

BAB II

KAJIAN TEORI

Bab ini berisikan tentang penjelasan mengenai teori yang digunakan untuk menganalisis penelitian ini. Kajian Teori bersumber dari berbagai tulisan dalam jurnal ilmiah atau hasil penelitian yang berkaitan dengan masalah penelitian. Teori yang dicantumkan pada bagian ini adalah teori utama yang menjadi acuan dalam menganalisis penelitian, kemudian teori turunan yang merupakan pembahasan yang lebih mendalam untuk menganalisis penggunaan tindak tutur komisif untuk memanipulasi oleh karakter Marla Grayson dalam film *I Care A Lot*.

2.1 Tindak Tutur

Tindak tutur adalah tindakan yang dilakukan melalui ujaran oleh penutur suatu bahasa. Menurut Austin, tindak tutur adalah tindakan yang dilakukan melalui ujaran ketika mengatakan sesuatu sama dengan melakukan sesuatu (202). Mengekspresikan sesuatu dapat dianggap sebagai kegiatan atau tindakan, karena setiap tindak tutur memiliki tujuan tertentu yang memengaruhi orang lain.

Tindakan ini diklasifikasikan ke dalam tiga tingkatan: lokusi, ilokusi, dan perlokusi (Austin 109). Tindak lokusi adalah tindakan mengucapkan kalimat yang bermakna. Jenis tindak tutur yang kedua adalah tindak ilokusi, yang mengacu pada tindakan seperti meminta, menyangkal, dan memerintah. Jenis terakhir dari tindak tutur adalah perlokusi, yang mengacu pada pengaruh pada pendengar dan reaksi mereka.

Tuturan adalah bentuk komunikasi manusia yang diekspresikan melalui ujaran (Searle 126) seperti memerintah, meminta, menuntut, menegaskan, mengucapkan selamat, dan menjelaskan. Isi ujaran dapat berbeda dari tindakan ilokusi yang dimaksudkan. Chair dan Leonie (50) berpendapat bahwa tindak tutur merupakan fenomena individual dan psikologis, dan keberlangsungannya ditentukan oleh kemampuan linguistik penutur untuk menghadapi situasi tertentu. Tanggapan terhadap suatu tindak tutur berkaitan dengan tujuan di balik ujaran tersebut. Dengan demikian, tindak tutur adalah kegiatan yang melibatkan mengatakan sesuatu, dan terkait erat dengan konteks di mana tindak tutur itu terjadi.

2.2 Jenis Tindak Tutur

Tindak tutur adalah tindakan yang dilakukan melalui penggunaan ujaran, Austin (109) mengklasifikasikan tiga tindakan yang saling berkaitan yang membentuk tindak tutur atau tindakan membuat ujaran: (1) tindak lokusi, (2) tindak ilokusi, dan (3) tindak perlokusi. Tindak lokusi adalah tindakan mengucapkan kata-kata, tindak ilokusi adalah tindakan yang dilakukan dengan mengucapkan kata-kata, dan tindak perlokusi adalah efek dari mengucapkan kata-kata terhadap pendengar yang lebih luas. Berikut adalah penjelasan lebih spesifik mengenai ketiga jenis tindak tutur.

2.2.1 Tindak Lokusi (*Locutionary Act*)

Tindak lokusi merupakan hal yang mendasar dalam teori tindak tutur, yang mewakili tindakan dasar untuk menghasilkan bunyi, kata, dan kalimat yang membentuk tuturan yang bermakna. Tindak lokusi adalah tindak tutur yang

menghasilkan ujaran dengan makna dan acuan tertentu atau disebut juga "*the act of saying something*" (Djajasudarma 72). Austin menyatakan bahwa tindak lokusi adalah "*performance of an act of saying something*" atau kata-kata yang diujarkan oleh penutur (94). Tindak lokusi adalah tindakan mengatakan sesuatu dalam arti harfiah.

Austin lebih lanjut membedah tindak lokusi menjadi tiga komponen penting: tindak fonetik, yang melibatkan produksi fisik suara; tindak fatis, yang melibatkan pembentukan suara-suara ini menjadi kata-kata dan kalimat yang sesuai dengan aturan tata bahasa bahasa tertentu; dan tindak retorik, yang mencakup penggunaan kata-kata dan kalimat-kalimat ini untuk menyampaikan makna dan referensi tertentu. Misalnya, ketika seorang pembicara mengucapkan kalimat, "*The cat is on the mat,*" mereka melakukan tindakan fonetik dengan mengartikulasikan bunyi-bunyi individual /ðə/ /kæt/ /ɪz/ /ɒn/ /ðə/ /mæt/, tindakan fatis dengan mengorganisasikan bunyi-bunyi ini menjadi kalimat yang benar secara tata bahasa, dan tindakan retorik dengan menggunakan kalimat tersebut untuk merujuk pada keadaan tertentu, yaitu kucing yang berada di atas tikar. Proses ini menyoroti sifat komunikasi yang memiliki banyak segi, di mana tindakan literal dalam berbicara membentuk fondasi di mana lapisan interpretatif dan fungsional lebih lanjut, seperti tindakan ilokusi dan perlokusi dibangun.

Dengan demikian, konsep tindak lokusi menggarisbawahi struktur komunikasi verbal yang rumit, yang mengilustrasikan bagaimana tindakan memproduksi ujaran merupakan pendahulu yang penting untuk memahami implikasi dan dampak yang lebih luas.

2.2.2 Tindak Ilokusi (*Illocutionary Act*)

Tindak ilokusi adalah jenis tindak tutur yang memiliki tujuan tertentu dari penutur. Tindak ilokusi mengacu pada tindakan apa pun yang terjadi ketika seseorang berbicara (Austin 102). Searle (354-358) mengklasifikasikan tindak ilokusi ke dalam lima kategori: asertif, direktif, komisif, ekspresif, dan deklaratif. Menurut Searle, kategori-kategori ini menggambarkan bagaimana bahasa dapat berfungsi untuk melakukan berbagai tindakan lebih dari sekadar komunikasi (22).

Tindak ilokusi asertif adalah tindak tutur di mana pembicara berkomitmen pada kebenaran proposisi yang diungkapkan (Searle 354). Fungsi utama asertif adalah untuk menyampaikan informasi tentang dunia. Jenis tindak tutur ini meliputi menyatakan, mengklaim, menggambarkan, menegaskan, menyangkal, dan melaporkan. Ketika seorang pembicara membuat pernyataan asertif, mereka menyampaikan sebuah proposisi sebagai cerminan dari keadaan yang sebenarnya. Misalnya, ketika seseorang berkata, "*The sky is blue,*" mereka menyatakan sebuah fakta tentang dunia yang mereka yakini benar.

Tindak ilokusi direktif adalah upaya pembicara untuk membuat pendengar melakukan sesuatu (Searle 355). Searle membagi jenis ini mencakup permintaan, perintah, saran, dan nasihat (356). Karakteristik utama dari tindak tutur direktif adalah bahwa tindak tutur ini merupakan upaya untuk memengaruhi perilaku pendengar. Ketika seorang pembicara mengeluarkan perintah, mereka mencoba membuat pendengar melakukan tindakan tertentu. Misalnya, "*Could you pass the salt?*" adalah permintaan yang bertujuan agar pendengar memberikan garam.

Tindak ilokusi komisif mengikat pembicara untuk melakukan tindakan di

masa depan (Searle 356). Kategori ini mencakup janji, penolakan, penawaran, dan ancaman. Fitur penting dari komisif adalah niat pembicara untuk melakukan tindakan yang disebutkan dalam konten proposisional. Ketika seorang pembicara membuat ujaran komisif, mereka mengambil tanggung jawab untuk melakukan tindakan di masa depan. Misalnya, mengatakan "*I will finish the project by Friday*" adalah sebuah komitmen untuk menyelesaikan tugas dalam jangka waktu yang ditentukan.

Tindak ilokusi ekspresif menyampaikan kondisi psikologis atau sikap pembicara terhadap situasi atau proposisi tertentu (Searle 356). Jenis ini termasuk meminta maaf, mengucapkan selamat, berbelasungkawa, dan berterima kasih. Fungsi ekspresif adalah untuk mengekspresikan perasaan dan sikap pembicara (357). Saat membuat ujaran ekspresif, pembicara berbagi reaksi emosional mereka terhadap suatu keadaan. Misalnya, mengucapkan "*I'm sorry for your loss*" mengekspresikan simpati dan kesedihan terhadap seseorang yang sedang berduka.

Tindak ilokusi deklaratif membawa perubahan pada dunia luar dengan tindakan membuat ujaran (Searle 358). Ini termasuk deklarasi, pernyataan, dan vonis, di mana pembicara memiliki otoritas atau kekuasaan untuk memberlakukan perubahan. Deklarasi menciptakan realitas baru atau mengubah realitas yang sudah ada. Misalnya, ketika seorang hakim mengatakan, "*I hereby pronounce you husband and wife,*" tindakan mengucapkan kata-kata tersebut melaksanakan pernikahan. Keberhasilan pelaksanaan tindak tutur bergantung pada otoritas pembicara dan konteks pengucapannya.

2.2.3 Tindak Perlokusi (*Perlocutionary Act*)

Tindak perlokusi berkaitan dengan efek atau reaksi yang ditimbulkan oleh sebuah ujaran terhadap pendengar, yang mencakup tindakan, perasaan, atau pemikiran yang ditimbulkan oleh tindak tutur tersebut. Austin mendefinisikan tindak perlokusi sebagai efek yang dicapai dengan mengatakan sesuatu, yang mungkin tidak sesuai dengan yang dimaksudkan oleh pembicara, namun tetap ditimbulkan oleh reaksi pendengar terhadap ujaran pembicara (109). Tindak perlokusi berfokus pada apa yang dihasilkan atau dicapai dengan mengatakan sesuatu, yang dapat mencakup membujuk, meyakinkan, menghalangi, atau menginspirasi pendengar (Austin 101).

Tindak perlokusi mengacu pada dampak yang muncul setelah sebuah ujaran diucapkan oleh pembicara. Dengan kata lain, tindak tutur perlokusi adalah efek yang ditimbulkan oleh sebuah tindak tutur terhadap pendengar (Surastina 180). Dengan membuat pernyataan (tindak ilokusi), pembicara dapat meyakinkan atau membujuk pendengarnya (efek perlokusi). Efek perlokusi dapat dicapai dengan sengaja, seperti ketika pendengar dibujuk untuk bertindak karena diminta, atau secara tidak sengaja, seperti ketika pendengar menjadi jengkel tanpa disengaja oleh pembicara (Searle & Vanderveken 119).

Sebagai contoh, jika seseorang berkata, "*There's a snake in the garden,*" tindak lokusi melibatkan produksi suara dan penyusunan kalimat, tindak ilokusi mungkin memberi tahu atau memperingatkan pendengar, dan tindak perlokusi adalah dampak yang ditimbulkan pada pendengar-mungkin membuat mereka merasa takut, mendorong mereka untuk melarikan diri, atau membuat mereka

berhati-hati. Hal ini menggambarkan bagaimana tindakan perlokusi merangkum efek dari kata-kata yang diucapkan, menyoroti peran penting yang dimainkan oleh konteks dan penerimaan pendengar dalam komunikasi.

Dengan demikian, tindak perlokusi menunjukkan bagaimana ucapan dapat memengaruhi dan membentuk perilaku dan emosi orang lain, yang mencerminkan implikasi yang lebih luas dari upaya komunikatif pembicara.

2.3 Tindak Ilokusi Komisif

Searle mendefinisikan tindakan komisif sebagai tindakan di mana pembicara mengikatkan diri mereka sendiri untuk melakukan suatu tindakan, sehingga menciptakan suatu kewajiban (62). Kategori ini mencakup janji, ancaman, penerimaan, penolakan, dan penawaran. Inti dari tindakan komisif adalah bahwa tindakan ini melibatkan pembicara yang berusaha membuat dunia sesuai dengan isi proposisional dari ucapan mereka. Searle dan Vanderveken menguraikan konsep ini dengan menekankan bahwa kekuatan komitmen dapat bervariasi tergantung pada konteks dan kekuatan ilokusi spesifik dari tindakan tersebut (Searle dan Vanderveken, 195). Artinya, mengatakan "*I swear to tell the truth*" di ruang sidang memiliki tingkat komitmen dan potensi konsekuensi yang berbeda dengan mengatakan "*I'll see you tomorrow*" kepada seorang teman.

Oleh karena itu, kekuatan ilokusi dari tindakan komisif bukan hanya tentang janji atau komitmen itu sendiri, tetapi juga tentang kontekstual yang dibawanya. Melalui tindakan ini, penutur membentuk realitas sosial mereka dengan menciptakan harapan dan kewajiban yang harus mereka penuhi, yang mencerminkan interaksi yang kompleks antara bahasa, niat, dan interaksi sosial.

2.3.1 Tipe-tipe Tindak Ilokusi Komisif

Tindak ilokusi komisif adalah jenis tindak tutur di mana pembicara berkomitmen untuk melakukan tindakan di masa depan (Searle 356). Searle dan Vanderveken menyatakan tindak ilokusi komisif mengacu pada tindakan yang dilakukan oleh pembicara (55). Jenis tindak tutur ini biasanya melibatkan janji, ancaman, penerimaan, penolakan, dan penawaran (Searle 54-71), di mana pembicara berkewajiban untuk menindaklanjuti perkataannya.

1. Janji

Janji adalah jenis dasar dari tindak tutur komisif di mana pembicara berkomitmen untuk melakukan tindakan di masa depan yang bermanfaat bagi pendengar. Dalam membuat janji, pembicara menciptakan kewajiban untuk memenuhi tindakan yang ditentukan. Berjanji adalah jenis tindak tutur komisif yang memiliki karakteristik yang tidak biasa dibandingkan dengan jenis lainnya. Tindakan berjanji dilakukan secara khusus agar pendengar melakukan sesuatu demi keuntungan pendengar, dan melibatkan kewajiban yang meningkatkan komitmen pembicara (Searle & Vanderveken 39).

Misalnya, ketika seseorang berkata, "*I promise to help you move this weekend,*" mereka tidak hanya mengekspresikan niat tetapi juga mengikatkan diri untuk membantu pendengar selama akhir pekan. Komitmen untuk melakukan tindakan di masa depan ini adalah fitur utama dari janji, karena menciptakan harapan pada pendengar bahwa pembicara akan menindaklanjuti perkataannya.

2. Ancaman

Ancaman, tidak seperti janji, melibatkan komitmen untuk melakukan tindakan di masa depan yang dianggap berbahaya atau tidak diinginkan oleh pendengar (Searle & Vanderveken 39). Dalam membuat ancaman, pembicara mengikat diri mereka sendiri untuk melakukan konsekuensi negatif jika kondisi tertentu terpenuhi atau tidak terpenuhi. Tidak adanya kewajiban terdeteksi dalam tindakan ini, sehingga dianggap berdiri sendiri. Mengancam memiliki makna yang beragam jika dibandingkan dengan tindak tutur, yaitu hanya dapat dilakukan dengan membuat isyarat yang mengancam seseorang.

Misalnya, "*If you don't pay back the money, I will take legal action,*" adalah sebuah ancaman di mana pembicara berkomitmen untuk memulai proses hukum jika pendengar tidak membayar utang. Ancaman memanfaatkan komitmen pembicara untuk melakukan tindakan yang merugikan untuk memengaruhi perilaku pendengar, menciptakan kewajiban melalui potensi hasil yang negatif.

3. Penerimaan

Penerimaan didefinisikan sebagai reaksi terhadap apa yang dikatakan atau dijanjikan oleh pembicara. Penerimaan komisif berarti bahwa akseptor mengizinkan pembicara untuk memenuhi komitmennya (Searle & Vanderveken, 39). Dalam hal penerimaan komisif, diasumsikan bahwa hal tersebut tidak baik untuk pembicara karena apa yang telah ditawarkan oleh pembicara untuk dilakukan dan tanggung jawab serta kewajibannya harus diterima oleh penerimanya.

Misalnya, ketika seseorang berkata, "*I accept the position and will start next Monday,*" mereka tidak hanya menyetujui tawaran pekerjaan tersebut, tetapi juga berkomitmen untuk mulai bekerja pada tanggal yang ditentukan. Penerimaan mengikat pembicara pada ketentuan perjanjian, membangun pemahaman bersama dan harapan bahwa pembicara akan memenuhi komitmen mereka seperti yang telah disepakati.

4. Penolakan

Penolakan adalah kebalikan dari penerimaan. Penolakan melibatkan penolakan terhadap suatu tawaran atau usulan, dan dengan melakukan hal tersebut, pembicara berkomitmen untuk tidak melakukan tindakan yang disarankan. Searle dan Vanderveken berpendapat bahwa menolak adalah kontradiksi ilokusi yang muncul ketika sebuah ujaran yang seharusnya diterima dilakukan dalam konteks di mana pembicara mengandaikan penolakan (39). Oleh karena itu, kontradiksi ilokusi penerimaan adalah penolakan. Ketika diberi pilihan untuk menerima atau menolak, pilihan yang terakhir memiliki persyaratan persiapan tambahan.

Misalnya, dengan mengatakan, "*I won't be able to attend the meeting tomorrow,*" adalah penolakan yang membuat pembicara berkomitmen untuk tidak menghadiri rapat. Penolakan menciptakan kewajiban untuk tidak melakukan tindakan yang diusulkan, menetapkan ekspektasi yang jelas bahwa pembicara tidak akan berpartisipasi, yang membantu memperjelas keterlibatan sosial dan profesional.

5. Penawaran

Tindakan menawarkan berbeda dengan tindak tutur komisif lainnya dan dianggap sebagai ilokusi bersyarat dari tindak komisif. Penawaran didefinisikan sebagai janji yang mengikat hanya jika diterima oleh pendengar (Searle & Vanderveken 39). Oleh karena itu, bentuk penawaran hanya mengikat ketika diterima. Seseorang dapat menerima sebuah penawaran jika penawaran tersebut dibuat dan belum ditarik.

Contoh penawaran adalah, "*I can drive you to the airport if you need a ride,*" di mana pembicara mengikatkan diri untuk menyediakan transportasi jika pendengar setuju. Penawaran menciptakan kewajiban bersyarat berdasarkan penerimaan pendengar, membangun kerangka kerja di mana pembicara siap untuk bertindak bergantung pada reaksi pendengar.

2.4 Konteks Situasi

Dalam komunikasi, konteks situasi merupakan faktor penting dalam menafsirkan suatu ucapan atau kalimat. Konteks situasi adalah konsep dalam pragmatik, cabang linguistik yang mempelajari pengaruh konteks terhadap interpretasi makna (Leech 13). Leech menekankan pentingnya konteks situasi dalam memahami fungsi bahasa dalam interaksi (15). Menurut Leech, konteks situasi meliputi lingkungan percakapan, termasuk partisipan, latar belakang, serta tujuan tuturan (15). Konteks ini mendukung penafsiran makna yang lebih dalam dari sekadar makna harfiah ujaran.

1. Partisipan

Partisipan mengacu pada individu yang mengambil bagian dalam percakapan, baik sebagai pembicara maupun pendengar, termasuk peran, hubungan, dan identitas sosial mereka (Leech 13). Cara orang berbicara dapat sangat beraneka ragam, tergantung pada siapa yang berpartisipasi dalam percakapan. Leech menekankan bahwa peran sosial dan hubungan para peserta menentukan tingkat formalitas, pilihan kata, nada, dan keseluruhan struktur komunikasi.

Sebagai contoh, ketika berkomunikasi dengan seseorang yang memiliki status atau otoritas yang lebih tinggi, orang cenderung menggunakan bahasa yang lebih formal dan sopan untuk menunjukkan rasa hormat. Sebaliknya, ketika berinteraksi dengan teman sebaya atau teman dekat, bahasa yang digunakan sering kali lebih santai dan informal, yang mencerminkan hubungan yang lebih pribadi dan akrab.

2. Latar

Latar mengacu pada konteks fisik dan sosial di mana komunikasi berlangsung, termasuk lokasi, waktu, dan topik percakapan (Leech 13). Menurut Leech, latar berfungsi sebagai latar belakang yang menentukan perilaku linguistik yang sesuai (13). Latar memberikan isyarat kepada para partisipan tentang bagaimana menyusun komunikasi mereka, mulai dari pilihan kosakata hingga tingkat formalitas dan nada interaksi. Memahami latar memungkinkan interpretasi yang lebih akurat tentang makna di balik kata-kata, karena mengontekstualisasikan

percakapan dalam lingkungan tertentu yang memengaruhi apa yang dikatakan dan bagaimana cara mengatakannya.

Misalnya, percakapan yang terjadi di lingkungan formal seperti ruang sidang, kantor, atau konferensi akademis cenderung membutuhkan bahasa yang lebih terstruktur dan formal. Partisipan diharapkan untuk mematuhi norma-norma bahasa tertentu yang mencerminkan keseriusan dan kesopanan lingkungan. Dalam situasi seperti ini, pilihan kata lebih disengaja, nada bicara sering kali terkendali, dan komunikasi non-verbal diminimalkan untuk menjaga suasana profesional.

3. Tujuan

Tujuan komunikasi adalah kekuatan pendorong yang mengarahkan seluruh interaksi. Menurut Leech, memahami maksud pembicara sangat penting untuk menafsirkan makna suatu ujaran secara akurat (13). Tujuan komunikatif yang berbeda menghasilkan strategi linguistik yang berbeda pula. Misalnya, ketika tujuannya adalah untuk memberi informasi, pembicara biasanya menggunakan bahasa yang jelas dan ringkas yang bertujuan untuk menyampaikan fakta atau informasi secara langsung. Struktur komunikasinya sering kali bersifat logis, dirancang untuk memastikan bahwa pendengar dapat dengan mudah mengikuti dan memahami pesan.

Sebaliknya, jika tujuannya adalah untuk membujuk, pembicara dapat menggunakan perangkat retorika, bahasa emosional, dan pengulangan yang strategis untuk memengaruhi sikap atau tindakan pendengar. Struktur bahasa persuasif sering kali lebih kompleks, dengan pembicara mengatur argumen mereka untuk membangun kasus yang menarik. Nada bicara dapat bervariasi dari yang

penuh semangat hingga logis, tergantung pada konteks dan pendengarnya.

Jika tujuannya adalah untuk menghibur, pembicara dapat menggunakan humor, deskripsi yang jelas, dan bahasa yang kreatif. Fokusnya di sini adalah melibatkan imajinasi atau emosi pendengar, dan strukturnya mungkin lebih cair, memungkinkan kreativitas dan ekspresif. Konten sering kali dibentuk untuk memaksimalkan nilai hiburan, baik melalui cerita, lelucon, atau bakat dramatis.

Selain itu, dalam situasi di mana tujuannya adalah untuk meminta sesuatu, pembicara biasanya menggunakan bahasa yang sopan, lindung nilai, dan tidak langsung untuk mengurangi pemaksaan pada pendengar. Strukturnya mungkin melibatkan pernyataan atau pertanyaan bersyarat, dan nadanya biasanya penuh hormat dan penuh pertimbangan, yang mencerminkan dinamika sosial dari permintaan tersebut.

2.5 Manipulasi

Manipulasi adalah strategi komunikatif yang bertujuan untuk memengaruhi pikiran, emosi, dan perilaku orang tanpa disadari. Manipulasi dalam komunikasi melibatkan pembicara yang memberikan pengaruh kepada pendengar melalui ujaran untuk mencapai tujuan tertentu (Akopova 105). Van Dijk menyoroti bahwa manipulasi melibatkan pelaksanaan pengendalian terhadap orang lain, biasanya bertentangan dengan kehendak atau kepentingan terbaik mereka (362). Manipulasi dalam tindak tutur bertujuan untuk memengaruhi persepsi, emosi, dan perilaku pendengar (Akopova 105). Pengaruh terselubung ini dicapai melalui penggunaan bahasa, gerak tubuh, dan alat komunikatif lainnya yang disengaja dan strategis. Manipulasi sering kali mengeksploitasi kelemahan psikologis dan sosial dari

targetnya, sehingga mencapai tujuan manipulator dan membuat target tidak menyadari maksud sebenarnya di balik komunikasi tersebut (Akopova 45).

Akopova mengklasifikasikan manipulasi ke dalam beberapa jenis: evaluatif, emosional, dan rasional, berdasarkan maksud pembicara dan reaksi pendengar (106). Setiap jenis menargetkan aspek yang berbeda dari pengetahuan dan perilaku manusia, menggunakan teknik khusus untuk memengaruhi persepsi, perasaan, dan proses penalaran pendengar. Manipulasi evaluatif melibatkan perubahan persepsi pendengar terhadap subjek atau objek tertentu. Manipulasi emosional bertujuan untuk membangkitkan reaksi emosional tertentu pada pendengar. Manipulasi rasional berfokus pada memengaruhi proses kognitif pendengar melalui penalaran logis.

Jenis-jenis manipulasi ini sering kali digunakan dalam kombinasi untuk memaksimalkan dampaknya. Misalnya, sebuah pidato politik dapat menggunakan manipulasi evaluatif untuk memuji kebijakan pembicara, manipulasi emosional untuk membangkitkan rasa takut terhadap kebijakan lawan, dan manipulasi rasional untuk menyajikan statistik yang mendukung argumen pembicara. Keefektifan manipulasi bergantung pada bagaimana pendengar bereaksi pada taktik persuasif pembicara.

1. Manipulasi Evaluatif

Manipulasi evaluatif adalah bentuk manipulasi bahasa yang bertujuan untuk mengarahkan atau membingkai ulang persepsi, penilaian, atau evaluasi pendengar agar sesuai dengan agenda atau keinginan pembicara (Akopova 60). Dalam manipulasi ini, pembicara secara halus memengaruhi cara pendengar memahami

dan menilai suatu konsep, ide, atau entitas dengan menyajikan informasi secara terpilih atau melalui penggunaan bahasa yang persuasif. Efek dari manipulasi evaluatif ini sering kali adalah perubahan yang mendalam dalam pandangan atau sikap pendengar, yang dapat berdampak pada keputusan dan tindakan mereka di masa mendatang. Dengan demikian, manipulasi evaluatif tidak hanya memengaruhi apa yang dipikirkan oleh pendengar, tetapi juga bagaimana mereka memproses dan menilai informasi yang mereka terima. Manipulasi evaluatif ini sering kali melibatkan penggunaan bahasa yang memanfaatkan kekuasaan untuk membentuk makna dan memengaruhi pandangan tanpa terlihat secara langsung (Fairclough 75).

Contoh untuk manipulasi evaluatif adalah kampanye pemasaran yang menggambarkan produk tertentu sebagai simbol kemewahan dan status, yang bertujuan untuk mengubah persepsi konsumen terhadap produk dan mengasosiasikannya dengan nilai dan gengsi yang tinggi.

2. Manipulasi Emosional

Manipulasi emosional adalah bentuk manipulasi bahasa yang bertujuan untuk membentuk reaksi emosional pendengar melalui komunikasi pembicara. Tujuannya adalah untuk mendapatkan reaksi emosional dari pendengar, seperti empati, simpati, ketakutan, atau kegembiraan, untuk memengaruhi sikap atau perilaku mereka (Akopova 61). Manipulasi emosional bergantung pada pemicu reaksi emosional pada pendengar yang dapat mengarah pada perubahan perilaku, pengambilan keputusan, atau persepsi berdasarkan isyarat emosional yang diberikan oleh pembicara. Manipulasi ini sering kali digunakan dalam wacana publik dan media untuk memengaruhi opini publik dan membentuk sikap sosial, di

mana emosi menjadi alat untuk memperkuat atau melemahkan argumen tertentu (Fairclough 72).

Contoh manipulasi emosional, pertimbangkan iklan amal yang menampilkan gambar yang menyayat hati dan kisah-kisah penderitaan untuk membangkitkan perasaan empati dan belas kasihan pada pemirsa, yang pada akhirnya mendorong mereka untuk menyumbang atau mendukung tujuan tersebut secara emosional.

3. Manipulasi Rasional

Manipulasi rasional adalah bentuk manipulasi bahasa yang berfokus pada pemanfaatan logika, alasan, dan argumen yang tampaknya rasional untuk memengaruhi pandangan atau keputusan pendengar atau pembaca. Dalam manipulasi ini, pembicara atau penulis menggunakan argumen yang terlihat masuk akal atau berbasis data, namun sebenarnya dirancang untuk menyesatkan atau membingkai ulang interpretasi pendengar agar sesuai dengan kepentingan mereka. Tujuan utama dari manipulasi rasional adalah untuk menciptakan kesan bahwa keputusan yang diambil didasarkan pada pemikiran logis dan fakta, padahal sebenarnya pendengar sedang diarahkan untuk menerima pandangan atau tindakan tertentu yang mungkin tidak sepenuhnya objektif (Akopova 61).

Contoh manipulasi rasional sering kali digunakan dalam wacana politik dan media untuk memengaruhi opini publik, di mana argumen yang tampaknya rasional dipresentasikan dengan cara menyimpang, sehingga pendengar merasa seolah-olah mereka membuat keputusan yang benar berdasarkan logika, padahal mereka sedang dimanipulasi (Van Dijk 367).