



BAHAN AJAR

# TEKNIK LOBBY DAN NEGOSIASI



Dr. Chontina Siahaan, S.H., M.Si

**BAHAN AJAR**

**TEKNIK LOBBY DAN NEGOSIASI**

Penulis:

**Dr. Chontina Siahaan, SH., M.Si**



**UKI PRESS**

Pusat Penerbitan dan Pencetakan

Buku Perguruan Tinggi

**Universitas Kristen Indonesia**

**Jakarta**

**2021**

**BAHAN AJAR**  
**TEKNIK LOBBY DAN NEGOSIASI**

Penulis:

**Dr. Chontina Siahaan, SH., M.Si**

Editor:

**Dr. Osbin Samosir, M.Si**

**ISBN: 978-623-6963-65-4**

Penerbit: UKI Press

Anggota APPTI

Anggota IKAPI

Redaksi: Jl. Mayjen Sutoyo No.2 Cawang Jakarta 13630  
Telp. (021) 8092425

Cetakan I Jakarta: UKI Press, 2021

Hak cipta dilindungi undang-undang.

Dilarang mengutip atau memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku ini tanpa izin tertulis dari penerbit.

## DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR .....	i
DAFTAR ISI.....	iii
DAFTAR GAMBAR .....	ix

### **BAB I RUANG LINGKUP TEKNIK LOBBY DAN NEGOSIASI**

A. Ruang Lingkup Teknik Lobby dan Negosiasi .....	1
1. Pengertian Negosiasi.....	1
2. Pengertian Lobby.....	3
3. Pengertian Teknik Lobby dan Negosiasi.....	8
B. Hal yang Berkaitan dengan Negosiasi .....	14
1. Karakter Negosiasi.....	14
2. Tujuan Negosiasi .....	19
3. Prinsip-Prinsip Negosiasi.....	21
4. Syarat-Syarat Negosiasi.....	23
RANGKUMAN .....	32
LATIHAN .....	34

## **BAB II DASAR-DASAR NEGOSIASI**

A. Sifat Dasar Negosiasi dan Tawar Menawar Distributif	35
1. Sifat Dasar Negosiasi .....	35
2. Konflik .....	43
3. Strategi dan Taktik Tawar-menawar Distributif .....	46
4. Strategi-Strategi Fundamental .....	52
RANGKUMAN .....	68
LATIHAN .....	69
B. Strategi dan Taktik Negosiasi Integratif dan Strategi dan Perencanaan .....	73
1. Strategi dan Taktik Negosiasi Integratif.....	73
2. Negosiasi: Strategi dan Perencanaan .....	82
RANGKUMAN .....	95
LATIHAN.....	96

## **BAB III MEMAHAMI DAN MENJELASKAN SUBPROSES NEGOSIASI**

A. Pendahuluan.....	99
1. Persepsi .....	99
2. Pembangkaian .....	103
3. Emosi .....	109
B. Kognisi dan Model Komunikasi.....	113

1. Kognisi.....	113
2. Model Komunikasi.....	119
RANGKUMAN .....	123
LATIHAN .....	125

## **BAB IV MODEL DASAR KOMUNIKASI**

A. Komunikasi selama bernegosiasi dan Cara – cara berkomunikasi dalam bernegosiasi.....	127
1. Komunikasi Selama Bernegosiasi .....	127
2. Informasi mengenai Alternatif .....	131
3. Hasil Informasi.....	133
4. Akun Sosial .....	134
5. Komunikasi Mengenai Proses .....	135
6. Cara-cara orang berkomunikasi dalam negosiasi .....	143
B. Penggunaan Pertanyaan, Mendengarkan, Pembalikan Peran dan Pertimbangan Komunikasi Pada Penutupan Negosiasi .....	148
1. Penggunaan pertanyaan .....	148
2. Mendengarkan .....	155
3. Pembalikan Peran .....	156
4. Pertimbangan Komunikasi Khusus pada Penutupan Negosiasi .....	158
RANGKUMAN .....	159

LATIHAN.....	160
--------------	-----

## **BAB V CARA MENEMUKAN DAN MENGUNAKAN KEKUATAN NEGOSIASI DAN PENGARUH**

A. Menggunakan Kekuatan Negosiasi .....	161
1. Pengertian Kekuatan .....	161
2. Pentingnya Kekuatan .....	162
3. Sumber Kekuatan.....	163
B. Pengaruh Dalam Negosiasi.....	174
1. Pengertian Pengaruh.....	174
2. Dua Rute Menuju Pengaruh Model yang Mengorganisasi.....	175
3. Rute Sentral menuju Pengaruh Pesan dan Cara Menyampaikannya.....	176
4. Rute Periferal Menuju Pengaruh .....	180
5. Peran Penerima-Target Pengaruh .....	187
RANGKUMAN .....	191
LATIHAN.....	192

## **BAB VI CARA MENGELOLA KONFLIK**

A. Pemahaman Konflik.....	195
1. Menggunakan Tujuan.....	195
2. Penambahan Sumber Daya .....	195

3. Penghindaran .....	196
4. Penghalusan .....	196
5. Pengertian konflik.....	197
6. Macam-Macam Konflik.....	202
7. Akibat Terjadinya Konflik.....	204
8. Cara Penyelesaian Konflik .....	204
9. Dampak Konflik .....	209
RANGKUMAN .....	212
LATIHAN.....	213

## **BAB VII MENJUAL GAGASAN NEGOSIASI YANG SUKSES**

A. Mengawali Negosiasi, Mengenal Diri Sendiri, dan Memperhitungkan Strategi Lawan .....	215
1. Mengawali Negosiasi .....	215
2. Kenali Diri Anda Sendiri .....	220
3. Perhitungkan Strategi Lawan.....	228
4. Bantuan Dari Pihak Lain .....	232
RANGKUMAN .....	234
LATIHAN .....	235

## **BAB VIII STRATEGI BERNegosIASI**

A. Cara Mengorganisir Pokok Pembicaraan.....	237
1. Organisir Pokok Pembicaraan .....	237



2. Strategi Untuk Menang.....	244
B. Prioritas Kebutuhan dan Cara Mengatasi <i>Deadlock</i> ....	252
1. Prioritaskan Kebutuhan .....	252
2. Hal yang Dilakukan Jika <i>Deadlock</i> .....	259
RANGKUMAN .....	267
LATIHAN .....	269

## **BAB IX MENGGUNAKAN PRINSIP NEGOSIASI SEBAGAI KEKUATAN**

A. Gambit Awal, Gambit Tengah, dan Gambit Akhir .....	271
1. Deskripsi singkat .....	271
2. Gambit Negosiasi Tengah.....	279
3. Gambit Negosiasi Akhir .....	281
B. Memecahkan Masalah Negosiasi yang Berat dan Prinsip-Prinsip Negosiasi .....	286
1. Memecahkan Masalah Negosiasi yang Berat .....	286
2. Prinsip – Prinsip Negosiasi.....	292
RANGKUMAN.....	302
LATIHAN .....	305
DAFTAR PUSTAKA .....	307



**UKI PRESS**

Pusat Penerbit dan Pencetakan  
Universitas Kristen Indonesia  
Jl. Mayjen Sutoyo No.02 Cawang  
Jakarta Timur 13630

ISBN 978-623-6963-65-4

