

PENTINGNYA KETERAMPILAN BERKOMUNIKASI DALAM LOBI DAN NEGOSIASI

Lidia Evelina

Dosen FIKOM Universitas INDONUSA Esa Unggul, Jakarta

lidiaevelina@plasa.com

ABSTRAK

Komunikasi itu penting dalam kaitannya dengan bidang pekerjaan yang membutuhkan lobi dan negosiasi. Dalam lobi dan negosiasi berarti harus mengetahui faktor komunikasi yang terkait, yaitu kita perlu menyiapkan diri dan memahami lawan negosiasi dan orang yang akan diajak lobi.

Kata Kunci: Keterampilan, komunikasi, lobi, negosiasi

Pendahuluan

Dalam kehidupan sehari-hari, tanpa kita sadari terjadi situasi yang mengharuskan kita melobi dan bernegosiasi dengan orang lain atas nama pribadi tetapi juga dengan pihak yang kita wakili. Hal yang terpenting dalam proses lobi dan negosiasi adalah membaca sasaran lobi. Kita mampu merasakan, pikiran dan harapan dari sasaran lobi.

Apa itu Lobi dan Negosiasi

Lobi adalah pendekatan yang dilakukan agar terjadi kerjasama antara kita dengan sasaran lobi dan itu kegiatan melobi adalah suatu bentuk pendekatan yang tidak resmi. Sedangkan negosiasi adalah proses tawar-menawar antara kita dengan sasaran lobi untuk mencapai suatu kesepakatan. Negosiasi tidak akan terjadi apabila salah satu pihak mempunyai wewenang atau kuasa secara sepihak untuk memaksakan suatu keputusan kepada pihak lain. Negosiasi bukan terdiri dari sebuah ketrampilan saja, tetapi juga melibatkan elemen-elemen yaitu: pihak-pihak membutuhkan keterlibatan antar satu sama lain dalam

mencapai hasil yang diinginkan bersama. Negosiasi adalah proses untuk menyelesaikan perbedaan secara bersama-sama. Masing-masing pihak ada kemungkinan untuk membujuk pihak lain untuk memodifikasi posisi awal mereka. Tidak ada gunanya memulai negosiasi jika pihak yang satu mempunyai keyakinan bahwa posisi pihak lain sama sekali tidak dapat diubah.

Elemen-Elemen Dalam Negosiasi:

1. Negosiasi adalah proses interaksi antar dua pihak atau lebih yang terlibat bersama dalam sebuah hasil akhir tetapi menggunakan argumen dan persuasi dan mengakhiri perbedaan mereka untuk mencapai jalan keluar yang dapat diterima bersama dan terjadi suatu *dealing*.
2. Terjadi interaksi di antara orang-orang terutama antar komunikasi lisan yang langsung, walaupun kadang-kadang dengan elemen tertulis yang penting. Kemajuan hasil negosiasi sangat dipengaruhi oleh sikap dan emosi manusia, tidak

saja oleh logika argumentasi masing-masing pihak. Harga diri, kemarahan, humor, rasa takut persaingan unsur penting dalam proses negosiasi.

Strategi Dalam Melakukan Lobi dan Negosiasi

Sebelum menjalani proses negosiasi kita dapat melihat teori untuk menentukan siapa orang yang tepat untuk menjadi pelobi.

Persepsi Manusia Menurut (Pearson, 1991)

- Lelaki memiliki tingkat harapan sukses yang lebih besar dalam keahlian non sosial daripada perempuan bahkan meskipun mereka tidak lebih ahli.
- Wanita lajang memiliki penghargaan diri yang lebih tinggi dibandingkan dengan wanita yang menikah.
- Kemiripan dalam penghargaan diri tampaknya merupakan suatu alasan untuk memilih mitra untuk suatu hubungan.

Berdasarkan persepsi terhadap manusia itu kita bisa mengetahui bahwa pelobi itu bisa pria tetapi juga wanita, namun masing-masing harus diperhatikan kelebihan yang dimiliki oleh pelobi itu sendiri. Di bawah ini beberapa cara dan kiat untuk memenangkan negosiasi.

Komunikasi yang Efektif

Dalam melakukan lobi dan negosiasi, pihak yang berdebat bisa lebih saling memahami, dapat diperkirakan perbedaan di antara mereka dapat dikurangi dan melalui perundingan mungkin dapat dicapai persetujuan.

Memahami dan menyetujui adalah dua hal yang sama sekali berlainan. Ketika Anda memahami pesan seseorang, dapat saja berarti Anda tidak menyetujuinya, bisa saja Anda jauh lebih tidak setuju daripada sebelumnya.

Pada situasi lobi dan negosiasi tindakan mempengaruhi orang lain merupakan bagian dari kehidupan sehari-hari, termasuk di dalamnya berusaha mempengaruhi sikap orang lain dan berusaha agar orang lain memahami ucapan kita. Dalam lobi, menjadi rahasia umum bahwa seseorang dapat memilih kata yang tepat, mempersiapkan jauh sebelumnya dan mengemukakannya dengan tepat pula, maka akan menghasilkan komunikasi yang prima. Namun, keefektifan komunikasi secara keseluruhan masih memerlukan suasana psikologis yang positif dan penuh kepercayaan.

Negosiasi tidak akan terjadi apabila salah satu pihak mempunyai wewenang atau kuasa secara pihak untuk memaksakan suatu keputusan kepada pihak lain. Negosiasi bukan terdiri dari sebuah ketrampilan saja. Dalam arti luas berkenaan dengan pokok bahasan, sifat dasar pihak yang terlibat, dan tingkat formalitas. Negosiasi mempunyai kualitas yang berbeda-beda tergantung pada mereka yang terlibat dalam negosiasi atas nama mereka atau sebagai wakil. Mereka yang bertindak atas nama sendiri dapat menentukan batas dan sasarannya dan segera mengambil keputusan. Sedangkan mereka yang bernegosiasi mewakili perusahaan atau suatu lembaga, kurang bebas.

Keduanya mengandung untung dan rugi. Peranan langsung memungkinkan keputusan yang lebih cepat dan pasti, tetapi merupakan posisi terbuka tanpa mempunyai ke-

sempatan untuk mundur. Sedangkan peran sebagai wakil, jika wewenang bernegosiasi terlalu dibatasi, mungkin mengurangi kredibilitas si perunding, tetapi memberikan kesempatan untuk mendapatkan waktu mengacu kembali untuk arah baru dan menawarkan kemungkinan untuk memecahkan jalan buntu dengan mengalihkan negosiasi ke arah baru yang lebih tinggi.

Ada satu faktor komunikasi lagi untuk menunjang keberhasilan di dalam lobi dan negosiasi selain kemampuan berkomunikasi yang efektif, yaitu kemampuan untuk menjadi pendengar yang baik. Namun, terkadang untuk menjadi pendengar yang baik tidaklah mudah karena adanya beberapa hambatan, yaitu:

1. Terperangkap masalah lain di luar konteks pembicaraan,

Ada masalah pribadi sehingga sulit berkonsentrasi perhatiannya untuk mendengarkan secara efektif.

2. Sikap tidak kondusif terhadap topik yang dibahas,

Sikap apriori atau telah berburuk sangka terhadap lawan bicara, merasa sudah banyak tahu tentang masalah yang akan dilontarkan.

3. Kebiasaan mendengarkan yang kurang menguntungkan

Terlalu memperhatikan penampilan pembicara, mendengarkan pembicara tanpa memandangnya, terlalu mudah terganggu pada gangguan kecil, cepat putus asa untuk berusaha menangkap arti pesan yang diberikan pembicara, terlalu banyak mencatat dan terlalu sensitif terhadap kata.

4. Hambatan berupa kelelahan fisik yang diakibatkan.

Suhu udara ruang pertemuan, gangguan suara, gerakan yang tidak diharapkan dan jarak dari pembicara.

Ada berapa cara bila menghadapi orang yang kita ajak bernegosiasi tidak seperti yang diharapkan, yaitu kita bertemu dengan tipe:

1. Negosiator bingung

- Gunakan peraga untuk menjelaskan masalah kompleks yang membingungkan
- Tuliskan usulan yang kompleks dengan kalimat singkat dan jelas
- Ikuti agenda setahap demi setahap agar tidak semakin bingung
- Libatkan pihak ketiga untuk mengulasnya dari sudut pandang yang lain.

2. Negosiator Ragu-ragu

- Lanjutkan secara perlahan dan teratur, kalau perlu ulang pokok-pokoknya.
- Janjikan untuk mengulas kembali pokok-pokok pembicaraan itu kemudian.
- Tunda beberapa saat agar negosiator yang ragu-ragu bisa berunding dengan timnya.
- Coba sampaikan pokok-pokok masalah dengan cara yang lebih segar.

3. Negosiator agresif

- Ulangi semua fakta, tetap tenang dan hindari bahasa emosional.
- Jangan terbawa situasi perang mulut dan tetaplah tenang.
- Tegaskan bahwa intimidasi, ejekan dan ancaman tidak bisa diterima.
- Usulkan penundaan negosiasi sampai emosi reda.

4. Negosiator Emosional

- Usahakan jangan menyinggung alasan atau integritas negosiator.

- Jangan menanggapi emosi, tunggu dengan tenang sebelum menanggapi.
- Tanggapi ledakan emosi dengan pertanyaan rasional.

Mengorganisir Lobi dan Negosiasi

Kesan Pertama

Penilaian kepribadian antara lain digunakan untuk menjelaskan dan memperkirakan perilaku berdasarkan informasi yang amat terbatas. Bagaimana informasi yang ada dimanfaatkan dalam pembentukan kesan pertama?

Cara berpakaian, berdandan dan penampilan fisik seringkali menjadi dasar bagi kesan pertama yang relatif bertahan lama. Banyak orang percaya bahwa pakaian dan cara berpakaian menunjukkan hal yang sama.

Tahap awal dalam melakukan lobi dan negosiasi, lakukan sapaan lebih dahulu. Sapaan ini dapat berupa pertanyaan yang tidak perlu dijawab. Buatlah pertanyaan yang sangat mudah dijawab tetapi tidak terlalu personal. Pertanyaan yang paling mudah dijawab adalah pertanyaan yang bisa dijawab dengan sikap atau senyuman.

Kemudian kita harus dapat membuat situasi menjadi akrab. Ada dua macam watak dasar manusia, yaitu *introvert* dan *ekstrovert*. Kedua macam watak ini tidak sulit menjadi akrab asalkan masing-masing menggunakan kekuatannya. Orang *ekstrovert* akan mengambil inisiatif sedang orang *introvert* akan mengakrabkan diri sebagai pendukung. Ada langkah-langkah yang perlu dilalui. Pada orang *ekstrovert*, langkah-langkah awal perlu diwaspadai karena ia cenderung melakukan “tembak langsung”, dan bisa jadi sasaran lobi belum siap. Pada

orang *introvert*, langkah awalnya akan lebih mulus bila ia mau mempersiapkan perbincangannya.

Mengenal Tingkat kecerdasan

Situasi keakraban sudah tercipta. Sekarang Anda memainkan peran untuk mencapai keberhasilan lobi dan negosiasi yang akan banyak terbantu dengan pemahaman faktor-faktor kecerdasan. Menurut Rose dan Nichols dalam buku *Accelerated learning* menguraikan tipe-tipe kecerdasan manusia sebagai berikut:

1. Kecerdasan *linguistic*

Orang yang memiliki kecerdasan ini unggul dalam kemampuan membaca, menulis dan berkomunikasi dengan kata-kata maupun bahasa.

2. Kecerdasan logis Matematis

Kemampuan berpikir (menalar) dan menghitung, berpikir logis dan sistematis. Ini adalah jenis keterampilan yang dikembangkan pada diri para insinyur, ilmuwan, ekonom, akuntan, detektif dan para profesi hukum.

3. Kecerdasan visual spasial

Kemampuan menggunakan gambar, memvisualisasikan masa depan. Membayangkan berbagai hal pada pikiran Anda. Orang yang memiliki kecerdasan ini arsitek, seniman, pemahat, pelaut, fotografer dan perencana strategis.

4. Kecerdasan Musikal

Kemampuan mengubah atau mencipta musik, dapat bernyanyi dengan baik atau memahami dan mengapresiasi musik serta menjaga ritme. Ini merupakan bakat yang dimiliki para musisi, komposer dan perekayasa rekaman. Menurut Cory dan Nichols, kebanyakan kita memiliki kecerdasan musikal dasar yang dapat dikembangkan. Ia men-

contohkan dalam proses belajar akan lebih cepat bila menggunakan ritme atau sejenis sajak bermusik.

5. Kecerdasan kinestik-Tubuh

Kemampuan menggunakan tubuh kita secara terampil untuk memecahkan masalah, menciptakan produk, mengemukakan gagasan dan emosi. Kemampuan ini jelas diperlihatkan untuk mengejar prestasi atletik, seni, seperti menari, akting atau dalam bidang bangunan dan konstruksi.

6. Kecerdasan interpersonal (sosial)

Kemampuan menganalisis diri dan merenungkan diri serta mampu merenung dalam kesunyian dan menilai prestasi seseorang, meninjau perilaku seseorang dan perasaan-perasaan terdalamnya, membuat rencana dan menyusun tujuan yang hendak dicapai, mengenal benar diri sendiri. Kecerdasan ini dimiliki para filosof, pembimbing, penyuluh.

7. Kecerdasan naturalis

Kemampuan mengenal flora dan fauna, melakukan pemilahan-pemilahan runtut dalam alam dan menggunakan kemampuan ini secara produktif, misalnya melakukan penelitian biologi.

Pada masa mudanya, diyakini manusia memiliki kecerdasan yang hampir sama. Namun, karena berkembangnya waktu, perbedaan bakat, minat serta talenta yang dimilikinya, masing-masing kecerdasan tersebut dikembangkan secara khusus sehingga mereka menonjol di satu bidang, tetapi kurang di bidang lainnya. Faktor lingkungan, didikan orang tua dan kesempatan akan menentukan apakah seseorang memiliki satu

kecerdasan tertentu yang lebih dominan dibanding orang lain. Meski belum tentu kecerdasan yang dimilikinya tersebut akan membawanya pada tingkat kesuksesan. Sebagai pelobi, dengan mengetahui kecerdasan yang menonjol dari sasaran lobi kita atau bernegosiasi dengan orang tersebut akan mengefisienkan waktu kita dalam memberikan materi dan informasi yang akan kita gunakan untuk meyakinkan mereka. Misalnya berhadapan dengan orang berlatarbelakang seni berbeda dengan berlatarbelakang ilmu eksakta. Kita harus tahu kapan kita harus membawa bukti atau data-data kapan kita harus bercerita mengenai suatu konsep atau berbicara mengenai suatu ide yang bentuknya abstrak.

Kemampuan Membaca *Feedback*

Kemampuan membaca *feedback* sangatlah penting untuk seorang pelobi yang sedang melakukan negosiasi. Gunanya agar kita segera mengambil tindakan apakah kita perlu menindaklanjuti negosiasi ini, menunda atau bahkan menghentikannya sama sekali karena pekerjaan menjadi sia-sia kalau kita meneruskannya. Secara garis besar ada 3 *Feed back* yaitu

1. *Feedback* positif

Ciri-cirinya adalah mulai dari lawan bicara mengerti, memahami hingga mendukung.

2. *Feedback* Netral

Dengan sikap diam, tidak menolak dan tidak juga menerima.

3. *Feedback* negatif

Ciri-cirinya tidak acuh dan bernada menyerang lawan bicara.

Strategi Menghadapi Orang Sulit dan Menciptakan Kerja Sama Dalam lobi dan negosiasi kita akan menemui berbagai perilaku dari sasaran lobi kita. Di bawah ini Anda akan merasakan bahwa sebenarnya respon yang diberikan oleh sasaran lobi kita seperti apa dan kita dapat mengambil tindakan untuk mengatasinya. Dari daftar di bawah ini Anda akan tahu bahwa sasaran lobi tersebut bersikap hangat atau dingin dengan gerakan non verbal yang ditampakkannya. Dengan membaca sikap tersebut kita bisa menempuh mengatasinya dengan berbagai pendekatan kepribadian seperti yang diuraikan di atas.

Perilaku yang dinilai sebagai Hangat dan Dingin

Perilaku Hangat	Perilaku dingin
- Menatap matanya secara langsung	- Menatap tanpa perasa-an
- Menyentuhnya tangannya	- Mencemoohkan
- Bergerak ke arahnya	- Menguap
- Sering tersenyum	- Mengerutkan kening
- Memandangnya dari kepala hingga ke tumitnya	- Bergerak menjauhinya
- Menampilkan wajah riang	- Melihat ke langit-langit
- Tersenyum lebar	- Membersihkan gigi
- Menunjukkan wajah lucu	- Menggelengkan kepala
- Duduk tepat di hadapannya	- Menggelengkan kepala tanda menolak
- Menganggukkan kepala tanda menyetujui	- Membersihkan kuku
- Menggerak-gerakkan bibir	- Memalingkan kepala
- Menjilati alis	- Mencibir
- Membuka mata lebar-lebar	- Merokok terus menerus
- Menggunakan gerakan tangan yang ekspresif sambil berbicara	- Menekuk-nekukkan jari
- Mengejap-ngejapkan mata	- Melihat ke sekeliling ruangan
- Meregangkan badan	- Menarik kedua tangannya
	- Memainkan ujung rambut
	- Membauai rambut.

Sumber: Hindle, 2003

Perhatikan pula beberapa aturan tidak tertulis mengenai kontak mata adalah sebagai berikut:

1. Orang yang memandang dapat mengundang interaksi dengan cara menatap orang lain yang berada di sisi lain ruangan. Tanpa balasan umumnya ditafsirkan sebagai

penerimaan undangan itu, sedangkan pengalihan tatapan ditafsirkan sebagai penolakan.

2. Terdapat lebih banyak kontak mata timbal balik antara sesama teman daripada dengan orang lain dan tatapan yang terang-terangan sering ditafsirkan sebagai sikap positif.
3. Orang yang mengusahakan kontak mata sambil berbicara, dipandang oleh yang diajak bicara, tidak saja sebagai orang yang amat besar perhatiannya, melainkan juga lebih dapat dipercaya dan lebih ber-sungguh-sungguh.
4. Bila pandangan yang biasanya singkat, sebentar-bentar, selama bercakap-cakap diganti oleh tatapan yang lebih lama, orang yang ditatap menafsirkan hal ini sebagai makna bahwa tugas kurang penting dibandingkan dengan hubungan pribadi antara dua orang (Argyle, 1985).

Kontak mata yang sering menunjukkan suatu perhatian atau minat dan kepribadian akan mempengaruhi tingkat kontak mata. Simak kontak mata pada lawan runding Anda.

Mengenal Macam-macam Kepribadian

Dalam negosiasi bukan tidak mungkin kita akan berhadapan dengan orang sulit. Menurut Michael Leboeuf dalam bukunya kiat kerja (1995) ada 12 Kepribadian yang disebutnya kepribadian yang akan menjadi pemicu konflik dalam proses lobi dan negosiasi dan Anda harus mengenal kedua tipe kepribadian ini, yaitu:

1. Pengkritik

Dicirikan sebagai selalu melihat pekerjaan orang lain dari sisi kekurangannya saja. Mereka dengan

mudah menemukan kesalahan orang lain lengkap dengan segala sarannya. Sering merasa lebih pintar dan serba tahu. Pengkritik ini sebenarnya berasal dari orang yang frustrasi serta selalu dihantui rasa takut terhadap kegagalan. Ia memberikan koreksi pada orang lain karena enggan dan tidak mau mengoreksi dirinya sendiri dan dikoreksi oleh orang lain.

2. Si agresif

Sedangkan si agresif memiliki ciri berupa hasrat yang menyala-nyala. Hampir tidak pernah puas untuk menguasai dan mengendalikan orang lain. Untuk mewujudkan niatnya, mereka bisa berlaku kasar dan memaksa. Mereka tidak ragu-ragu untuk bersitegang leher dan berkonfrontasi.

3. Tukang gossip

Suka berkhayal bahwa dirinya adalah sumber informasi. Dia mampu bercerita panjang lebar tentang banyak hal walau data dan informasi yang dimilikinya hanya sedikit untuk diceritakan. Dengan sendirinya informasi yang diceritakannya sulit dipertanggungjawabkan kebenarannya.

4. Sang moralis

Adalah orang yang senang bercerita tentang hal-hal yang bersifat baik dan buruk, benar dan jahat dan sebagainya. Hidup ini seolah dunia yang ideal dan mengajak orang lain untuk berbuat baik. Namun, jeleknya kadang tipe semacam ini tidak mengenal waktu dan tempat, tidak peduli cocok atau tidak ia menasihati orang. Kemudian, kadangkala ia merasa benar sendiri dan orang lain ada yang perlu diberi nasihat agar mengikuti jalan kebenaran menurut versinya sendiri.

5. Si martir

Senang menceritakan dirinya sendiri sebagai pahlawan untuk orang lain. Ia akan mengatakan bahwa ia sengaja mengalah agar orang lain bisa senang. Pertama-tama akan merasa kagum pada tipe ini bahwa dia termasuk orang yang tidak mementingkan diri sendiri tetapi demi tujuan kelompok, organisasi atau perusahaan. Maksudnya agar kita merasa bersalah karena ia sudah mengalah. Menurut Leboeuf orang seperti ini adalah orang licik, dia tidak pernah benar-benar berkorban. Ini merupakan caranya untuk menyembunyikan ketidakmampuannya, ketidak profesionalannya.

6. Tuan perfeksionisme

Dicirikan sebagai orang yang selalu ingin tampil sempurna. Menurut tipe ini, bekerjasama dengan orang lain merupakan pemborosan waktu saja. Mereka lebih sering berpikir tentang kesempurnaan, bercerita tentang kesempurnaan, namun pekerjaannya sendiri selalu dikoreksi, diperbaiki, demikian terus menerus sehingga tidak pernah mencapai hasil final.

7. Penggemar hal-hal sepele

Ini adalah orang yang selalu memperlakukan banyak hal, hanya hal-hal sepele dan tidak terlalu penting. Bekerja dengan tipe orang seperti ini melelahkan, sama halnya dengan bekerja dengan orang perfeksionis. Gara-gara hal sepele, mereka mau menyibukkan orang lain.

8. Si Sumbu pendek

Menurut orang ini setiap masalah adalah masalah penting. Ia tidak tahu mana yang prioritas mana yang bukan. Selalu meluap-luap perasaannya, namun mudah kehi-

langan kendali perasaannya. Mereka mudah mengambil kesimpulan berdasarkan informasi yang belum lengkap. Si sumbu pendek ini juga suka mengerjakan pekerjaan yang bukan pekerjaan dia. Bila menemui kesulitan dan akan meledak amarahnya.

9. Si pembual

Adalah orang yang tanpa diminta akan menceritakan segala hal tentang dirinya, tentang rumahnya yang baru, tentang mobilnya yang mahal, tentang kedudukannya di kantor yang tinggi. Sebenarnya si pembual ini punya perasaan bahwa yang dia miliki tidak sebaik milik kita sehingga dia penuh menanamkan kesan sebaliknya. Dia tidak yakin dengan dirinya sehingga membangga-banggakan dirinya kepada dunia luar, membesarkan makna, arti dan nilainya.

10. Orang yang sinis

Suka memandang orang lain dari sisi negatif yang ternyata mereka kaum idealis yang kecewa. Contohnya bila kita menawarkan suatu program kepada orang seperti ini mereka selalu mencemooh bahwa program yang ditawarkan itu tidak akan berjalan atau tidak akan untung.

11. Seniman merendahkan diri untuk meremehkan orang lain

Tipe ini nyaris mirip si pembual. Mereka ini halus tutur katanya, manis dan baik budinya. Namun, bila diteliti lebih jauh, dibalik ucapannya yang halus dan manis budi itu terkandung kesan merendahkan orang lain.

12. Penipu.

Tipe semacam ini tidak punya nurani dan tidak pernah berkata benar. Penipu adalah yang tidak pandang bulu, bila ada kesempatan

menipu maka ia akan berbuat menipu dan dia selalu mementingkan dirinya sendiri. Kedua belas tipe ini akan Anda temui dalam kehidupan sehari-hari. Bila kita sedang melobi atau bernegosiasi kita harus berhati-hati dan mengantisipasi supaya kita tidak terjebak.

Tip-tips untuk menciptakan kerjasama

1. Kesan pertama sangatlah penting karena kesan pertama itu langsung terpatrit di dalam lubuk hatinya yang paling mendalam. Kesan pertama bisa ditimbulkan dengan sikap yang positif, mudah senyum, menghargai dan menghormatinya dengan baik. Tersenyumlah dengan tulus dalam banyak kesempatan sehingga pada saat kita melobi orang tersebut dapat tercipta kerjasama yang baik.

2. Jadilah orang yang dapat dipercaya

Orang hanya mau berteman, mau bekerjasama dengan orang lain yang menurut dia dapat dipercaya. Untuk dapat dipercaya, jadilah orang jujur dan dapat dipegang ucapannya. Jangan sekali-kali membuat janji bila tidak dapat memenuhinya. Jangan pula membuat keputusan yang Anda sendiri sulit untuk melaksanakannya dan tidak dapat Anda penuhi.

3. Buatlah ia kagum pada diri Anda.

Saat berbincang-bincang dengannya, bicaralah tentang dirinya, minat, profesi dan hobinya. Bicaralah tentang suatu yang menarik minat sasaran lobi Anda akan membuat dia antusias. Minatnya bisa dimetahui lewat latar belakang pendidikan, pengalamannya,

dengan siap yang bergaul, organisasi yang diikutinya dan gaya hidup orang yang dianutnya.

4. Terakhir adalah hobinya.

Anda dapat langsung bertanya kepadanya, bisa juga mendapat informasi dari teman atau orang dekatnya, pegawai atau asistennya, sekretarisnya atau yang sering sopir pribadinya. Mengapa harus sopir karena orang ini lebih banyak berada bersama dan sering dijadikan tempat curhat dan keluh kesahnya.

Setelah Anda berhasil membuat sasaran lobi ini kagum pada Anda karena dia merasa dekat dengan Anda mulailah timbul rasa suka dan ini memudahkan jalan kita mengajak ia untuk bekerjasama.

Langkah berikutnya, buatlah sasaran lobi kita penting. Lakukanlah dengan tulus. Berikanlah pujian padanya dan pada hal-hal yang dia capai dan membuat dia semakin suka pada Anda.

Langkah terakhir untuk menjadikan sasaran lobi Anda senang bekerjasama dengan Anda, yaitu pertama minta ide-idenya untuk menjadi solusi dalam kerjasama tersebut. Ketahuilah keinginan dan kebutuhan mereka. Keinginan dan kebutuhan adalah dua hal yang berbeda. Keinginan berhubungan dengan apa yang berhubungan dengan yang kita lihat dan berhubungan dengan selera. Sedangkan kebutuhan berhubungan dengan jasmani dan rohani, sandang dan papan, primer dan sekunder. Kebutuhan memiliki tingkat kewajiban yang besar untuk dipenuhi, sedangkan keinginan tidak. Kebutuhan lebih mudah dipe-

nuhi, tidak demikian dengan keinginan. Namun, orang lebih banyak mengerahkan usahanya untuk mengejar keinginan, lebih terobsesi pada keinginan daripada kebutuhannya. Kita sebagai pelobi harus mengetahuinya. Bila Kerjasama telah terbina, upayakan bicaralah selalu tentang kesamaan-kesamaan, kurangilah tentang perbedaan-perbedaan. Hindarilah perselisihan, jauhilah sikap dari 12 tipe kepribadian pencetus konflik.

Daftar Pustaka

- Purnawan EA, *"Dynamic Persuasion"*, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, 2002.
- Tubbs L. Stewary dan Sylvia Moss, *"Human Communication"*, PT Remaja Rosdakarya, Bandung, 2005.
- Bovee, Courtland L, *"Komunikasi bisnis"*, PT Indeks Gramedia, Jakarta, 2003.
- Baker, Alan, *"Improve Your Communication skills"*, PT Elek Media Komputindo, Jakarta, 2004.
- Fowler, Alan, *"Ketrampilan bernegosiasi"*, Binarupa Aksara, Jakarta, 1993.
- Hindle, Tim, *"Negotiating Skills"*, Cetakan Kedua, Dian Rakyat, Jakarta, 2003.
- Partao, Zainal Abidin, *"Teknik Lobi & Negosiasi"*, PT Indeks Gramedia, Jakarta, 2002.
- Rose, Colin & Malcom J. Nicholl, *"Accelerated Learning for the 21 st Century"*, Penerbit Nuansa, 2002.