




# **BUKU MATERI PEMBELAJARAN**



# **TEKNIK LOBBY DAN NEGOSIASI**

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

**PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN POLITIK  
UNIVERSITAS KRISTEN INDONESIA  
2021**

## DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR .....	i
DAFTAR ISI.....	iii
PETUNJUK PENGGUNAAN BMP .....	xiv
RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (RPS) .....	xvi

### **MODUL 1 Ruang Lingkup Teknik Lobby dan Negosiasi**

A. PENDAHULUAN .....	1
1. Deskripsi singkat .....	1
2. Capaian pembelajaran yang dibebankan ke mata Kuliah .....	1
3. Kemampuan akhir yang diharapkan dalam modul .....	3
4. Prasyarat kompetensi .....	3
5. Relevansi atau kegunaan modul .....	3
6. Materi Pokok .....	4
B. KEGIATAN PEMBELAJARAN MODUL	
Kegiatan pembelajaran-1: Ruang Lingkup Teknik Lobby dan Negosiasi.....	5
1. Kemampuan Akhir.....	5
2. Uraian Materi .....	5
a. Pengertian Negosiasi.....	6
b. Pengertian Lobby .....	7
c. Pengertian Teknik Lobby dan Negosiasi .....	10
Rangkuman .....	14
Latihan .....	15
Daftar Pustaka.....	15

Kegiatan pembelajaran-2: Karakter, Tujuan, Prinsip, dan Syarat-Syarat Negosiasi.....	17
1. Kemampuan Akhir.....	17
2. Uraian Materi .....	17
a. Karakter Negosiasi.....	17
b. Tujuan Negosiasi.....	21
c. Prinsip-Prinsip Negosiasi .....	22
d. Syarat-Syarat Negosiasi .....	23
Rangkuman .....	29
Latihan .....	29
Daftar Pustaka.....	30

## **MODUL 2 Dasar-Dasar Negosiasi**

A. PENDAHULUAN .....	31
1. Deskripsi singkat .....	31
2. Capaian pembelajaran yang dibebankan ke mata Kuliah .....	31
3. Kemampuan akhir yang diharapkan dalam satu modul.....	33
4. Prasyarat kompetensi .....	33
5. Relevansi atau kegunaan modul .....	33
6. Materi Pokok .....	33
B. KEGIATAN PEMBELAJARAN MODUL	
Kegiatan pembelajaran-1: Sifat Dasar Negosiasi dan Tawar Menawar Distributif.....	34
1. Kemampuan Akhir.....	34
2. Uraian Materi .....	34
a. Sifat Dasar Negosiasi .....	35
b. Konflik Dalam Negosiasi.....	41

c. Taktik Tawar Menawar Distributif .....	43
d. Strategi-Strategi Fundamental.....	47
Rangkuman .....	61
Latihan .....	62
Daftar Pustaka.....	62

#### Kegiatan pembelajaran-2: Strategi dan Taktik Negosiasi

Integratif dan Strategi dan Perencanaan .....	65
1. Kemampuan Akhir.....	65
2. Uraian Materi .....	65
a. Strategi dan Taktik Negosiasi Integratif .....	66
b. Strategi dan Perencanaan .....	72
Rangkuman .....	81
Latihan .....	82
Daftar Pustaka.....	82

### **MODUL 3 MEMAHAMI DAN MENJELASKAN**

#### **SUBPROSES NEGOSIASI**

A. PENDAHULUAN .....	85
1. Deskripsi singkat .....	85
2. Capaian pembelajaran yang dibebankan ke mata Kuliah ....	85
3. Kemampuan akhir yang diharapkan dalam satu modul.....	87
4. Prasyarat kompetensi .....	87
5. Relevansi atau kegunaan modul .....	87
6. Materi Pokok .....	87
B. KEGIATAN PEMBELAJARAN MODUL	
Kegiatan pembelajaran-1:Persepsi, Pembingkaian dan Emosi....	88
1. Kemampuan Akhir.....	88

2. Uraian Materi .....	88
a. Persepsi .....	88
b. Pembingkaian.....	91
c. Emosi .....	94
Rangkuman .....	97
Latihan .....	97
Daftar Pustaka.....	99

Kegiatan pembelajaran-2: Kognisi dan Model Komunikasi.....	100
1. Kemampuan Akhir.....	100
2. Uraian Materi .....	100
a. Kognisi .....	100
b. Model Komunikasi.....	104
Rangkuman .....	107
Latihan .....	107
Daftar Pustaka.....	108

#### **MODUL 4 MODEL DASAR KOMUNIKASI**

A. PENDAHULUAN .....	109
1. Deskripsi singkat .....	109
2. Capaian pembelajaran yang dibebankan ke mata Kuliah ...	109
3. Kemampuan akhir yang diharapkan dalam modul .....	109
4. Prasyarat kompetensi .....	111
5. Relevansi atau kegunaan modul .....	111
6. Materi Pokok .....	112
B. KEGIATAN PEMBELAJARAN MODUL .....	113
Kegiatan pembelajaran-1: Komunikasi Selama Bernegosiasi dan Cara - Cara Berkomunikasi Dalam Bernegosiasi .....	113

1. Kemampuan Akhir.....	113
2. Uraian Materi .....	113
a. Komunikasi Selama Bernegosiasi.....	113
b. Informasi Mengenai Alternatif.....	116
c. Hasil Informasi.....	117
d. Akun Sosial .....	118
e. Komunikasi Mengenai Proses.....	115
f. Cara – Cara Berkomunikasi Dalam Bernegosiasi .....	119
Rangkuman .....	128
Latihan .....	128
Daftar Pustaka.....	129

Kegiatan pembelajaran-2: Cara Meningkatkan Komunikasi dalam  
Negosiasi .....

1. Kemampuan Akhir.....	131
2. Uraian Materi .....	131
a. Penggunaan Pertanyaan .....	131
b. Mendengarkan.....	136
c. Pembalikan Peran.....	136
d. Mempertimbangkan komunikasi khusus pada penutup. ....	131
Rangkuman .....	138
Latihan .....	138
Daftar Pustaka.....	139

**MODUL 5 CARA MENEMUKAN DAN  
MENGUNAKAN KEKUATAN NEGOSIASI DAN PENGARUH**

A. PENDAHULUAN .....	141
1. Deskripsi singkat .....	141
2. Capaian pembelajaran yang dibebankan ke mata Kuliah... ..	141

3. Kemampuan akhir yang diharapkan dalam modul .....	143
4. Prasyarat kompetensi .....	143
5. Relevansi atau kegunaan modul .....	143
6. Materi Pokok .....	144

## B. KEGIATAN PEMBELAJARAN MODUL

### Kegiatan pembelajaran-1: Menggunakan Kekuatan Negosiasi . 145

1. Kemampuan Akhir.....	145
2. Uraian Materi .....	145
a. Pengertian Kekuatan .....	146
b. Pentingnya Kekuatan .....	146
c. Sumber Kekuatan.....	147
Rangkuman .....	155
Latihan .....	155
Daftar Pustaka.....	156

### Kegiatan pembelajaran-2: Pengaruh Dalam Negosiasi ..... 157

1. Kemampuan Akhir.....	157
2. Uraian Materi.....	157
a. Pengertian Pengaruh .....	157
b. Rute Menuju Pengaruh Model Yang Mengorganisasi ...	158
c. Rute Senral Menuju Pengaruh Pesan dan Cara Menyampaikannya .....	158
d. Rute Periferal Menuju Pengaruh.....	161
e. Peran Penerima Sebagai Target Pengaruh .....	166
Rangkuman .....	168
Latihan .....	169
Daftar Pustaka.....	170

## MODUL 6 CARA MENGELOLA KONFLIK

A. PENDAHULUAN .....	171
1. Deskripsi singkat .....	171
2. Capaian pembelajaran yang dibebankan ke mata Kuliah ...	171
3. Kemampuan akhir yang diharapkan Dalam satu Modul ....	173
4. Prasyarat kompetensi .....	173
5. Relevansi atau kegunaan modul .....	173
6. Materi Pokok .....	173
B. KEGIATAN PEMBELAJARAN MODUL	
Kegiatan pembelajaran-1: Pemahaman Konflik .....	174
1. Kemampuan Akhir.....	174
2. Uraian Materi .....	174
a. Menggunakan Tujuan .....	176
b. Penambahan Sumber Daya .....	177
c. Penghindaran .....	177
d. Penghalusan .....	177
e. Pengertian Konflik .....	178
f. Macam-macam Konflik .....	182
g. Akibat Terjadinya Konflik .....	183
h. Cara Penyelesaian Konflik.....	183
i. Dampak Konflik.....	186
Rangkuman .....	189
Latihan .....	190
Daftar Pustaka.....	190



## **MODUL 7 MENJUAL GAGASAN NEGOSIASI YANG SUKSES**

A. PENDAHULUAN .....	193
1. Deskripsi singkat .....	193
2. Capaian pembelajaran yang dibebankan ke mata Kuliah...193	
3. Kemampuan akhir yang diharapkan dalam satu Modul .....	195
4. Prasyarat kompetensi .....	195
5. Relevansi atau kegunaan modul .....	195
6. Materi Pokok.....	196
B. KEGIATAN PEMBELAJARAN MODUL.....	197
Kegiatan pembelajaran-1: Mengawali Negosiasi dan Mengenal Diri Sendiri .....	197
1. Kemampuan Akhir.....	197
2. Uraian Materi.....	197
a. Mengawali Negosiasi .....	197
b. Mengenal Diri Sendiri Pers.....	200
c. Perhitungan Strategi lawan .....	205
d. Bantuan Dari Pihak lawan.....	208
Rangkuman .....	210
Latihan .....	211
Daftar Pustaka.....	212

## **MODUL 8 STRATEGI BERNegosIASI**

A. PENDAHULUAN .....	213
1. Deskripsi singkat .....	213
2. Capaian pembelajaran yang dibebankan ke mata kuliah....213	
3. Kemampuan akhir yang diharapkan dalam satu modul.....215	
4. Prasyarat kompetensi .....	215
5. Relevansi atau kegunaan modul .....	215

6. Materi Pokok .....	215
-----------------------	-----

## B. KEGIATAN PEMBELAJARAN MODUL

Kegiatan pembelajaran-1: Mengorganisir Negosiasi.....	216
---	-----

1. Kemampuan Akhir.....	216
-------------------------	-----

2. Uraian Materi.....	216
-----------------------	-----

a Mengorganisir Pokok Pembicaraan .....	216
---	-----

b. Strategi Untuk Menang .....	221
--------------------------------	-----

Rangkuman .....	226
-----------------	-----

Latihan .....	227
---------------	-----

Daftar Pustaka.....	227
---------------------	-----

### Kegiatan Belajar-2: Cara Mengatasi Deadlock

Dalam Negosiasi .....	229
-----------------------	-----

1. Kemampuan Akhir.....	229
-------------------------	-----

2. Uraian Materi.....	229
-----------------------	-----

a Prioritaskan Kebutuhan .....	229
--------------------------------	-----

b. Hal yang Dilakukan Jika Deadlock.....	235
--	-----

Rangkuman .....	240
-----------------	-----

Latihan .....	241
---------------	-----

Daftar Pustaka.....	241
---------------------	-----

## **MODUL 9 MENGGUNAKAN PRINSIP NEGOSIASI SEBAGAI KEKUATAN**

A. PENDAHULUAN .....	243
----------------------	-----

1. Deskripsi singkat .....	243
----------------------------	-----

2. Capaian pembelajaran yang dibebankan ke mata kuliah....	243
--	-----

3. Kemampuan akhir yang diharapkan dalam satu modul.....	245
--	-----

4. Prasyarat kompetensi .....	245
-------------------------------	-----

5. Relevansi atau kegunaan modul .....	245
6. Materi Pokok .....	245
<b>B. KEGIATAN PEMBELAJARAN MODUL</b>	
Kegiatan pembelajaran-1: Gambit-Gambit Negosiasi .....	246
1. Kemampuan Akhir.....	246
2. Uraian Materi.....	246
a. Gambit Negosiasi Awal .....	246
b. Gambit Negosiasi Tengah .....	253
c. Gambit Negosiasi Akhir .....	254
Rangkuman .....	258
Latihan .....	259
Daftar Pustaka.....	259
Kegiatan pembelajaran-2: Menyelesaikan Masalah Negosiasi ..	260
1. Kemampuan Akhir.....	260
2. Uraian Materi.....	260
a. Memecahkan Masalah Negosiasi Berat .....	260
b. Prinsip-Prinsip Negosiasi .....	265
Rangkuman .....	272
Latihan .....	273
Daftar Pustaka.....	274

## BIODATA PENULIS



Dr. Chontina Siahaan, SH., M.Si menyelesaikan studi S1 bidang Hukum Tata Negara dari Universitas HKBP Nommensen Medan pada tahun 1985. Setelah bekerja di Universitas Kristen Indonesia, pada tahun 1996 melanjutkan studi S2 ke Universitas Indonesia jurusan Ilmu Komunikasi dan lulus pada tahun 1999. Kemudian melanjutkan studi S3 ke Universitas Padjajaran pada tahun 2011 dan lulus pada tahun 2015.

Sekarang menjabat sebagai Pusat Studi Penelitian dan Pengabdian Pada Masyarakat di Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Kristen Indonesia. Beberapa tulisan karya ilmiah, antara lain: 1) "Political Communication of Christian Legislative Candidates in Islamic Base Voters: A Study of the Legislatif General Election In Indonesia Reformed Era of 1999-2019. 2) Inconsistency of information of Indonesian Government Officials Through the Media non Public Concern in Preventing the Spread of Covid-19. 3) The Challenge of Parents As Guide in Online Learning of Elementary School. 4) Ethics of communication And Compliance in Response to the Handling of The Covid-19 Pandemic. 5) Readyness Level of parents as Student Guide in Online. 6) Interpersonal Communication of Natural Disaster Victim to Volunteers in Central Sulawesi, 7) Efectiveness Of Transactional Communication in the Implementation of Collegiate Curriculum (A Case Study at The Christian University of Indonesia



**UKI PRESS**

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