk ikut campur di dalam kegiatan-kegiatan pemerintahan.

Setelah sekian lamanya negara-negara menganut sistem diplomasi tertutup atau rahasia, penggunaan diplomasi terbuka pun muncul di permukaan. Sebelumnya, permintaan akan keterbukaan ini timbul dari keinginan masyarakat untuk diberikannya transparansi terhadap kegiatan-kegiatan pemerintah di dalam suatu negara. Ada dua contoh kasus yang dapat menjelaskan hal tersebut, yaitu kasus yang terjadi di Inggris dan Amerika Serikat. **Pertama**, adalah kasus yang terjadi di Inggris dimana perselisihan untuk keterbukaan telah melanda Parlemen Inggris semenjak tahun 1689. Namun di tahun itu tidak banyak masyarakat

⁴⁰ Anthony Wanis-St.John, *Back Channel Diplomacy: The Strategic Use of Multiple Channels of Negotiation in Middle East Peacemaking*, United States: Tufts University, April 2001, h. 6.

⁴¹ *Ibid.*, h. 7.

Inggris yang tertarik pada isu tersebut. Hal ini disebabkan karena kepercayaan masyarakat terhadap perwakilan mereka di Parlemen masih cukup tinggi. Pada tahun 1771 barulah publik memperhatikan isu keterbukaan ini setelah adanya kecurigaan masyarakat terhadap korupsi yang dilakukan pemerintah. Masyarakat mulai meminta diberikan informasi yang transparan tentang segala kegiatan yang dilakukan oleh pemerintah.⁴²

Kedua, adalah kasus yang terjadi di Amerika Serikat dimana masyarakat negara ini pada mulanya menerima kerahasiaan yang dilakukan oleh pemerintah. Hal ini dibuktikan dengan penerimaan masyarakat terhadap pembentukan *Constitutional Convention* 1787 yang proses negosiasinya dilakukan secara tertutup. Namun pada awal tahun 1790-an, terjadi perubahan pandangan di masyarakat yang semula tidak mempermasalahkan penggunaan negosiasi rahasia menjadi keinginan untuk adanya keterbukaan terhadap seluruh kegiatan pemerintah. Keinginan masyarakat ini pun memicu Parlemen dan Senat Amerika Serikat untuk mulai mempublisitaskan kegiatan-kegiatan mereka. Salah satu alasan yang memungkinkan untuk terjadinya perubahan pandangan ini adalah adanya kecurigaan masyarakat terhadap kebijakan keuangan pemerintah saat itu. Atas dasar itulah, masyarakat kemudian meminta dilakukannya keterbukaan terhadap seluruh kegiatan dan informasi yang dilakukan pemerintah.⁴³

Dari keterbukaan yang melanda beberapa pemerintah suatu negara inilah yang kemudian mengarah pada keterbukaan diplomasi internasional. Pasca Perang Dunia I keterbukaan diplomasi ini semakin tumbuh seiring dengan timbulnya sistem pemerintahan demokrasi, yang mana pada sistem ini menghendaki rakyat untuk turut mengawasi jalannya pemerintahan. Motivasi rakyat untuk menghendaki keterbukaan ini sangat sederhana, yakni: semakin masyarakat tahu tentang apa yang dilakukan oleh pejabat pemerintah, semakin mudah juga bagi mereka untuk menilai apakah pemerintah pekerja untuk kepentingan masyarakat. Presiden Amerika Serikat, Woodrow Wilson juga mendukung keterbukaan diplomasi bagi masyarakat. Dalam "*Fourteen Points*" yang disampaikannya pada

⁴² David Stasavage, *Open-Door or Close-Door? Transparency in Domestic and International Bargaining*, Cambridge University Press on behalf of the International Organization Foundation, 58:4 (Autumn, 2004), h. 683-685.

⁴³ *Ibid.*, h. 685-687.

Kongres Amerika Serikat tanggal 8 Januari 1918, Presiden Wilson menyatakan keinginannya agar tidak ada lagi kesepakatan internasional yang rahasia dalam segala bentuknya dan diplomasi harus dilakukan secara terang-terangan agar diketahui oleh masyarakat: *"Open covenant of peace, openly arrived at, after which there shall be no private international understandings of any kind, but diplomacy shall proceed always frankly and in the public view."*⁴⁴

Namun walau bagaimanapun diplomasi rahasia ternyata masih sering digunakan pada proses perdamaian internasional. Ada 3 (tiga) alasan mengapa hingga sekarang diplomasi rahasia kembali dan masih menjadi pilihan untuk berdiplomasi diantara negara-negara sebagai salah satu cara untuk menyelesaikan perselisihan yang ada. Alasan-alasan tersebut antara lain:

- a. Sebuah diskusi yang serius diantara negara-negara, seringkali membicarakan atau membahas masalah-masalah vital seperti keamanan nasional, kesejahteraan ekonomi, yang mana memiliki relevansi terhadap kelemahan dan taktik-taktik negosiasi suatu negara. Adalah suatu hal yang cukup buruk jika masalah-masalah vital ini diberitahukan ke pihak lawan, karena jika seluruh dunia mengetahuinya ditakutkan menimbulkan kerugian pada negosiasi berikutnya dengan pihak yang berbeda.
- b. Kerahasiaan akan melindungi para negosiator dari tuntutan yang menghendaki penyelesaian berapapun nilainya. Perlindungan ini menungknkan mereka untuk leluasa meninggalkan negosiasi jika hasil keputusan yang disepakati tidak dimungkinkan untuk dicapai.
- c. Pencapaian negosiasi terkadang kurang dari apa diinginkan. Ini artinya, jika pihak-pihak estrimis atau oposisi pemerintahan mengetahui hal tersebut, mereka mungkin akan mencoba untuk merusak jalannya negosiasi. Negosiasi rahasia dapat mengindari kerugian ini, sehingga negosiasi dapat berjalan dengan baik hingga mencapai kata sepakat untuk penyelesaian.⁴⁵

2.2 Definisi *Back Channel Negotiation*

⁴⁴ Edward F. Willis, *Secret Diplomacy in A Democracy: Sir Edward Grey*, http://digital.library.okstate.edu/OAS/oas_pdf/v19/p153_154.pdf; diakses pada tanggal 9 Desember 2009.

⁴⁵ G.R. Berridge, *Diplomacy, Theory and Practice*, Great Britain: Hartnolls Limited, 1995, h. 4-5.

Secara umum, *back channel negotiation* terkadang disebut juga dengan nama-nama lain seperti *back channel diplomacy*, *secret diplomacy*, *back door diplomacy* atau sebutan lainnya. Namun apapun namanya, *back channel* merujuk pada hubungan atau komunikasi yang dilakukan secara rahasia dan tanpa sepengetahuan masyarakat luas. Dalam menggunakan kata *back channel* terkadang dibelakangnya disertai kata diplomasi atau negosiasi. Kedua kata tersebut secara definisi memiliki pengertian berbeda. Tetapi walaupun penggunaan kata diplomasi dan negosiasi dibelakang kata *back channel* atau *secret channel* memiliki perbedaan, para ahli Ilmu Hubungan Internasional tetap menggunakan kata tersebut untuk maksud yang sama. Untuk itu penulis akan menjelaskan tentang perbedaan tersebut yang diharapkan dapat memberikan pemahaman mengapa para ahli menggunakan kata diplomasi dan negosiasi pada saat yang bersamaan.

Elmer Plischke (1979) dalam bukunya yang berjudul "*Modern Diplomacy*" menyatakan bahwa "...diplomasi berhubungan dengan metode...dari negosiasi".⁴⁶ S.L. Roy (1991) dalam bukunya yang berjudul "Diplomasi", walaupun tidak secara eksplisit memberikan perbedaan yang jelas antara diplomasi dan negosiasi, perbedaan tersebut dapat ditemukan dalam definisi yang dijabarkannya tentang diplomasi. Pemahaman beliau tentang diplomasi yakni:

"Diplomasi, yang sangat erat dihubungkan dengan hubungan antar negara, adalah seni mengedepankan kepentingan suatu negara melalui negosiasi dengan cara-cara damai apabila mungkin, dalam berhubungan dengan negara lain. Apabila cara-cara damai gagal untuk memperoleh tujuan yang diinginkan, diplomasi mengizinkan penggunaan ancaman atau kekuatan nyata sebagai cara untuk mencapai tujuan-tujuannya."⁴⁷

Sama seperti Roy, G.R. Berridge (1995) dalam bukunya yang berjudul "*Diplomacy, Theory and Practice*", tidak memberikan perbedaan yang eksplisit antara diplomasi dan negosiasi. Namun dari definisi yang diberikannya masih dapat dilihat perbedaan diantara kedua kata tersebut. Beliau menjelaskan bahwa:

"Diplomasi adalah pengaturan di dalam hubungan internasional yang menggunakan negosiasi daripada kekerasan, propaganda, atau meminta

⁴⁶ Elmer Plischke, *Modern Diplomacy*, United States of America: American Enterprise Institute for Public Policy Research, 1979, h. 32; terjemahan oleh penulis.

⁴⁷ S.L. Roy, *Diplomasi*, Terjemahan oleh Herwanto dan Mirsawati, Jakarta: CV. Rajawali, 1991, h. 5.

bantuan hukum, dengan menggunakan cara-cara damai lainnya (seperti mengumpulkan informasi atau menimbulkan itikad baik) dimana dilakukan secara langsung maupun tidak langsung yang dirancang untuk mempromosikan negosiasi.”⁴⁸

Zartman (2008) dalam bukunya yang berjudul “*Negotiation and Conflict Management*” memberikan perbedaan definisi antara diplomasi dan negosiasi. Menurutnya, diplomasi adalah “seni atau kemampuan, dan istilah yang digunakan untuk mencapai sasaran kebijakan melalui komunikasi internasional.”⁴⁹ Sedangkan negosiasi adalah “proses dalam menggabungkan sudut pandang yang berbeda untuk kemudian menghasilkan suatu kesepakatan. Sementara lebih teliti daripada diplomasi, lebih luas daripada tawar-menawar, dan didalamnya terletak usulan yang mendekati permasalahan.”⁵⁰

Dari perbedaan-perbedaan yang dijelaskan di atas maka dapat diambil kesimpulan bahwa diplomasi adalah kemampuan untuk mencapai sesuatu, sedangkan negosiasi adalah proses untuk mencapai sesuatu tersebut. Jadi dapat dikatakan, untuk mencapai sesuatu tersebut diplomasi membutuhkan negosiasi dan negosiasi adalah bagian dari diplomasi. Kesimpulan ini diperkuat dari pernyataan S.L. Roy yang menyatakan “unsur pokok diplomasi adalah negosiasi.”⁵¹ Baik diplomasi dan negosiasi adalah satu kesatuan sehingga wajar jika dikemudian hari para ahli Ilmu Hubungan Internasional menggunakan kedua kata ini untuk maksud yang sama. Untuk penulisan tesis ini pun, penulis menggunakan kedua kata tersebut pada kata *back channel* tanpa bermaksud untuk memisahkan negosiasi sebagai bagian dari diplomasi.

Setelah pemahaman tentang penggunaan kata negosiasi dan diplomasi di atas, berikut akan diberikan penjelasan tentang definisi negosiasi tertutup atau yang disebut sebagai *back channel negotiation*. Menurut Anthony Wanis-St. John, *back channel negotiation* di dalam konflik internasional mengacu pada “negosiasi rahasia, resmi diantara pihak-pihak yang berselisih yang mana paralel dengan

⁴⁸ G.R. Berridge, *Diplomacy, Theory and Practice*, Great Britain: Hartnolls Limited, 1995, h. 1; terjemahan oleh penulis.

⁴⁹ I. William Zartman, *Negotiation and Conflict Management*, United Kingdom: Routledge, 2008, h. 13; terjemahan oleh penulis.

⁵⁰ *Ibid.*, h. 14; terjemahan oleh penulis.

⁵¹ *Ibid.*, h. 4.

negosiasi terbuka atau menggantikannya.”⁵² *Back channel* juga merupakan forum dimana pemecahan masalah dicari dengan menggunakan beberapa pilihan yang berasal dari pihak-pihak yang bermasalah. Sifatnya yang rahasia dan resmi, seperti pencarian pilihan-pilihan untuk pemecahan masalah yang dinyatakan melalui kebijakan-kebijakan, keseluruhannya tidak dapat dipisahkan dan merupakan bagian yang saling bergantung pada definisi *back channel negotiation*. Dua perlengkapan tambahan lainnya seperti *simultaneity* dan *multiple negotiations channels*, dapat hadir ketika *front* dan *back channels* dipergunakan pada saat yang bersamaan oleh pihak-pihak yang juga sama.⁵³

2.3 Karakteristik dari *Back Channel Negotiation*

Keberadaan *back channel* sebagai alternatif lain dalam bernegosiasi tentunya tidak terlepas dari karakteristik yang dimilikinya, yang mana berbeda dengan karakteristik proses negosiasi pada umumnya, yaitu negosiasi *front channel*. Salah satu karakteristik yang menarik dari *back channel negotiation* adalah para negosiatornya. Pada negosiasi internasional, negosiator *back channel* cenderung individual-individual yang lebih dekat dengan para pembuat kebijakan (*decisionmakers*) daripada negosiator *front channel*. Negosiator *back channel* adalah individu-individu tertentu yang memiliki akses istimewa kepada presiden atau perdana menteri, atau mereka adalah penasehat khusus keamanan nasional atau pejabat tinggi departemen luar negeri. Karena kedekatannya ini mereka memiliki otoritas untuk menyelidiki pilihan-pilihan secara lebih luas dan lebih siap untuk melakukan suatu kesepakatan sementara daripada negosiator *front channel*. Dalam beberapa kasus, negosiator *back channel* secara bersamaan juga adalah negosiator untuk *front channel*.⁵⁴

Adanya fakta bahwa negosiator *back channel* lebih sering meraih sukses dalam mencapai suatu kesepakatan daripada negosiator *front channel*, memaksa para praktisi negosiasi untuk menemukan perbedaan antara negosiasi terbuka dan

⁵² Anthony Wanis-St.John, *Back Channel Diplomacy: The Strategic Use of Multiple Channels of Negotiation in Middle East Peacemaking*, United States: Tufts University, April 2001, h. 12; terjemahan oleh penulis.

⁵³ *Ibid.*, h. 12-13; terjemahan oleh penulis.

⁵⁴ Anthony Wanis-St. John, *Back Channel Negotiation: International Bargaining in the Shadows*, *Negotiation Journal*, 22:2 (Apr, 2006), h. 120.

tertutup ini. Negosiator *back channel* terkadang adalah orang yang menjual jasa tanpa terikat pada suatu status resmi atau tanpa sepengetahuan kepala pemerintahan, namun seringkali memiliki hubungan yang kuat dengan para pembuat kebijakan dan mereka kemudian dapat memperoleh status resminya setelah usaha mereka mulai menunjukkan keberhasilan dengan meraih suatu kesepakatan. Berbeda dengan diplomat *Track Two*⁵⁵, yang mengatur perdamaian secara *people-to-people* dengan sasaran untuk menghilangkan hambatan-hambatan kejiwaan dan budaya yang dapat mencegah penyelesaian konflik dan tidak melakukan negosiasi untuk mencapai kesepakatan politik diantara para pembuat kebijakan. Walaupun begitu, *Track Two* yang dilakukan secara rahasia dapat berubah menjadi *back channel* jika para pesertanya diberikan mandat resmi dan khusus untuk berkomitmen atas nama pihak yang mereka wakili.⁵⁶

Walaupun *back channel* dilakukan secara rahasia, para praktisi tidak malu untuk menerima negosiasinya sebagai *post facto* (negosiasi yang baru akan diakui setelah berhasil menghasilkan suatu kesepakatan). Sebagai contohnya adalah Henry Kissinger, yang menyatakan bahwa dirinya, sebagai penasehat keamanan nasional pada masa pemerintahan Richard Nixon dan Gerarld Ford, telah merahasiakan diplomasi yang dengan Timur Tengah, Cina, dan Rusia dari Sekretariat Negara Amerika Serikat. Kissinger juga merahasiakan negosiasinya dengan Vietnam Utara di Paris sewaktu para duta besar Amerika Serikat dan seluruh Departemen Negara Amerika Serikat ke Prancis.⁵⁷

Terkadang *back channel negotiations* melibatkan pihak ketiga, seseorang yang "tidak resmi", yang bergerak diantara para pihak sebagai pembawa pesan. Sebagai contohnya adalah jurnalis, yang digunakan sebagai negosiator pada Cuban Missile Crisis dan usaha untuk membebaskan tawanan Amerika Serikat di Iran pada tahun

⁵⁵ Istilah Track Two biasa diasosiasikan dengan trak non-pemerintah. Pengembangan trek ini dilakukan salah satunya oleh John W. MacDonald dan Louise Diamond pada tahun 1996, dengan memperkenalkan 9 (sembilan) jalur perdamaian, yaitu : jalur pemerintah, jalur para profesional, jalur bisnis, jalur individu (*private citizen*), jalur lembaga penelitian, pendidikan dan pelatihan, jalur pada aktivis, jalur (para pemuka) agama, jalur para pemberi dana, dan jalur komunikasi serta media. (Diperoleh dari: Broto Wardoyo dan Hariyadi Wirawan, *Membidik Bintang, Membangun Skema Mediasi Indonesia dalam Proses Perdamaian Israel-Palestina*, Depok: FISIP UI Press, 2008, h. 41).

⁵⁶ Anthony Wanis-St. John, *op.cit.*, h. 121.

⁵⁷ *Ibid.*

1979 dan 1990.⁵⁸ Di waktu yang berbeda, *back channel negotiation* terkadang digunakan untuk menghindari gangguan atau campur tangan pihak ketiga yang memiliki kepentingan pada proses negosiasi.⁵⁹ Ketika Rusia dan Amerika Serikat memimpin OSCE (*Organization for Security and Cooperation in Europe*) untuk mensponsori mediasi, yang kemudian dikenal sebagai *Minsk Group*, untuk mengurangi konflik antara Armenia dan Azerbaijan, pejabat tinggi Keamanan Nasional Armenia melakukan perjalanan ke kota Azeri untuk bernegosiasi, tanpa sepengetahuan OSCE dan negara-negara superpower tersebut. Perjalanan yang dilakukan oleh pejabat tinggi tersebut ini kemudian berhasil menghasilkan kesepakatan gencatan senjata dengan Azerbaijan.⁶⁰

Karakteristik lainnya dari *back channel negotiation* adalah kurangnya keterlibatan media dalam mengamati jalannya proses negosiasi.⁶¹ Hal ini merupakan keuntungan yang dimiliki dari negosiasi tertutup karena negosiator dapat lebih fokus dan tenang menjalankan negosiasi yang jauh dari publisitas. Publisitas dikhawatirkan dapat memberikan implikasi yang negatif terhadap jalannya proses negosiasi dimana masyarakat luas akan mengetahui keberadaan negosiasi tersebut dan kemudian akan menyebabkan berbagai macam spekulasi bermunculan. Akibat yang paling ditakutkan adalah dari berbagai spekulasi tersebut akan timbul perkiraan negatif yang memicu hadirnya pihak oposisi terhadap proses negosiasi.⁶² Negosiasi tertutup yang jauh dari publisitas dapat melindungi para pembuat keputusan dari kritik dan menyembunyikan kegagalan mereka jika negosiasi yang mereka usung tidak berhasil meraih kesepakatan. Ketidakhadiran publisitas juga dapat membantu mereka untuk terhindar dari berbagai tekanan-tekanan yang berasal baik dari negara mereka sendiri maupun dari negara lain.⁶³

Pihak-pihak yang mendukung negosiasi tertutup atau negosiasi rahasia menyatakan bahwa negosiasi terbuka menyebabkan tidak hanya kekakuan

⁵⁸ *Ibid.*

⁵⁹ Anthony Wanis-St. John, *Back Channel Diplomacy: The Strategic Use of Multiple Channels of Negotiation in Middle East Peacemaking*, United States: Tufts University, April 2001, h. 3-4.

⁶⁰ Anthony Wanis-St. John, *op.cit.*

⁶¹ Anthony Wanis-St. John, *op.cit.*, h. 66.

⁶² W. Phillip Davison, *News Media and International Negotiation*, *The Public Opinion Quarterly*, 38:2 (Summer, 1974), h. 177-178.

⁶³ Anthony Wanis-St. John, *op.cit.*, h. 41.

bargaining position yang tidak dikehendaki tetapi juga menyebabkan pengungkapan rahasia kepada negara yang menjadi musuh. Ada beberapa teknik penyelidikan yang berguna yang terkadang sangat diperlukan bagi pemecahan antagonisme diplomatik. Tetapi apabila dilakukan secara terbuka, hal ini akan menghilangkan kemanfaatannya sebab tidak mungkin bagi umum untuk membedakan antara apa yang harus diambil secara literer dan apa yang digunakan sebagai tindakan penyelidikan dalam kontak-kontak diplomatik.⁶⁴

Selain itu terdapat beberapa aspek militer, sains, faktor ekonomi dan politik yang harus tetap dirahasiakan untuk mempertahankan keamanan negara. Para pendukung kerahasiaan juga menyatakan bahwa kehadiran konflik dan antagonisme merupakan faktor yang tidak dapat dipungkiri dalam hubungan internasional. Dan apabila lawan mengetahui apa yang sedang atau tidak dilakukan, ia akan berada pada posisi yang lebih baik untuk mencelakakan negara tertentu dan sebaliknya negara tertentu tersebut akan berada dalam posisi yang kurang menguntungkan untuk mencelakakan pihak lawan. Kerahasiaan dilahirkan dan didukung oleh tradisi lama terhadap saling kecemasan dan kecurigaan. Oleh karenanya adalah tidak berguna untuk meminta penghapusan kerahasiaan dalam hubungan internasional, sepanjang saling kecemasan dan kecurigaan ini juga tetap ada.⁶⁵

⁶⁴ S.L. Roy, *Diplomasi*, Terjemahan oleh Herwanto dan Mirsawati, Jakarta: CV. Rajawali, 1991, h. 99.

⁶⁵ *Ibid.*