



UNIVERSITAS INDONESIA

**ARGUMEN DALAM CERAMAH MOTIVASI MARIO TEGUH
“GOLDEN WAYS”**

TESIS

Oleh

NURUSYIFA

NIM. 0806481053

FAKULTAS ILMU PENGETAHUAN BUDAYA

PROGRAM STUDI LINGUISTIK

DEPOK

JANUARI 2011



UNIVERSITAS INDONESIA

**ARGUMEN DALAM CERAMAH MOTIVASI MARIO TEGUH
“GOLDEN WAYS”**

TESIS

**Yang Diajukan untuk Melengkapi Persyaratan Perolehan Gelar
Magister Humaniora pada Program Studi Linguistik**

Oleh

NURUSYIFA

0806481053

FAKULTAS ILMU PENGETAHUAN BUDAYA

PROGRAM STUDI LINGUISTIK

DEPOK

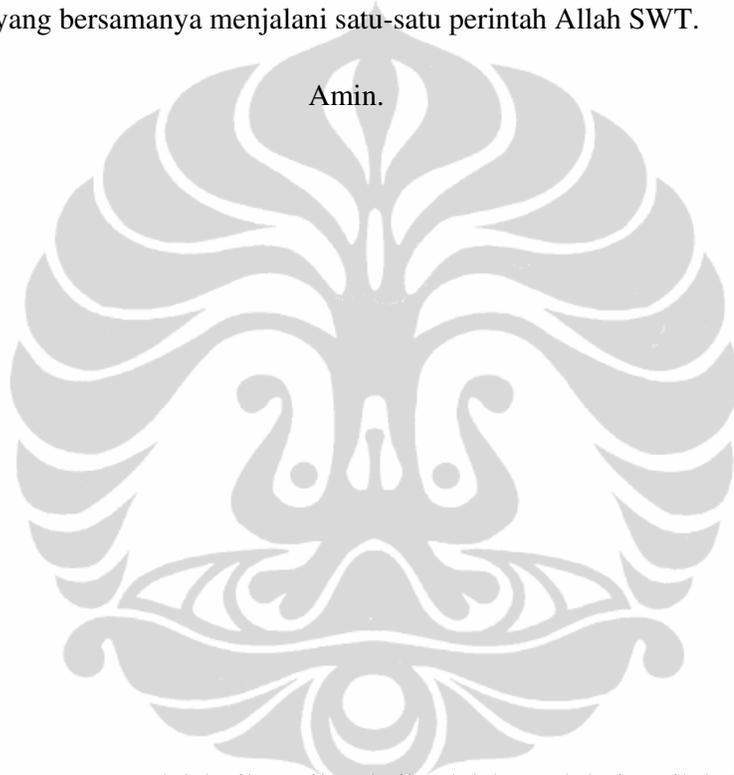
JANUARI 2011

PERSEMBAHAN

Tesis ini kupersembahkan untuk :

Semua yang terang-terangan mencintaiku, kedua orang tuaku, Omku nan baik, para guruku, keluarga, serta sahabat yang selalu memberi dukungan dan doa padaku, juga untuk dia teman hidupku yang belum kutahu nama dan rupanya, yang bersamanya menjalani satu-satu perintah Allah SWT.

Amin.



Pesan utamanya adalah sikap-sikap baik adalah awal dari nasib baik
Walau demi itu kita harus belajar merelakan air mata
Sungguh Allah tak punya kepentingan lain kecuali memuliakan hambaNya.
“Sesungguhnya rahmat Allah amat dekat kepada orang-orang baik”

(Qs, Al-Araf:56)

Percayalah, sulit tidak akan selamanya, pasti berganti.

SURAT PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

Saya yang bertanda tangan di bawah ini dengan sebenarnya menyatakan bahwa tesis ini saya susun tanpa tindakan plagiarisme sesuai dengan peraturan yang berlaku di Universitas Indonesia.

Jika di kemudian hari ternyata saya melakukan tindakan Plagiarisme, saya akan bertanggung jawab sepenuhnya dan menerima sanksi yang dijatuhkan oleh Universitas Indonesia kepada saya.

Jakarta, 10 Januari 2011



Nurusyifa

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

**Tesis ini adalah hasil karya saya sendiri,
dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk
telah saya nyatakan dengan benar.**



Nama : Nurusyifa

NPM : 0806481053

Tanda Tangan :.....

Tanggal: 10 Januari 2011

HALAMAN PENGESAHAN

Tesis ini diajukan oleh :

Nama : Nurusyifa
NPM : 0806481053
Program Studi : Linguistik
Judul Tesis : Argumen dalam Ceramah Motivasi Mario Teguh “Golden Ways”

Ini telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Magister Humaniora pada Program Studi Linguistik, Fakultas Ilmu Pengetahuan Budaya, Universitas Indonesia

DEWAN PENGUJI

Pembimbing : Dr. FX Rahyono

()

Penguji : Dr. Risnowati Martin

()

Penguji : Frans Asisi Datang, S.S., M.Hum

()

Ditetapkan di : Depok

tanggal : Jakarta, 10 Januari 2011

oleh

Dekan

Fakultas Ilmu Pengetahuan Budaya

Universitas Indonesia



Dr. Bambang Wibawarta

NIP.196510231990031002

KATA PENGANTAR

Hanya *Alhamdulillah*, kata yang pantas untuk mengawali tulisan ini. Segala Puji hanya bagi Allah SWT yang telah memberi pertolongan dan kasih sayangNya, sehingga penulis dengan segala upaya dapat menyelesaikan tesis ini. Karya tulis ini merupakan salah satu syarat untuk memperoleh gelar Magister Humaniora pada Program Studi Linguistik, Universitas Indonesia.

Penelitian ini merupakan penelitian awal mengenai argumen dalam wacana persuasif. Berawal dari keterpesonaan pada kemampuan retorika seorang motivator di acara televisi, hal tersebut mengilhami penulis untuk menjadikannya objek penelitian. Dengan menjadikan ceramah Mario Teguh “Golden Ways” sebagai objek penelitian, banyak hal berguna yang didapat peneliti, terutama saat mentranskrip dan saat menganalisisnya. Bersentuhan langsung dengan data yang berisi kata-kata bijak membuat penulis merasa semua kata-kata itu seakan ada khusus untuk penulis terutama ketika menghadapi saat sulit. Walaupun penulis sangat menyadari ketidaksempurnaan dalam tesis ini, penulis berharap apa yang diuraikan di dalamnya dapat memberi wawasan serta motivasi kepada siapa pun yang berkesempatan membacanya. Semoga.

Dalam proses penulisan penulis mendapat banyak bantuan dari berbagai pihak. Dalam kesempatan ini terima kasih sebesar-besarnya penulis sampaikan kepada:

1. Dr. FX Rahyono sebagai pembimbing yang dengan penuh kesabaran dan kebijaksanaan telah banyak memberi kontribusi dan motivasi selama perkuliahan dan penulisan tesis ini.
2. Dr. Risnowati Martin dan Frans Asisi Datang, S.S., M.Hum sebagai penguji yang memberi kritik dan saran yang sangat membangun dalam tesis ini.
3. Kepada para dosen Linguistik FIB UI yang telah mengajak saya berwisata di dunia fonem, leksikon, frasa, klausa, wacana, hingga seluruh tanda dalam semesta. Mereka adalah Umar Muslim, Ph. D (selaku Ketua Jurusan Program Studi Linguistik FIB UI); Sri Munawarah, S.S., M.Hum (selaku penasehat akademik); Prof. Dr. Harimurti Kridalaksana; Prof. Dr. Benny H. Hoed;

Prof. Dr. Hermina Sutami; Prof. Dr. Njaju Jenny Malik, Dr. Felicia N Uturodewo; Dr. Untung Yuwono; Tommy Christomy Ph.D; Dr. Lilie Suratminto; Dr. Myrna laksman; Dr. Setiawati Darmojuwono; Dr. Thoyib I. M; dan Dr. Lucy R. Montolalu, yang telah memberikan pengetahuan dan semangat kepada penulis selama masa perkuliahan dan penyelesaian tesis ini.

4. Prof. Dr. H. Achmad H.P; Drs. Abdul Chaer; dan Drs. Sam Muchtar Chaniago, M.Si, mereka merupakan sumber inspirasi selama menempuh pendidikan di UI. Dosen Universitas pertamaku, Universitas Negeri Jakarta, yang dengan penuh keikhlasan selalu membantu, mendoakan dan memotivasi penulis selama masa perkuliahan baik di S1 dan S2 dan penyelesaian tesis ini
5. Ucapan terima kasih tiada terkira kepada kedua orang tuaku tercinta (Bapak dan Mama) yang tak pernah berhenti mencintaiku dan pastinya selalu mendoakan yang terbaik untukku. Kepada keluargaku tersayang: Ka Yayang, Ka Ujat, Bang Caca, Ka Yuyun dan Mifta, juga tak lupa ketiga ponakanku Alza, Amar, dan Diana yang selalu memberi motivasi dan kebersamaan yang sangat berharga selama ini.
6. Kepada Drs. Suriadi M.M, Omku yang baik yang selalu memberi doa, kasih sayang, dan perhatiannya selama ini.
7. Teman-teman S2 linguistik angkatan 2008, yaitu Mba Wiwin, Fitri, Teh Riri, Mba Lisa, Maftu, Mba Diana, Mba Ais, Mba Azi, Mba Hana, dan Ika yang telah memberikan kebersamaan dalam mencari ilmu.
8. Serta seluruh pihak yang tak dapat saya sebut satu per satu yang telah memberikan motivasi dan doa selama ini. Segala bentuk bantuan semoga dibalas dengan kebaikan yang lebih oleh Allah SWT. Sungguh malaikat tak pernah salah mencatat dan Allah Maha Adil timbangan-Nya.

Penulis menyadari kekurangan yang terdapat dalam tesis ini, baik dari segi isi maupun penyajiannya. Penulis berharap, tesis ini dapat bermanfaat bagi perkembangan ilmu pada umumnya.

Depok, 10 Januari 2011

Salam super,

Nurusyifa

**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai sivitas akademik Universitas Indonesia, saya yang bertanda tangan di bawah

ini:

Nama : Nurusyifa
NPM : 0806481053
Program Studi : Linguistik
Fakultas : Fakultas Ilmu Pengetahuan Budaya
Jenis karya : Tesis

demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Indonesia **Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*)** atas karya ilmiah saya yang berjudul :

Argumen dalam Ceramah Motivasi Mario Teguh “Golden Ways”

beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Indonesia berhak menyimpan, mengalihmedia/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan memublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di: Depok

Pada tanggal: 10 Januari 2011

Yang menyatakan



(Nurusyifa)

ABSTRAK

Nama : Nurusyifa

Program Studi: Linguistik

Judul : Argumen dalam Ceramah Motivasi Mario Teguh “Golden Ways”

Sebagai sebuah wacana persuasi, ceramah motivasi Mario Teguh “Golden Ways” mengandung persuasi yang ingin disampaikan. Persuasi tersebut berupa pernyataan yang didukung oleh pernyataan pendukung lainnya agar persuasi yang disampaikan dapat diterima. Kesatuan pernyataan-pernyataan itulah yang disebut argumen, yang merupakan bagian dari persuasif. Penelitian ini bertujuan menemukan unsur argumen, pola argumen, teknik argumen, serta pemarkah linguistik dari unsur argumen dan teknik argumen dalam ceramah “Golden Ways”. Tema yang dipilih sebagai data, yaitu 1) “Superfriendship”, 2) “Happiness Starts from Home”, 3) “Wanitaaku Pemuliaku”, dan 4) “Guru Penumbuh Bangsa”. Data diambil dari laman *Youtube*. Penelitian ini bersifat kualitatif deskriptif. Penelitian ini menggunakan teori Toulmin untuk membedah unsur argumen. Toulmin mengungkapkan ada enam unsur argumen yaitu *Claim, Ground, Warrant, Backing, Qualifier, dan Possible*. Sementara itu, penelitian ini juga menggunakan pendapat Renkema untuk menemukan teknik argumen. Renkema menyatakan ada empat teknik yang dapat digunakan untuk membangun sebuah argumen, yaitu (1) memberikan penjelasan; (2) membuat analogi; (3) memberikan contoh; dan (4) menyebutkan sumber otoritatif. Hasil penelitian menunjukkan ada empat unsur argumen dalam ceramah “Golden Ways”, yaitu *claim, ground, warrant, backing*, sedangkan teknik argumen, yakni teknik menggunakan contoh, teknik menjelaskan, dan teknik analogi. Unsur argumen, teknik argumen, dan pemarkah linguistik baik yang ditemukan atau tidak memberikan gambaran kekhasan Mario Teguh sebagai seorang motivator.

Kata kunci:

Persuasi, ceramah, motivasi, argumen, argumen Toulmin, teknik argumen.

ABSTRACT

Name : Nurusyifa

Study Program: Linguistic

Title : Argument in The 'Golden Ways' Motivational Speech by Mario Teguh.

As a persuasion discourse, 'Golden Ways' motivational speech by Mario Teguh contains persuasion wanted to be conveyed. Persuasion is a statement supported by other supporting statements for persuasion delivered to be acceptable. Unity of the statements so-called an argument, is part of persuasion. This study aims to find the element of the argument, the pattern of the argument, argument techniques, and linguistic markers in "Golden Ways". The theme chosen as the data are 'Superfriendship', 'Happiness Starts from Home', 'Wanita Pemuliaku', and 'Guru Penumbuh Bangsa'. Data are taken from Youtube page. This study is a qualitative descriptive research. This study used Toulmin's theory to find the elements of the arguments. According to Toulmin's theory there are six elements of argument namely, that *Claim, Ground, Warrant, Backing, Qualifier, and Possible*. Meanwhile, this study uses Renkema's theory to dissect the argument techniques. Renkema stated four techniques that can be used to build an argument namely, (1) providing explanation, (2) making analogy, (3) providing example, and (4) providing authoritative source,. The results showed there are four elements of the argument in the speeches of 'Golden Ways' by Mario Teguh. Those are *claim, ground, warrant, and backing*. This study also showed there are three techniques of argument used namely, *providing example, providing explanation, and making analogy*. Thus, the elements of argument, the techniques of argument, and linguistic markers whether they are found or not in the 'Golden Ways' speech by Mario Teguh show the uniqueness of Mario Teguh as a motivator.

Key word:

Persuasion, speech, motivational, argument, Toulmin argument, argument technique.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
SURAT PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME.....	ii
LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS.....	iii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
LEMBAR PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH	vii
ABSTRAK.....	viii
ABSTRACT.....	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR GAMBAR DAN BAGAN.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii

BAB 1 PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang	1
1.2 Permasalahan	5
1.3 Tujuan Penelitian	5
1.4 Kerangka konseptual	5
1.5 Metodologi Penelitian	6
1.5.1 Data	6
1.5.2 Tahap Pengumpulan Data	7
1.5.3 Tahap Analisis Data	7
1.5.4 Sistem Penomoran Data	8
1.6 Kemaknawian Penelitian	9

BAB 2 PENELITIAN TERDAHULU DAN LANDASAN TEORETIS

2.1 Penelitian Terdahulu	10
2.2 Landasan Teoretis	11
2.2.1 Wacana Persuasif	12
2.2.2 Argumen	14
2.2.3 Struktur Wacana	19
2.2.4 Kohesi dan Koherensi	25
2.2.5 Argumen dan Proposisi	29

BAB 3 ANALISIS DAN PEMBAHASAN

3.0 Pengantar	31
3.1 Tema “Superfriendship”	31
3.1.1 Unsur Argumen	37
3.1.1.1 <i>Claim</i>	37
3.1.1.2 <i>Ground</i>	41
3.1.1.3 <i>Warrant</i>	43
3.1.1.4 <i>Backing</i>	47
3.1.2 Pola Argumen	50

3.1.3	Teknik Argumen	50
3.2	Tema “Happiness Starts from Home”	54
3.2.1	Unsur Argumen	56
3.2.1.1	<i>Claim</i>	56
3.2.1.2	<i>Ground</i>	58
3.2.1.3	<i>Warrant</i>	60
3.2.1.4	<i>Backing</i>	62
3.2.2	Pola Argumen	66
3.2.3	Teknik Argumen	67
3.3	Tema “Wanitaaku Pemuliaku”	70
3.3.1	Unsur Argumen	71
3.3.1.1	<i>Claim</i>	72
3.3.1.2	<i>Ground</i>	74
3.3.1.3	<i>Warrant</i>	75
3.3.1.4	<i>Backing</i>	77
3.3.2	Pola Argumen	79
3.3.3	Teknik Argumen	80
3.4	Tema “Guru Penumbuh Bangsa”	84
3.4.1	Unsur Argumen	85
3.4.1.1	<i>Claim</i>	85
3.4.1.2	<i>Ground</i>	88
3.4.1.3	<i>Warrant</i>	89
3.4.1.4	<i>Backing</i>	91
3.4.2	Pola Argumen	93
3.4.3	Teknik Argumen	94
3.5	Temuan	96
BAB 4 KESIMPULAN		101
DAFTAR PUSTAKA		106
LAMPIRAN		

DAFTAR GAMBAR DAN BAGAN

Bagan 1.1 Kerangka Konseptual	6
Gambar 1.2 Hubungan Persuasi dan Argumen	13
Gambar 2.2 Segitiga Retorika	15
Bagan 1.2 Unsur Inti Argumen	17
Bagan 2.2 Unsur Argumen Lengkap	18
Bagan 1.3 Hubungan antar <i>ground</i> T1G14-G31	44
Bagan 2.3 Hubungan antar <i>ground</i> T1G2-G35	45
Bagan 3.3 Pola Unsur Argumen “Superfriendship”	50
Bagan 4.3 Hubungan antar <i>ground</i> T2,G7-G8	61
Bagan 5.3 Pola Unsur Argumen “Happiness Starts from Home”	66
Bagan 6.3 Hubungan antar <i>ground</i> T3,G5-G18	76
Bagan 7.3 Pola Unsur Argumen “Wanitaaku Pemuliaku”	80
Bagan 8.3 Hubungan antar <i>ground</i> T4G15	91
Bagan 9.3 Pola Unsur Argumen “Guru Penumbuh Bangsa”	93
Bagan 10.3 Pola Unsur Argumen Ceramah Motivasi Mario Teguh “Golden Ways”	99

DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN 1 Transkrip “Superfriendship”	109
LAMPIRAN 2 Transkrip “Happiness Starts from Home”	116
LAMPIRAN 3 Transkrip “Wanitaku Pemuliaku”	121
LAMPIRAN 4 Transkrip “Guru Penumbuh Bangsa”	126
LAMPIRAN 5 Tabel Unsur Argumen “Superfriendship”	131
LAMPIRAN 6 Tabel Unsur Argumen “Happiness Starts from Home”	135
LAMPIRAN 7 Tabel Unsur Argumen “Wanitaku Pemuliaku”	139
LAMPIRAN 8 Tabel Unsur Argumen “Guru Penumbuh Bangsa”	142
LAMPIRAN 9 Bagan Pola <i>Claim-Ground</i> “Superfriendship”	145
LAMPIRAN 10 Bagan Pola <i>Claim-Ground</i> “Happiness Starts from Home” ...	145
LAMPIRAN 11 Bagan Pola <i>Claim-Ground</i> “Wanitaku Pemuliaku”	146
LAMPIRAN 12 Bagan Pola <i>Claim-Ground</i> “Guru Penumbuh Bangsa”	146

BAB 1

PENDAHULUAN

1. Latar Belakang

Sebagai alat komunikasi, bahasa memiliki berbagai fungsi. Salah satunya adalah fungsi konatif, yaitu untuk mempengaruhi orang lain (Buhler, dalam Renkema, 2004: 60). Melalui fungsi konatif, bahasa digunakan untuk mempengaruhi lawan tutur, seperti memerintah, menasihati, mengundang, mengajak, dan lainnya. Oleh sebab itu, seorang pembicara atau penulis akan memilih kata, istilah, ungkapan, dan kalimat yang dirasakannya dapat secara tepat mewadahi gagasan yang ingin disampaikan agar fungsi tersebut dapat tercapai.

Salah satu bentuk wacana dengan fungsi konatif adalah nasihat. Cara menyampaikan nasihat dapat berupa ceramah. Hal ini dapat dilihat dari salah satu bentuk komunikasi yang disebut ceramah motivasi yang sekarang ini banyak diikuti oleh masyarakat. Tujuan acara seperti ini, yaitu untuk memberi motivasi, inspirasi, dan semangat dalam peningkatan kualitas hubungan dengan orang lain, keluarga, pekerjaan, dan sebagainya. Bentuk acara seperti ini dapat berupa ceramah dari seorang pembicara yang biasa disebut motivator.

Dalam sebuah ceramah motivasi terdapat seorang motivator yang dianggap mampu mempersuasi atau dalam hal ini memotivasi para pesertanya. Ada beberapa motivator yang populer di Indonesia, di antaranya yaitu Mario Teguh, Tung Desem Waringin, Andrie Wongso, Gede Prama, Hermawan Kartajaya, Anand Krisna, dan Ary Ginanjar. Objek dalam penelitian ini hanya dibatasi dalam acara “Golden Ways” dengan seorang motivator yaitu Mario Teguh.

Alasan pemilihan ini adalah karena acara ini termasuk acara yang mendapat rating yang cukup tinggi selama penyiarannya. Hal ini dapat dilihat dari jadwal penayangannya yang ditayangkan di waktu primer. Selain itu, peserta yang hadir dalam acaranya sebagian besar merupakan kaum intelektual yang strata sosialnya multidimensional. Menurut beberapa orang yang diwawancarai penulis,

setelah mendengarkan ceramah ataupun membaca tulisan Mario Teguh kebanyakan mereka sangat kagum dan terinspirasi melakukan tindakan nyata.

Hal itu bukan berarti motivator lain kurang populer. Sebut saja Anand Krisna, juga memiliki acara yang ditayangkan di salah satu stasiun televisi. Hanya saja yang ceramahnya ditayangkan di televisi dan diminati banyak orang, sehingga acara ceramah motivasi tersebut mendapatkan rating yang cukup tinggi untuk saat ini hanya Mario Teguh. Hal ini juga merupakan tanda bahwa Mario Teguh sebagai seorang motivator dikenal masyarakat luas. Motivator lain, misalnya Tung Desem juga terbilang populer dan andal, akan tetapi penampilannya di televisi terbilang jarang. Sasaran dan media yang digunakannya lebih banyak lewat buku atau pelatihan-pelatihan tersendiri.

Melalui penelusuran dalam laman *Google*, didapat informasi mengenai keunggulan acara “Golden Ways”, yaitu acara ini pernah mendapat penghargaan “Acara TV Paling Berkilau” tahun 2009 (periode Januari-Agustus 2009)¹. Selain itu, motivator yang dikenal dengan ”salam super” ini merupakan salah satu tokoh yang dinobatkan sebagai “Tokoh Paling Inspiratif Indonesia” dalam acara salah satu TV swasta.² Bahkan, acara ini mendapat penghargaan MURI karena komunitas penggemarnya adalah yang terbesar di Indonesia yaitu sudah mencapai 2.946.292 orang di tahun 2010 dalam jejaring sosial *Facebook*.³

Yang menarik dari acara seperti ini adalah kemampuan berbicara yang dimiliki oleh sang motivator yang tidak terlepas dari penggunaan retorika persuasif, penggunaan diksi, dan gaya bahasa yang sangat beragam. Selain itu, ia juga menguasai materi yang menarik, menguasai keadaan peserta, memiliki kemampuan menalar, dan lain-lain. Oleh sebab itu, seorang motivator harus dapat merangkai atau "membungkus" pesan menjadi lebih menarik dan enak

¹ <http://pangeran229.wordpress.com/thread/anugerah-bintang-indonesia-2009/> diunduh Maret 2010.

² Kerja sama antara Tv One dengan Kurniaesa Script Agency dan Author Management. *Satu Jam Lebih Dekat dengan 11 Tokoh Paling Inspiratif Indonesia* (Jakarta: Hikmah,2010), hlm 109-128

³ <http://www.facebook.com/pages/Mario-Teguh/52472954880> diunduh September 2010

"dikonsumsi". Seorang motivator harus memiliki gaya perolehan perhatian yang mengesankan, yang dapat diperoleh dengan cara penggunaan bahasa yang jelas, lugas dan tepat. Misalnya dalam ungkapan Mario Teguh berikut ini.

Masalah adalah pembaik atau yang menjadikan kita baik.

Maka sambutlah masalah itu dengan ramah. Karena masalah adalah rahmat yang rasanya tidak kita sukai. Maka orang yang tidak dikasih masalah, ia tidak tumbuh. Jadi orang yang dikasih masalah sedang disuruh untuk tumbuh, walaupun ia tidak suka dari rasanya itu. Jadi mulai sekarang kalau ada masalah, maka ucapkan “Terimakasih Tuhan, karena Engkau telah memberikan kesempatan untuk naik kelas, kalau aku ada salah-salah bereaksi, mohon maaf karena aku tidak suka rasanya. Tapi aku ikhlas menerimanya sebagai cara untuk meningkatkan kelasku” (T3, No. 34)

Dalam ungkapannya di atas, Mario Teguh mengemukakan persuasi yang ingin disampaikannya yaitu “*ikhlaslah dalam menghadapi masalah*”. Untuk mendukung pendapatnya itu, Mario Teguh mengemukakan beberapa alasan bahwa masalah justru merupakan sarana untuk tumbuh. Argumen untuk menguatkan persuasinya itu disampaikan dengan teknik analogi. Misalnya kata “tumbuh”, yang tidak diartikan bertambah tinggi atau besar. Kata “tumbuh” bermakna menjadikan kita lebih bijak dalam memandang sesuatu. Nasihat diungkapkannya dengan bahasa jelas, sangat mengena, dan tidak bertele-tele. Semua itu dengan tujuan untuk mempengaruhi orang lain, mengubah paradigma awal mereka dan melakukan tindakan yang lebih baik dalam menyikapi keadaan seperti itu.

Hal tersebut sesuai dengan pendapat Leanne (2009), seorang penulis mengenai persuasi dalam pidato Obama. Ia mengatakan bahwa persuasi adalah seni mempengaruhi orang untuk melakukan sesuatu dengan menasihati, mendorong, atau meyakinkan mereka. Selain memberi informasi, persuasi juga melibatkan berbagai cara untuk menyampaikan informasi yang meyakinkan pendengar untuk setuju dengan satu perspektif tertentu. Tujuannya adalah untuk mendapatkan jawaban “Ya”, anggukan kepala, atau kilatan di mata pendengar yang mengisyaratkan bahwa seorang pembicara telah mendapatkan persetujuan, lalu pembicara itu pun dianggap telah berhasil dan pendengar telah menerima pendapatnya. Hal demikian juga terjadi dalam ceramah motivasi Mario Teguh

“Golden Ways”. Penulis melakukan pengamatan kepada para penonton sekaligus menjadi penonton acara tersebut, tanpa disadari akan melakukan hal-hal tersebut, yaitu setuju dengan apa yang dikatakannya yang secara eksplisit dapat dilihat dari anggukan kepala atau respon “Oh iya ya, benar juga”.

McCrimmon (1984:86) berpendapat bahwa persuasi berhubungan erat dengan argumen yang merupakan proses mencapai kesimpulan. Salah satu cara untuk mempengaruhi orang lain adalah untuk menunjukkan kepada mereka bagaimana Anda mencapai kesimpulan. Tiga hal yang harus ada dalam persuasi yaitu kepercayaan (pengetahuan dan kejujuran) pembaca atau pendengar terhadap pembicara/penulis, daya tarik emosional, dan meyakinkan melalui argumen. Dari pendapat itu, penelitian ini berfokus pada bagaimana argumen dalam sebuah tuturan nasihat bertujuan persuasif yaitu menarik perhatian, memotivasi, memberi inspirasi atau semangat, bahkan mengarah pada perbaikan dalam tindakan nyata perilaku sehari-hari para pendengarnya.

Mengenai argumen ini, ada sebuah model argumen yang diperkenalkan oleh Toulmin, dalam bukunya yang berjudul “The Uses of Argumen” (dikutip dari Renkema, 2004:203-204), Toulmin mengemukakan sebuah model yang dapat digunakan untuk menganalisis argumen pada penggunaan bahasa sehari-hari. Ada enam unsur argumen yaitu *Claim, Ground, Warrant, Backing, Qualifier, Possible*. Lalu ada empat teknik yang biasa digunakan dalam membangun argumentasi (Renkema 2004: 212) yaitu (1) memberikan alasan, sebab, atau penjelasan; (2) membuat perbandingan atau analogi; (3) memberikan contoh; dan (4) menyebutkan sumber otoritatif. Dengan menggunakan teknik tersebut diharapkan argumen yang dibangun dapat memiliki fungsi persuasif, seperti halnya dengan ungkapan Mario Teguh di atas yang menggunakan teknik analogi.

2. Permasalahan

Bagaimana unsur, pola dan teknik argumen dibangun oleh Mario Teguh dalam ceramah motivasi “Golden Ways” serta apa saja pemarkah linguistik yang digunakannya?

3. Tujuan Penelitian

1. Memperoleh gambaran mengenai unsur, pola, dan teknik argumen yang digunakan oleh Mario teguh dalam ceramah motivasi “Golden Ways”.
2. Menemukan pemarkah linguistik dari setiap unsur argumen dan teknik argumen yang digunakan oleh Mario teguh dalam ceramah motivasi “Golden Ways”.

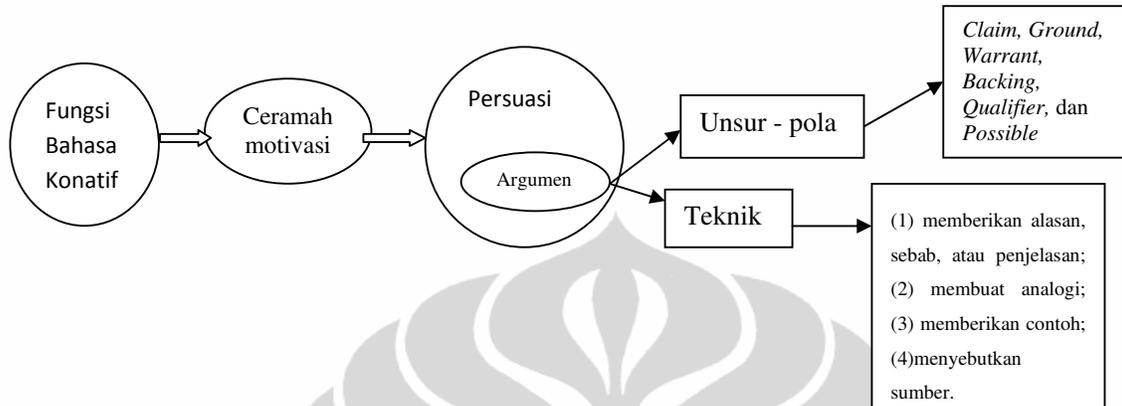
4. Kerangka Konseptual

Penelitian ini dilakukan berlandaskan atas kerangka konseptual berikut:

- Ceramah motivasi adalah wacana yang memiliki fungsi konatif.
- Argumen merupakan bagian dari persuasif
- Ceramah motivasi merupakan wacana persuasif yang mengandung argumen.
- Argumen adalah sejumlah pernyataan atau proposisi, satu di antaranya dianggap sebagai kesimpulan dari yang lainnya, sementara pernyataan lainnya dinilai mendukung kebenaran kesimpulan yang ditarik.
- Sebuah argumen memiliki unsur, pola, dan teknik argumen untuk membangunnya.
- Unsur argumen terdiri dari *claim*, *ground*, *warrant*, *backing*, *qualifier*, dan *possible*.
- Pola argumen merupakan gambaran hubungan antarunsur argumen
- Teknik argumen terdiri dari (1) memberikan alasan, sebab, atau penjelasan; (2) membuat perbandingan atau analogi; (3) memberikan contoh; (4) menyebutkan sumber otoritatif.

Kerangka konseptual dalam penelitian ini dapat dilihat pada bagan berikut ini.

Bagan 1.1 Kerangka Konseptual



5. Metodologi Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Bogdan dan Taylor (Moleong, 2007:3) mengemukakan bahwa metodologi kualitatif merupakan prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis maupun lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati. Dengan demikian, arah dan hasil penelitian ini tidak berorientasi pada proses perhitungan atau data statistik, tetapi lebih cenderung pada penggunaan analisis interpretatif. Orientasi penelitian ini cenderung pada pertimbangan proses, bukan pertimbangan matematik. Penelitian kualitatif dilakukan pada kondisi alamiah dan bersifat penemuan (Nunan, 1995:3-10). Penelitian ini lebih menekankan pada makna dan terikat nilai. Penelitian argumen dalam ceramah “Golden Ways” ini bersifat demikian. Pada bagian metodologi penelitian ini, penulis akan menguraikan tentang data, tahap pengumpulan data, tahap analisis data, dan sistem penomoran data.

5.1.1 Data

Sumber data penelitian ini berupa wacana lisan yang diperoleh dari rekaman video acara televisi Mario Teguh “Golden Ways” yang diunduh dari laman *Youtube*. Pemilihan sumber data ini dengan pertimbangan wacana yang dihasilkan lebih alami tanpa diedit terlebih dahulu karena disiarkan secara

langsung. Seandainya pun tidak langsung disiarkan, acara ini dibuat tanpa rekayasa pertanyaan atau jawaban. Tema yang dipilih sebagai data dalam penelitian ini dibatasi pada tema yang membahas bagaimana hubungan dengan orang lain. Karena keterbatasan waktu dalam penelitian ini hanya membahas empat tema acara saja. Tema-tema itu berjudul 1) “Superfriendship”, 2) “Happiness Starts from Home”, 3) “Wanita Pemuliaku”, dan 4) “Guru Penumbuh Bangsa”.

5.1.2 Tahap Pengumpulan Data

Data dikumpulkan dari hasil transkrip wacana lisan rekaman video ceramah Mario Teguh “Golden Ways”. Dari teks tersebut dipilih lagi ungkapan Mario Teguh yang mengandung argumen yang ditandai dari jawaban Mario Teguh terhadap pertanyaan pembawa acara atau penonton.

5.1.3 Tahap Analisis Data

- 1) Mengubah tuturan Mario Teguh menjadi struktur proposisi. Proposisi inilah yang akan menjadi satuan analisis.
- 2) Dari proposisi tersebut kemudian dianalisis berdasarkan pengertian keenam unsur argumen yaitu *claim*, *ground*, *warrant*, *backing*, *qualifier*, dan *possible*.
- 3) Mencari *claim* utama dari setiap tema.
- 4) Mengklasifikasi persuasi pada proposisi makro sesuai “aboutness” yang sama.
- 5) Mengklasifikasi proposisi *claim* yang ditemukan berdasarkan tujuan persuasinya.
- 6) Melihat hubungan antarunsur.
- 7) Membuat pola argumen dari unsur yang ditemukan.
- 8) Melihat teknik argumen yang digunakan.
- 9) Menemukan pemarkah linguistik dari unsur argumen dan teknik argumen yang ditemukan.

5.1.4 Sistem Penomoran Data

Penomoran ini dibuat untuk mempermudah mencari data yang dimaksud dari tabel data unsur argumen atau transkrip yang terdapat dalam lampiran. Sistem penomoran ini tidak hanya berisi angka-angka saja, tetapi juga menggunakan huruf sebagai lambang dari singkatan. Misalnya untuk melihat data yang terdapat dalam tabel data sebuah tema, maka lambang yang digunakan sebagai singkatan “tema” adalah “T”. Seperti yang telah disebutkan sebelumnya bahwa penelitian ini membahas empat tema. Tema-tema itu berjudul 1) “Superfriendship”, 2) “Happiness Starts from Home”, 3) “Wanita Pemuliaku”, dan 4) “Guru Penumbuh Bangsa”. Urutan tema tersebut sekaligus menjadi nomor bagi sebuah tema. Dengan demikian, tema 1 adalah “Superfriendship”, maka akan disingkat menjadi T1, tema 2 adalah “Happiness Starts from Home”, maka akan disingkat menjadi T2, dan seterusnya.

Selain mengenai tema, sistem penomoran ini juga mengatur penomoran dalam unsur argumen. Seperti yang telah diketahui bahwa ada enam unsur argumen yaitu *Claim*, *Ground*, *Warrant*, *Backing*, *Qualifier*, dan *Possible*. Untuk itu menggunakan lambang dari singkatan, yaitu “C” untuk *claim*, “G” untuk *ground*, “W” untuk *warrant*, “B” untuk *backing*, “Q” untuk *Qualifier*, dan “P” untuk *Possible*. Unsur argumen tersebut terdapat dalam sebuah tabel yang terdiri atas sejumlah baris. Nomor baris tersebut sekaligus menjadi nomor bagi sebuah unsur. Untuk memperjelas sistem penomoran akan diberikan sebuah contoh dari tabel unsur argumen.

Tabel Unsur Argumen Tema 2: “Happiness Starts from Home”

No	<i>Claim</i>	<i>Ground</i>	<i>Backing</i>
1.	Maka bangunlah kesiapan	(karena) sesungguhnya kita tidak pernah siap.	Kapan kita siap ujian. Tidak pernah. Yang sedang kuliah, kapan kita siap menikah? Sebetulnya tidak pernah. Masalahnya banyak orang menunggu kesiapan yang seharusnya dibangun saat sedang melakukan.

Dari tabel di atas dapat dibuat penomoran mengenai proposisi: “*maka bangunlah kesiapan*” dengan nomor data (T2C1) atau dengan kata lain proposisi tersebut berjenis *claim* yang terdapat di baris nomor 1 dalam tabel data unsur argumen tema 2.

Selain penomoran dalam data tabel unsur argumen, dalam penelitian ini juga terdapat penomoran bagi transkrip dan nomor baris ujaran dalam transkrip.

Contoh penomoran transkrip:

T 1	,	No	51
-----	---	----	----

Keterangan: Transkrip pada tema 1 dengan nomor baris ujaran ke-51.

6. Kemaknawian Penelitian

Penelitian mengenai argumen biasanya dilakukan dalam wacana argumentasi. Penulis belum menemukan penelitian argumen yang dilakukan dalam wacana persuasif, khususnya wacana ceramah motivasi seperti “Golden Ways”. Informasi atau temuan yang dihasilkan dari penelitian ini diharapkan dapat diterapkan dalam wacana persuasif lainnya dan dapat memberikan sumbangsih bagi perkembangan ilmu linguistik terapan, khususnya analisis wacana dan pragmatik. Selain itu, penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk membantu memahami apa pesan-pesan inti dari sebuah ceramah motivasi, sekaligus menjadi bahan pembelajaran bagi siapapun yang berminat menjadi motivator andal sekelas Mario Teguh.

BAB 2

PENELITIAN TERDAHULU DAN LANDASAN TEORETIS

2.1 Penelitian Terdahulu

Sebagai bahan pertimbangan, dalam penelitian ini dicantumkan beberapa hasil penelitian terdahulu. Peneliti baru menemukan dua penelitian yang mengkaji unsur argumen. Persamaan kedua penelitian terdahulu dengan penelitian ini adalah sama-sama menganalisis unsur argumen dengan menggunakan teori Toulmin. Perbedaannya terdapat pada objek penelitian dan titik tolak.

Pertama, tesis yang disusun oleh Astuti dari Fakultas Ilmu Pengetahuan Budaya, Universitas Indonesia, tahun 2007 yang berjudul “Argumentasi dalam Editorial Surat Kabar Bahasa Indonesia: Kajian pada Harian *Kompas* dan *Media Indonesia*”. Kajian ini bertujuan untuk mengemukakan adanya unsur argumentasi, menemukan pemarkah evidensi dan klaim sebagai bagian dari unsur argumentasi, mengemukakan bagian dari unsur argumentasi, serta mengemukakan pembenaran secara eksplisit, pada editorial *Kompas* dan *Media Indonesia* bidang kajian analisis wacana. Hal ini didasarkan pada konsep (1) dalam editorial terkandung unsur argumentasi, (2) tidak selalu pendirian diungkap secara eksplisit, dan (3) adanya perbedaan cara pengungkapan pendirian pada kedua harian tersebut. Dari analisis ini ditemukan (1) enam unsur argumentasi tidak selalu ada pada setiap editorial kedua harian tersebut, (2) masing-masing editor menggunakan cara yang berbeda dalam menyampaikan argumentasi, (3) pembenaran dapat dikemukakan secara eksplisit dan implisit.

Kaitan dengan penelitian saya adalah sama-sama menggunakan model Toulmin sebagai dasar untuk menganalisis unsur-unsur argumentasi. Walaupun istilah yang digunakan berbeda, tetapi konsepnya tetap sama. Perbedaan selanjutnya Penelitian ini menggunakan wacana argumentasi, yaitu editorial, sedangkan penelitian saya adalah wacana persuasi, yaitu ceramah motivasi. Penelitian ini didasarkan pada tiga konsep yang telah disebutkan di atas,

sedangkan penelitian saya bertolak pada konsep argumen sebagai salah satu bagian dari persuasif yang dikemukakan oleh Mc Crimon (1984) dan Ramage dan Bean (1992). Strategi persuasif ini merupakan salah satu strategi yang digunakan para motivator dalam memberikan ceramah motivasinya. Bertolak dari itu, penelitian ini ingin mengetahui apakah terdapat unsur argumen dalam sebuah wacana persuasif dan bagaimana argumen itu dibangun sehingga dapat mempersuasi para penontonnya.

Kedua, penelitian Sriasih yang berjudul “Perkembangan Struktur Wacana Tulis Argumentatif Siswa Sekolah Dasar” yang terdapat dalam jurnal Masyarakat Linguistik Indonesia Tahun ke 23, Nomor 1, Februari 2005. Kajian ini bertujuan untuk menjawab pertanyaan tentang bagaimana perbaikan struktur tekstual dari sebuah tulisan argumentatif siswa SD dari STKIP Lab School, Singaraja. Hasilnya diukur secara operasional oleh struktur teks yang berbeda dari menulis argumentatif untuk siswa kelas empat dan enam. Kerangka kerja yang digunakan untuk menganalisis data adalah teori Toulmin, sedangkan desain yang digunakan adalah *cross-sectional* dengan menerapkan pendekatan deskriptif-kuantitatif. Kesimpulannya adalah bahwa ada perbaikan struktur tekstual tulisan argumentatif antara siswa kelas empat dan siswa kelas enam, meskipun tidak terlalu signifikan.

Kaitan dengan penelitian saya adalah selain penerapan unsur argumen model Toulmin, dalam penelitian ini juga membahas bagaimana pola-pola unsur argumen yang terdapat dalam wacana. Walaupun jenis wacana yang dikaji berbeda, setidaknya peneliti mendapat gambaran awal mengenai pola argumen.

2.2 Landasan Teoretis

Penelitian ini bertolak dari pendapat, Barnet dan Hugo (1978), Mc Crimon (1984), Ramage dan Bean (1992), dan Crusius dan Carolyn (2003) yang menyatakan bahwa argumen adalah salah satu bagian dalam persuasif. Ceramah motivasi Mario Teguh “Golden Ways” merupakan wacana persuasif. Sebagai wacana persuasif, itu berarti dalam ceramah tersebut terdapat argumen yang dapat mempengaruhi para pendengar agar melakukan nasihat atau ajakan dalam ceramah tersebut. Hal inilah yang ingin diketahui lebih dekat dalam penelitian

ini. Berdasarkan berbagai pustaka acuan yang telah dibaca, teori yang dipilih untuk membedah analisis struktur argumen adalah struktur argumen model Toulmin, sedangkan teknik argumen adalah teknik menurut Renkema. Dalam menganalisis unsur dan teknik argumen ini diperlukan teori struktur dan keutuhan wacana. Teori yang digunakan adalah teori kohesi dan koherensi Halliday dan Hasan (1976), serta struktur wacana Renkema (2004). Berikut ini merupakan uraian teori yang digunakan.

2.2.1 Wacana Persuasif

Sumarlam (2003: 17) mengemukakan jenis wacana berdasarkan cara dan tujuan pemaparannya, yaitu wacana narasi, deskripsi, eksposisi, argumentasi, dan persuasi. Wacana narasi adalah wacana penceritaan atau penuturan yaitu wacana yang mementingkan urutan waktu, dituturkan oleh persona pertama atau ketiga dalam waktu tertentu. Wacana deskripsi, yaitu wacana yang bertujuan melukiskan, menggambarkan, atau memerikan sesuatu menurut apa adanya. Wacana eksposisi atau wacana pembeberan, yaitu wacana yang tidak mementingkan waktu dan pelaku, tetapi lebih mementingkan pada pokok pembicaraan dan bagian-bagiannya diikat secara logis. Wacana argumentasi adalah wacana yang berisi ide atau gagasan yang dilengkapi dengan data-data sebagai bukti dan bertujuan meyakinkan pembaca akan kebenaran ide atau gagasannya. Adapun wacana persuasi adalah wacana yang isinya bersifat ajakan atau nasihat, biasanya ringkas dan menarik, serta bertujuan untuk mempengaruhi secara kuat pada pembaca atau pendengar agar melakukan nasihat atau ajakan tersebut. Berdasarkan paparan tersebut, ceramah “Golden Ways” termasuk wacana persuasif karena wacana ini berusaha untuk menasihati, mengajak, dan mempengaruhi, sehingga orang lain dapat termotivasi dan mendapat inspirasi dari ceramah tersebut.

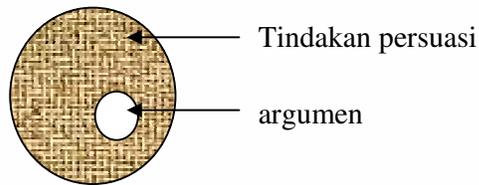
Selanjutnya, McCrimmon (1984: 329 - 343) berpendapat bahwa persuasi adalah komunikasi verbal yang dapat membawa perubahan sukarela dalam penilaian, sehingga orang lain akan menerima kepercayaan yang berbeda. Tujuan

persuasi adalah mengubah pikiran, keyakinan, atau tindakan orang lain atau khalayak. Perubahan ini harus sukarela. Maksudnya orang-orang yang dipersuasi harus bebas untuk menerima atau menolak keyakinan itu. Salah satu cara persuasi adalah menunjukkan kepada orang lain bagaimana kita mencapai kesimpulan. Tiga hal yang harus ada dalam persuasi yaitu kepercayaan (pengetahuan dan kejujuran) pembaca atau pendengar terhadap pembicara atau penulis, daya tarik emosional, dan meyakinkan melalui argumen logis. McCrimmon juga mengatakan bahwa argumen adalah relasi antara pernyataan dan kesimpulan. Dengan demikian, seseorang harus memberikan argumen yang logis agar tujuan persuasif dapat tercapai dengan baik.

Hal serupa juga dikatakan oleh Barnet dan Hugo (1978:59) bahwa argumen merupakan salah satu bentuk persuasi, yaitu ketika kita menawarkan suatu pernyataan yang maka akan didukung oleh pernyataan lain. Persuasi memiliki arti yang luas. Tujuan persuasi adalah untuk menang atas sesuatu dengan memberikan alasan (yaitu, dengan argumen).

Dua pendapat di atas juga sesuai dengan pendapat Crusius dan Chanel (2003:15-18) bahwa argumen adalah penalaran yang matang. Penalaran di sini berarti suatu pendapat ditambah alasan (atau alasan untuk mendukung pendapat itu). Adapun tujuan argumen Crusius dan Chanel adalah (1) membahas suatu pertanyaan, masalah, atau isu (biasanya bagian dari proses riset); (2) meyakinkan orang lain agar mereka setuju pada suatu opini atau pendapat; (3) membujuk orang lain untuk mulai bertindak, misalnya membeli suatu produk atau memilih suatu calon dalam suatu pemilihan organisasi; (4) untuk menengahi konflik dalam suatu permasalahan. Berdasarkan tujuan argumen di atas dapat dikatakan bahwa ceramah motivasi Mario Teguh “Golden Ways” termasuk tujuan motivasi yang kedua dan ketiga. Seorang motivator dalam memberikan nasihatnya akan berusaha meyakinkan para pendengarnya bahkan berusaha mengubah pandangan awal para pendengarnya terhadap suatu hal.

Untuk memperjelas antara persuasi dengan argumen, Ramage dan Bean (1992:4-5) membuat gambar hubungan antara persuasi dan argumen.



Gambar 1.2 Hubungan Persuasi dan Argumen

Dari gambar di atas dapat dilihat bahwa argumen merupakan bagian persuasi. Daerah berbayang dalam gambar mencakup semua tindakan-tindakan persuasif yang tidak memiliki argumen, seperti propoganda, memikat dalam pidato, sales penjualan produk, dan upaya lain untuk mempengaruhi perilaku orang lain dengan halus. Persuasi merupakan cara mempengaruhi bagaimana cara orang berpikir atau bertindak, sedangkan argumen berkaitan dengan menemukan dan menyampaikan penilaian terbaik tentang sesuatu yang dianggap benar dengan cara memberi alasan. Argumen memiliki tujuan persuasi, namun tidak semua tindakan persuasi melibatkan argumen.

Berdasarkan berbagai pendapat mengenai keterkaitan persuasi dengan argumen di atas, dapat dikatakan bahwa ceramah motivasi Mario Teguh “Golden Ways” merupakan wacana persuasif. Hal itu berarti dalam ceramah tersebut juga terdapat argumen yang dapat mempengaruhi para pendengar agar melakukan nasihat atau ajakan dalam ceramah tersebut.

2.2.2 Argumen

Dalam bahasan mengenai wacana persuasif di atas, telah disinggung sedikit mengenai argumen dan kaitannya dengan persuasif. Sebelum membahas unsur-unsur yang terdapat dalam argumen, Renkema (2004: 203-208) menjelaskan beberapa pendapat mengenai argumen, yaitu:

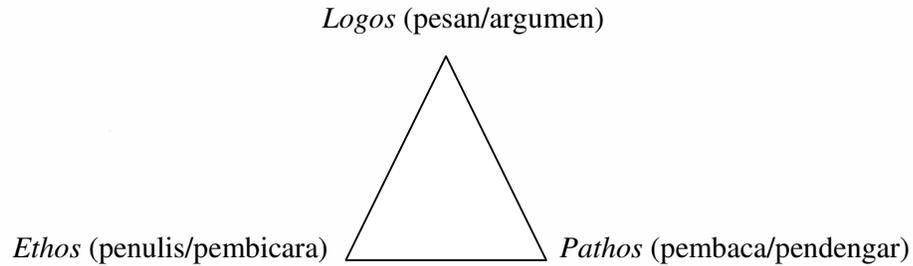
- 1) Argumen menurut Toulmin (1958), seperti dikutip oleh Renkema (2004: 203) yang terpenting dalam sebuah argumen bukanlah bangunan logisnya,

melainkan cara argumen tersebut dibangun. Bagi Toulmin, argumen merupakan motivasi gagasan atau klaim (*claim*) yang dinyatakan melalui statemen lain (*grounds*). Pembeneran hubungan antara klaim dan data disebut (*warrant*). Toulmin memperkenalkan sebuah model untuk menganalisis argumen dalam penggunaan bahasa sehari-hari.

- 2) Berlawanan dengan Toulmin, dalam perspektif logis, yang terpenting dalam argumentasi adalah cara pemberian alasan (*reasoning*) bagi validitas argumen, dari mulai penyajian premis hingga penarikan kesimpulan (*conclusion*).
- 3) Dalam perspektif retorik, yang terpenting dalam sebuah teks *argumentasi* adalah teknik dan efektivitasnya bagi penerima pesan.
- 4) Eemeren dan Grootendorst (1994), seperti dikutip oleh Renkema (2004: 205), menganalisis argumentasi dengan pendekatan pragma-dialektis (*pragma-dialectic*). Menurut mereka argumentasi tersusun dari *pragma*, yaitu bagian dari ruang diskusi tempat para pesertanya saling bertindak tutur (*moves*); dan *dialectic*, bagian dari diskusi yang bersifat kritis yang, bersama *moves*, menjadi sarana eliminasi perbedaan pendapat.
- 5) Argumen menurut pendekatan sosial-psikologis, tujuan utama teks-teks argumentasi, seperti diskusi, iklan, dan pamflet, adalah ajakan terhadap penerima pesan untuk memikirkan, merasakan, dan melakukan tindakan tertentu.

Berdasarkan berbagai pendapat di atas, dapat dilihat bahwa argumen tidak hanya terdapat dalam sebuah perdebatan diskusi kritis. Iklan yang sangat singkat pun dapat memiliki argumen untuk dapat mempersuasi khalayak. Begitu pun dengan ceramah “Golden Ways” yang merupakan wacana persuasif yang di dalamnya mengandung argumen untuk menasihati orang lain.

Choesin (2004b: 49-61) berpendapat bahwa setiap argumen adalah pesan yang ingin disampaikan penulis kepada pembaca. Artinya selalu ada tiga unsur yang diperhatikan dalam penyampaian sebuah argumen: penulis/pembicara, pembaca/pendengar, dan argumen itu sendiri. Ketiga unsur ini berhubungan membentuk sebuah segitiga yang disebut segitiga retorika. Ketiga unsur yang ada itu secara berturut-turut dinamakan *ethos*, *pathos*, dan *logos*.



Gambar 2.2 Segitiga Retorika

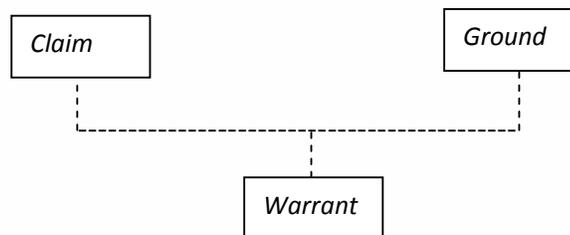
Copi dan Burgess-Jackson (dikutip dari Choesin, 2004b: 49) menyebutkan bahwa argumen adalah sejumlah pernyataan atau proposisi, satu di antaranya dianggap sebagai kesimpulan dari yang lainnya, sementara pernyataan lainnya dinilai mendukung kebenaran kesimpulan yang ditarik. Sebuah argumen dapat disampaikan dalam beberapa kalimat, beberapa alinea atau sebuah tulisan sepanjang satu buku. Berapa pun panjangnya sebuah argumen, kita dapat mengkajinya dengan memperhatikan unsur-unsur pembentuknya.

Ada beberapa cara yang dapat dipergunakan untuk membedah sebuah argumen, yang semuanya merupakan modifikasi dari logika formal. Salah satunya dengan menggunakan struktur argumen Toulmin. Pustaka acuan yang membahas struktur atau unsur argumen model Toulmin ini yaitu Renkema (2004), Rieke dan Malcolm (1993), Syafi'ie (1988), Crucius dan Chanel (1950), Ramage dan Bean (1992), dan Choesin (2004). Yang diungkapkan pun kurang lebih sama, yaitu ada enam unsur argumen, yakni *claim*, *ground*, *warrant*, *backing*, *qualifier*, *possible*.

- 1) *Claim* (pernyataan): suatu pernyataan yang diyakini kebenarannya. *Claim* ini dapat berupa pernyataan kontroversial, merupakan tema sentral, pendapat, sikap, atau kesimpulan.
- 2) *Ground* (alasan): berfungsi sebagai pendukung agar *claim* dapat diterima dan diyakini, berupa alasan, data, bukti yang digunakan untuk mendukung pernyataan yang dikemukakan sebagai dasar suatu *claim*. *Ground* dapat berupa fakta atau kondisi yang secara faktual dapat diamati secara obyektif misalnya data statistik, contoh-contoh, ilustrasi, dan materi ilmu.

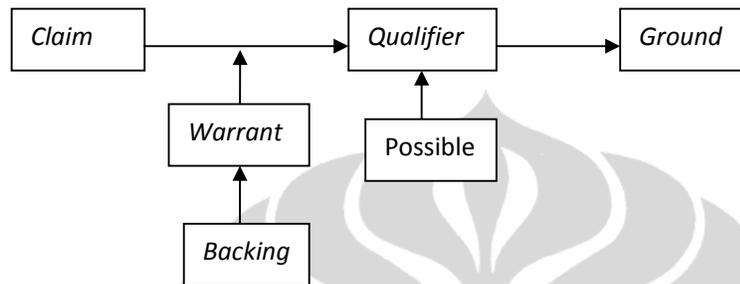
- 3) *Warrant* (pembenaran): pernyataan yang menunjukkan prinsip, hukum atau kaidah umum untuk mempertahankan *claim*. Berupa kaidah umum yang melandasi keabsahan suatu pernyataan berdasarkan hubungan antara prinsip-prinsip umum dengan data yang menunjang. Atau dengan kata lain penghubung antara *ground* dan *claim* yang memperlihatkan kesesuaian keduanya. *Warrant* berfungsi sebagai penjelas agar *claim* dapat diterima secara rasional.
- 4) *Backing* (pendukung): bukti penunjang, pendukung, pelengkap *ground* untuk memperkuat *warrant*. *Backing* dapat berupa pengalaman yang diyakini, pernyataan para pakar, hasil penelitian, atau hasil wawancara.
- 5) *Qualifier/Modal*: (kualifikasi): Pembatasan *ground* pada *warrant* untuk dapat menerapkan *claim* secara benar. Menunjukkan derajat kepastian atau kemungkinan *claim*.
- 6) *Possible/Rebuttal* (Bantahan): bantahan untuk melemahkan atau menguatkan *claim*. Jika suatu kondisi yang dapat melemahkan suatu *claim* dapat dikontrol dengan menghadirkan unsur sanggahan, kedudukan argumen akan semakin kuat. Kondisi ini dapat mengurangi keyakinan pendengar terhadap *claim* atau sebaliknya dapat menguatkan keyakinan pendengar terhadap *claim* yang dikemukakan.

Model argumentasi diperkenalkan oleh Toulmin (dikutip oleh Renkema, 2004:203-204) adalah sebuah model yang dapat digunakan untuk menganalisis argumentasi pada penggunaan bahasa sehari-hari. Dalam pendekatan Toulmin, hal utama bukan pada bentuk logika argumen melainkan pada bagaimana sebuah argumen dibentuk. Di bawah ini merupakan bagan argumen model Toulmin.



Bagan 1.2 Unsur Inti Argumen Toulmin

Menurut Toulmin, inti argumen terdapat pada tiga unsur, yaitu *claim*, *ground*, dan *warrant*. Tiga unsur lainnya *backing*, *qualifier*, dan *possible* dapat digunakan sesuai kebutuhan atau hanya sebagai penunjang untuk memahami pesan yang disajikan. Bagan berikut ini menggambarkan hubungan antara keenam unsur argumen menurut Toulmin.



Bagan 2.2 Unsur Argumen Lengkap Toulmin

Menurut Renkema, Toulmin tidak mengembangkan model argumen/argumentasi ini sebagai sebuah model argumentasi secara umum. Namun demikian, banyak buku teks argumentasi yang menggunakannya karena merupakan awal yang baik untuk menganalisis unsur argumen sebuah wacana.

Untuk dapat memahami unsur-unsur argumen secara menyeluruh, Renkema (2004:203-204) memberikan contoh sebagai berikut:

- 1) *Pete's door sign says "in" (ground)*
- 2) *This means that he is at the university (claim)*
- 3) *In general, anybody who is present makes sure his or her sign is in the "in" position (warrant).*
- 4) *Pete told me that is always the first thing he does when he arrives (backing).*
- 5) *Pete is here, unless he forgot to swith his door sign to "out" last night (possible)*
- 6) *So Pete is probably here (qualifier).*

Menurut (Renkema 2004: 212), ada empat teknik yang dapat digunakan dalam membangun argumen, yaitu: (1) memberikan alasan, sebab, atau penjelasan; (2) membuat perbandingan atau analogi; (3) memberikan contoh; dan

(4) menyebutkan sumber otoritatif. Dengan menggunakan teknik-teknik tersebut diharapkan argumen yang dibangun dapat memiliki fungsi persuasif.

2.2.3 Struktur Wacana

Mulyana (2005: 1) mengatakan bahwa wacana merupakan unsur kebahasaan yang relatif kompleks atau lengkap. Satuan pendukung kebahasaannya meliputi fonem, morfem, kata, frasa, klausa, kalimat, paragraf, hingga karangan utuh. Namun, wacana pada dasarnya juga merupakan unsur bahasa yang bersifat pragmatis. Dalam pragmatik kita membicarakan fungsi bahasa sebagai alat komunikasi. Fungsi adalah hubungan saling ketergantungan antara unsur-unsur dari suatu perangkat, sehingga perangkat itu merupakan keutuhan dan membentuk sebuah struktur.

Sementara itu, menurut Van Dijk (dalam Renkema, 2004: 97-99), cara melihat suatu teks terdiri atas tiga elemen yang masing-masing bagian saling mendukung, yaitu struktur makro, struktur mikro dan superstruktur. *Pertama*, struktur makro (makrostruktur) merupakan makna global/umum dari suatu teks yang dapat diamati dengan melihat topik atau tema yang dikedepankan. *Kedua*, struktur mikro (mikrostruktur), yaitu makna wacana yang dapat diamati dari bagian-bagian kecil teks seperti kata, kalimat, proposisi, gambar, dan lain-lain. *Ketiga*, superstruktur, ini merupakan struktur wacana yang berhubungan dengan kerangka dan bagian-bagian yang tersusun dalam teks secara utuh. Selanjutnya, Renkema sendiri (2004: 87-99) menyatakan bahwa wacana sebagai analisis struktur memiliki struktur yang terdiri atas proposisi, topik, makrostruktur, dan superstruktur. Berikut merupakan uraiannya.

2.2.3.1 Proposisi

Menurut Renkema (2007:87-90), proposisi adalah makna asertif sederhana. Disebut sederhana karena merujuk pada unit makna minimal. Jadi satu kalimat dapat mengandung lebih dari satu proposisi. *Asertif* berarti menyatategaskan ketidakrelevanan apakah kalimat itu merupakan pertanyaan, harapan, seruan, dan lain-lain. Proposisi terdiri atas satu predikator (inti proposisi)

dan satu argumen⁴ atau lebih. Proposisi merupakan bagian dari struktur wacana, maka proposisi berhubungan dengan proposisi lain

Contoh: *Preman tua itu mencuri sepeda saya.*

Terdapat proposisi sebagai berikut:

- a. *Seseorang mencuri sepeda*
- b. *Seseorang itu adalah preman*
- c. *Preman itu sudah tua*
- d. *Sepeda itu sepeda saya*

Mengenai makna asertif ini, Searle (1969: 12–17) mengatakan bahwa makna asertif adalah makna ilokusional dari proposisi yang diungkapkan. Itu berarti sebuah proposisi dapat mengandung satu daya ilokusi. Ilokusi merupakan satu kajian dari tindak tutur yang mengandung pengertian bahwa dalam sebuah tuturan, selain untuk mengatakan atau menginformasikan sesuatu, dapat juga dipergunakan untuk melakukan sesuatu. Dalam hal ini, ilokusi yang dilakukan seorang motivator adalah berusaha mempersuasi pendengarnya.

Struktur proposisi dalam penelitian ini cenderung sesuai dengan pendapat Hudson (1990, dalam Rahyono, 2009:78-79) yang menjelaskan bahwa pikiran melibatkan kegiatan pikiran yang meliputi memori, materi penyimpulan, dan proposisi. Memori melibatkan segala hal termasuk proposisi yang diingat dan tersimpan dalam ingatan. Ingatan-ingatan yang terkumpul itu menjadi bahan untuk menarik kesimpulan, yakni sesuatu yang diketahui atau menjadi suatu pengetahuan. Perwujudan atau objek dari ingatan dan kesimpulan tersebut secara berturut-turut adalah konsep dan proposisi. Proposisi merupakan representasi konsep dalam wujud bahasa.

Contoh: *Oil floats on water.*

⁴ Argumen dalam hal ini merupakan nomina atau frase nominal yang bersama-sama predikator membentuk proposisi (Harimurti Kridalaksana, Kamus Linguistik)

Kalimat dalam contoh di atas mengandung konsep-konsep tentang *oil*, *floats*, dan *water*. Kalimat tersebut merupakan proposisi dan yang bermakna pengetahuan bahwa sebuah zat (minyak) berada dalam keadaan di atas zat lain (air). Jadi proposisi bukan sekadar pernyataan, tetapi merupakan makna yang diformulasikan dalam bentuk kalimat. Seperti dalam penelitian ini, hampir semua proposisi Mario Teguh yang ditemukan dalam penelitian ini bermodus kalimat perintah.

2.2.3.2 Topik

Topik adalah proposisi utama dari paragraf; biasanya diartikan sebagai “aboutness” suatu satuan wacana (Renkema, 2004:90). Atau dengan kata lain, topik merepresentasikan bagian inti suatu wacana secara umum. Wacana dapat berupa wacana tulis yang umumnya dalam bentuk teks dan konstituennya atau wacana lisan dalam bentuk percakapan formal dan informal. Topik wacana adalah tentang proposisi utama, “aboutness”, dari wacana melalui proses komunikasi, lewat penggunaan simbol-simbol yang berkaitan dengan interpretasi dan peristiwa-peristiwa di dalam sistem kemasyarakatan yang luas. Topik wacana memiliki eksistensi, dan eksistensinya ditentukan oleh orang-orang yang menggunakannya, konteks peristiwa yang berkenaan dengannya, situasi masyarakat luas yang melatarbelakangi kewujudannya dan lain-lain. Kesemuanya itu dapat berupa nilai-nilai, ideologi, emosi, kepentingan-kepentingan, dan lain-lain.

Topik mempunyai kaitan dengan struktur kalimat secara fungsional bahkan merupakan suatu deskripsi struktur kalimat. Selain itu, dalam konteks wacana, topik merupakan suatu ide atau hal yang dibicarakan dan dikembangkan sehingga membentuk sebuah wacana.

2.2.3.3 Makrostruktur

Dalam Renkema (2004:94-97), makrostruktur adalah makna global wacana, pembentuk koherensi wacana, rangkuman topik-topik yang ditampilkan dalam wacana. Kerangka acuan yang lebih kecil daripada *the universe of*

discourse, yaitu pada teks itu sendiri. Struktur makna yang dipertentangkan dengan mikrostruktur, yaitu hubungan antarkalimat dan antarbagian dalam kalimat. Aturan makro itu terdiri dari tiga cara, yaitu:

- 1) **Menghapus**; pernyataan yang tidak relevan bagi penafsiran proposisi yang lain dihilangkan.

Contoh: *Jangan Anda sepelekan pikiran dan rencana-rencana pesaing Anda.*
(T1, No 11)

- a. *Jangan Anda sepelekan pikiran pesaing.*
- b. *Jangan Anda sepelekan rencana pesaing.*
- c. *Jangan Anda sepelekan pesaing.*

Bentuk (a dan b) dapat dihapus karena merupakan proposisi yang tidak relevan, dan bentuk (c) merupakan proposisi yang relevan.

- 2) **Mengonstruksi**; satu proposisi (yang bersifat makro) dapat disusun dari sejumlah proposisi.

Contoh: *Pengaruhkan perbaikan kualitas hidup pada satu jiwa, dua jiwa, dan seterusnya.* (T1, No 51)

- Terdapat proposisi: a) *Pengaruhkan kualitas hidup pada satu jiwa.*
b) *Pengaruhkan kualitas hidup pada dua jiwa.*

Bentuk a) dan b) dapat dihapus karena merupakan proposisi yang tidak relevan, sehingga dikonstruksilah proposisi menjadi *pengaruhkan kualitas hidup pada orang lain.*

- 3) **Menggeneralisasikan**; rangkaian proposisi yang bersifat spesifik (pada level mikro) diubah menjadi proposisi yang lebih bersifat umum (pada level makro).

Contoh beberapa proposisi mikro dalam ceramah “Golden Ways”:

- 1) *Jadikanlah musuh Anda menghormati Anda.* (T1C7)
- 2) *Jangan sepelekan pesaing.* (T1C8)
- 3) *Lihatlah pesaing sebagai pemaksimal kualitas.* (T1C9)
- 4) *Lakukanlah hal-hal yang menjadikan kita super.* (T1C10)
- 5) *Jagalah musuhmu lebih dekat.* (T1C11)

Dari lima proposisi mikro tersebut, dapat digeneralkan menjadi sebuah proposisi makro, yaitu *bersahabatlah dengan pesaing.*

2.2.3.4 Superstruktur

Superstruktur adalah skema konvensional yang merupakan bentuk global bagi isi makrostruktural wacana (Van Dijk dalam Renkema, 2004: 97-99). Secara garis besar, wacana “Golden Ways” terdiri atas judul, bagian pembuka, bagian isi, dan bagian penutup.

Judul dalam sebuah ceramah motivasi merupakan awal dari ketertarikan seseorang untuk mulai mendengarkan ceramah. Walaupun judul belum mencerminkan seluruh isi wacana itu, judul mengantarkan pendengar memasuki ruang wacana yang lebih luas. Bagian pembuka dalam wacana ini berfungsi untuk mempersiapkan pikiran pembaca sebelum memasuki isi wacana. Sebagai pembuka, bagian ini berperan menyiapkan mental spiritual pendengar untuk menerima wacana yang disampaikan Mario Teguh.

Isi acara ceramah motivasi “Golden Ways” berupa tanya jawab antara Mario teguh dengan pembawa acara atau dengan peserta, baik yang hadir di studio atau lewat telepon dengan pendengar di luar studio. Ciri khas dari Mario Teguh adalah ungkapan “*super sekali*” yang selalu diucapkannya untuk menyapa para penontonnya atau mengapresiasi pertanyaan dari peserta sebelum dia mulai memberikan nasihatnya. Jawaban atau penjelasannya yang sederhana namun mengena tersebut diakhiri dengan ungkapan “*itu!*”, sambil tangannya menunjukkan gerakan seperti sedang menekankan sesuatu ke arah atas. Hal lain yang saya perhatikan adalah bahwa dalam menyampaikan nasihatnya, Mario

Teguh selalu berusaha membesarkan hati pendengarannya dengan berbagai ungkapan yang mengandung doa atau harapan. Berikut merupakan beberapa ungkapan yang ditemukan dalam data yang merupakan ciri khas Mario Teguh dalam menyampaikan persuasinya.

1. *“Salam super!”*
2. *“Sahabat saya yang super. Selamat malam. Apa kabar?”*

Ungkapan nomor 1) dan 2) merupakan salam pembuka yang selalu diucapkannya sebelum Mario Teguh memberikan pengantar bagi ceramahnya.

3. *“Super sekali. Baik, sahabat saya yang super izinkan saya....”*
4. *“Sahabat Indonesia yang super yang hatinya baik, yang rezeki besarnya sedang menanti untuk diunduh.”*
5. *“Sahabat Indonesia yang super, yang besar cita-citanya, yang sedang menjadikan dirinya pantas bagi besarnya cita-cita.”*
6. *“Sahabat Indonesia, guru super Indonesia yang perannya mulia sekali.”*

Ungkapan nomor 3) sampai 6) merupakan merupakan gaya bahasa yang selalu diungkapkan Mario Teguh untuk mengapresiasi pertanyaan dari pembawa acara, peserta maupun penelepon sebelum dia mulai memberikan nasihatnya.

7. *“Itu!”*

Ungkapan nomor 7) merupakan ungkapan khas Mario yang selalu diucapkannya apabila dia selesai memberi jawaban atau penjelasan bagi sebuah pertanyaan.

Terakhir, adalah bagian penutup yang bertujuan menyimpulkan isi ceramah sekaligus memberikan kesan akhir yang positif kepada pendengar. Bagian penutup juga berfungsi untuk memotivasi pendengar melakukan sesuatu. Oleh karena itu persuasi, saran atau anjuran sangat ditekankan di bagian penutup ini. Ungkapan yang selalu diucapkan Mario Teguh di akhir acara yaitu *“lalu perhatikan apa yang terjadi”*.

2.2.4 Kohesi dan Koherensi

2.2.4.1 Kohesi

Halliday-Hasan (1976:1) dalam bukunya *Cohesion in English* menyatakan bahwa:

“A text is a unit of language in use. It is not a grammatical unit, like a clause or sentence; and it is not defined by its size. A text is sometimes envisaged to be some kind of super-sentence, a grammatical unit that is larger than a sentence but it is related to a sentence in the same way that a sentence is related to a clause, a clause to a group and so on.”

Dengan kata lain, wacana merupakan teks, istilah yang digunakan dalam bidang linguistik untuk ‘ujaran atau tulisan’ yang berapa pun panjangnya yang dibentuk dari kesatuan yang utuh’. Analisis wacana yang juga disebutnya sebagai analisis teks adalah analisis bahasa yang merupakan unit semantis, bukan unit struktural atau gramatikal seperti klausa dan kalimat. Akan tetapi, tidak pula didefinisikan berdasarkan ukuran panjang kalimatnya.

Teks dapat berupa ujaran atau tulisan, prosa atau syair, dapat juga berbentuk drama, dati tangisan meminta tolong sampai diskusi keseharian. Teks memiliki pertalian yang menjadikannya utuh. Konsep dari pertalian tersebut yang memungkinkannya dapat dianalisis dan ditentukan pola teksturnya. Halliday mengartikan tekstur sebagai *a property of being a text*. Tekstur adalah sifat yang ada dalam teks. Tekstur diwujudkan melalui hubungan kohesif antarunsur dalam teks yang dibentuk dari alat-alat kohesi. Untuk menafsirkan teks, Halliday memakai kohesi sebagai pertalian yang terdapat pada tataran kalimat.

Halliday membagi kohesi menjadi dua jenis yaitu kohesi gramatikal dan kohesi leksikal. Kohesi gramatikal meliputi referensi, substitusi, dan elipsis, konjungsi, sedangkan kohesi leksikal meliputi reiterasi dan kolokasi.

1) Kohesi Gramatikal

a) Referensi

Referensi adalah hubungan antara satu unsur wacana dan unsur wacana lain yang mengikuti atau mendahuluinya (Halliday, 1976: 31).

b) Substitusi

Substitusi adalah penggantian kata atau unsur dalam kalimat dengan kata tertentu pada tingkat leksikogramatikal. Halliday membagi substitusi menjadi tiga bagian, yaitu substitusi nominal, verbal, dan klausal (Halliday, 1976: 88).

c) Elipsis

Elipsis adalah pelepasan kata atau bagian kalimat. Pada dasarnya, antara elipsis dan substitusi terdapat kesamaan proses sehingga elipsis disebut juga sebagai substitusi nol (Halliday, 1976: 142).

d) Konjungsi

Konjungsi adalah hubungan yang menandai bagaimana bagian kalimat dihubungkan dengan bagian kalimat lain yang mendahului atau mengikutinya. Hubungan makna yang dihasilkan dapat berupa hubungan penambahan, pertentangan, sebab-akibat, waktu, tujuan, dan cara. Berbeda dengan alat kohesi yang telah diuraikan sebelumnya, konjungsi tidak mengacu pada suatu bagian dalam wacana yang mengikuti atau mendahuluinya karena konjungsi itu sendiri yang mengekspresikan makna tertentu dalam wacana (Halliday, 1976: 226-271). Berikut merupakan beberapa konjungsi yang ditemukan dalam wacana ceramah “Golden Ways“.

- 1) *Jangan Anda sepelekan pesaing karenag pesaing merencanakan penghapusan Anda. .(T1,C8,G8)*

Hubungan yang terjadi antara dalam proposisi nomor 1) adalah hubungan sebab yang ditandai dengan konjungsi *karena*.

- 2) *Perbanyaklah jumlah orang yang mengenalmu sehingga orang yang bicara jelek tidak mempan.(T1,C21,G21)*

Hubungan yang terjadi dalam proposisi nomor 2) adalah hubungan hasil yang ditandai dengan konjungsi *sehingga*.

- 3) *Persahabatan harus dirancang agar hubungan itu tidak memasam. (T1,C17,G17)*

Hubungan yang terjadi dalam proposisi nomor 3) adalah hubungan hasil yang ditandai dengan konjungsi *agar*.

- 4) *Maka berfokuslah untuk menghebatkan orang lain untuk menjadi pribadi hebat (T1,C19,G19)*

Hubungan yang terjadi dalam proposisi nomor 4) adalah hubungan hasil yang ditandai dengan konjungsi *untuk*.

- 5) *Pengaruhkan perbaikan kualitas hidup pada orang lain kalau kita mau menjadi pribadi berpengaruh (T1,C24,G24)*

Hubungan yang terjadi dalam proposisi nomor 5) adalah hubungan syarat yang ditandai dengan konjungsi *kalau*.

- 6) *Jadilah orang tua yang membesarkan anak-anak jika kita menginginkan kehidupan yang baik di masa depan bagi anak-anak kita. (T2,C22,G22c)*

Hubungan yang terjadi dalam proposisi nomor 6) adalah hubungan syarat yang ditandai dengan konjungsi *jika*.

2) **Kohesi Leksikal**

Kohesi leksikal merupakan kaitan antarleksikal atau antarkata dalam wacana. Pada dasarnya terbagi atas dua jenis yaitu reiterasi dan kolokasi. Reiterasi terjadi karena adanya pengulangan kata dalam teks. Untuk memberikan penekanan bahwa kata-kata tersebut merupakan fokus pembicaraan Reiterasi dapat berbentuk repetisi, sinonimi, dan superordinat. Repetisi adalah pengulangan kata yang sama. Sinonim adalah hubungan antarkata yang memiliki sama makna. Superordinat adalah hubungan kata yang bermakna umum. Selanjutnya kolokasi merupakan hubungan antarkata yang selingkung atau sebidang (Halliday, 1976: 274-288).

2.2.4.2 Koherensi

Menurut Yuwono (2005: 101), oherensi adalah keberterimaan suatu teks dan faktor di luar teks berdasarkan pengetahuan seseorang. Pengetahuan seseorang yang berada di luar teks itu disebut konteks bersama (*shared context*) atau pengetahuan bersama (*shared knowledge*). Dalam Halliday dan Hasan

(1976), pembahasan mengenai koherensi terkait dengan asal hubungan kohesif yang berasal dari keterkaitan semantis (*semantic connection*) dan selanjutnya diwujudkan melalui konjungsi yang dapat menyatakan empat macam relasi, yaitu relasi aditif, relasi adversatif, relasi kausal, dan relasi temporal. Renkema (2004: 108-109) mengemukakan dua macam relasi dalam wacana, yaitu relasi penambahan, dan relasi kausal. Relasi penambahan diwujudkan melalui konjungsi dan beragam tipe kordinasi lainnya yang dapat diwujudkan misalnya kata *dan* (penambahan), *tetapi* (pertentangan), dan *atau* (pemilihan). Relasi kausal yang dapat dihubungkan dengan subordinasi, dapat dibedakan menjadi tujuh macam, yaitu:

- (1) Sebab, yang mengindikasikan konsekuensi yang berada di luar kemauan.
Contoh: *Banyak orang membeli dollar AS sebab nilai rupiah terjun bebas.*
- (2) Alasan, yang menunjukkan aspek keinginan.
Contoh: *Rio tidak pergi bersama kita. Dia sedang tidur.*
- (3) Maksud, yang menjadikan disengaja pemanfaatan sebab tertentu untuk mencapai sesuatu yang diinginkan.
Contoh: *Apa kau ingin membuka pintu itu? Ini kuncinya.*
- (4) Tujuan, merupakan konsekuensi yang dikehendaki.
Contoh: *Instruksi harus dicetak dalam huruf kapital. Diharapkan dengan cara ini, kesulitan dalam membaca mereka akan dihindari*
- (5) Kondisi, yang merupakan sebab atau alasan yang dibutuhkan bagi konsekuensi yang mungkin.
Contoh: *Jika kamu ingin naik kelas. Kamu harus belajar dengan rajin.*
- (6) Pemakluman, merupakan sebab atau alasan yang menjadikan konsekuensi yang telah diperkirakan menjadi gagal terpenuhi,
Contoh: *Dia sudah bekerja keras, meskipun demikian dia tidak kaya.*
- (7) Konsekuensi
Contoh: *Rio tidak masuk sekolah. Dia sakit.*

2.2.5 Argumen dan Proposisi

Argumen adalah sejumlah pernyataan atau proposisi, satu di antaranya dianggap sebagai kesimpulan dari yang lainnya, sementara pernyataan lainnya dinilai mendukung kebenaran kesimpulan yang ditarik (Copi dan Burgess-Jackson, 1996:3 dalam Choesin, 2004: 49-61). Sementara itu, Toulmin menjelaskan bahwa argumen memiliki beberapa unsur yaitu *claim*, *ground*, *warrant*, *backing*, *qualifier*, dan *possible*. Seperti yang telah dibahas pada subbab 2.2.2, pengertian *claim* adalah pernyataan yang diyakini kebenarannya. Pengertian tersebut menunjukkan bahwa unsur *claim* berwujud pernyataan atau dalam hal ini merupakan proposisi. Sebab proposisi adalah makna asertif sederhana. *Asertif* berarti menyatategaskan ketidakrelevanan apakah kalimat itu merupakan pertanyaan, harapan, seruan, dan lain-lain. Proposisi terdiri atas satu predikator (inti proposisi) dan satu argumen atau lebih.

Dengan demikian dapat dikatakan bahwa setiap pernyataan pembicara dalam ceramah “Golden Ways” yang memiliki pengertian sesuai unsur argumen Toulmin berwujud proposisi (misalnya unsur *claim*). Dalam wacana di bawah ini akan ditunjukkan bagaimana struktur data lisan diubah menjadi struktur proposisi.

Para pesaing itu jangan Anda sepelekan pikiran dan rencana-rencananya. Karena tidak ada yang dilakukan pesaing anda kecuali merencanakan penghapusan Anda. Berhati-hatilah, jangan sepelekan. Sering orang besar dijatuhkan orang kecil yang dispelekannya, dan itu sudah sering terjadi. Maka lihatlah pesaing sebagai pemaksimal kualitas. Tanpa pesaing kita santai sekali. Hanya karena ada orang yang bersungguh-sungguh mengalahkan kita, kita dipaksa, ditaruh dalam keadaan yang mengharuskan mengutamakan keprimaan. Kalau dia ramah, kita harus lebih ramah lagi. Kalau dia menjawab telp dengan senyum dan “Oh selamat pagi” . kita sudah senyum sebelum telepon bunyi. Lakukanlah hal-hal yang menjadikan kita super dan itu sangat dibantu oleh para pesaing. Jadi orang yang mengerti peran dari orang yang memusuhinya, kadang- kadang tetap menjaga orang-orang itu ada, tidak sepenuhnya dihapus sama sekali. Jagalah teman-temanmu dekat, sahabatmu dekat, tetapi jaga musuhmu lebih dekat lagi . Karena mereka lebih jujur tentang apa yang harus kita perbaiki. Itu. (T1, No 11)

Dari wacana di atas terdapat beberapa proposisi, yaitu:

- 1) Jangan Anda sepelekan pesaing.
- 2) (Karena) pesaing merencanakan penghapusan Anda.
- 3) Lihatlah pesaing sebagai pemaksimal kualitas.
- 4) (karena) pesaing memicu diri kita bersungguh-sungguh dalam berusaha.
- 5) Lakukanlah hal-hal yang menjadikan kita super.
- 6) (karena) pesaing itu membantu kita.
- 7) Jagalah musuhmu lebih dekat.
- 8) (Karena) mereka
- 9) lebih jujur tentang apa yang harus kita perbaiki.

Dari uraian landasan teori di atas dapat dilihat bahwa teori struktur wacana membantu penulis untuk menentukan atau mengubah struktur tuturan dalam wacana lisan menjadi struktur proposisi, dan selanjutnya proposisi ini menjadi unit analisis. Adapun teori kohesi dan koherensi berguna bagi penulis menemukan hubungan atas unsur-unsur argumen, teknik argumen dan pemarkah yang menandainya. Dalam analisis pemarkah tersebut ditemukan tidak hanya berupa kohesi leksikal atau gramatikal, tetapi juga tidak dapat dilepaskan dari penanda morfologis seperti afiks.

BAB 3

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

3.0 Pengantar

Dalam bab ini disajikan analisis unsur argumen, hubungan antarunsur argumen, pola argumen, teknik argumen dan pemarkah linguistik dari setiap unsur argumen dan teknik argumen yang ditemukan. Dari semua analisis dan pembahasan diharapkan dapat menjawab tujuan dari penelitian ini. Seperti yang telah disebutkan dalam subbab metodologi bahwa objek penelitian ini hanya dibatasi empat tema, jadi setiap subbab selanjutnya akan menguraikan tema-tema tersebut.

Langkah pertama yang penulis lakukan dalam menganalisis adalah mengubah struktur data tuturan menjadi struktur proposisi. Hal ini karena data adalah wacana lisan yang tidak selalu menyajikan kalimat dengan struktur tetap. Oleh karena itu, perlu dirumuskan kembali pernyataan-pernyataan yang dihasilkan berdasarkan pesan yang disampaikan. Proposisi-proposisi inilah yang akan menjadi satuan analisis. Proposisi ini dibuat dengan menggunakan aturan makro. Aturan makro dapat dilakukan dengan tiga cara yaitu menghapus, menggeneralisasikan, dan mengonstruksi ulang ujaran tersebut. Selama menganalisis unsur argumen dan teknik argumen, penulis memperhatikan juga pemarkah linguistik yang menandainya.

3.6 Tema “*Superfriendship*”

Dalam ceramah “*Superfriendship*” terdapat sebuah persuasi utama yang ingin disampaikan yaitu “*bersahabatlah bagi kepompong*”. Kepompong merupakan analogi atau perbandingan antara proses metamorfosis sebuah bentuk tubuh dengan proses perubahan jiwa seseorang. Kepompong adalah salah satu tahap metamorfosis binatang, yaitu “ulat” yang akan berubah menjadi “kupu-kupu”. Metamorfosisnya bentuk dari yang jelek, membuat gatal, menjijikan, berubah menjadi kupu-kupu yang indah dan menawan, bahkan dapat menjadi

bahan kain yang mahal seperti kepompongnya ulat sutra. Sama halnya seperti seorang sahabat yang ikhlas bersedia mengubah dirinya demi kebahagiaan sahabatnya, bahkan kepada semua orang termasuk orang yang menjadi pesaingnya. Hal itu dikarenakan seorang sahabat tidak memiliki kepentingan lain, selain bermanfaat bagi orang lain. Di dalam rencana keberhasilannya pun ada rencana kebahagiaan untuk orang lain. Baginya persahabatan harus menjadi sarana untuk menyampaikan kebaikan dengan cara yang benar yang disukai Tuhan karena dia pun percaya bahwa sikap-sikap baik adalah awal bagi nasib baik.

Dalam ceramah ini terdapat berbagai pertanyaan seputar masalah yang sering dihadapi seputar persahabatan, kemudian membutuhkan saran untuk memperbaiki hubungan kita dengan orang lain dalam hal pekerjaan, personal, dan keluarga. Selain itu, dibahas juga bagaimana kita memperbaiki hubungan dengan diri kita sendiri dan hubungan dengan Tuhan. Persuasi *bersahabatlah bagi kepompong* merupakan perusasi utama dalam ceramahnya ini karena dianggap mampu mewakili seluruh persuasi yang disampaikan. Hal itu karena banyak orang mensyaratkan perubahan pada orang lain supaya menjadi sahabat baginya, padahal tantangan utamanya adalah apakah kita bisa mengubah diri kita untuk menjadi sahabat bagi orang lain. Apabila kita bisa menjadi sahabat bagi diri sendiri, kita bisa menjadi sahabat bagi siapapun (teman, keluarga, pasangan, pesaing, dan diri sendiri).

Dalam ceramah “Superfriendship” terdapat beberapa pesan yang ingin disampaikan. Pesan-pesan ini disimpulkan dalam bentuk proposisi berdasarkan kesatuan topik atau “*aboutness*” dari beberapa persuasi yang disampaikan dalam ceramahnya. Adapun pesan yang ingin disampaikan dalam ceramah ini dapat dirumuskan dalam enam proposisi makro, yaitu:

1. *Bahagiakanlah orang lain*

Pesan tentang membahagiakan orang lain ditemukan dari tuturan berikut.

- a) *“Apakah Anda bisa bayangkan persahabatan itu baik tanpa kegembiraan. Mengapa sebagian di antara kita lebih ramah kepada perasaan marah, mempertahankan hal-hal yang tidak penting, mengorbankan kualitas*

kebersamaan. Sikap-sikap baik adalah awal dari nasib baik. Maka apabila kita mengeluhkan nasib marilah kita temukan kualitas-kualitas itu dalam persahabatan kita, karena seorang sahabat tidak punya kepentingan lain kecuali melihat kita berbahagia dalam pilihan-pilihan kita” (T1, No 4)

- b) *“Anda melihat dengan penuh kasih sayang sahabat Anda yang sedang gundah hatinya ini, berbicara baiklah setelah selesai, bergembira dan bersyukur karena dia telah melihat jalan keluar.” (T1, No 23)*
- c) *“Tahukah Anda menjadi pribadi yang hebat? Yaitu dengan menghebatkan orang lain. Istri itu untuk dihebatkan, suami untuk dihebatkan, maka berfokuslah pada hal-hal yang menjadikan suami Anda raja di rumahnya, karena istrinya menjadikan rumah istana.” (T1, No 44)*

2. Bersahabatlah dengan pesaing

Pesan tentang bersahabat dengan pesaing ditemukan dari tuturan berikut.

“Para pesaing itu jangan Anda sepelekan pikiran dan rencana-rencananya....Maka lihatlah pesaing sebagai pemaksimal kualitas..... Lakukanlah hal-hal yang menjadikan kita super dan itu sangat dibantu oleh para pesaing. Jadi orang yang mengerti peran dari orang yang memusuhinya, kadang- kadang tetap menjaga orang-orang itu ada, tidak sepenuhnya dihapus sama sekali. Jagalah teman-temanmu dekat, sahabatmu dekat, tetapi jaga musuhmu lebih dekat lagi . Karena mereka lebih jujur tentang apa yang harus kita perbaiki. Itu.” (T 1, No 11)

3. Layanilah sesama

Pesan tentang melayani sesama ditemukan dari tuturan berikut.

- a) *“Orang-orang yang tidak begitu penting bagi orang lain dibiarkan menua dengan kecepatan standar. Orang biasa. Orang-orang yang hebat yang berguna bagi orang banyak.” (T1, No 14)*
- b) *“Kalau Anda bisa menasehatkan beberapa hal untuk mengangkat orang, alam ini akan memberi anda kewenangan untuk menasehatkan, untuk mengangkat lebih banyak orang, kemudian karena Anda lebih efektif di bidang itu,..... Jadi kalau kita mau menjadi pribadi yang lebih berpengaruh, pengaruhi perbaiki kualitas hidup pada satu jiwa, dua jiwa.” (T1, No 51)*
- c) *“Semua pemimpin yang baik peduli kelestarian alam..... Jadi kenapa Tuhan berkali-kali berkata: janganlah kamu merusak lingkungan yang disebut sesama. Apabila kamu melayaniku maka layanilah sesamamu. Itu tidak hanya manusia tapi semua ciptaan Tuhan.” (T1, No 53)*

4. Setia pada kebenaran

Pesan tentang setia pada kebenaran ditemukan dari tuturan berikut.

- a) *“Kalau anda mengerti jalan-jalan alamiah, Anda tidak berusaha mengakali kebenaran alam.....”* (T1, No 51)
- b) *“Tetapi apabila kita memimpin, pimpinlah semua dan mereka punya hukum, hukum alam, yaitu kebenaran....Agar kita tahu tempat kita yang paling damai adalah di dalam kebaikan.”* (T1, No 53)
- c) *“Kalau Anda bekerja untuk Tuhan, apakah ada yang membatasi kewenangan yang diberikan kepada Anda? Orang tuli, bisu dan sudah mati pun akan mendengar nasihat Anda kalau yang anda wakili adalah kebenaran Tuhan, itu!”* (T1, No 67)
- d) *“Persahabatan itu harus menjadi cara, jalan, avenue, untuk menyampaikan kebaikan.”* (T1, No 82)

5. Bersedia memperbaiki diri

Pesan tentang bersedia memperbaiki diri ditemukan dari tuturan berikut.

- a) *“Banyak orang mensyaratkan perubahan pada orang lain supaya bisa menjadi sahabat baginya, padahal tantangan yang utama adalah apakah Anda bisa mengubah diri anda untuk menjadi sahabat bagi orang lain. Pesan utama dalam program ini adalah apabila Anda bisa menjadi sahabat bagi diri Anda sendiri Anda bisa menjadi sahabat bagi siapapun....”* (T1, No 6)
- b) *“Keberhasilan berada di alam tindakan bukan di alam rencana dan angan-angan. Secepatnya Anda ingin berhasil bertindaklah, berkeringatlah.”* (T1, No 14)
- c) *“Orang tidak bisa menyelesaikan masalah selama dia menjadi bagian dari masalah itu. Itu sebabnya karyawan di sebuah perusahaan sulit menganjurkan ide perbaikan karena termasuk dialah yang harus diperbaiki.”* (T1, No 23)
- d) *“Perbanyak jumlah orang yang mengenalmu sehingga orang yang bicara jelek tidak mempan....”* (T1, No 51)
- e) *“Perbaharui dengan kesungguhan Anda dengan pribadi lebih kuat, lebih bermanfaat....”* (T1, No 56)
- f) *“Hidup tanpa rencana berhasil sama dengan hidup berencana gagal. Maka milikilah rencana keberhasilan.”* (T1, No 58)
- g) *“Berevolusilah menjadi pribadi yang santun....”* (T1, No 60)

6. Ikhlas mensahabati diri sendiri

Pesan tentang ikhlas mensahabati diri sendiri ditemukan dari tuturan berikut

- a) *“....senyumlah karena Anda yang tersenyum lebih mudah dibantu.....”* (T1, No 51)

- b) “kalau kita cukup berkasih sayang dan memberikan kesempatan kepada diri kita akan berubah.” (T1, No 56)
- c) “.....Entah itu pikiran atau hati, beri tahu mereka (hati dan pikiran), menurutlah padaku, jangan hatiku, dan pikiranku berlaku yang bertentangan dengan kepentinganku untuk berhasil. *You’re the boss!*” (T1, No 77)
- d) “.....berlakulah kepada diri sendiri seperti kepada seorang sahabat terkasih. Dampingilah diri Anda dalam masa-masa sulit, dalam perjuangannya, dampingilah! Lalu, dalam kesendirian Anda, hormatilah diri Anda sebagai pribadi yang besar.” (T1, No 86)

Persuasi yang ditemukan dalam ceramah ini dapat diklasifikasi berdasarkan kesatuan topik atau “aboutness” menjadi proposisi (makro) yang sama, yaitu:

Proposisi makro pertama, *bahagiakanlah orang lain* memiliki enam persuasi, yaitu:

- 1) Temukan kualitas hidup dalam persahabatan kita.
- 2) Berbahagialah dalam pilihan-pilihan sahabat.
- 3) Sebaiknya kita tidak mencari kesalahan orang lain.
- 4) Berkasih sayanglah pada sahabat yang gundah.
- 5) Persahabatan harus dirancang
- 6) Berfokuslah untuk menghebatkan orang lain.

Proposisi makro kedua, *bersahabat dengan pesaing* memiliki lima persuasi, yaitu:

- 6) Jadikanlah musuh Anda menghormati Anda.
- 7) Jangan sepelekan pesaing.
- 8) Lihatlah pesaing sebagai pemaksimal kualitas.
- 9) Lakukanlah hal-hal yang menjadikan kita super
- 10) Jagalah musuhmu lebih dekat.

Proposisi makro ketiga, *layanilah sesama* memiliki enam persuasi, yaitu:

- 1) Lakukan banyak hal untuk orang lain.
- 2) Layani sesama.
- 3) Angkatlah orang lain ke dalam kehidupan yang lebih baik.

- 4) Nasehati orang untuk kehidupan yang lebih baik.
- 5) Pengaruhkan perbaikan kualitas hidup pada orang lain.
- 6) Janganlah merusak alam.

Proposisi makro keempat, *setialah pada kebenaran* memiliki empat persuasi, yaitu:

- 1) Jangan keluar dari hukum kebenaran.
- 2) Bekerjalah untuk Tuhan.
- 3) Setialah pada kebenaran.
- 4) Jadikan persahabatan menjadi sarana untuk menyampaikan kebaikan.

Proposisi makro kelima, *perbaikilah diri sendiri* memiliki delapan persuasi, yaitu:

- 1) Perbaikilah diri.
- 2) Bertindaklah.
- 3) Keluar dari zona aman.
- 4) Perbanyaklah jumlah orang yang mengenalmu.
- 5) Lupakan batasan orang.
- 6) Maka milikilah rencana keberhasilan.
- 7) Sebaiknya dalam keberhasilan kita ada keberhasilan orang lain.
- 8) Berevolusilah menjadi pribadi yang santun.

Proposisi makro keenam, *ikhlaslah mensahabati diri sendiri* memiliki tujuh persuasi, yaitu:

- 1) Ikhlaslah mengubah diri.
- 2) Senyumlah.
- 3) Sayangi dan berikan kesempatan kepada diri.
- 4) Buktikan Anda hebat.
- 5) Kuasailah hati dan pikiranmu.
- 6) Berlakulah kepada diri sendiri seperti kepada seorang sahabat terkasih.
- 7) Hormatilah diri anda

Berdasarkan tujuan persuasi dari semua proposisi makro di atas, dapat dibagi menjadi dua topik, yaitu topik persuasi untuk diri sendiri dan topik persuasi untuk orang lain, Topik persuasi untuk orang lain meliputi proposisi makro 1-3, sedangkan sisanya proposisi makro 4-6 merupakan topik persuasi untuk diri sendiri.

3.6.1 Unsur Argumen

Berdasarkan hasil analisis argumen, dalam wacana dengan tema “*Superfriendship*” ditemukan unsur argumen berupa *claim*, *ground*, *warrant*, dan *backing*.

3.6.1.1 *Claim*

Claim adalah suatu pernyataan yang diyakini kebenarannya oleh pembicara. *Claim* ini dapat berupa pernyataan kontroversial, merupakan tema sentral, pendapat, sikap, atau kesimpulan. Dari wacana (T 1, no 11) yang telah dipaparkan subbab 2.2.5 terdapat beberapa proposisi, yaitu:

- 1) Jangan Anda sepelekan pesaing.
- 2) (karena) pesaing merencanakan penghapusan Anda.
- 3) Lihatlah pesaing sebagai pemaksimal kualitas.
- 4) (karena) pesaing memicu diri kita bersungguh-sungguh dalam berusaha.
- 5) Lakukanlah hal-hal yang menjadikan kita super.
- 6) (karena) pesaing itu membantu kita.
- 7) Jagalah musuhmu lebih dekat.
- 8) (karena) mereka lebih jujur tentang apa yang harus kita perbaiki.

Berdasarkan pengertian *claim*, dapat ditentukan bahwa proposisi nomor 1, 3, 5, dan 7 merupakan *claim*, sedangkan nomor 2, 4, 6, dan 8 adalah *ground*. Penentuan proposisi-proposisi tersebut sebagai *claim* atau *ground* akan diuraikan berikut ini:

1) ***Jangan*** Anda sepelekan pesaing. (T1C8)

Proposisi nomor 1) dianggap sebuah *claim* karena merupakan sebuah pernyataan yang diyakini kebenarannya oleh pembicara. Kata ***jangan*** memiliki arti larangan untuk dilakukan. Proposisi di atas termasuk kalimat larangan. Kalimat larangan sebenarnya adalah sebuah kalimat perintah yang isinya mengharapkan orang lain tidak melakukan suatu tindakan atau perbuatan (Chaer, 2006:356). Dilihat dari taraf tindakan yang diharapkan, kalimat larangan dibedakan menjadi (a) kalimat larangan yang tegas, (b) kalimat larangan biasa, dan (c) kalimat larangan yang halus. Kalimat larangan dalam proposisi (T1C9) termasuk dalam golongan kalimat larangan biasa, yang biasanya digunakan untuk mencegah terjadinya suatu tindakan atau perbuatan yang jika dilakukan tidak terlalu berbahaya. Kalimat larangan seperti ini dibentuk dari sebuah klausa yang diawali dengan kata ***jangan*** atau ***tidak boleh*** (Chaer, 2006:359). Dengan demikian, proposisi dengan jenis kalimat larangan ini menunjukkan pernyataan dan sikap pembicara atas suatu hal. Proposisi lain yang juga menggunakan kata larang ***jangan*** sebagai penanda *claim*, di antaranya: “***Jangan*** keluar dari hukum kebenaran”. (T1C25).

2) ***Maka lihatlah*** pesaing sebagai pemaksimal kualitas. (T1C9)

Proposisi nomor 2) merupakan *claim* karena berupa kesimpulan pembicara yang sekaligus merupakan saran. Konjungsi ***maka*** dan partikel ***-lah*** dianggap sebagai pemarah untuk *claim*. Konjungsi ***maka*** memiliki fungsi untuk menyimpulkan isi kalimat, sedangkan partikel ***-lah*** memiliki dua fungsi yaitu (1) sebagai penegas yang digunakan pada kata atau bagian kalimat yang ingin ditegaskan di dalam kalimat berita dan (2) untuk menghaluskan digunakan di belakang kata kerja dalam kalimat perintah (Chaer, 2006: 194). Proposisi nomor 2) dapat digolongkan sebagai sebuah kalimat perintah. Kalimat perintah adalah kalimat yang isinya mengharapkan adanya reaksi berupa tindakan atau perbuatan pendengar. Proposisi di atas merupakan kalimat perintah yang dibentuk dari sebuah klausa berpredikat verba dasar “lihat” yang diberi partikel ***-lah***. Dilihat dari taraf tindakan yang diharapkan dibedakan adanya (a) kalimat perintah yang

tegas, (b) kalimat perintah biasa, dan (c) kalimat perintah yang halus. Kalimat perintah seperti ini termasuk dalam golongan kalimat perintah biasa, yang digunakan terhadap orang yang lebih muda atau yang status dan kedudukan sosialnya lebih rendah dan tidak berkuasa (Chaer, 2006: 357-358). Pendapat serupa juga dikatakan oleh Alwi (1998:308) yang menyatakan bahwa partikel *-lah* sering digunakan dalam kalimat imperatif. Dengan demikian konjungsi *maka* dan partikel *-lah* dalam proposisi tersebut dapat dikatakan merupakan suatu kesimpulan sekaligus penegasan pendapat dari pembicara bahwa sikap atau saran terbaik yang ditawarkan adalah itu. Proposisi lain yang juga menggunakan akhiran partikel *-lah* sebagai pemarah *claim* yang terdapat pada wacana di atas yaitu:

- 3) **Lakukanlah** hal-hal yang menjadikan super. (T1C10)
- 4) **Jagalah** musuhmu lebih dekat. (T1C11)
- 5) **Lupakan** batasan orang. (T1C27)

Proposisi nomor 5) adalah sebuah *claim* karena merupakan sebuah pernyataan yang diyakini kebenarannya oleh pembicara. Hal ini ditandai oleh akhiran *-kan*. Fungsi akhiran *-kan* adalah membentuk kata kerja transitif yang salah satunya dapat digunakan dalam kalimat perintah. Pembentukan kata dengan akhiran *-kan* dapat memberikan makna “lakukan...”, akhiran *-kan* ini diimbuhkan pada kata kerja yang menyatakan tindakan. Kata *lupa* merupakan kata yang menyatakan tindakan, sehingga ketika diimbuhkan dengan akhiran *-kan*, memiliki fungsi sebagai kalimat perintah (Chaer, 2006: 198-199). Dengan demikian, akhiran *-kan* dalam proposisi di atas menyatakan pernyataan atau sesuatu yang disarankan pembicara kepada pendengarnya.

Proposisi lain yang juga menggunakan akhiran *-kan* sebagai penanda *Claim*, di antaranya:

- 6) **Pengaruhkan** perbaikan kualitas hidup pada orang lain. (T1C23)
- 7) **Buktikan** Anda hebat walau banyak masalah. (T1C32)

8) *Layani sesama* (T1C14)

Proposisi nomor 8) dianggap sebuah *claim* karena merupakan sebuah pernyataan yang diyakini kebenarannya oleh pembicara. Hal ini ditandai oleh *akhiran -i* yang berfungsi membentuk kata kerja transitif yang dapat digunakan dalam kalimat perintah. Pembubuhan kata kerja *layan + akhiran -i* ini memberi makna “merasa sesuatu pada” (merasa layan pada sesama) (Chaer, 2006: 202). Makna seperti ini muncul karena *akhiran -i* dibubuhi pada kata kerja yang menyatakan sikap batin seperti kata *layan* ini. Dengan demikian, proposisi dengan jenis kalimat perintah ini menunjukkan pernyataan dan sikap pembicara atas suatu hal.

9) *Perbaikilah diri* (T1C4)

Proposisi nomor 9) merupakan sebuah *claim* karena merupakan sebuah pernyataan yang diyakini kebenarannya oleh pembicara. Seperti yang telah diuraikan di atas mengenai partikel *-lah* dan *akhiran -i*. Proposisi di atas menunjukkan kalimat perintah yang sekaligus menegaskan pendapat dan saran terbaik yang ditawarkan pembicara. Proposisi lain yang juga menggunakan *akhiran -i* dan partikel *-lah* sebagai penanda *claim*, di antaranya:

10) *Milikilah rencana keberhasilan.* (T1C28)11) *Hormatilah diri Anda.* (T1C37)12) *Persahabatan harus dirancang* (T1C17)

Proposisi nomor 12) dianggap sebuah *claim* karena merupakan sebuah pernyataan yang diyakini kebenarannya oleh pembicara. Kata *harus* termasuk dalam kelas kata keterangan yang berfungsi untuk menyatakan keharusan akan suatu hal, digunakan di depan kata kerja. Kata *harus* ini menunjukkan sikap atau pendapat pembicara terhadap suatu hal. Proposisi lain yang juga menggunakan kata *harus* sebagai pemarah *claim*, di antaranya:

13) *Persahabatan harus menjadi cara menyampaikan kebaikan.* (T1C35)

14) ***Keluar*** dari zona aman yang bermasalah (T1C15)

Proposisi nomor 14) dianggap sebuah *claim* karena merupakan sebuah pernyataan yang diyakini kebenarannya oleh pembicara. Kata ***keluar*** dalam proposisi di atas dapat dimaknai sebagai sebuah kalimat perintah. Kata ***keluar*** ini menunjukkan sikap atau pendapat pembicara terhadap suatu hal.

15) ***Sebaiknya*** dalam keberhasilan kita ada keberhasilan orang lain.(T2C29)

Proposisi nomor 15) dianggap sebuah *claim* karena merupakan sebuah pendapat pembicara. Kata ***sebaiknya*** merupakan petunjuk bagi kalimat ajakan atas suatu hal. Kata ***sebaiknya*** ini juga menunjukkan sikap atau saran pembicara terhadap suatu hal.

Dari pembahasan mengenai unsur *claim* ini dapat disimpulkan bahwa *claim* dalam ceramah “Superfriendship” merupakan sebuah pernyataan yang diyakini kebenarannya, dapat berupa sebuah kesimpulan sikap, atau saran terbaik oleh pembicara. Dari hasil analisis unsur *claim* ditemukan beberapa pemarkah, yaitu kalimat larangan, kalimat perintah, kalimat ajakan (*sebaiknya*), partikel *-lah*, akhiran *-kan*, akhiran *-i*, gabungan akhiran *-i* dan partikel *-lah*, konjungsi penyimpulan seperti *maka*, *jadi*, dan kata yang menunjukkan sikap seperti kata *harus*.

3.6.1.2 *Ground*

Ground adalah alasan yang berfungsi sebagai pendukung agar *claim* dapat diterima dan diyakini. Berupa alasan, data, bukti yang digunakan untuk mendukung pernyataan yang dikemukakan sebagai dasar suatu *claim*. Dari wacana (Transkrip 1, no 11) yang telah dipaparkan pada pembahasan *claim* di sebutkan bahwa proposisi nomor 2,4, 6, dan 8 adalah *ground*. Penentuan proposisi-proposisi tersebut sebagai *ground* akan diuraikan di bawah ini.

1) (*karena*) pesaing merencanakan penghapusan Anda. (T1G8)

Proposisi nomor 1) menjadi alasan bagi diterimanya *claim*. Proposisi di atas merupakan *ground* bagi *claim* “*jangan Anda sepelekan pesaing*”. Hubungan yang terjadi antara *claim* dan *ground* adalah hubungan sebab yang ditandai dengan konjungsi *karena*.

2) (*karena*) pesaing memicu diri kita bersungguh-sungguh dalam berusaha. (T1G9)

Proposisi nomor 2) menjadi alasan bagi diterimanya *claim*. Proposisi di atas merupakan *ground* bagi *claim* “*maka lihatlah pesaing sebagai pemaksimal kualitas*”. Hubungan yang terjadi antara *claim* dan *ground* adalah hubungan sebab yang ditandai dengan konjungsi *karena*.

Selain pembahasan dari wacana (T1, no 11) terdapat beberapa *ground* yang memiliki pemarkah yang berbeda.

3) (*sehingga*) orang yang bicara jelek tidak mempan. (T1G21)

Proposisi nomor 3) merupakan *ground* bagi *claim* “*perbanyaklah jumlah orang yang mengenalmu*” (C22). Hubungan yang terjadi antara *claim* dan *ground* adalah hubungan hasil yang ditandai dengan konjungsi *sehingga*. Proposisi lain yang juga menunjukkan hubungan hasil yaitu:

4) (*sehingga*) hal dapat dicapai. (T1G7)

Proposisi nomor 4) merupakan *ground* bagi *claim* “*Jadikanlah musuh menghormati Anda*”

5) (*agar*) hubungan itu tidak memasam. (T1G17)

Proposisi nomor 5) adalah sebuah *ground* dari *claim* “*persahabatan harus dirancang*”. Hubungan yang terjadi antara *claim* dan *ground* adalah hubungan tujuan yang ditandai dengan konjungsi *agar*. Proposisi lain yang juga menunjukkan hubungan hasil yaitu:

6) (*untuk*) menjadi pribadi hebat (T1G18)

Proposisi nomor 6) merupakan sebuah *ground* dari *claim* “*maka berfokuslah untuk menghebatkan orang lain*”. Hubungan yang terjadi antara *claim* dan *ground* adalah hubungan hasil yang ditandai dengan konjungsi *untuk*.

7) (*kalaupun*) kita mau menjadi pribadi berpengaruh (T1G19)

Proposisi nomor 7) adalah sebuah *ground* dari *claim* “*pengaruhkan perbaikan kualitas hidup pada orang lain*”. Hubungan yang terjadi antara *claim* dan *ground* adalah hubungan syarat yang ditandai dengan konjungsi *kalaupun*.

Dari pembahasan mengenai unsur *ground* ini dapat disimpulkan bahwa *ground* dalam ceramah “*Superfriendship*” merupakan alasan atau pendukung bagi diterimanya sebuah *claim*. Hubungan yang terjadi antara *claim* dan *ground* dapat berupa hubungan sebab akibat dengan pemarkah konjungsi *karena*, dan hubungan hasil dengan pemarkah konjungsi *sehingga*, *untuk* dan *kalaupun*.

3.6.1.3 Warrant

Warrant adalah pernyataan yang menunjukkan prinsip, hukum atau kaidah umum untuk mempertahankan *claim*. Berupa kaidah umum yang melandasi keabsahan suatu pernyataan berdasarkan hubungan antara prinsip-prinsip umum dengan data yang menunjang. Atau dengan kata lain, *warrant* merupakan penghubung antara *ground* dan *claim* yang memperlihatkan kesesuaian keduanya. *Warrant* berfungsi sebagai penjelas agar *claim* dapat diterima secara rasional.

Untuk mendapatkan *warrant* ini, penulis melihat hubungan antar*ground* dan *claim*. Berdasarkan analisis unsur argumen, ditemukan beberapa *ground* yang tidak hanya menjadi *ground* bagi satu *claim*, bahkan bisa menghubungkan *claim* dari topik yang berbeda. Hubungan antar*ground* dan *claim* dari topik yang berbeda inilah yang menyatukan kelompok besar persuasi untuk diri sendiri dan kepada orang lain. Hubungan antar*ground* dan *claim* diuraikan dalam pembahasan berikut ini.

1) Hubungan antarground-claim T1G14-G31

Claim: *layani sesama* (T1C14)

Ground: a. *(karena) Tuhan berkuasa* (T1G14a)

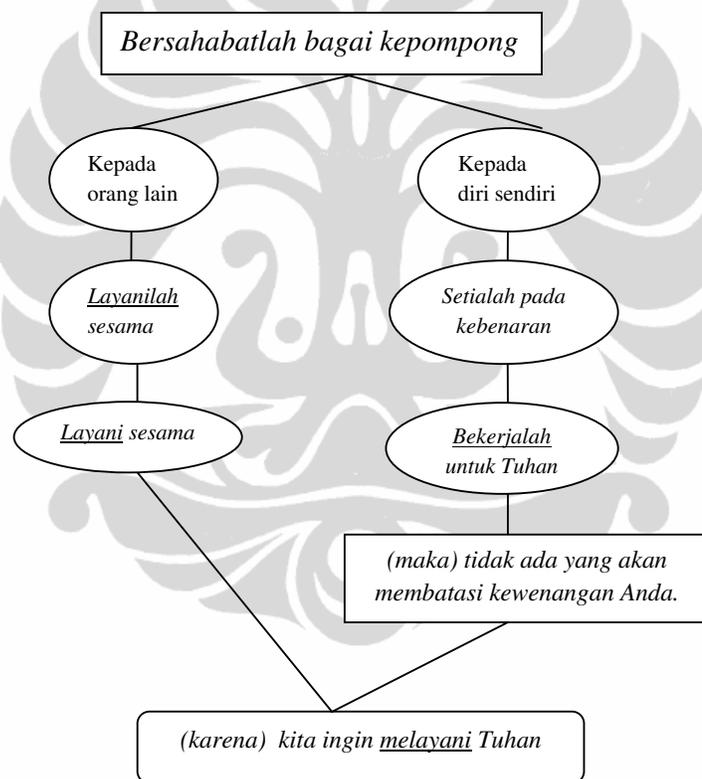
b. *(karena) kita ingin melayani Tuhan.* (T1G14b)

Claim: *bekerjalah untuk Tuhan* (T1C31)

Ground: *(maka) tidak ada yang akan membatasi kewenangan Anda.* (T1G31)

Hubungan antar *ground* T1G14-G31 digambarkan dengan bagan berikut ini.

Bagan 1.3 Hubungan antarground T1G14-G31



Claim: “*layani sesama*” merupakan salah satu proposisi mikro dalam proposisi makro “*layanilah sesama*” termasuk dalam topik persuasi kepada orang lain, sedangkan **claim:** “*bekerjalah untuk Tuhan*” merupakan salah satu proposisi mikro dalam proposisi makro “*setialah pada kebenaran*” termasuk topik persuasi kepada orang diri sendiri. Kedua **claim** yang merupakan proposisi mikro ini memiliki hubungan. Kata *bekerja* memiliki hubungan sinonimi dengan kata

layani. Hubungan ini disatukan dengan *ground* yang juga saling berhubungan yaitu *ground*: “(karena) Tuhan berkuasa dan kita ingin melayani Tuhan” memiliki hubungan sebab akibat dengan *ground*: “(maka) tidak ada yang akan membatasi kewenangan Anda”. Kedua *ground* itu merupakan penguat bagi *claim*: “*bekerjalalah untuk Tuhan*”. Kedua *claim* “*layani sesama*” dan “*bekerjalalah untuk Tuhan*” mengacu pada *claim* utama, yakni “*bersahabatlah bagi kepompong*.”

2) Hubungan antarground-claim T1G2-G38

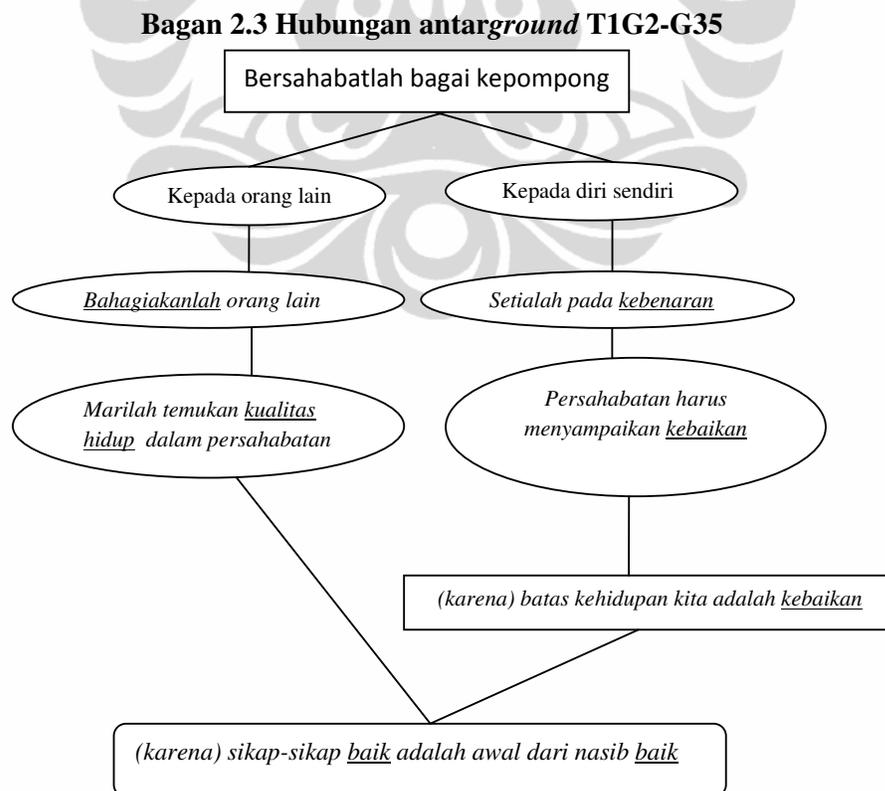
Claim: *Marilah kita temukan kualitas hidup dalam persahabatan kita.* (T1C2)

Ground: *(karena) sikap-sikap baik adalah awal dari nasib baik.* (T1G2)

Claim: *Persahabatan harus menyampaikan kebaikan.* (T1C35)

Ground: *Batas kehidupan kita adalah kebaikan* (T1G35)

Hubungan antar *ground* T1G2-G35 digambarkan dengan bagan berikut ini.



Claim: “marilah kita temukan kualitas hidup dalam persahabatan kita” merupakan salah satu proposisi mikro dalam proposisi makro “bahagiakanlah orang lain” termasuk dalam topik persuasi kepada orang lain, sedangkan *claim*: “Persahabatan harus menyampaikan kebenaran”, merupakan salah satu proposisi mikro dalam proposisi makro “setialah pada kebenaran” termasuk dalam topik persuasi kepada diri sendiri. Kedua *claim* yang merupakan proposisi mikro ini saling berkaitan karena memiliki hubungan sinonimi. Kata yang digarisbawahi yaitu *kualitas hidup* dan *kebenaran* memiliki nuansa makna yang sama yaitu *kebaikan*. Hubungan ini juga terdapat pada *claim* : “Persahabatan harus menyampaikan kebaikan” dengan *ground*: “Batas kehidupan kita adalah kebaikan”. Kedua *claim* “marilah kita temukan kualitas hidup dalam persahabatan kita” dan “persahabatan harus menyampaikan kebenaran” mengacu pada *claim* utama, yakni “bersahabatlah bagai kepompong.”

Dari uraian tentang hubungan antarground dan *claim* di atas dapat disimpulkan bahwa dalam ceramah tema “Superfriendship” terdapat dua buah proposisi yang dapat menghubungkan dua proposisi makro dari dua topik berdasarkan tujuan persuasinya, yaitu:

- 1) (karena) sikap-sikap baik adalah awal dari nasib baik. (T1G2)
- 2) (karena) kita ingin melayani Tuhan (T1G14b)

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa *ground* yang dapat menyatukan kelompok persuasi antara diri sendiri dengan orang lain adalah sebuah prinsip umum (*warrant*) yang menghubungkan antara *ground* dan *claim* dan memperlihatkan kesesuaian keduanya. Sekaligus dapat diterima sebagai penjamin semua *claim* atau persuasi-persuasi yang disampaikan pembicara dalam ceramah “Superfriendship”. *Warrant* itu pun dianggap mampu mempertahankan *claim* utama, yaitu *bersahabatlah bagai kepompong* atau dengan kata lain bersahabat dengan siapapun, berlaku baik dengan siapapun, (pasangan, pesaing, dan diri sendiri).

3.6.1.4 *Backing*

Backing memiliki pengertian sebagai bukti penunjang, pendukung, pelengkap *ground* untuk memperkuat *warrant*. *Backing* dapat berupa pengalaman yang diyakini, pernyataan para pakar, hasil penelitian, atau hasil wawancara. Berikut merupakan *backing* yang ditemukan dalam ceramah “Superfriendship”.

- 1) *Kita sering lebih ramah kepada perasaan marah, mempertahankan hal-hal yang tidak penting, mengorbankan kualitas kebersamaan.*(T1B1)

Kalimat nomor 1) merupakan pelengkap bagi *ground*: “*persahabatan baik dengan kegembiraan*” (T1G1). *Backing* di atas berisi pengalaman hidup sehari-hari yang dialami oleh siapapun.

- 2) *Lihat diri anda adalah pribadi yang sulit disahabati, menyalahkan orang lain walaupun tahu dia yang salah.* (T1B4)

Kalimat nomor 2) adalah pelengkap bagi *ground*: “*(karena) mengubah diri sendiri adalah syarat utama menjadi sahabat*”. (T1G4). *Backing* di atas berisi sebuah pengalaman hidup sehari-hari yang dialami oleh siapapun.

- 3) ***Kalau*** *dia ramah, kita harus lebih ramah lagi. Kalau dia menjawab telepon dengan senyum dan “Oh selamat pagi” . kita sudah senyum sebelum telepon bunyi.* (T1B8)

Rangkaian kalimat nomor 3) merupakan pendukung bagi *ground*: “*Karena pesaing merencanakan penghapusan Anda*” (T1G8). *Backing* di atas berisi sebuah saran konkret yang dapat dilakukan.

- 4) ***Itu sebabnya*** *karyawan di sebuah perusahaan sulit menganjurkan ide perbaikan karena termasuk dialah yang harus diperbaiki. Itu sebabnya konsultan dibutuhkan dari luar karena mereka tidak punya kepentingan apapun dan bilang, “Ooo..karyawanmu telatan, tidak ada kontrol kejujuran, tidak ada kontrol mengenai keramahan, tidak ada keteladanan kepemimpinan”.* (T1B15)

Rangkaian kalimat nomor 4) merupakan penunjang bagi *ground*: “*(karena) orang tidak bisa menyelesaikan masalah selama dia menjadi bagian*”

dari masalah itu”. (T1G15). *Backing* di atas berisi sebuah contoh keadaan yang sering ditemui.

- 5) *seperti misalnya, yang membuat kita dulu jatuh cinta padanya adalah spontanitas, setelah lama menikah, itu hilang.* (T1B17)

Kalimat nomor 5) adalah pelengkap bagi *ground*: “(karena) mengubah diri sendiri adalah syarat utama menjadi sahabat”. (T1G4). *Backing* di atas berisi sebuah pengalaman hidup sehari-hari yang dialami oleh siapapun sekaligus saran bagi pendengar.

- 6) *Seperti kampanye membayar orang, (sama dengan) mengakali kebenaran alam. Bagaimana anda beli kesetujuan hati? Kepercayaan. Anda bilang, “Hormati saya ,donk!” tidak bisa. Hormat itu harus dibangun, tidak bisa anda sebabkan hanya karena Anda memberi orang beras.* (T1B23)

Rangkaian kalimat nomor 6) merupakan pelengkap bagi *ground*: “(agar) hubungan tidak memasam” (T1G23). *Backing* di atas berisi sebuah contoh pengalaman hidup sehari-hari yang dialami oleh siapapun.

- 7) *Di antara kita tidak melihat bahwa sahabat kita yang tidak punya kaki dan tangan di perempatan jalan itu masih mengemis. Itu dibutuhkan keberanian di dalam batasan-batasan itu. Di antara ibu-ibu ada yang tidak mau arisan hanya karena jerawat.*(T1B27)

Rangkaian kalimat nomor 7) sebagai pelengkap bagi *ground*: “(karena)“sesuai” adalah keadaan yang paling “sementara””. (T1G27). *Backing* di atas berisi sebuah keadaan dalam kehidupan sehari-hari yang dialami oleh siapapun.

- 8) *Kalau di setiap orang di Indonesia berbicara sebagai pribadi yang menyertakan orang lain dalam rencana keberhasilan pribadinya. Siapa yang tidak mendukungnya.* (T1B29)

Rangkaian kalimat nomor 8) merupakan pendukung bagi *ground*: (sehingga) orang lain tahu ada rencana keberhasilan baginya. (T1G29). *Backing* di atas berisi sebuah saran yang dapat dilakukan dalam tindakan nyata.

9) *Dia tahu dia terlalu kuat memaksa orang, sehingga dia santunkan dengan “Apakah saya bisa minta tolong?”* (T1B30)

Rangkaian kalimat nomor 9) adalah penunjang bagi *ground*: “(karena) *santun itu kontrol terhadap kekuatan pribadinya*”. (T1G30). *Backing* di atas berisi sebuah saran yang dapat dilakukan dalam tindakan nyata.

10) ***Kalau*** *anda bekerja untuk pak A. Anda bekerja untuk ibu B. waktu anda bertindak ini beliau punya kepentingan untuk membuat anda berhasil toh? sehingga Anda diberikan kewenangan. Kalau* *Anda bekerja untuk Pak A, beliau juga punya kepentingan sehingga Anda diberikan kewenangan. Orang tuli, bisu dan sudah mati pun akan mendengar nasihat Anda kalau yang Anda wakili adalah kebenaran Tuhan.* (T1B31)

Rangkaian kalimat nomor 10) sebagai pelengkap bagi *ground*: “(karena) *mengubah diri adalah syarat menjadi sahabat*”. (T1G31). *Backing* di atas berisi ilustrasi dalam kehidupan sehari-hari.

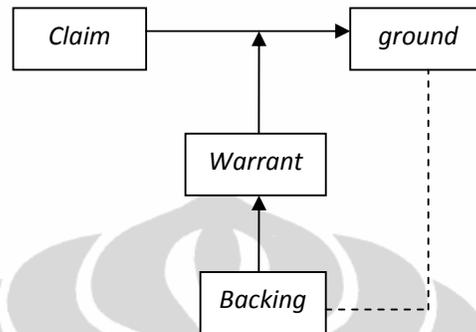
Dari uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa *backing* dalam ceramah “Superfriendship” berfungsi sebagai pelengkap, penunjang, dan pelengkap bagi *ground*. *Backing* dalam ceramah ini berupa contoh atau ilustrasi dalam kehidupan sehari-hari yang dapat dibayangkan oleh pendengar, dan juga berupa saran yang dapat dilakukan langsung dalam kehidupan nyata. Semua kehadiran *backing* ini untuk memperkuat penjamin atau *warrant*. Unsur *backing* ini ditandai dengan konjungsi *kalau*, *seperti misalnya*, dan *itu sebabnya*.

3.1.2 Pola Argumen

Mengacu pada pendekatan Toulmin, hal utama dalam struktur argumen bukan pada bentuk logika argumen melainkan pada bagaimana sebuah argumen dibentuk. Menurut Toulmin, inti argumentasi terdapat pada tiga unsur yaitu *claim*, *ground*, dan *warrant*. Tiga unsur lainnya *backing*, *qualifier*, dan *possible* dapat digunakan sesuai kebutuhan atau hanya sebagai penunjang untuk memahami pesan yang disajikan. Berdasarkan analisis argumen yang telah dilakukan, telah diketahui bahwa unsur argumen yang terdapat dalam ceramah tema

“Superfriendship” adalah *claim*, *ground*, *warrant*, dan *backing*. Dengan demikian pola dalam ceramah “Superfriendship” dapat berupa bagan seperti di bawah ini.

Bagan 3.3 Pola Unsur Argumen “Superfriendship”



Tanda panah dalam bagan tersebut menggambarkan hubungan antara kotak-kotak tersebut. Sebuah *claim* harus memiliki *ground* agar dapat diterima. Sebuah *ground* ada kalanya memerlukan pelengkap (*backing*), dan karena itu garis putus-putuslah yang menghubungkan keduanya. Selanjutnya, antara *claim* yang ingin dipersuasikan dengan *ground* diikat oleh prinsip umum sebagai penjamin atau pembenaran, inilah yang disebut *warrant*. Sebuah *warrant* menjadi penghubung antara *ground* dan *claim* dan memperlihatkan kesesuaian keduanya, sedangkan unsur *backing* menjadi penguat *warrant*. Dengan adanya pola argumen dalam bagan 3.3 dapat terlihat hubungan semua unsur argumen dari ceramah “Superfriendship”.

3.1.3 Teknik argumen

Dalam ceramah tema “Superfriendship” ditemukan tiga teknik argumen yaitu teknik menggunakan contoh, teknik menjelaskan, dan teknik analogi.

a) Teknik menggunakan contoh

Teknik argumen yang menggunakan contoh ditemukan dalam wacana berikut:

Tanpa pesaing kita santai sekali. Hanya karena ada orang yang bersungguh-sungguh mengalahkan kita, kita dipaksa, ditaruh dalam keadaan

yang mengharuskan mengutamakan keprimaan. **Kalau** dia ramah, kita harus lebih ramah lagi. **Kalau** dia menjawab telepon dengan senyum dan “Oh selamat pagi”. Kita sudah senyum sebelum telepon bunyi. Lakukanlah hal-hal yang menjadikan kita super dan itu sangat dibantu oleh para pesaing. Jadi orang yang mengerti peran dari orang yang memusuhinya, kadang-kadang tetap menjaga orang-orang itu ada, tidak sepenuhnya dihapus sama sekali. Jagalah teman-temanmu dekat, sahabatmu dekat, tetapi jaga musuhmu lebih dekat lagi. Karena mereka lebih jujur tentang apa yang harus kita perbaiki. Itu. (T1, No 11)

Wacana di atas mempersuasikan agar kita “bersahabatlah dengan pesaing”. Persuasi ini merupakan *claim*, sedangkan alasan atau *ground* yang digunakannya untuk mendukung *claim* tersebut adalah

1. (karena) ada orang yang bersungguh-sungguh mengalahkan kita,
2. (karena) pesaing memicu diri kita bersungguh-sungguh dalam berusaha
3. (karena) mereka lebih jujur tentang apa yang harus kita perbaiki.
4. (karena) pesaing membantu kita.

Empat proposisi di atas merupakan alasan (*ground*) agar seseorang menerima saran atau pendapat (*claim*) yang diberikan. Hal itu disebabkan hubungan antara *claim* dan *groundnya* memiliki hubungan sebab-akibat. Selanjutnya, untuk mendukung alasan (*ground*) itu pembicara tidak berusaha agar kata-katanya tampak logis dengan memberikan penjelasan panjang lebar tapi pembicara memberikan contoh nyata berikut ini:

- a. **Kalau** dia ramah, kita harus lebih ramah lagi.
- b. **Kalau** dia menjawab telepon dengan senyum dan “Oh selamat pagi” . kita sudah senyum sebelum telepon bunyi.

Dua kalimat di atas merupakan contoh konkret tindakan yang dapat langsung dipraktikkan oleh pendengar.

b) Teknik menjelaskan

Teknik argumen yang menggunakan penjelasan ditemukan dalam wacana berikut:

Kepemimpinan itu ada tiga pada skala yang besar sekali. Pertama, kepemimpinan kemanusiaan (yaitu) manusianya yang dipimpin. Kedua kenegaraan, (yaitu) penyelenggaraan kehidupan berbangsa dan bernegara yang dipimpin. Dan yang ketiga ini sering dikorbankan dan dilalaikan sebagai sesuatu

yang tidak penting, yaitu kepemimpinan alam. Semua pemimpin yang baik peduli kelestarian alam. **Karena kalau** dia mementingkan pertumbuhan ekonomi sekarang dengan mengorbankan tanah air yang baik bagi cucu kita, dia pribadi tidak bertanggung jawab. Jadi kenapa Tuhan berkali-kali berkata: janganlah kamu merusak lingkungan yang disebut sesama. Apabila kamu melayani-Ku maka layanilah sesamamu. Itu tidak hanya manusia tapi semua ciptaan Tuhan. Karena semua ciptaan Tuhan itu berdzikir memuji Tuhan dengan cara-cara yang kita tidak tahu. **Tetapi apabila** kita memimpin, pimpinlah semua . dan mereka punya hukum, hukum alam, yaitu kebenaran. Dan orang yang berusaha keluar dari hukum itu akan kena dampaknya karena setiap orang di antara kita sedang menunggu. Dan orang yang berusaha keluar dari hukum itu akan kena dampaknya karena setiap orang di antara kita sedang menunggu. **Maksudnya** memunggu kebaikan dari kebaikan dan ketidaknyamanan dari kehidupan yang tidak baik. Agar kita tahu tempat kita yang paling damai adalah di dalam kebaikan. (T1, No 53)

Wacana di atas merupakan jawaban dari pertanyaan pembawa acara yaitu “Bagaimana kita melakukan perubahan alami sewaktu banyak orang merasakan kalau alam dalam keadaan tidak seimbang?”

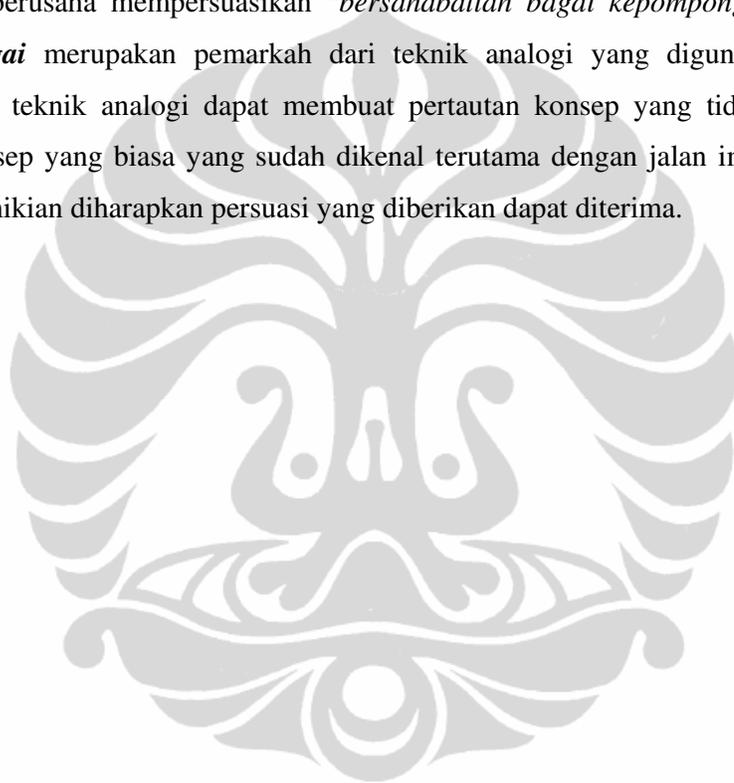
Pembicara tidak langsung menjawab secara langsung tapi dia menjawab dengan memberikan penjelasan terlebih dahulu tentang kepemimpinan, dan salah satunya kepemimpinan pelestarian alam. Wacana di atas ingin mempersuasikan agar kita *melayani sesama* (termasuk alam) dengan cara *setia pada yang benar*. Alasan (*ground*) yang digunakannya untuk mendukung proposisi yang merupakan *claim* tersebut adalah “*layanilah sesamamu*”. Untuk mendukung *claim* pembicara memberikan penjelasan untuk menguatkan alasannya. Penjelasan dari alasannya itu ditandai dengan kata *karena kalau, tetapi apabila, maksudnya* Kata-kata ini menggambarkan penjelasan dan saran terbaik dari pembicara.

c) Teknik analogi

Teknik argumen yang menggunakan analogi ditemukan dalam wacana berikut:

*Bersahabatlah **bagai** kepompong. Apakah anda bisa bayangkan persahabatan itu baik tanpa kegembiraan. Mengapa sebagian di antara kita lebih ramah kepada perasaan marah, mempertahankan hal-hal yang tidak penting, mengorbankan kualitas kebersamaan. Sikap-sikap baik adalah awal dari nasib baik. Maka apabila kita mengeluhkan nasib marilah kita temukan kualitas-kualitas itu dalam persahabatan kita, karena seorang sahabat tidak punya kepentingan lain kecuali melihat kita berbahagia dalam pilihan-pilihan kita.* (T1, No 4)

Penggunaan teknik analogi dalam wacana di atas, dapat dilihat dari penggunaan kata “kepompong”. Persahabatan dianalogikan dengan proses kepompong bermetamorfosis menjadi kupu-kupu. Kepompong diumpamakan sebagai manusia yang dapat melakukan hal-hal yang dapat dilakukan dan dialami manusia seperti mengubah sikap atau memperbaiki diri. Sebuah kepompong merupakan gambaran proses metamorfosis perubahan diri manusia yang ingin menjadi seorang sahabat yang baik. Dengan menggunakan analogi di atas, pembicara berusaha mempersuasikan “*bersahabatlah bagai kepompong*”. Kata hubung *bagai* merupakan pemarkah dari teknik analogi yang digunakannya. Penggunaan teknik analogi dapat membuat pertautan konsep yang tidak biasa dengan konsep yang biasa yang sudah dikenal terutama dengan jalan imajinatif. Dengan demikian diharapkan persuasi yang diberikan dapat diterima.



3.7 Tema “Happiness Starts from Home”

Dalam ceramah “Happiness Starts from Home” terdapat sebuah persuasi utama yang ingin disampaikan yaitu “*mari jadikan keluarga sebagai tempat pertumbuhan semua anggotanya*”. Tempat pertumbuhan adalah tempat kita memulai kebahagiaan dari bakat kita untuk berbahagia, lalu membangun kebersamaan yang mudah bagi kita, yang di dalamnya kita bisa membangun kebahagiaan, yang juga menguatkan kebahagiaan orang lain. Hal itu dikarenakan keluargalah pembangun kapasitas bahagia pertama, pemulih keletihan hati dan raga kita, pelengkap bagi kekurangan yang seperti apapun, dan pengobat bagi segala penyakit hati. Kita semua dalam proses menjadi tetapi banyak orang yang menua tetapi tidak “menjadi”. Orang-orang yang menua tetapi tidak “menjadi” ini, karena menghindari yang penting baginya, mendahulukan yang tidak penting, melakukan yang seharusnya tidak dilakukan.

Dalam ceramah ini terdapat beberapa pertanyaan seputar masalah keluarga, mulai dari hubungan suami istri, anak, dan orang tua. Dalam ceramah “Happiness Starts from Home” terdapat beberapa pesan yang ingin disampaikan. Pesan ini disimpulkan berdasarkan adanya kesatuan topik atau “*aboutness*” dari beberapa persuasi yang disampaikan dalam ceramahnya. Berbeda dengan tema pertama, pesan-pesan yang disampaikan dalam tema ini hanya menampilkan sebuah proposisi makro yang sama dengan rumusan temanya, yakni “*happiness starts from home*”. Pada tema ini ditemukan empat kesatuan topik persuasi berdasarkan tujuan persuasinya, yaitu 1) untuk diri sendiri, 2) untuk pasangan hidup, 3) untuk orang tua dengan anak, dan 4) hubungan antaranggota keluarga. Topik pertama, persuasi untuk diri sendiri memiliki sembilan persuasi, yaitu:

1. Milikilah kapasitas berbahagia.
2. Jadilah pribadi yang membangun kebahagiaan.
3. Dahulukan yang baik.
4. Lupakan keberhasilan orang lain
5. Berhati-hatilah dengan kesenangan sementara.
6. Bangunlah kesiapan.
7. Siap dari segala sesuatu adalah segera melakukannya.

8. Maka belajar menyukai yang tak kau sukai.
9. Jadilah pribadi yang memilih untuk berbahagia.

Topik kedua, persuasi untuk hubungan kita dengan pasangan (suami/istri) memiliki lima persuasi, yaitu:

1. Jadikan pasangan kita sebagai sahabat.
2. Ubahlah sudut pandang Anda.
3. Pas-kan diri kita dengan pasangan.
4. Harus ada yang mengalah.
5. Cintai seseorang yang menjadikan Anda baik.

Topik ketiga, persuasi untuk hubungan orang tua dengan anak memiliki empat persuasi, yaitu:

1. Orang tua harus membangun kebahagiaan bagi anaknya.
2. orang tua harus memberikan kasih sayang yang tegas.
3. Orang tua harus menyediakan cetakan sikap terbaik untuk anak-anaknya.
4. Jadilah orang tua yang mem-Besar-kan anak-anak.

Topik keempat, persuasi untuk hubungan antara semua anggota keluarga memiliki lima persuasi, yaitu:

1. Kuatkan kebahagiaan orang lain.
2. Berhasilkan keluarga Anda.
3. Keberhasilan kita harus ditautkan ke perasaan orang lain.
4. Jadilah pribadi yang mencegah keburukan kepada orang lain.
5. Minta maaf jika salah

Semua pesan dalam ceramah “Happiness Starts from Home” diikat oleh sebuah prinsip umum yaitu “*tujuan dari semua keberhasilan adalah pulang ke rumah dengan perasaan damai*”. Prinsip umum ini menjadi penjamin atau pembenaran dari semua persuasi yang diberikan dalam ceramah motivasi bertema “Happiness Starts from Home” ini. Dengan mengacu pada prinsip umum yang dapat diterima semua orang ini diharapkan persuasi yang diberikan dapat diterima.

3.2.1 Unsur Argumen

Berdasarkan hasil analisis argumen, dalam wacana dengan tema “Happiness Starts from Home” ditemukan unsur argumen berupa *claim*, *ground*, *warrant*, dan *backing*.

3.2.1.1 Claim

Berikut ini merupakan beberapa *claim* yang ditemukan dalam ceramah “Happiness Starts from Home”.

- 1) **Milikilah** kapasitas berbahagia. (T2C1)
- 2) **kuatkan** kebahagiaan orang lain. (T2C3)
- 3) **Maka bangunlah** kesiapan. (T2C12)

Mengacu pada pengertian *claim* yaitu pernyataan yang diyakini kebenarannya oleh pembicara, dapat berupa pernyataan kontroversial, merupakan tema sentral, pendapat, sikap, atau kesimpulan. Proposisi nomor 1), 2), 3) di atas merupakan unsur *claim* karena memenuhi pengertian *claim* yaitu menunjukkan sikap dan pendapat yang diyakini oleh pembicara. Hal itu dapat dilihat dari penggunaan partikel **-lah**, akhiran **-kan**, dan konjungsi **maka**. Seperti yang telah dibahas dalam analisis unsur *claim* dan *ground* dalam tema sebelumnya, ketiga pemarkah ini mengindikasikan sebuah *claim*. Partikel **-lah** yang dilekatkan dengan kata kerja bermakna kalimat *imperatif*. Selanjutnya, pembentuk kata dengan akhiran **-kan** dapat memberikan makna “lakukan...”, akhiran **-kan** ini diimbuhkan pada kata *kuat* menyatakan tindakan sehingga ketika diimbuhkan dengan akhiran **-kan**, memiliki fungsi sebagai kalimat perintah. Konjungsi **maka** memiliki fungsi sebagai konjungsi penyimpulan. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa ketiga proposisi tersebut merupakan *claim* yang menyatakan sebuah pendapat dan sikap dari pembicara. Ketiga proposisi tersebut berwujud kalimat imperatif. Proposisi lain yang juga menggunakan partikel **-lah**, akhiran **-kan**, dan konjungsi **maka** sebagai pemarkah *claim*, di antaranya:

- 4) **Jadilah** pribadi yang membangun kebahagiaan. (T2C2)
- 5) **Berhati-hatilah** dengan kesenangan sementara. (T2C10)
- 6) **Ubahlah** sudut pAndang Anda. (T2C15)
- 7) **Maka** belajar menyukai yang tak kau sukai. (T2C18)
- 8) Minta **maaf** jika salah. (T2C23)
- 9) **Dahulukan** yang baik (T2C6)
- 10) **Berhasilkan** keluarga Anda (T2C7)

- 11) Orang tua **harus** memberikan kasih sayang yang tegas. (T2C5)

Proposisi nomor 11) merupakan sebuah *claim* karena merupakan sebuah pernyataan yang diyakini kebenarannya oleh pembicara. Kata **harus** termasuk dalam kelas kata keterangan yang berfungsi untuk menyatakan sikap pembicara akan suatu hal yang digunakan di depan kata kerja. Proposisi lain yang juga menggunakan kata **harus** sebagai pemarkah *claim*, di antaranya:

- 12) Orang tua **harus** membangun kebahagiaan bagi anaknya. (T2C4)
- 13) Orang tua **harus** menyediakan cetakan sikap terbaik untuk anak-anaknya. (T2C11)
- 14) Siap dari segala sesuatu **adalah** segera melakukannya. (T2C13)

Proposisi nomor 14) dianggap sebuah *claim* karena merupakan sebuah pendapat atau kesimpulan yang diyakini kebenarannya oleh pembicara. Penggunaan konjungsi adalah berfungsi untuk ‘menyatakan-menjelaskan’ sesuatu. (Chaer, 2006: 152). Fungsi tersebut termasuk dalam pengertian *claim* yaitu pernyataan yang diyakini kebenarannya.

- 15) **Cintai** seseorang yang menjadikan Anda menjadi orang baik. (T2C19)

Proposisi nomor 15) adalah sebuah *claim* karena merupakan sebuah pernyataan yang diyakini kebenarannya oleh pembicara. Hal ini ditandai oleh **akhiran -i** yang berfungsi membentuk kata kerja transitif yang dapat digunakan

dalam kalimat perintah. Pembubuhan kata kerja *cinta+ akhiran -i* ini memberi makna “merasa sesuatu pada” (merasa cinta pada seseorang) (Chaer, 2006: 202). Makna seperti ini muncul karena *akhiran -i* dibubuhi pada kata kerja yang menyatakan sikap batin seperti kata *cinta* ini. Dengan demikian, proposisi dengan jenis kalimat perintah ini menunjukkan pernyataan dan sikap pembicara atas suatu hal.

16) *Mari jadikan keluarga sebagai tempat pertumbuhan semua anggotanya.* (T2C24)

Proposisi nomor 16) dianggap sebuah *claim* karena merupakan sebuah pendapat dari pembicara. Kata *mari* merupakan kata seru untuk menyatakan ajakan. Proposisi dengan penggunaan kata *mari* di atas juga dapat dikategorikan dalam kalimat imperatif ajakan atau harapan (Alwi, 1998:356). Selanjutnya, pembentukan kata dengan akhiran *-kan* dapat memberikan makna “lakukan...”, akhiran *-kan* ini dimbuhkan pada kata *kuat* menyatakan tindakan sehingga ketika diimbuhkan dengan akhiran *-kan*, memiliki fungsi sebagai kalimat perintah. Dengan demikian proposisi itu juga menyatakan sebuah pendapat.

Dari pembahasan mengenai unsur *claim* ini dapat disimpulkan bahwa *claim* dalam ceramah “Happiness Starts from Home” merupakan sebuah pernyataan yang diyakini kebenarannya, dapat berupa sebuah kesimpulan sikap, atau saran terbaik oleh pembicara. Dari hasil analisis unsur *claim* ditemukan beberapa pemarkah, yaitu kalimat berita, kalimat perintah, kalimat ajakan, partikel *-lah*, akhiran *-kan*, *akhiran -i*, gabungan *akhiran -i* dan partikel *-lah*, konjungsi penyimpulan seperti *adalah*, dan kata yang menunjukkan sikap seperti kata *harus*.

3.2.1.2 Ground

Mengacu pada pengertian *ground* yaitu alasan yang berfungsi sebagai pendukung agar *claim* dapat diterima dan diyakini. Berupa alasan, data, bukti yang digunakan untuk mendukung pernyataan yang dikemukakan sebagai dasar

suatu *claim*. Berikut adalah uraian analisis *ground* ditinjau dari pemarkah dan hubungan dengan *claim*nya.

- 1) (**karena**) *selalu ada perubahan dari rencana*, (T2G13).

Proposisi nomor 1) merupakan pendukung bagi *claim*: “*siap dari segala sesuatu adalah segera melakukannya*” (T2C13). Di antara *claim* dan *ground* itu terjadi hubungan sebab-akibat yang ditandai konjungsi **karena**. Konjungsi ini berfungsi untuk menyatakan “alasan”. Proposisi lain yang juga menunjukkan hubungan sebab-akibat yaitu:

- 2) (**jika**) *tujuan kita memberhasilkan keluarga, pasti memberhasilkan orang lain*. (T2G9)

Proposisi nomor 2) dianggap *ground* karena mengandung alasan atau pendukung bagi diterimanya *claim*. Proposisi di atas merupakan *ground* bagi *claim*: “*keberhasilan kita harus ditautkan ke perasaan orang lain*” (T2C9). Hubungan yang terjadi antara *claim* dan *ground* adalah hubungan syarat yang ditandai dengan konjungsi **jika**.

- 3) (**karena**) *sebagian kesenangan adalah cara gembira untuk gagal*. (T2G10)

Proposisi nomor 3) merupakan *ground* bagi *claim*: “*berhati-hatilah dengan kesenangan sementara*” (T2C10). Hubungan yang terjadi antara *claim* dan *ground* adalah hubungan sebab-akibat yang ditandai dengan konjungsi **karena**.

- 4) (**karena**) *semua orang mencari kebahagiaan*. (T2G1)

Proposisi nomor 4) merupakan alasan atau pendukung bagi *claim*: “*milikilah kapasitas berbahagia*” (T2C1). Di antara *claim* dan *ground* itu terjadi hubungan sebab-akibat.

Selain hubungan sebab-akibat, hubungan yang terjadi antara *claim* dan *ground* yang ditemukan dalam ceramah bertema “Happiness Starts from Home”, yaitu:

5) *(jika) kita ingin memutus mata rantai kekejaman di keluarga.* (T2G21)

Proposisi nomor 5) merupakan *ground* bagi *claim*:” *jadilah pribadi mencegah keburukan kepada orang lain*” (T2C21). Hubungan yang terjadi antara *claim* dan *ground* adalah hubungan syarat yang ditandai dengan konjungsi *jika*.

6) *(jika) kita menginginkan kehidupan anak-anak kita baik di masa depan.* (T2G22c)

Proposisi nomor 6) merupakan *ground* bagi *claim*: “*Jadilah orang tua yang mem-Besar-kan anak-anak*” (T2C22). Hubungan yang terjadi antara *claim* dan *ground* adalah hubungan syarat yang ditandai dengan konjungsi *jika*.

Dari pembahasan mengenai unsur *ground* ini dapat disimpulkan bahwa *ground* dalam ceramah “Happines Starts from Home” merupakan alasan atau pendukung bagi diterimanya sebuah *claim*. Hubungan yang terjadi antara *claim* dan *ground* dapat berupa hubungan sebab akibat dengan pemarkah konjungsi *karena*, dan hubungan syarat dengan pemarkah konjungsi *jika*.

3.2.1.2 Warrant

Mengacu pada pengertian *warrant* yaitu pernyataan yang menunjukkan prinsip, hukum atau kaidah umum untuk mempertahankan *claim*. *Warrant* dapat berupa kaidah umum yang melandasi keabsahan suatu pernyataan berdasarkan hubungan antara prinsip-prinsip umum dengan data yang menunjang. Atau dengan kata lain penghubung antara *ground* dan *claim* yang memperlihatkan kesesuaian keduanya. *Warrant* berfungsi sebagai penjelas agar *claim* dapat diterima secara rasional.

Untuk mendapatkan *warrant* ini, penulis melihat hubungan antarground dan *claim*. Berdasarkan analisis unsur argumen, ditemukan beberapa *ground* yang tidak hanya menjadi *ground* bagi satu *claim*, bahkan bisa menghubungkan *claim* dari kelompok besar persuasi untuk diri sendiri, untuk anak, untuk pasangan, dan

semua anggota keluarga. Hubungan antarground dan *claim* diuraikan dalam pembahasan di bawah ini.

Claim: *Lupakan keberhasilan orang lain dulu (T2C8)*

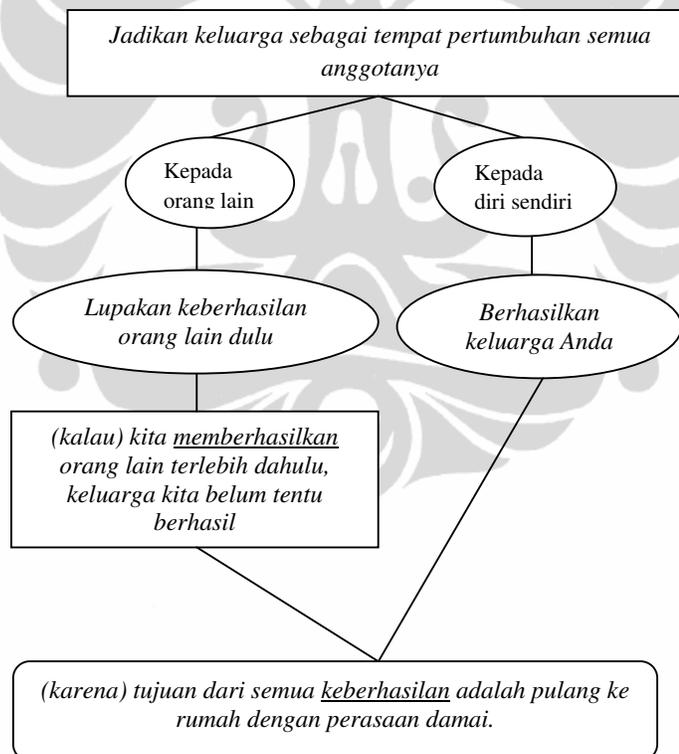
Ground: *(kalau) kita memberhasikan orang lain terlebih dahulu, keluarga kita belum tentu berhasil. (T2G8)*

Claim: *Berhasikan keluarga Anda (T2C7)*

Ground: *(karena) tujuan dari semua keberhasilan adalah pulang ke rumah dengan perasaan damai. (T2G7)*

Hubungan antarground T2, G7-G8 dapat dilihat dari bagan berikut ini.

Bagan 4.3 Hubungan antarground T2,G7-G8



Claim: “lupakan keberhasilan orang lain” merupakan salah satu persuasi topik kepada orang lain dan “berhasilan keluarga Anda” merupakan salah satu persuasi topik kepada diri sendiri. Kedua *claim* tersebut merupakan bagian dari *claim* utama: “jadikan keluarga sebagai tempat pertumbuhan semua anggotanya.” *Claim*: “Lupakan keberhasilan orang lain dulu” ini menjadi lebih kuat karena memiliki hubungan “sebab” dengan *ground*: “(kalau) kita memberhasilan orang lain terlebih dahulu, keluarga kita belum tentu berhasil.” Dengan adanya *ground*: “(karena) tujuan dari semua keberhasilan adalah pulang ke rumah dengan perasaan damai” dapat menyatukan topik persuasi untuk diri sendiri dan orang lain. Hal itu dapat dilihat repetisi kata “berhasil” yang mempertegas hubungan keduanya. Kedua *claim* “lupakan keberhasilan orang lain” dan “berhasilan keluarga Anda” mengacu pada *claim* utama, yakni “jadikan keluarga sebagai tempat pertumbuhan semua anggotanya.”

Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa “tujuan dari semua keberhasilan adalah pulang ke rumah dengan perasaan damai” (T2G7) adalah proposisi yang dapat menyatukan kelompok persuasi kepada diri sendiri, dan kepada orang lain (semua anggota keluarga). Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa proposisi T2G7 merupakan *warrant* yang menghubungkan antara *ground* dan *claim* dan memperlihatkan kesesuaian keduanya, sekaligus dapat diterima sebagai penjamin semua *claim* atau persuasi-persuasi yang disampaikan pembicara dalam ceramah “Happiness Starts from Home”.

3.2.1.3 *Backing*

Mengacu pada pengertian *backing* yaitu bukti penunjang, pendukung, pelengkap *ground* untuk memperkuat *warrant*. *Backing* dapat berupa pengalaman yang diyakini, pernyataan para pakar, hasil penelitian, atau hasil wawancara. Proposisi-proposisi di bawah ini merupakan *backing* yang ditemukan dalam ceramah “Happiness Starts from Home”.

- 1) *Ada orang yang tidak memiliki kapasitas untuk berbahagia, sehingga diberi apapun, ditaruh dalam lingkungan apapun dia menemukan cara untuk mengeluh dan tidak mensyukuri keadaan.* (T2B3)

Kalimat nomor 1) merupakan pelengkap bagi *ground*: “(agar) kita berbahagia di dalam seburuk-buruknya keadaan” (T2G4). *Backing* di atas berisi ilustrasi dalam kehidupan sehari-hari.

- 2) **Contoh sederhana**, jika seorang anak kejedot meja, yang disalahkan mejanya; anak jatuh kepeleset, yang disalahkan lantainya nakal. (T2B5a)

Kalimat nomor 2) merupakan penunjang bagi *ground*: “(karena) anak diizinkan menuntut segala sesuatu kepada orang tuanya” (T2G5). *Backing* di atas berisi contoh yang sering ditemui bahkan dialami dalam kehidupan sehari-hari.

- 3) *Banyak orang tua mengalah pada anaknya karena menangis, merengek. Bahkan ada anak menampar orang tuanya, lalu orang tuanya membiarkan. Mereka itu sekarang menjadi orang-orang bermasalah karena 20/30 tahun lalu memiliki orang tua yang kasih sayangnya sebetulnya kejam.* (T2B5b)

Rangkaian kalimat nomor 3) merupakan pelengkap bagi *ground*: “(karena) kelak anak akan ditegasi oleh lingkungannya” (T2G5). *Backing* di atas berisi sebuah contoh pengalaman hidup sehari-hari yang mungkin pernah dialami atau terjadi dalam kehidupan sehari-hari.

- 4) a. *Ada orang demikian sibuknya senang dipuji di masyarakat, tetapi keluarganya terbengkalai.* (T2B7a)

b. **Jadi** kalau ada orang kaya raya tetapi dirumahnya tidak damai, maka sudah dipastikan ia belum berhasil. Padahal kita yang keluarganya baik ingin sekali pulang. (T2B7b)

Dua rangkaian kalimat pada nomor 4) merupakan penunjang bagi *ground*: “(karena) tujuan dari semua keberhasilan adalah pulang ke rumah dengan perasaan damai” (T2G7). *Backing* di atas berisi sebuah contoh keadaan yang sering ditemui dalam masyarakat.

- 5) *ada orang berangkat pagi sebelum anaknya bangun dan pulang setelah anaknya tidur, liburan bersama teman, menikmati kebersamaan dengan orang lain daripada dengan keluarga.* (T2B8)

Kalimat nomor 5) merupakan pelengkap bagi *ground*: “(karena) kalau kita memberhasilkan orang lain terlebih dahulu, keluarga kita belum tentu berhasil” (T2G8). *Backing* di atas berisi pengalaman hidup sehari-hari.

- 6) *Jika orang tua menginginkan anaknya menjadi bintang, maka besarkanlah anak itu dicetakan bintang.* (T2B11)

Kalimat nomor 6) merupakan pelengkap bagi *ground*: “(karena) semua anak tumbuh sesuai cetakan orang tuanya” (T2G11). *Backing* di atas berisi contoh saran.

- 7) *Kapan kita siap ujian. Tidak pernah. Yang sedang kuliah, kapan kita siap menikah? Sebetulnya tidak pernah. Masalahnya banyak orang menunggu kesiapan yang seharusnya dibangun saat sedang melakukan.* (T2B12)

Rangkaian kalimat nomor 7) merupakan pelengkap bagi *ground*: “Karena kita tidak pernah siap” (T2G12). *Backing* di atas berisi pengalaman hidup sehari-hari yang bisa dialami oleh siapapun.

- 8) *Bagaimana kita melihat sesuatu yang segar **kalau** kita memilih membuka jendela yang menghadap ke pembuangan sampah. Tutup jendela yang membuat kita mengarah ke tidak baik. Itu sudut pandang ke suami atau ke istri adalah dua jiwa yang paling membutuhkan penyegaran sudut pandang.* (T2B15)

Rangkaian kalimat nomor 8) merupakan penunjang bagi *ground*: “(karena) sudut pandang fisik mengubah sudut pandang mental” (T2G15). *Backing* di atas berisi ilustrasi perbandingan dua buah konsep yang dapat ditemui dalam kehidupan sehari-hari.

- 9) ***Kalau** ini botol, ini tutupnya. Bagaimana bisa bahagia dengan botol yang tutupnya longgar lalu bawa minuman lari-lari lagi.* (T2B16)

Rangkaian kalimat nomor 9) merupakan pelengkap bagi *ground*: “(karena) pasangan harus pas” (T2G16). *Backing* di atas berisi ilustrasi perbandingan dua buah konsep yang dapat ditemui dalam kehidupan sehari-hari.

10) *Jadi bapak nanti pulang ke rumah cari uang yang banyak muliakan dia dengan kehidupan yang super. Di depan istri bangga dengan anak-anak karena istri sangat sayang ke suami yang bangga kepada anak-anak yang dilahirkannya.* (T2B17)

Rangkaian nomor 10) merupakan pendukung bagi *ground*: “(karena) satu sama lain menunggu mengalah” (T2G17). *Backing* di atas berisi saran yang dapat langsung dipraktikkan dalam kehidupan sehari-hari.

11) *Cintai seorang wanita yang menjadikan Anda pria yang gagah. Cintai seorang pria yang menjadikan Anda wanita yang santun, yang mulia, yang membesarkan keluarganya. Kalau kita mencari alasan untuk mencintai alasannya itu pada kita.* (T2B19)

Rangkaian kalimat nomor 11) merupakan pelengkap bagi *ground*: “(karena) dia menyebabkan Anda baik”. (T2G19). *Backing* di atas berisi contoh bagi *ground* yang dikemukakan.

12) *Orang yang hatinya cape harus menemukan pemulihan itu di rumah bukan di tempat-tempat yang lain.* (T2B24a)

Kalimat nomor 12) merupakan pelengkap bagi *ground*: “(karena) keluarga adalah pemulih keletihan hati dan raga kita” (T2G24). *Backing* di atas berisi penjelasan *ground* yang dikemukakan.

13) *Suami tidak memiliki apapun kecuali istrinya dan istrinya pun hanya memiliki suami sebagai tempat bersandar terakhir.* (T2B23b)

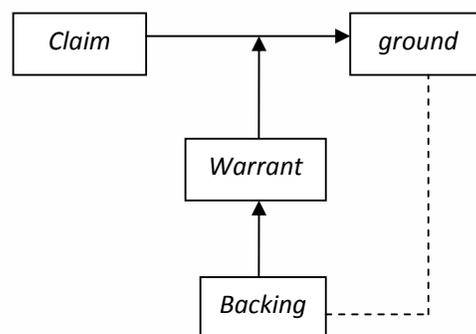
Kalimat nomor 13) merupakan pelengkap bagi *ground*: “(karena) keluarga adalah pemulih keletihan hati dan raga kita” (T2G24). *Backing* di atas berisi contoh bagi *ground* yang dikemukakan.

Dari uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa *backing* dalam ceramah “Happiness Starts from Home” berfungsi sebagai pelengkap, penunjang, dan pelengkap bagi *ground*. *Backing* dalam ceramah ini berupa contoh, ilustrasi yang sering ditemui oleh pendengar dalam kehidupan sehari-hari. Selain itu, *backing* dapat berupa saran yang dapat dipraktikkan langsung dalam kehidupan nyata. Semua kehadiran *backing* ini untuk memperkuat penjamin atau *warrant* yaitu “tujuan dari semua keberhasilan adalah pulang ke rumah dengan perasaan damai”. Unsur *backing* ini ditandai dengan konjungsi *kalau*, *contoh sederhana*, dan *jadi*.

3.2.2 Pola Argumen

Mengacu pada pendekatan Toulmin, hal utama dalam struktur argumen bukan pada bentuk logika argumen melainkan pada bagaimana sebuah argumen dibentuk. Menurut Toulmin, inti argumentasi terdapat pada tiga unsur yaitu *claim*, *ground*, dan *warrant*. Tiga unsur lainnya *backing*, *qualifier*, dan *possible* dapat digunakan sesuai kebutuhan atau hanya sebagai penunjang untuk memahami pesan yang disajikan. Berdasarkan analisis argumen yang telah dilakukan, telah diketahui bahwa unsur argumen yang terdapat dalam ceramah tema “Happiness Starts from Home” adalah *claim*, *ground*, *warrant*, dan *backing*. Dengan demikian pola dalam ceramah “Happiness Starts from Home” dapat berupa bagan seperti di bawah ini.

Bagan 5.3 Pola Unsur Argumen “Happiness Starts from Home”



Tanda panah dalam bagan tersebut menggambarkan hubungan antara kotak-kotak tersebut. Sebuah *claim* harus memiliki *ground* agar dapat diterima. Sebuah *ground* ada kalanya memerlukan pelengkap (*backing*), dan karena itu garis putus-putuslah yang menghubungkan keduanya. Selanjutnya, antara *claim* yang ingin dipersuasikan dengan *ground* diikat oleh prinsip umum sebagai penjamin atau pembenaran, inilah yang disebut *warrant*. Sebuah *warrant* menjadi penghubung antara *ground* dan *claim* dan memperlihatkan kesesuaian keduanya, sedangkan unsur *backing* menjadi penguat *warrant*. Dengan adanya pola argumen dalam bagan 5.3 dapat terlihat hubungan semua unsur argumen dari ceramah “Happiness Starts from Home.

3.2.1 Teknik argumen

Dalam ceramah “Happiness Starts from Home” ditemukan dua teknik argumen yaitu teknik menggunakan contoh dan dan teknik analogi.

a) Teknik menggunakan contoh

Teknik argumen yang menggunakan contoh ditemukan dalam wacana berikut:

Kapasitas berbahagia ini dimulai waktu kita masih bayi. Bukan setelah dewasa. Karena sikap kita dibangun oleh orang tua, oleh lingkungan sebagai pribadi yang harusnya berbahagia nanti. Tetapi cara orang tua untuk membahagiakan atau menyayangi anaknya sering membatalkan kapasitas itu. Contoh sederhana, jika seorang anak kejedot meja, yang disalahkan mejanya; anak jatuh kepeleset, yang disalahkan lantainya nakal. Sehingga anaknya nanti tumbuh menjadi dewasa yang selalu menyalahkan lingkungannya, tidak banyak melihat orang lain yang lebih susah dari dia kemudian bisa berhasil, karena menggunakan apapun yang ada sebagai modal pengembangan kehidupan. Kapasitas ini dibangun melalui kasih sayang yang tegas. Banyak orang tua yang tidak bisa tegas dalam mendidik anaknya, lalu dia membiarkan anaknya yang ditegasi oleh kehidupan nanti. Banyak toh orang tua mengalah pada anaknya karena menangis, merengek. Bahkan ada anak menampar orang tuanya, lalu orang tuanya membiarkan. Mereka itu sekarang menjadi orang-orang bermasalah karena 20/30 tahun lalu memiliki orang tua yang kasih sayangnya sebetulnya kejam Mengijzknkan apapun sekarang agar anaknya menuntut segala sesuatu di masa depan, yang akan disiksa oleh lingkungannya. (T2, No 4)

Wacana di atas mempersuasikan agar kita sebagai “*orang tua harus memberikan kasih sayang yang tegas kepada anak*”. Persuasi ini merupakan *claim*, sedangkan alasan atau *ground* yang digunakannya untuk mendukung *claim* tersebut yaitu:

- 1) *(karena) anak diizinkan menuntut segala sesuatu kepada orang tuanya.*
- 2) *(karena) kelak anak akan ditegasi oleh lingkungannya.*

Empat proposisi di atas merupakan alasan (*ground*) agar seseorang menerima saran atau pendapat (*claim*) yang diberikan. Hal itu disebabkan hubungan antara *claim* dan *groundnya* memiliki hubungan sebab-akibat. Sekaligus hubungan itu ditandai konjungsi *karena*. Selanjutnya, untuk mendukung alasan (*ground*) itu pembicara berusaha memberikan contoh nyata berikut ini:

- 1) *Contoh sederhana, jika seorang anak kejedot meja, yang disalahkan mejanya; anak jatuh kepeleset, yang disalahkan lantainya nakal.*
- 2) *Banyak orang tua mengalah pada anaknya karena menangis, merengek. Bahkan ada anak menampar orang tuanya, lalu orang tuanya membiarkan. Mereka itu sekarang menjadi orang-orang bermasalah karena 20/30 tahun lalu memiliki orang tua yang kasih sayangnya sebetulnya kejam. Dua proposisi di atas merupakan pengandaian tindakan yang disarankan dilakukan oleh pendengar agar dilakukan sebagai contoh konkret dalam persuasi yang diberikan.*

Dua proposisi di atas merupakan pelengkap bagi *ground* yang dikemukakan. Dengan adanya ilustrasi yang dihadirkan untuk melengkapi *ground* diharapkan *claim* yang dipersuasikan dapat diterima.

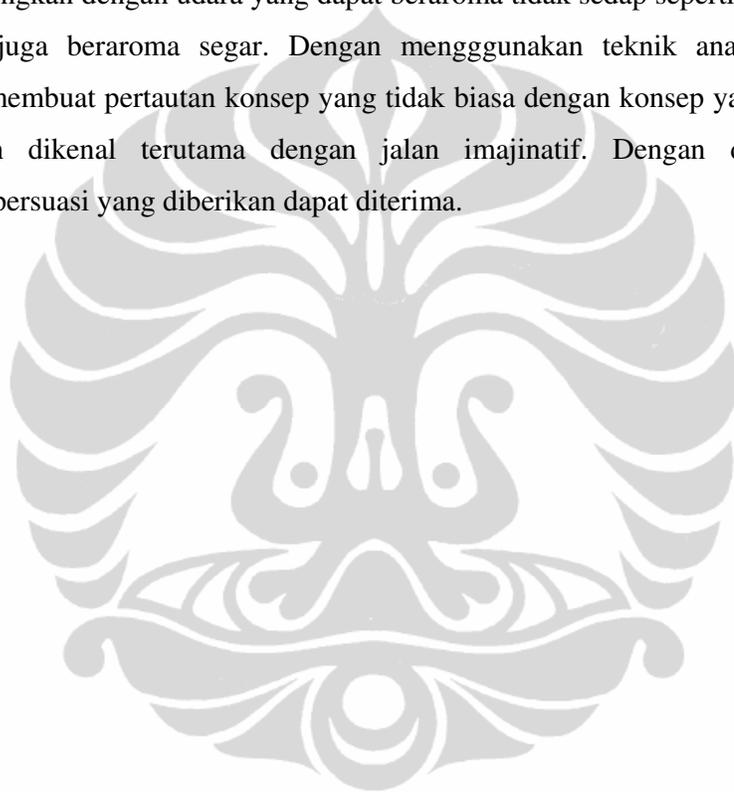
b) Teknik analogi

Teknik argumen yang menggunakan analogi ditemukan dalam wacana berikut:

Sudut pandang fisik mengubah sudut pandang mental. Sehingga sesekali saya akan berjalan, saya akan turun. Nah, keluarga sangat mudah dalam keadaan bosan. Lakukanlah sesuatu yang mengubah sudut pandang. Bagaimana kita melihat sesuatu yang segar kalau kita memilih membuka jendela yang menghadap

*ke pembuangan sampah. Tutup **jendela** yang membuat kita mengarah ke tidak baik. Itu sudut pandang ke suami atau ke istri adalah dua jiwa yang paling membutuhkan **penyegaran** sudut pandang.* (T2, No 29)

Penggunaan teknik analogi dalam wacana di atas, dapat dilihat dari penggunaan kata “jendela” dan “penyegaran”. Hal yang diperbandingkan adalah sudut pandang dengan jendela. Sudut pandang diumpamakan seperti jendela yang memiliki daun jendela yang bisa dibuka dan ditutup. Selain itu, sudut pandang juga dibandingkan dengan udara yang dapat beraroma tidak sedap seperti sampah, dan dapat juga beraroma segar. Dengan menggunakan teknik analogi ini, pembicara membuat pertautan konsep yang tidak biasa dengan konsep yang biasa yang sudah dikenal terutama dengan jalan imajinatif. Dengan demikian diharapkan persuasi yang diberikan dapat diterima.



3.3 Tema “Wanitaku Pemuliaku”

Ceramah “Wanitaku Pemuliaku” ini berisi tentang bagaimana wanita yang memuliakan pria menjadi wanita yang mulia dalam kehidupan. Ungkapan wanita sebagai pemulia pria tidak dianggap sebagai sex, gender, atau hanya memberikan beban kepada wanita. Hal itu karena, semua kelahiran dilakukan oleh wanita, maka wanita yang memuliakan pria, ia memuliakan kehidupan. Ceramah ini bukan hanya berfokus pada wanita, tetapi juga berfokus pada pria yang pantas dimuliakan, dan pria yang memuliakan wanita untuk memuliakannya. Sama sekali tidak ada yang lebih rendah atau lebih tinggi, karena selalu wanita lebih tinggi dari pria. Sebagai bukti bahwa wanita dimuliakan, kita diajarkan tingkatan penghormatan seorang anak kepada orang tuanya. Ibu disebutkan tiga kali untuk diutamakan dimuliakan, baru kemudian ayah.

Dalam ceramah ini terdapat beberapa pertanyaan seputar masalah dengan pasangan. Ceramah “Wanitaku Pemuliaku” ini memiliki persuasi utama yaitu “*marilah kita ikhlas menjadi pribadi baik.*” Jangan syaratkan orang lain (pasangan) baik dulu, sebelum kita menjadi baik. Hal itu karena pribadi baik pasti dihadiahkan kehidupan yang baik. Tuhan Maha Adil, dan kita-lah yang bertanggung jawab bagi upaya pemuliaan kehidupan. Maka di manapun kita menemui wanita, baik dalam keluarga atau bukan, anggaplah dia wanita yang memuliakan keluarganya, sehingga apabila kita memperlakukan wanita dalam kehidupan ini sebagai pemulia, sebetulnya kita telah memuliakan kehidupan.

Dalam ceramah “Wanitaku Pemuliaku” terdapat beberapa pesan yang ingin disampaikan. Pesan ini disimpulkan berdasarkan adanya kesatuan topik atau “*aboutness*” dari beberapa persuasi yang disampaikan dalam ceramahnya. Berbeda dengan yang ada pada tema pertama, pesan-pesan yang disampaikan dalam tema ini hanya menampilkan sebuah proposisi makro yang sama dengan rumusan temanya, yakni *wanitaku pemuliaku*. Pada tema ini ditemukan dua kesatuan topik berdasarkan tujuan persuasinya, yaitu persuasi kepada orang lain dan persuasi kepada diri kita sendiri.

Topik pertama, persuasi untuk diri sendiri, terdiri atas tujuh persuasi, yaitu:

- 1) Kurangi kesenangan pribadi.
- 2) Responlah masalah dengan sikap terbaik.
- 3) Ikhlaslah menghadapi masalah.
- 4) Jangan memasukan hal-hal yang tidak membahagiakan.
- 5) Utamakanlah yang baik sebagai pengisi hati.
- 6) Jangan syaratkan orang baik dulu, sebelum kita menjadi baik.
- 7) Berhasillah dalam karir.

Topik kedua, persuasi untuk hubungan kita dengan orang lain (pasangan) terdiri atas sepuluh persuasi, yaitu:

- 1) Jadilah wanita yang indah dipandang.
- 2) Jadilah wanita yang memuliakan pria.
- 3) Jangan buat pasangan Anda menyesal telah memilih Anda.
- 4) Berdayakanlah pasangan Anda.
- 5) Cek terlebih kualitas kita sebagai pasangan.
- 6) Jangan pisahkan antara karir dan keluarga.
- 7) Janganlah pandangan mata Anda terpisah dari satu sama lain.
- 8) Jadilah pria yang pantas dipilih wanita-wanita terbaik.
- 9) Maka tampilah yang anggun dan damai.
- 10) Jadikanlah diri Anda pribadi sebagai pria yang pantas dimuliakan wanita.

Semua pesan inti tersebut diikat oleh sebuah prinsip umum yaitu “*pribadi baik pasti dihadihkan kehidupan yang baik oleh Tuhan*”. Prinsip umum ini menjadi penjamin atau pembenaran dari semua persuasi yang diberikan dalam ceramah motivasi bertema “Wanita Pemuliaku” ini. Dengan mengacu pada prinsip umum yang dapat diterima semua orang ini diharapkan persuasi yang diberikan dapat diterima.

3.3.1 Unsur Argumen

Berdasarkan hasil analisis argumen, dalam wacana dengan tema “Wanita Pemuliaku” ditemukan unsur argumen berupa *claim*, *ground*, *warrant*, dan *backing*.

3.3.1.1 Claim

Claim adalah suatu pernyataan yang diyakini kebenarannya oleh pembicara. *Claim* ini dapat berupa pernyataan kontroversial, merupakan tema sentral, pendapat, sikap, atau kesimpulan. Dalam uraian di bawah ini akan dibahas *claim-claim* berdasarkan pemarkah yang berbeda-beda.

- 1) **Jadilah** wanita yang memuliakan pria. (T3C2)
- 2) **Ikhlaslah** menghadapi masalah. (T3C8)

Proposisi nomor 1) dan 2) di atas dimasukkan dalam unsur *claim* karena memenuhi pengertian *claim* yaitu menunjukkan sikap dan pendapat yang diyakini oleh pembicara. Hal itu dapat dilihat dari penggunaan partikel **-lah**. Partikel **-lah** dalam proposisi di atas berfungsi sebagai penegas yang digunakan pada kata atau bagian kalimat yang ingin ditegaskan di dalam kalimat berita sekaligus untuk menghaluskan digunakan di belakang kata kerja dalam kalimat perintah.

- 3) **Maka tampilah** yang anggun dan damai. (T3C14)

Proposisi nomor 3) merupakan *claim* karena memenuhi pengertian *claim* yaitu menunjukkan sikap dan pendapat yang diyakini oleh pembicara. Penggunaan partikel **-lah** sebagai partikel penegas dan konjungsi **maka** sebagai konjungsi penyimpulan menunjukkan penegasan pendapat dari pembicara bahwa sikap atau saran terbaik yang ditawarkannya adalah itu.

- 4) **Jangan** buat pasangan Anda menyesal telah memilih Anda. (T3C3)
- 5) **Jangan** pisahkan antara karir dan keluarga. (T3C9)
- 6) **Janganlah** Anda terpisah dari satu sama lain. (T3C10)
- 7) **Jangan** memasukan hal-hal yang tidak membahagiakan. (T3C11)

Proposisi nomor 4), 5), 6) dan 7) dianggap sebuah *claim* karena merupakan sebuah pernyataan yang diyakini kebenarannya oleh pembicara. Kata ***jangan*** memiliki arti larangan untuk dilakukan. Kalimat larangan sebenarnya adalah sebuah kalimat perintah yang isinya mengharapkan orang lain tidak melakukan suatu tindakan atau perbuatan. Dengan menggunakan kalimat larangan, ketiga proposisi di atas menunjukkan pernyataan dan sikap pembicara atas suatu hal.

8) ***Kurangi kesenangan pribadi.*** (T3C6)

Proposisi nomor 8) merupakan sebuah *claim* karena berupa pernyataan yang diyakini kebenarannya. Hal ini ditandai oleh ***akhiran -i***. ***Akhiran -i*** berfungsi membentuk kata kerja transitif yang dapat digunakan dalam kalimat perintah. Makna seperti ini muncul karena ***akhiran -i*** dibubuhi pada kata kerja yang menyatakan sikap batin seperti kata ***layan*** ini. Dengan demikian, proposisi dengan jenis kalimat perintah ini menunjukkan pernyataan dan sikap pembicara atas suatu hal.

9) ***Berdayakanlah pasangan Anda*** (T3C4)

10) ***Utamakanlah yang baik sebagai pengisi hati.*** (T3C12)

Proposisi nomor 9) dan 10) dianggap sebuah *claim* karena merupakan sebuah pernyataan yang diyakini kebenarannya oleh pembicara. Hal ini ditandai oleh akhiran ***-kan***. Fungsi akhiran ***-kan*** adalah membentuk kata kerja transitif yang salah satunya dapat digunakan dalam kalimat perintah. Pembentukan kata dengan akhiran ***-kan*** dapat memberikan makna “lakukan...”, akhiran ***-kan*** ini diimbuhkan pada kata kerja yang menyatakan tindakan. Kata ***lupakan*** merupakan kata yang menyatakan tindakan, sehingga ketika diimbuhkan dengan akhiran ***-kan***, memiliki fungsi sebagai kalimat perintah. Dengan demikian, akhiran ***-kan*** dalam proposisi di atas menyatakan pernyataan atau sesuatu yang disarankan pembicara kepada pendengarnya.

Dari pembahasan mengenai unsur *claim* ini dapat disimpulkan bahwa *claim* dalam ceramah “Wanita Pemuliaku” merupakan sebuah pernyataan yang diyakini kebenarannya, dapat berupa sebuah kesimpulan sikap, atau saran terbaik oleh pembicara. Dari hasil analisis unsur *claim* ditemukan beberapa pemarkah, yaitu kalimat berita, kalimat larangan, kalimat perintah, kalimat ajakan, partikel *-lah*, akhiran *-kan*, akhiran *-i*, gabungan akhiran *-i* dan partikel *-lah*, dan konjungsi penyimpulan seperti *maka*.

3.3.1.2 *Ground*

Ground adalah alasan yang berfungsi sebagai pendukung agar *claim* dapat diterima dan diyakini. Berupa alasan, data, bukti yang digunakan untuk mendukung pernyataan yang dikemukakan sebagai dasar suatu *claim*.

- 1) ***Sehingga*** laki-laki berpendar karena kemuliaan wanita.(T3G1)

Proposisi nomor 1) merupakan *ground* bagi *claim*: “jadilah wanita yang indah dipandang” (T3C1). Hubungan yang terjadi antara *claim* dan *ground* adalah hubungan hasil yang ditandai dengan konjungsi ***sehingga***.

- 2) (***karena***) ada pilihan yang lebih baik. (T3G3a)

Proposisi nomor 2) menjadi alasan bagi diterimanya *claim*. Proposisi di atas merupakan *ground* bagi *claim*: “Jangan buat pasangan Anda menyesal telah memilih Anda” (T3C3). Hubungan yang terjadi antara *claim* dan *ground* adalah hubungan sebab yang ditandai dengan konjungsi ***karena***. Proposisi lain yang memiliki hubungan sebab-akibat, antara lain:

- 3) ***Karena*** masalah adalah rahmat yang rasanya tidak kita sukai. (T3G8a)
- 4) ***Karena*** tanpa masalah kita tidak tumbuh. (T3G8b)

Proposisi nomor 3) dan 4) merupakan *ground* bagi *claim*: “ikhlaslah menghadapi masalah” (T3C8). Hubungan yang terjadi antara *claim* dan *ground* adalah hubungan sebab yang ditandai dengan konjungsi *karena*.

Dari pembahasan mengenai unsur *ground* ini dapat disimpulkan bahwa *ground* dalam ceramah “Wanita Pemuliaku” merupakan alasan atau pendukung bagi diterimanya sebuah *claim*. Hubungan yang terjadi antara *claim* dan *ground* dapat berupa hubungan sebab akibat dengan pemarkah konjungsi *karena*, dan hubungan hasil dengan pemarkah konjungsi *sehingga*.

3.3.1.3 Warrant

Mengacu pada pengertian *warrant* yaitu pernyataan yang menunjukkan prinsip, hukum atau kaidah umum untuk mempertahankan *claim*. *Warrant* dapat berupa kaidah umum yang melandasi keabsahan suatu pernyataan berdasarkan hubungan antara prinsip-prinsip umum dengan data yang menunjang. Atau dengan kata lain penghubung antara *ground* dan *claim* yang memperlihatkan kesesuaian keduanya. *Warrant* berfungsi sebagai penjelas agar *claim* dapat diterima secara rasional.

Untuk mendapatkan *warrant* ini, penulis melihat hubungan antarground dan *claim*. Berdasarkan analisis unsur argumen, ditemukan beberapa *ground* yang tidak hanya menjadi *ground* bagi satu *claim*, bahkan bisa menghubungkan *claim* kelompok besar persuasi untuk diri sendiri dan kepada orang lain. Hal ini dapat dilihat dari hubungan antarground T3G5-G18.

Claim: *cek kualitas kita sebagai pasangan.* (T3C5)

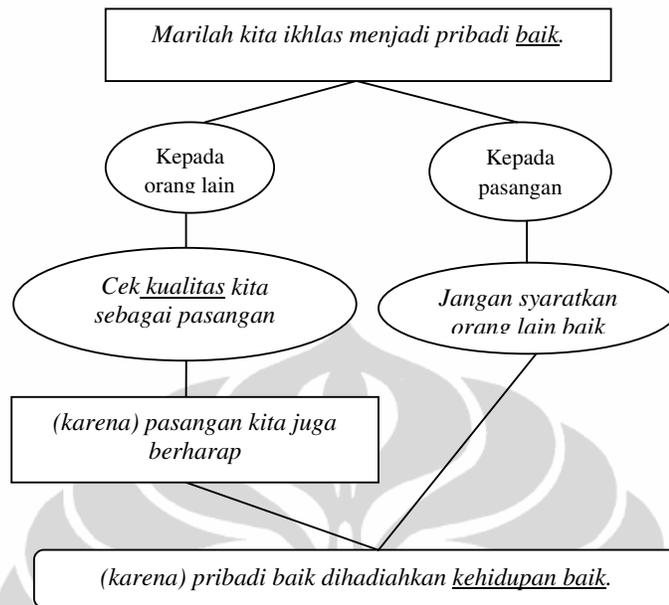
Ground: *(karena) pasangan kita juga berharap.* (T3G5b)

Claim: *Jangan syaratkan orang baik lain baik.* (T3C18)

Ground: *Karena pribadi baik dihadiahkan kehidupan baik.*(T3G18)

Hubungan antarground T3G5-G18 dapat dilihat dari bagan berikut ini.

Bagan 4.3 Hubungan antarground T3,G5-G18



Claim: “*jangan syaratkan orang lain baik*” merupakan salah satu persuasi topik kepada orang lain, sedangkan *claim*: “*cek kualitas kita sebagai pasangan*” merupakan salah satu persuasi topik kepada diri sendiri. Keduanya sama-sama bagian dari *claim* utama yaitu: “*marilah kita ikhlas menjadi pribadi baik*”. Hubungan antar*claim* itu juga diperkuat dengan hubungan antarground yaitu *ground*: “*Karena pribadi baik dihadiahkan kehidupan yang baik*”. Hubungan itu terjadi dapat dilihat dari repetisi kata *baik* serta adanya hubungan sinonim antara frase *kualitas hidup* dalam (T3C5) dengan frase *kehidupan baik* (T3G18).

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa dalam ceramah “Wanita Pemuliaku”, *warrant* yang ditemukan adalah “*pribadi baik dihadiahkan kehidupan yang baik.*”. Proposisi ini menyatukan kelompok besar persuasi kepada diri sendiri dan kepada pasangan. Sekaligus menghubungkan antara *ground* dan *claim* dan memperlihatkan kesesuaian keduanya. Dalam analisis unsur argumen, proposisi ini termasuk dalam proposisi berjenis *ground*. Proposisi *warrant* ini merupakan prinsip umum yang dapat diterima semua orang sebagai penunjang *claim-claim* atau persuasi-persuasi yang disampaikan pembicara. *Claim* atau persuasi utama dalam ceramah ini adalah “*marilah kita putuskan sebagai pribadi*

yang ikhlas menjadi pribadi baik. Jangan syaratkan orang baik dulu, sebelum kita menjadi baik”. Warrant itu pun dianggap mampu menaungi semua *claim* atau persuasi dalam ceramah “Wanita Pemuliaku”.

3.3.1.4 *Backing*

Berdasarkan pada pengertian *backing* yaitu bukti penunjang, pendukung, pelengkap *ground* untuk memperkuat *warrant*. *Backing* dapat berupa pengalaman yang diyakini, pernyataan para pakar, hasil penelitian, atau hasil wawancara. Proposisi-proposisi di bawah ini merupakan *backing* yang ditemukan dalam ceramah “Wanita Pemuliaku”.

- 1) *Yaitu tidak melihat diri Anda sebagai orang yang harus tinggal di rumah saja. Atau yang mencari uang di kantor saja. Atau yang sekolah tinggi-tinggi lalu menyesal karena tidak bekerja. Ada wanita yang tidak sekolah, tetapi sangat confidence untuk membesarkan suami dan anak-anaknya.* (T3B2)

Rangkaian kalimat nomor 1) merupakan pelengkap bagi *ground*: “*karena Anda memuliakan kehidupan*” (T3G2a). *Backing* di atas berisi sebuah ilustrasi pengalaman hidup sehari-hari.

- 2) *Logikanya, jika kita tidak bisa merawat pasangan kita, mungkin saja pasangan kita sekarang dirawat oleh orang yang lebih baik.*(T3B3)

Kalimat nomor 2) dianggap pelengkap bagi *ground*: “*(karena) ada pilihan yang lebih baik*”(T3G3a) dan “*(karena) dia bersedia menua bersama Anda* (T3G3B). *Backing* di atas berisi penjelasan bagi *ground*.

- 3) *Banyak pria yang marah karena dicurigai istrinya, tetapi tanpa sadar ia memberikan alasan untuk dicurigai. Jadi kalau tidak sengaja saja, kita sebagai pria bisa diperlakukan sebagai terhukum, apalagi jika tidak bisa menjaga pandangan mata, tidak menjaga cAndaan, tidak menjaga yang kita baca.* (T3B6)

Rangkaian kalimat nomor 3) merupakan pendukung bagi *ground*: “(karena) pasangan kita adalah cermin” (T3G6). *Backing* di atas berisi pengalaman hidup sehari-hari.

- 4) **Jika** ada masalah dalam rumah tangga itu adalah untuk menaikkan dua-duanya. Tidak mungkin masalah itu menurunkan, bahkan kesalahan seperti ketidak-jujuran, ketidak-tulusan, itu membuat orang disadarkan dulu untuk kemudian bisa naik. (T3B8)

Rangkaian kalimat nomor 4) merupakan pendukung bagi *ground*: “karena masalah adalah rahmat yang rasanya tidak kita sukai” (T3B8a) dan “karena tanpa masalah kita tidak tumbuh” (T3B8b). *Backing* di atas berisi penjelasan dan contoh bagi *ground*.

- 5) Apa tujuan Anda jika jadi direktur utama sebuah bank, **jika** tidak menjadikan istri Anda mulia, sebagai istri dari direktur utama bank, dan menjadikan anaknya terdidik serta terlindungi, karena anak dari seorang yang besar. (T3B9)

Rangkaian kalimat nomor 5) merupakan pendukung bagi *ground*: “(karena keluarga bahagia adalah karir terbaik” (T3G9a), “(karena keluarga bahagia adalah keberhasilan” (T3G9b), dan “(karena karir pertama kita adalah keluarga” (T3G9c), *Backing* di atas berisi penjelasan dan contoh dari *ground* yang dikemukakan.

- 6) **Jika** Anda menginginkan satu ruangan bersih, caranya adalah dengan mencegah yang tidak bersih masuk. Cara yang efektif untuk kita tidak takut adalah jangan takut. (T3B11)

Rangkaian kalimat nomor 6) merupakan pendukung bagi *ground*: “(karena) satu tempat hanya bisa diisi dengan satu hal” (T3G11). *Backing* di atas berisi contoh pengalaman hidup sehari-hari.

- 7) **Misalnya** orang kita curigai baik ternyata salah ini namanya salah benar, karena menduga orang baik. Kalau kita menduga orang buruk ternyata

dia baik, ini namanya salah-salah. Berapa Banyak orang tidak maksimal hidupnya karena dia mencurigai yang baik baginya.(T3B12)

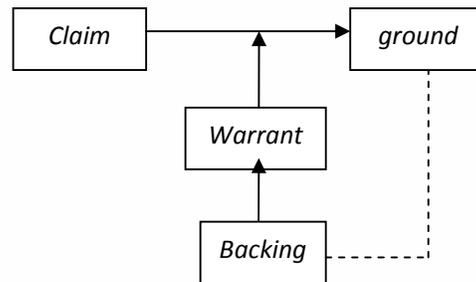
Rangkaian kalimat nomor 7) merupakan pendukung bagi *ground*: “(karena) kita lebih baik salah-benar daripada salah-salah” (T2G12a). *Backing* di atas berisi berisi ilustrasi perbandingan dua buah konsep yang dapat ditemui dalam kehidupan sehari-hari.

Dari uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa *backing* dalam ceramah “Wanita Pemuliaku” berfungsi sebagai pelengkap, penunjang, dan pendukung bagi *ground*. *Backing* dalam ceramah ini berupa contoh, ilustrasi yang sering ditemui oleh pendengar dalam kehidupan sehari-hari dan merupakan saran yang dapat dipraktikkan langsung dalam kehidupan nyata. Semua kehadiran *backing* ini untuk memperkuat penjamin atau *warrant* yaitu “pribadi baik dihadiahkan kehidupan yang baik”. Unsur *backing* ini ditandai dengan kata *misalnya, jika, yaitu*.

3.3.2 Pola Argumen

Mengacu pada pendekatan Toulmin, hal utama dalam struktur argumen bukan pada bentuk logika argumen melainkan pada bagaimana sebuah argumen dibentuk. Menurut Toulmin, inti argumentasi terdapat pada tiga unsur yaitu *claim*, *ground*, dan *warrant*. Tiga unsur lainnya *backing*, *qualifier*, dan *possible* dapat digunakan sesuai kebutuhan atau hanya sebagai penunjang untuk memahami pesan yang disajikan. Berdasarkan analisis argumen yang telah dilakukan, telah diketahui bahwa unsur argumen yang terdapat dalam ceramah tema “Wanita Pemuliaku” adalah *claim*, *ground*, *warrant*, dan *backing*. Berdasarkan itu pola dalam ceramah “Wanita Pemuliaku” dapat berupa bagan seperti berikut ini.

Bagan 7.3 Pola Unsur Argumen “Wanita Pemuliaku”



Tanda panah dalam bagan tersebut menggambarkan hubungan antara kotak-kotak tersebut. *Claim* Sebuah *claim* harus memiliki *ground* agar dapat diterima. Sebuah *ground* ada kalanya memerlukan pelengkap (*backing*), dan karena itu garis putus-putuslah yang menghubungkan keduanya. Selanjutnya, antara *claim* yang ingin dipersuasikan dengan *ground* diikat oleh prinsip umum sebagai penjamin atau pembenaran, inilah yang disebut *warrant*. Sebuah *warrant* menjadi penghubung antara *ground* dan *claim* dan memperlihatkan kesesuaian keduanya, sedangkan unsur *backing* menjadi penguat *warrant*. Dengan adanya pola argumen dalam bagan 7.3 dapat terlihat hubungan semua unsur argumen dari ceramah “Wanita Pemuliaku.

3.3.3 Teknik argumen

Dalam ceramah tema “Superfriendship” ditemukan dua teknik argumen yaitu teknik menggunakan contoh, dan teknik analogi.

a) Teknik menggunakan contoh

Teknik argumen yang menggunakan contoh ditemukan dalam wacana berikut:

Seorang wanita seharusnya menjadi pemandangan terindah bagi yang melihatnya. Sehingga apabila dia sebagai diri sendiri saja sudah indah, apalagi jika dia berdiri di samping pria, dan membuat pria disebelahnya itu berpendar karena kemuliaan wanita itu. Ungkapan wanita sebagai pemulia pria jangan dianggap sebagai sex, gender, atau hanya memberikan beban kepada wanita. Karena wanita yang memuliakan pria menjadi wanita yang mulia dalam kehidupan. Dan karena semua kelahiran itu dilakukan oleh wanita, maka wanita yang memuliakan pria, ia memuliakan kehidupan. Itu bukan peran sederhana,

dan jangan dianggap hanya sebagai urusan sex, beban atau gender. Wanita itu pemulia kehidupan, sehingga marilah kita untuk tidak melihat diri sendiri sebagai orang yang harus tinggal di rumah saja. Atau yang mencari uang di kantor saja. Atau yang sekolah tinggi-tinggi lalu menyesal karena tidak bekerja. Ada wanita yang tidak sekolah, tetapi sangat confidence untuk membesarkan suami dan anak-anaknya. Jadi tugas wanita sebagai pemulia kehidupan, wanita harus tegas berpihak kepada yang baik baginya. Dan di dalam budaya kita, wanita paling rentan terhadap kesan. So, tuntunan budaya kita, sangat banyak wanita yang berperan sebagai pemulia kehidupan. (T 3, No 9)

Wacana di atas memiliki *claim*: “wanita jadilah pemulia kehidupan”, sedangkan alasan atau *ground* yang digunakannya untuk mendukung *claim* tersebut adalah

- a. *(karena) semua kelahiran itu dilakukan oleh wanita,*
- b. *(karena) wanita yang memuliakan pria, ia memuliakan kehidupan.*

Proposisi a dan b di atas merupakan alasan (*ground*) agar seseorang menerima saran atau pendapat (*claim*) yang diberikan. Hal itu disebabkan hubungan antara *claim* dan *groundnya* memiliki hubungan sebab-akibat yang ditandai konjungsi *karena*. Selanjutnya, untuk mendukung alasan (*ground*) itu pembicara berusaha memberikan contoh nyata berikut ini:

Kita tidak melihat diri sendiri sebagai orang yang harus tinggal di rumah saja. Atau yang mencari uang di kantor saja. Atau yang sekolah tinggi-tinggi lalu menyesal karena tidak bekerja. Ada wanita yang tidak sekolah, tetapi sangat confidence untuk membesarkan suami dan anak-anaknya.

Wacana di atas merupakan pelengkap atau *backing* bagi *ground* yang dikemukakan. *Backing* ini berupa ilustrasi yang sering ditemui dalam kehidupan sehari-hari. Dengan kehadiran ilustrasi atau contoh di atas diharapkan persuasi yang diberikan dapat diterima.

b) Teknik menjelaskan

Teknik argumen dengan menggunakan penjelasan ditemukan dalam wacana berikut:

*Selalu ada kemungkinan dalam setiap keputusan. Jika seorang wanita memutuskan menikah bersama seorang pria, berarti dia bersedia menua dengan laki-laki itu. Maka laki-laki itu sangat aniaya kalau menjadikan wanita yang bersedia menua bersamanya, tidak memuliakan kehidupan. **Logikanya**, jika kita tidak bisa merawat wanita itu, mungkin saja wanita itu dirawat oleh pria yang lebih baik. Juga untuk para wanita yang menyia-nyiakan suaminya, jika dulu anda tidak menikah dengannya; juga bisa saja ia menikah dengan wanita yang lebih baik, lebih cantik, lebih gemulai dari anda. Bisa saja kan? Jadi jangan buat suami menyesal. Jadi jika begitu, suami-istri, pacarnya, dan semua pasangan wanita dan pria, itu bukan sebuah beban bagi satu sama lain. Tetapi tugas bersama-sama untuk memuliakan kehidupan.* (T3, No 14)

Wacana di atas merupakan penjelasan dari pertanyaan yang diberikan pembicara kepada penonton, yaitu “Apakah kalau Ibu tidak menikah dengan suami Ibu. Apakah mungkin Ibu akan menikah dengan pria yang lebih tampan dan lebih kaya dari suami Ibu sekarang?” (T3, No 12)

Pembicara berusaha mempersuasikan sesuatu dengan memberi penjelasan terlebih dahulu. *Claim* yang ingin disampaikan adalah “*Jangan buat pasangan Anda menyesal telah memilih Anda*”. *Ground* atau alasan pendukung *claim* itu adalah “*(karena) ada pilihan yang lebih baik*” dan “*(karena) dia bersedia menua bersama Anda*”. Untuk melengkapi *ground* tersebut pembicara memberikan penjelasan yang ditandai dengan kata *logikanya*. Dengan memberikan penjelasan seperti wacana di atas diharapkan *claim* yang diberikan dapat diterima.

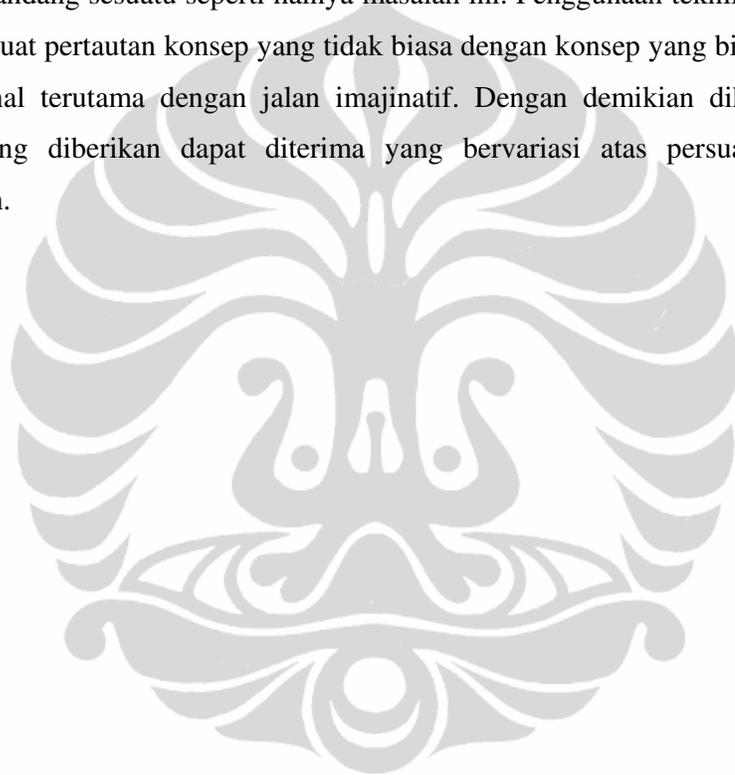
c) Teknik analogi

Teknik argumen yang menggunakan analogi ditemukan dalam wacana berikut:

Jadi jika masalah itu adalah perbaikan atau yang menjadikan kita baik, maka sambutlah masalah itu dengan ramah. Karena masalah adalah rahmat yang rasanya tidak kita sukai. Maka orang yang tidak dikasih masalah, ia tidak tumbuh. Jadi orang yang dikasih masalah sedang disuruh untuk tumbuh, walaupun ia tidak suka dari rasanya itu. Jadi mulai sekarang kalau ada masalah, maka ucapkan “Terimakasih Tuhan, karena Engkau telah memberikan kesempatan untuk naik kelas, kalau aku ada salah-salah bereaksi, mohon maaf karena aku tidak suka rasanya. Tapi aku ikhlas menerimanya sebagai cara untuk meningkatkan kelasku”. (T3, No 34)

Dalam wacana di atas, pembicara ingin menyampaikan *claim* yaitu “*ikhlaslah menghadapi masalah*”. Untuk mendukung pendapatnya itu, pembicara

mengemukakan beberapa alasan bahwa masalah justru merupakan sarana agar kita naik kelas di mata Tuhan. Penggunaan teknik analogi dalam wacana di atas, dapat dilihat dari proposisi “*masalah adalah rahmat yang rasanya tidak kita sukai*”. Sebuah masalah dianalogikan sebagai sesuatu yang memiliki rasa enak atau tidak enak. Selain itu, ada juga proposisi “*orang yang tidak dikasih masalah, ia tidak tumbuh*”. Kata “tumbuh” merupakan sebuah analogi. “Tumbuh” tidak diartikan bertambah tinggi atau besar. Kata “tumbuh” bermakna menjadikan kita lebih baik dalam memandang sesuatu seperti halnya masalah ini. Penggunaan teknik analogi dapat membuat pertautan konsep yang tidak biasa dengan konsep yang biasa yang sudah dikenal terutama dengan jalan imajinatif. Dengan demikian diharapkan persuasi yang diberikan dapat diterima yang bervariasi atas persuasi yang disampaikan.



3.4 Tema “Guru Penumbuh Bangsa”

Ceramah dengan tema “Guru Penumbuh Bangsa” merupakan liputan seminar Golden Ways dengan para guru di Kota Bandung. Di dalamnya terdapat dialog Mario Teguh dengan beberapa tokoh di Bandung, seperti Marius Widyarto (Kang Wiwid/Pemilik perusahaan pembuat kaos C59) dan Dr Didi Tarsidi (Penyandang Tuna Netra/Dosen Pascasarjana UPI).

Dalam ceramah ini disampaikan bahwa guru adalah setiap pribadi yang mengundang jiwa lain untuk menghormati keberadaan dan perannya dalam kehidupan ini. Dengan demikian setiap orang adalah guru, yang peran utamanya adalah menumbuhkan jiwa-jiwa muda yang akan memimpin kehidupan bangsa di masa depan. Oleh karena itu, guru adalah penumbuh bangsa. Persuasi utama yang ingin disampaikan dalam ceramah ini adalah “*berfokuslah melakukan hal-hal yang baik bagi diri sendiri dan orang lain*”, sehingga para guru berlomba, bukan untuk menjadi yang paling kaya, yang paling luas tanahnya, atau yang paling terkenal. Mereka berlomba untuk membuat murid-muridnya atau siapa pun menjadi mencintai kehidupan mereka. Para guru penumbuh bangsa ini mengambil seutuh-utuhnya peran dalam membantu orang lain, yaitu mencapai pemikiran atau pengertian yang baik, penyikapan yang baik mengenai kehidupan, dan membangun perilaku-perilaku yang membesarkan kehidupan.

Dalam ceramah “Guru Penumbuh Bangsa” terdapat beberapa pesan yang ingin disampaikan. Pesan ini disimpulkan berdasarkan adanya kesatuan topik atau “*aboutness*” dari beberapa persuasi yang disampaikan dalam ceramahnya. Berbeda dengan yang ada pada tema pertama, pesan-pesan yang disampaikan dalam tema ini hanya menampilkan sebuah proposisi makro yang sama dengan rumusan temanya, yakni *guru penumbuh bangsa*. Pada tema ini ditemukan dua kesatuan topik berdasarkan tujuan persuasinya, yaitu persuasi kepada orang lain dan persuasi kepada diri kita sendiri.

Topik pertama, persuasi untuk diri sendiri memiliki dua belas persuasi, yaitu:

- 1) Bermimpilah besar.
- 2) Berdoalah lebih berani.

- 3) Jangan takar permintaan kita kepada Tuhan.
- 4) Janganlah kita membatasi diri dengan kekurangan kita.
- 5) Berfokuslah melebihi kehidupan orang lain.
- 6) Berpikirlah bebas.
- 7) Ikhlaslah berbagi yang kita ketahui.
- 8) Jadilah pribadi yang berharapan besar dan indah.
- 9) Pelajari hal-hal yang membesarkan peran kita.
- 10) Jadikan diri Anda” good nature”.
- 11) Jadilah pribadi yang disukai.
- 12) Jadikanlah pekerjaan Anda ekspresi diri Anda.

Topik kedua, persuasi kepada orang lain memiliki empat persuasi, yaitu:

- 1) Jadilah guru yang membantu semua orang untuk mencapai pengertian.
- 2) Jadilah pribadi yang mengundang jiwa lain untuk menghormati perannya dalam kehidupan ini.
- 3) Ambil peran sebagai penumbuh bangsa.
- 4) Hadiahkanlah keceriaan kepada murid-murid.

Semua pesan tersebut diikat oleh sebuah prinsip umum yaitu “*setiap kita adalah guru*”. Prinsip umum itu menjadi penjamin atau pembenaran dari semua persuasi yang diberikan dalam ceramah motivasi bertema “Guru Penumbuh Bangsa” ini. Dengan mengacu pada prinsip umum yang dapat diterima semua orang ini diharapkan persuasi yang diberikan dapat diterima.

3.4.1 Unsur Argumen

Berdasarkan hasil analisis argumen, dalam wacana dengan tema “Guru Penumbuh bangsa” ditemukan unsur argumen berupa *claim*, *ground*, *warrant* dan *backing*.

3.4.1.1 Claim

Berdasarkan pengertian *claim* yaitu pernyataan yang diyakini kebenarannya oleh pembicara, dapat berupa pernyataan kontroversial, merupakan

tema sentral, pendapat, sikap, atau kesimpulan. Proposisi-proposisi di bawah ini dimasukkan dalam unsur *claim* karena memenuhi pengertian *claim* yaitu menunjukkan sikap dan pendapat yang diyakini oleh pembicara.

- 1) ***Bermimpilah besar*** (T4C3)
- 2) ***Berdoalah lebih berani*** (T4C4)

Hal itu dapat dilihat dari penggunaan partikel ***-lah***. Partikel ini memiliki dua fungsi yaitu (1) sebagai penegas yang digunakan pada kata atau bagian kalimat yang ingin ditegaskan di dalam kalimat berita dan (2) untuk menghaluskan digunakan di belakang kata kerja dalam kalimat perintah (Chaer, 2006: 194). Partikel ***-lah*** yang dilekatkan dengan kata kerja memiliki makna sebagai kalimat imperatif seperti yang terdapat dalam dua proposisi di atas. Selain menunjukkan sikap, proposisi di atas juga dapat dianggap sebagai saran yang ditawarkan pembicara sebagai sikap terbaik untuk dilakukan. Proposisi lain yang juga menggunakan partikel ***-lah*** sebagai pemarkah *claim*, di antaranya:

- 3) ***Ambillah peran sebagai penumbuh bangsa.*** (T4C6)
- 4) ***Berpikirlah bebas.*** (T4C9)
- 5) ***Janganlah kita membatasi diri dengan kekurangan kita.*** (T4C7)

Proposisi nomor 5) dianggap sebuah *claim* karena merupakan sebuah pernyataan yang diyakini kebenarannya oleh pembicara. Kata ***jangan*** memiliki arti larangan untuk dilakukan. Proposisi di atas termasuk kalimat larangan. Kalimat larangan sebenarnya adalah sebuah kalimat perintah yang isinya mengharapkan orang lain tidak melakukan suatu tindakan atau perbuatan. (Chaer, 2006:356). Penambahan partikel ***-lah*** dengan kata ***jangan***, berfungsi untuk menghaluskan digunakan di belakang kata kerja dalam kalimat perintah Dengan demikian, proposisi dengan jenis kalimat larangan ini menunjukkan pernyataan dan sikap pembicara atas suatu hal. Proposisi lain yang juga menggunakan kata larang ***jangan*** sebagai penanda *claim*, di antaranya:

- 6) ***Jangan takar permintaan kita kepada Tuhan*** (T4C5)

7) **Jadikan** diri Anda good nature. (T4C14)

Proposisi nomor 7) dianggap sebuah *claim* karena merupakan sebuah pernyataan yang diyakini kebenarannya oleh pembicara. Hal ini ditandai oleh akhiran **-kan**. Fungsi akhiran **-kan** adalah membentuk kata kerja transitif yang salah satunya dapat digunakan dalam kalimat perintah. Pembentukan kata dengan akhiran **-kan** dapat memberikan makna “lakukan...”, akhiran **-kan** ini ditambahkan pada kata kerja yang menyatakan tindakan. Kata *jadikan* merupakan kata yang menyatakan tindakan, sehingga ketika ditambahkan dengan akhiran **-kan**, memiliki fungsi sebagai kalimat perintah. Dengan demikian, akhiran **-kan** dalam proposisi di atas menyatakan pernyataan atau sesuatu yang disarankan pembicara kepada pendengarnya. Proposisi lain yang juga menggunakan akhiran **-kan** sebagai penanda *claim*, di antaranya:

8) **Jadikanlah** pekerjaan Anda ekspresi diri Anda (T4C16)

9) **Hadiahkanlah** keceriaan kepada murid-murid. (T4C13)

Proposisi nomor 8) dan 9) dianggap sebagai sebuah *claim* karena merupakan sebuah pernyataan yang diyakini kebenarannya oleh pembicara. Hal ini ditandai oleh akhiran **-kan** dan partikel **-lah**, yang berfungsi kalimat perintah.

10) **Pelajari** hal-hal yang membesarkan peran kita (T4C12)

Proposisi nomor 10) adalah sebuah *claim* karena merupakan sebuah pernyataan yang diyakini kebenarannya oleh pembicara. Hal ini ditandai oleh **akhiran -i** yang berfungsi membentuk kata kerja transitif yang dapat digunakan dalam kalimat perintah. Dengan demikian, proposisi dengan jenis kalimat perintah ini menunjukkan pernyataan dan sikap pembicara atas suatu hal.

Dari pembahasan mengenai unsur *claim* ini dapat disimpulkan bahwa *claim* dalam ceramah “Guru Penumbuh Bangsa” merupakan sebuah pernyataan yang diyakini kebenarannya, dapat berupa sebuah kesimpulan sikap, atau saran terbaik oleh pembicara. Dari hasil analisis unsur *claim* ditemukan beberapa pemarkah, yaitu kalimat berita, kalimat perintah, kalimat ajakan, partikel **-lah**,

akhiran *-kan*, *akhiran -i*, gabungan *akhiran -i* dan partikel *-lah*, gabungan akhiran *-kan* dan partikel *-lah*.

3.4.1.2 *Ground*

Berdasarkan pada pengertian *ground* yaitu alasan yang berfungsi sebagai pendukung agar *claim* dapat diterima dan diyakini. Berupa alasan, data, bukti yang digunakan untuk mendukung pernyataan yang dikemukakan sebagai dasar suatu *claim*. Berikut adalah uraian analisis *ground* ditinjau dari pemarkah dan hubungan dengan *claim*nya.

1) ***Karena*** pengertian adalah *ilmunya kehidupan*. (T4G1)

Proposisi nomor 1) merupakan alasan bagi *claim: jadilah guru yang membantu semua orang untuk mencapai pengertian*. (T4C1). Di antara *claim* dan *ground* itu terjadi hubungan sebab-akibat yang ditandai konjungsi ***karena***. Konjungsi ini berfungsi untuk menyatakan “alasan”. Proposisi lain yang juga menunjukkan hubungan sebab-akibat yaitu:

2) ***Karena*** *mimpi adalah rencana*. (T4G3b)

Proposisi nomor 2) merupakan alasan bagi *claim: bermimpilah besar*. (T4C3). Di antara *claim* dan *ground* itu terjadi hubungan sebab-akibat yang ditandai konjungsi ***karena***. Konjungsi ini berfungsi untuk menyatakan “alasan” atau sebab dari terlaksananya sebuah *claim*.

3) ***Jika*** *Anda yakin Tuhan Maha kuasa*. (T4G4)

Proposisi nomor 3) merupakan syarat bagi *claim: berdoa lebih berani* (T4C4). Hubungan yang terjadi antara *claim* dan *ground* adalah hubungan syarat yang ditandai dengan konjungsi ***jika***. Konjungsi ***jika*** ini berfungsi menyatakan syarat untuk terlaksananya sebuah *claim*.

4) (*untuk*) mendapat kualitas hidup yang kita impikan. (T4G10)

Proposisi nomor 4) adalah sebuah *ground* dari *claim*: ikhlaslah berbagi yang kita ketahui (T4C10). Hubungan yang terjadi antara *claim* dan *ground* adalah hubungan tujuan yang ditandai dengan konjungsi *untuk*. Konjungsi *untuk* dalam proposisi di atas berfungsi menyatakan sasaran atau hasil yang diharapkan dari dilaksanakannya sebuah *claim*. Proposisi lain yang juga menunjukkan hubungan tujuan yaitu:

5) (*untuk*) menumbuhkan jiwa-jiwa muda pemimpin masa depan. (T4G6)

Proposisi nomor 5) adalah sebuah *ground* dari *claim*: ambillah peran sebagai penumbuh bangsa (T4G6). Hubungan yang terjadi antara *claim* dan *ground* adalah hubungan tujuan yang ditandai dengan konjungsi *untuk*. Konjungsi *untuk* dalam proposisi di atas berfungsi menyatakan sasaran atau hasil yang diharapkan dari dilaksanakannya sebuah *claim*.

Dari pembahasan mengenai unsur *ground* ini dapat disimpulkan bahwa *ground* dalam ceramah “Guru Penumbuh Bangsa” merupakan alasan atau pendukung bagi diterimanya sebuah *claim*. Hubungan yang terjadi antara *claim* dan *ground* dapat berupa hubungan sebab akibat dengan pemarkah konjungsi *karena*, hubungan syarat dengan pemarkah konjungsi *jika*, dan hubungan hasil dengan pemarkah konjungsi *untuk*.

3.4.1.3 Warrant

Mengacu pada pengertian *warrant* yaitu pernyataan yang menunjukkan prinsip, hukum atau kaidah umum untuk mempertahankan *claim*. *Warrant* dapat berupa kaidah umum yang melandasi keabsahan suatu pernyataan berdasarkan hubungan antara prinsip-prinsip umum dengan data yang menunjang. Atau dengan kata lain penghubung antara *ground* dan *claim* yang memperlihatkan kesesuaian keduanya. *Warrant* berfungsi sebagai penjelas agar *claim* dapat diterima secara rasional.

Untuk mendapatkan *warrant* ini, penulis melihat hubungan antar*ground* dan *claim*. Berdasarkan analisis unsur argumen, ditemukan beberapa *ground* yang tidak hanya menjadi *ground* bagi satu *claim*, bahkan bisa menghubungkan *claim* dari topik yang berbeda. Hubungan antar*ground* dan *claim* dari topik yang berbeda inilah yang menyatukan kelompok besar persuasi untuk diri sendiri dan kepada orang lain.

Berdasarkan analisis unsur argumen, ditemukan *ground* yang tidak hanya menjadi *ground* bagi satu *claim*, bahkan bisa menghubungkan *claim* dari topik persuasi kepada diri sendiri dan kepada orang lain. Hal ini dapat dilihat dari hubungan antar*ground* T3C15-C16.

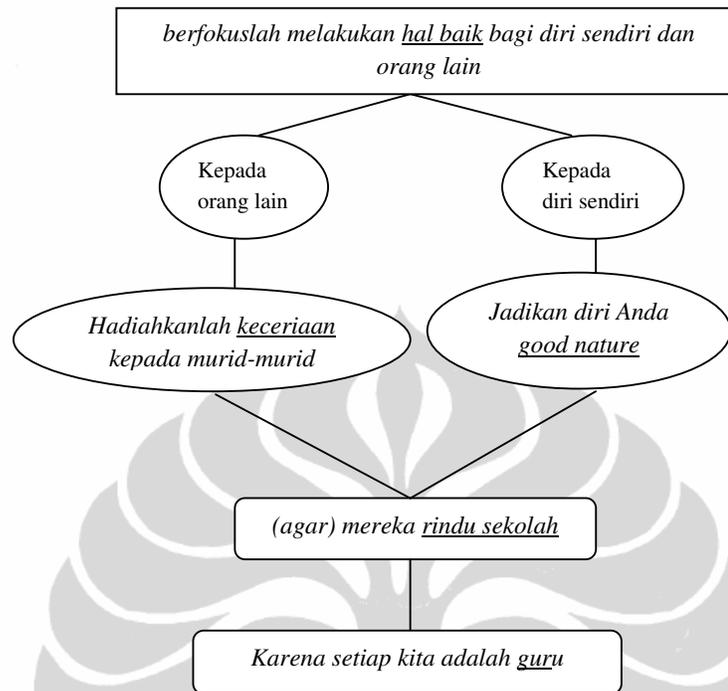
Claim: *Hadiahkanlah keceriaan kepada murid.* (T4C13)

Claim: *Jadikan diri Anda good nature.* (T4C14)

Ground: *(agar) mereka rindu sekolah.* (T4G13-14)

Dua proposisi *claim* di atas memiliki satu *ground* yang sama. *Ground* tersebut dapat menjadi alasan atau pendukung bagi beberapa *claim*. Dua *claim* dari topik yang berbeda ini dapat disatukan karena memiliki *ground* yang sama. *Claim*: “*Hadiahkanlah keceriaan kepada murid*” merupakan bagian dari topik persuasi kepada orang lain, sedangkan *claim*: “*Jadikan diri Anda good nature*” merupakan salah satu persuasi topik persuasi kepada diri sendiri. *Ground* yang menyatukan dua *claim* tersebut merupakan bagian dari *ground* utama yaitu “*karena setiap kita adalah guru*” (T4G2). Hal tersebut dapat terjadi karena memiliki hubungan sinonim atau kedekatan makna antara *hal baik*, *keceriaan*, *good nature*, *rindu*, *rindu sekolah*, dan *guru*. Seorang *guru* dapat memberikan dan mengajarkan semua itu kepada murid-murid, yaitu *hal baik*, *keceriaan*. Dan seorang *guru* harus memiliki *good nature* untuk membuat murid-muridnya *ceria*, *baik* dan *merindukan sekolah*. Hubungan antar*ground* T4G15 digambarkan dalam bagan berikut ini.

Bagan 5.3 Hubungan antarground T4G15



Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa *ground* penyatu antartopik ini adalah sebuah prinsip umum (*warrant*) yang menghubungkan antara *ground* dan *claim* dan memperlihatkan kesesuaian keduanya. Sekaligus dapat diterima sebagai penjamin semua *claim* atau persuasi-persuasi yang disampaikan pembicara dalam ceramah “Guru Penumbuh Bangsa” *Warrant* itu pun dianggap mampu mempertahankan *claim* utama, yaitu “berfokuslah melakukan hal baik bagi diri sendiri dan orang lain”. Dengan demikian setiap orang akan berlomba menjadi guru penumbuh bangsa, bukan untuk menjadi yang paling kaya, yang paling luas tanahnya, atau yang paling terkenal. Mereka berlomba untuk membuat murid-muridnya atau siapa pun menjadi mencintai kehidupan mereka.

3.4.1.4 Backing

Mengacu pada pengertian *backing* yaitu bukti penunjang, pendukung, pelengkap *ground* untuk memperkuat *warrant*. *Backing* dapat berupa pengalaman yang diyakini, pernyataan para pakar, hasil penelitian, atau hasil wawancara.

Kalimat-kalimat di bawah ini merupakan *backing* yang ditemukan dalam ceramah “Guru Penumbuh Bangsa”.

- 1) *Terkadang kita hanya memerankan guru di sekolah sebagai guru. Dan tanpa disadari sebagai orang tua, sebagai kakak, bahkan sebagai anak bagi sodaranya yang lain, kita bisa berperan sebagai guru. (T4B2)*

Rangkaian kalimat nomor 1) merupakan pendukung bagi *ground*: “(karena) *setiap kita adalah guru*” (T4G2). *Backing* di atas berisi penjelasan dan contoh bagi *ground*.

- 2) *Orang yang melihat di depan ada sekolah bagi kaum dhuafa yang nanti diupayakannya. Orang ini tidak akan mudah cape. (T4B3)*

Rangkaian kalimat nomor 2) merupakan pelengkap bagi dua *ground*, yaitu: “(karena) *Anda akan menjadi sangat kuat sekali*” (T4G3a) dan “(karena *mimpi adalah rencana*” (T4G3b). *Backing* di atas berisi sebuah contoh yang mungkin terjadi dalam pengalaman hidup sehari-hari.

- 3) *Guru yang menarik itu adalah ‘Good Nature’ alamiah-nya baik. Yaitu dia yang biasa tersenyum dengan ramah, dan mengangguknya pelan.(T4B14)*

Rangkaian kalimat nomor 3) merupakan pelengkap bagi *ground*: “(agar) *mereka rindu sekolah*” (T4G14). *Backing* di atas berisi penjelasan bagi *ground*. Selain itu, juga berisi saran yang dapat dipraktikkan langsung dalam kehidupan sehari-hari.

- 4) *Banyak anak muda menyepelken dirinya, menjadikan dirinya tidak menarik. Padahal ketertarikan orang pada dirinya bisa mengabaikan orang dia punya ijazah atau tidak, punya pengalaman atau tidak kalau kita secara pribadi disukai.(T4B15)*

Rangkaian kalimat nomor 4) merupakan pendukung bagi *ground*: “(agar) *Anda berhasil*”. (T4G15). *Backing* di atas berisi sebuah ilustrasi pengalaman hidup sehari-hari.

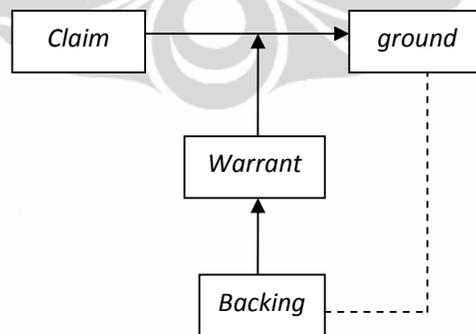
Dari uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa *backing* dalam ceramah “Guru Penumbuh Bangsa” berfungsi sebagai pelengkap, penunjang, dan

pendukung bagi *ground*. *Backing* dalam ceramah ini berupa contoh, ilustrasi yang sering ditemui dalam kehidupan sehari-hari dan merupakan saran yang dapat dipraktikkan langsung dalam kehidupan nyata. Semua kehadiran *backing* ini untuk memperkuat penjamin atau *warrant* yaitu *setiap kita adalah guru*. Dalam ceramah ini, unsur *backing* tidak ditandai oleh pemarkah khusus.

3.4.2 Pola Argumen

Berdasarkan pada pendekatan Toulmin, hal utama dalam struktur argumen bukan pada bentuk logika argumen melainkan pada bagaimana sebuah argumen dibentuk. Menurut Toulmin, inti argumentasi terdapat pada tiga unsur yaitu *claim*, *ground*, dan *warrant*. Tiga unsur lainnya *backing*, *qualifier*, dan *possible* dapat digunakan sesuai kebutuhan atau hanya sebagai penunjang untuk memahami pesan yang disajikan. Berdasarkan analisis argumen yang telah dilakukan, telah diketahui bahwa unsur argumen yang terdapat dalam ceramah tema “Guru Penumbuh Bangsa” adalah *claim*, *ground*, *warrant*, dan *backing*. Dengan demikian pola dalam ceramah “Guru Penumbuh Bangsa” dapat berupa bagan berikut.

Bagan 9.3 Pola Unsur Argumen “Guru Penumbuh Bangsa”



Tanda panah dalam bagan tersebut menggambarkan hubungan antara kotak-kotak tersebut. Sebuah *claim* harus memiliki *ground* agar dapat diterima. Sebuah *ground* ada kalanya memerlukan pelengkap (*backing*), dan karena itu garis putus-putuslah yang menghubungkan keduanya. Selanjutnya, antara *claim*

yang ingin dipersuasikan dengan *ground* diikat oleh prinsip umum sebagai penjamin atau pembenaran, inilah yang disebut *warrant*. Sebuah *warrant* menjadi penghubung antara *ground* dan *claim* dan memperlihatkan kesesuaian keduanya, sedangkan unsur *backing* menjadi penguat *warrant*. Dengan adanya pola argumen dalam bagan 9.3 dapat terlihat hubungan semua unsur argumen dari ceramah “Guru Penumbuh Bangsa.

3.4.3 Teknik argumen

Dalam ceramah tema “Guru Penumbuh Bangsa” ditemukan tiga teknik argumen yaitu teknik menggunakan contoh, dan teknik analogi.

a) Teknik menggunakan contoh

Teknik argumen yang menggunakan contoh ditemukan dalam wacana berikut:

*Ada orang yang serius sekali mungkin waktu dilahirkan ada petir menyambar. Anda lihat waktu saya menyampaikan saya tidak tertawa tapi orang tertawa. Justru pelawak yang paling lucu yang tidak tertawa waktu melawak. Anda hanya harus mengatakan sesuatu yang tidak lazim. **Contohnya** adalah defenisi dari sukses, pria yang sukses adalah pria yang bisa menghasilkan uang lebih besar dari kemampuan istrinya belanja. Wanita yang berhasil adalah yang berhasil menemukan pria itu. Jadi katakan yang unexpected. Jadi kalau begitu bahagiakanlah murid Anda dengan menjadikan diri Anda good nature. Guru yang menarik itu adalah ‘good ature’ alamiah-nya baik. **Dia biasa tersenyum dengan ramah, mengangguknya pelan.** (T 4, No 27)*

Wacana di atas mempersuasikan “*Jadikan diri Anda good nature*”. Persuasi ini merupakan *claim*, sedangkan alasan atau *ground* yang digunakannya untuk mendukung *claim* tersebut adalah “(agar) mereka rindu sekolah”.

Proposisi di atas merupakan alasan (*ground*) agar seseorang menerima saran atau pendapat (*claim*) yang diberikan. Hal itu disebabkan hubungan antara *claim* dan *groundnya* memiliki hubungan sebab-akibat. Sekaligus hubungan itu ditandai konjungsi *karena*, baik dikemukakan atau dilesapkan. Selanjutnya, untuk mendukung alasan (*ground*) itu pembicara tidak berusaha agar kata-katanya tampak logis dengan memberikan penjelasan panjang lebar tapi pembicara

memberikan contoh nyata, yaitu “*dia yang biasa tersenyum dengan ramah, dan mengangguknya pelan*”. Selain itu, dalam wacana di atas dengan contoh-contoh dan ilustrasi merupakan pengandaian tindakan yang disarankan dilakukan oleh pendengar agar dilakukan sebagai contoh konkret dalam persuasi yang diberikan.

b) Teknik analogi

Teknik argumen yang menggunakan analogi ditemukan dalam wacana berikut:

*Setiap pribadi yang mengundang jiwa lain untuk menghormati keberadaan dan perannya dalam kehidupan ini adalah seorang guru. Sehingga sebetulnya setiap pribadi kita adalah seorang guru, yang peran utamanya adalah **menumbuhkan** jiwa-jiwa muda yang akan memimpin kehidupan bangsa di masa depan.* (T4, No 5)

Dalam wacana di atas, pembicara ingin menyampaikan *claim* yaitu “*jadilah guru penumbuh bangsa*”. Kata “menumbuhkan” merupakan sebuah analogi. “menumbuhkan” tidak diartikan bertambah tinggi atau besar. Kata “menumbuhkan” bermakna menjadikan kita lebih baik dalam memAndang sesuatu. Penggunaan teknik ini diharapkan dapat menyederhanakan konsep yang sulit atas persuasi yang disampaikan.

3.5 Temuan

Berdasarkan analisis dan pembahasan yang telah dilakukan terdapat beberapa temuan, yakni:

Pertama, temuan tentang unsur argumen. Unsur argumen yang ditemukan dalam ceramah “Golden Ways” berupa *claim*, *ground*, *warrant*, dan *backing*. Dua unsur lainnya yang berupa *possible* dan *qualifier* tidak ditemukan. Ini berarti argumen yang digunakan Mario Teguh dalam memberikan ceramahnya telah memenuhi unsur inti argumen sebab dua unsur yang tidak ditemukan hanya bersifat tambahan saja.

Mengacu pada pandangan Toulmin, inti argumen terdapat pada tiga unsur, yaitu *claim*, *ground*, dan *warrant*. Tiga unsur lainnya yang berupa *backing*, *qualifier*, dan *possible*, dapat digunakan sesuai kebutuhan atau hanya sebagai penunjang untuk memahami pesan yang disajikan. Adapun struktur tuturan argumen yang dapat diubah menjadi struktur proposisi adalah *claim*, *ground*, dan *warrant*. Khusus untuk *backing*, karena memiliki pengertian berupa ilustrasi dan contoh, struktur tuturan argumen tidak dapat diubah menjadi struktur proposisi. Berikut merupakan uraian dari unsur yang terdapat dalam ceramah ini:

Pernyataan-pernyataan Mario Teguh dapat menggugah semangat sesuai tujuannya sebagai ceramah motivasi. Unsur *claim* dalam ceramah “Golden Ways”, merupakan pernyataan yang diucapkan Mario Teguh dengan sangat yakin dan pantas dicontoh bagi orang lain. Berdasarkan hasil analisis *claim*, penggunaan kalimat perintah cenderung mendominasi tuturan *claim*, yang ditandai dengan penggunaan partikel *-lah*, akhiran *-kan* dan akhiran *-i*, atau gabungannya sebagai pemarkah kalimat perintah. Partikel *-lah* memiliki dua fungsi, yaitu (1) sebagai penegas yang digunakan pada kata atau bagian kalimat yang ingin ditegaskan di dalam kalimat berita dan (2) sebagai penghalus yang digunakan di belakang kata kerja dalam kalimat perintah. Fungsi akhiran *-kan* adalah membentuk kata kerja transitif yang salah satunya dapat digunakan dalam kalimat perintah. Pembentukan kata dengan akhiran *-kan* pada kata kerja menyatakan tindakan. Selanjutnya, akhiran *-i* berfungsi membentuk kata kerja transitif yang juga dapat digunakan dalam kalimat perintah. Selain berupa kalimat perintah, tuturan *claim*

ada yang berupa kalimat berita, kalimat larangan (*jangan*), kalimat ajakan (*sebaiknya, mari*), disertai dengan penggunaan konjungsi penyimpulan (*maka, jadi, adalah*), serta kata yang menunjukkan sikap seperti kata *harus*. Pemarkah-pemarkah itu menjadi sebuah petunjuk bahwa tuturan yang disampaikan pembicara mengandung pengertian sebuah *claim*.

Dalam sebuah ceramah motivasi, Mario Teguh berusaha memberikan nasihat atau persuasi terkait tema yang sedang dibahas. Setiap tema terdapat satu pernyataan yang menjadi persuasi utama. Proposisi ini disebut juga sebagai *claim* utama. *Claim* utama ini dianggap mampu mewakili seluruh persuasi yang disampaikan dalam sebuah ceramah.

Adapun *claim* utama dari masing-masing tema, yaitu

a. Ceramah “Superfriendship”

Claim utama yang ingin disampaikan adalah “*bersahabatlah bagi kepompong*”.

b. Ceramah “Happiness Starts from Home”

Claim utama yang ingin disampaikan adalah “*jadikan keluarga sebagai tempat pertumbuhan semua anggotanya.*”

c. Ceramah “Wanitaaku Pemuliaku”

Claim utama yang ingin disampaikan adalah “*marilah kita ikhlas menjadi pribadi baik.*”

d. Ceramah “Guru Penumbuh Bangsa”

Claim utama yang ingin disampaikan adalah “*berfokuslah melakukan hal-hal baik bagi diri sendiri dan orang lain.*”

Untuk menjadikan sebuah *claim* diterima atau disetujui, *claim* perlu mengemukakan alasan atau *ground*. *Ground* yang dikemukakan Mario Teguh dalam ceramah motivasi “Golden Ways” merupakan alasan atau pendukung bagi diterimanya sebuah *claim*. Pemarkah bagi *ground*, yaitu konjungsi yang menyatakan hubungan sebab-akibat (*karena*), konjungsi yang menyatakan hubungan hasil (*untuk, agar, kalau, sehingga*), konjungsi yang menyatakan hubungan syarat (*jika, kalau*).

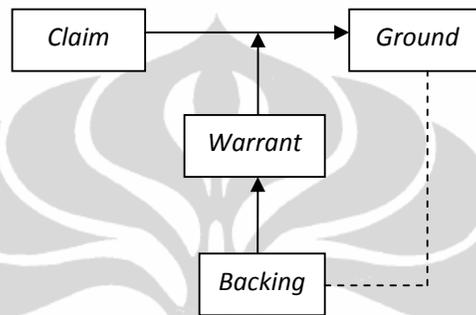
Kehadiran *ground* yang selalu ada bagi sebuah *claim* menunjukkan bahwa *claim* dan *ground* saling berkaitan. Hubungan antara *claim* dan *ground* ini dapat dilihat dari adanya *ground* yang tidak hanya menjadi *ground* bagi satu *claim*, bahkan bisa menghubungkan beberapa *claim*. *Ground* ini bahkan dapat menyatukan dua kelompok persuasi untuk diri sendiri dan persuasi kepada orang lain. *Ground penyatu* ini merupakan *warrant* bagi tema tersebut. *Warrant* berfungsi sebagai penjelas agar *claim* dapat diterima secara rasional. *Warrant* dalam ceramah motivasi Mario Teguh "Golden Ways" merupakan prinsip umum yang dapat diterima semua orang sebagai penunjang *claim-claim* atau persuasi-persuasi yang disampaikan pembicara. *Warrant* ini dianggap mampu menaungi semua *claim* dalam ceramah. Adapun *warrant* dari masing-masing tema, yaitu:

- a. Ceramah "Superfriendship"
Ceramah ini memiliki dua proposisi *warrant*, yaitu "Tuhan berkuasa mengatur waktu" dan "sikap-sikap baik adalah awal bagi nasib baik."
- b. Ceramah "Happiness Starts from Home"
Ceramah ini memiliki *warrant*, yaitu "tujuan dari semua keberhasilan adalah pulang ke rumah dengan perasaan damai."
- c. Ceramah "Wanitaiku Pemuliaku"
Ceramah ini memiliki *warrant*, yaitu "pribadi baik pasti dihadiahkan kehidupan yang baik oleh Tuhan".
- d. Ceramah "Guru Penumbuh Bangsa"
Ceramah ini memiliki, *warrant* yaitu "setiap kita adalah guru."

Selain itu, ada satu unsur yang menjadi pendukung, pelengkap atau penunjang bagi *ground*, yaitu *backing*. *Backing* dalam ceramah motivasi Mario Teguh "Golden Ways" dapat berupa ilustrasi yang sering ditemui dalam kehidupan sehari-hari atau berupa contoh tindakan konkret yang dapat dipraktikkan langsung dalam kehidupan. Mario Teguh menggunakan *backing* sebagai pelengkap, penunjang, dan pelengkap bagi *ground*. Penggunaan kata *contohnya kalau, jika* merupakan pemarkah bagi unsur *backing*.

Kedua, pola unsur argumen yang ditemukan. Berdasarkan analisis argumen yang telah dilakukan, diketahui bahwa unsur argumen yang terdapat dalam semua ceramah adalah *claim*, *ground*, *warrant*, dan *backing*. Mengacu pada pola argumen yang digambarkan oleh Toulmin, semua tema memiliki struktur pola argumen sama, seperti bagan berikut ini.

Bagan 10.3 Pola Argumen Ceramah Motivasi Mario Teguh “Golden Ways”



Tanda panah dalam bagan tersebut menggambarkan hubungan antara kotak-kotak tersebut. Sebuah *claim* harus memiliki *ground* agar dapat diterima. Sebuah *ground* ada kalanya memerlukan pelengkap (*backing*), dan karena itu garis putus-putuslah yang menghubungkan keduanya. Selanjutnya, antara *claim* dan *ground* diikat oleh prinsip umum sebagai penjamin atau pembenaran, inilah yang disebut *warrant*. Dalam ceramah Mario Teguh, *warrant* ditemukan sebagai *ground* yang dapat menyatukan dua topik berdasarkan tujuan persuasinya, yakni topik kepada diri sendiri dan kepada orang lain. Unsur terakhir yaitu *backing* yang merupakan penguat *warrant*. Dengan adanya pola argumen dalam bagan di atas dapat terlihat hubungan semua unsur argumen dari sebuah ceramah motivasi Mario Teguh, sekaligus dapat membantu memahami pesan dan menjelaskan bagaimana kesatuan unsur argumen tersebut menjadi sebuah wacana persuasi yang koheren.

Berdasarkan analisis *claim* dan *ground*, kedua unsur argumen ini dalam ceramah motivasi Mario Teguh saling berkaitan. Berdasarkan temuan tersebut, pola argumen yang digunakan dalam ceramah tersebut dapat dibuat bagan yang menggambarkan hubungan kedua unsur tersebut, yaitu bagan pola *claim-ground*.

Setiap tema memiliki bagan yang berbeda satu sama lain. Hal ini menunjukkan karakteristik setiap tema (bagan terdapat dalam lampiran).

Pada tema “Superfriendship”, *claim* yang ditemukan dapat dikelompokkan menjadi enam proposisi makro yang merupakan kesatuan topik beberapa proposisi mikro. Enam proposisi makro tersebut dapat dikelompokkan ke dalam dua topik berdasarkan tujuan persuasinya, yaitu topik persuasi untuk diri sendiri dan topik untuk orang lain. Namun, hal ini tidak dapat terjadi pada tema-tema berikutnya. *Claim* pada tema “Happiness Starts from Home”, “Wanitaiku Pemuliaku”, dan “Guru Penumbuh Bangsa” hanya dapat dikelompokkan berdasarkan tujuan persuasinya.

Ketiga, mengenai teknik argumen, dalam ceramah motivasi Mario Teguh “Golden Ways” ditemukan tiga teknik argumen, yaitu *teknik menggunakan contoh*, *teknik menjelaskan*, dan *teknik analogi*, sedangkan *teknik sumber otoritatif* tidak ditemukan. Teknik menggunakan contoh dilakukan untuk memberikan ilustrasi gambaran kehidupan sehari-hari atau berupa contoh konkret. Kata yang digunakan sebagai penanda teknik ini adalah *contohnya*, *kalau*, dan *jika*. Teknik menjelaskan merupakan teknik yang digunakan dalam menjawab pertanyaan penonton yang mengharapkan penjelasan atau keterangan lebih jauh dari suatu hal yang disampaikan pembicara. Pemarkah untuk teknik ini tidak selalu ditemukan sama. Selanjutnya, ada teknik analogi digunakan Mario Teguh untuk membuat pertautan antara konsep yang tidak biasa dengan konsep yang biasa yang sudah dikenal secara imajinatif. Kata *bagai* merupakan pemarkah yang digunakan dalam teknik ini.

BAB 4

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah dilakukan dapat disimpulkan bahwa dalam ceramah motivasi Mario Teguh “Golden Ways” selalu mengandung persuasi yang ingin disampaikan. Persuasi tersebut berupa sebuah pernyataan yang didukung oleh pernyataan lainnya agar persuasi yang disampaikan dapat diterima. Kesatuan pernyataan-pernyataan yang merupakan bagian dari persuasif itulah yang disebut argumen. Atau dengan kata lain, sebagai wacana persuasif, ceramah “Golden Ways” mengandung argumen yang dapat mempengaruhi para pendengar agar melakukan nasihat atau persuasi yang dinyatakan dalam ceramah tersebut.

Berdasarkan hasil analisis telah diketahui bahwa dalam ceramah “Golden Ways” bahwa Mario Teguh telah memenuhi unsur inti argumen. Dalam memberikan persuasi, Mario Teguh selalu memberikan alasan agar persuasinya dapat disetujui atau diterima siapapun. Alasan atau pendukung itu dapat berupa sebab, hasil, atau tujuan agar persuasi yang disampaikan dapat terlaksana. Persuasi inilah yang disebut *claim*, dan alasannya merupakan *ground*. Untuk menunjang atau melengkapi alasan sebagai penguat persuasi, alasan terkadang disertai dengan dengan ilustrasi yang sering ditemui dalam kehidupan sehari-hari atau berupa contoh tindakan konkret yang dapat dipraktikkan langsung dalam kehidupan. Penunjang atau pelengkap alasan inilah yang disebut *backing*. Seluruh persuasi, alasan, dan ilustrasi atau contoh yang disampaikan diikat oleh prinsip umum yang berfungsi untuk menguatkan dan menjadi pembenaran dari semua persuasi yang disampaikan. Prinsip umum inilah yang disebut dengan *warrant*.

Berdasarkan analisis *claim* dan *ground*, telah diketahui bahwa kedua unsur tersebut saling berkaitan, sehingga dapat dibuat bagan untuk menggambarkan hubungan kedua unsur tersebut. Setiap tema memiliki bagan yang berbeda satu sama lain. Hal ini menunjukkan karakteristik setiap tema. Pada tema “Superfriendship”, *claim* yang ditemukan dapat dikelompokkan menjadi enam

proposisi makro yang merupakan kesatuan topik atau “aboutness” beberapa proposisi mikro. Setelah itu enam proposisi makro tersebut dapat dikelompokkan menjadi dua topik berdasarkan tujuan persuasinya, yaitu topik persuasi untuk diri sendiri dan topik untuk orang lain. Namun, hal ini tidak dapat terjadi pada tema-tema berikutnya. *Claim* pada tema “Happiness Starts from Home”, “Wanitaiku Pemuliaku”, dan “Guru Penumbuh Bangsa” hanya dapat dikelompokkan berdasarkan tujuan persuasinya.

Penetapan jumlah data menjadi empat tema dalam penelitian ini sekaligus ingin melihat apakah terdapat perbedaan atau persamaan pola dari setiap ceramah “Golden Ways”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pola setiap tema memiliki perbedaan dan persamaan. Perbedaan pola memberi gambaran bahwa terdapat karakteristik tersendiri dari tiap tema yang dibahas dalam ceramah “Golden Ways”. Tema “Superfriendship” memiliki pola yang lebih teratur dan menyeluruh. Hal ini terjadi, karena pada tema ini hanya mengacu pada satu hal yaitu membahas persahabatan, sedangkan tema-tema lain seperti “Happiness Starts from Home”, “Wanitaiku Pemuliaku”, dan “Guru Penumbuh Bangsa” merupakan tema-tema yang berupa isu yang memiliki cakupan yang luas dan tidak hanya membahas satu hal secara spesifik seperti halnya persahabatan pada tema “Superfriendship”.

Adapun persamaannya, pola-pola tersebut menggambarkan kekoherensian wacana ceramah “Golden Ways”. Semua *claim* dan *ground* saling berkaitan satu sama lain karena diikat oleh benang merah yaitu *claim utama* yang dapat mewakili *claim* lainnya. Setiap *claim* memiliki *groundnya* masing-masing. Selain itu, ada *ground* penyatu atau *warrant* yang dapat menguatkan dan menjadi penjamin bagi *claim* dan *ground* yang ada dalam sebuah tema.

Kedua, mengenai teknik argumen, Dalam ceramah motivasi Mario Teguh “Golden Ways” ditemukan tiga teknik argumen, yaitu *teknik menggunakan contoh*, *teknik menjelaskan*, dan *teknik analogi*, sedangkan teknik dengan menggunakan sumber otoritatif tidak ditemukan. Namun demikian, semua pernyataan pembicara sesungguhnya memiliki sumber yang diakui atau diketahui oleh semua orang atau bersifat universal. Misalnya dalam tema “Wanitaiku

Pemuliaku”, pembicara memberikan persuasi untuk “*muliakanlah wanita.*” (T1G16) dan memberikan alasan, yaitu “*sebagai bukti bahwa wanita dimuliakan, kita diajarkan tingkatan penghormatan seorang anak dan tingkatannya Ibu ada di atas, sampai disebutkan tiga kali, baru kemudian ayah.*” (T1, No 34).

Mario Teguh tidak secara eksplisit menyebutkan alasan itu dengan dalil atau ayat-ayat yang mengungkap itu. Walau tidak diucapkan secara eksplisit, baik pendengar atau pembicara dalam hal ini telah memiliki pengetahuan bersama. Dengan asumsi tersebut, ketiadaan teknik sumber otoritatif yang eksplisit dalam ceramah “Golden Ways” dapat dipahami karena ceramah ini merupakan ceramah motivasi yang diperuntukkan bagi siapa pun. Penggunaan sumber otoritatif yang diperlihatkan secara jelas, diasumsikan hanya akan membatasi atau mengelompokan pendengar. Tentu hal ini tidak menjadi harapan pembicara karena pembicara berharap persuasi yang diberikannya diterima dan disetujui siapapun. Dari pengamatan penulis, dalam ceramahnya Mario Teguh tidak pernah menunjukkan identitas agama tertentu. Bukan berarti dia tidak ingin mengakui dan menunjukkan agamanya, tapi untuk memberikan ruang penilaian kepada para pendengarnya tanpa harus sibuk mempermasalahkan keyakinan yang sifatnya personal. Dia selalu menggunakan pernyataan umum atau universal yang bisa diterima oleh semua golongan. Pernyataan umum inilah yang merupakan *warrant* yang berfungsi menjadi penjamin atau pembenaran dari semua persuasi yang disampaikannya. Dengan *warrant* yang bersifat universal ini menyebabkan argumen yang dikemukakan Mario Teguh tak terbantahkan.

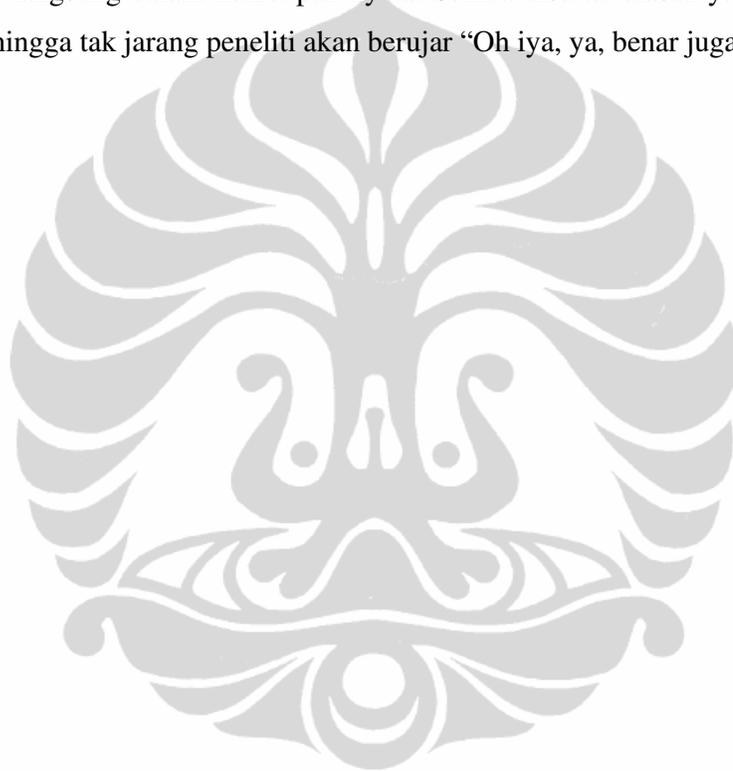
Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan telah diketahui bahwa proposisi bermodus kalimat perintah cenderung menjadi ciri khas Mario Teguh dalam memberikan sebuah *claim*. Hal tersebut menunjukkan ketegasan sikap dan kepercayaan dirinya dalam mengemukakan nasihat. Hal ini mengakibatkan kepercayaan dan keyakinan dari para pendengar bahwa hal yang disampaikan motivator tersebut pantas dicontoh. Hal demikian juga terjadi pada *ground* yang diutarakannya sebagai alasan bagi terlaksananya sebuah *claim*. Antara *claim* dan *ground* memiliki hubungan sebab-akibat (ditandai dengan konjungsi *karena*), hubungan hasil (ditandai konjungsi *untuk, agar, kalau, sehingga*), hubungan

syarat (ditandai konjungsi *jika, kalau*). Hubungan antara *claim* dan *ground* ini menandakan sebuah akibat yang logis. Selanjutnya, pemarkah bagai *warrant*, yaitu kata *adalah*. Hal ini sesuai dengan pengertian *warrant* sebagai prinsip umum. Terakhir, pemarkah bagi *backing*, yakni kata *contohnya, kalau, jika, seperti misalnya*. Hal ini sesuai dengan pengertian *backing* yaitu pelengkap, penunjang, dan pelengkap bagi *ground*. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa motivator ini mampu memberi contoh atau saran yang dapat dipraktikkan langsung dalam kehidupan nyata.

Dengan menjadikan ceramah Mario Teguh “Golden Ways” sebagai objek penelitian, banyak hal berguna yang didapat penulis, terutama saat mentranskrip dan saat menganalisisnya. Bersentuhan langsung dengan data yang berisi kata-kata bijak ini membuat penulis merasa semua kata-kata itu seakan ada khusus untuk penulis terutama ketika menghadapi saat sulit. Walau jika ditelaah lebih jauh, terdapat kesan Mario Teguh seperti orang yang memerintah, menyuruh, atau menggurui. Hal ini sesuai dengan hasil penelitian bahwa kecenderungan Mario Teguh menggunakan kalimat perintah. Namun, hal itu tidak dirasakan secara langsung oleh pendengarnya. Bisa jadi hal ini karena gaya bicaranya yang santun, intonasi, gerak tubuh, dan lain-lain yang perlu diteliti lebih lanjut dalam penelitian berikutnya. Penggunaan “salam super” juga dirasa memperhalus kalimat-kalimat perintah dalam ceramahnya. Selain itu, motivator ini juga memiliki sikap yang santun dalam menyapa, menjawab atau menjelaskan sesuatu kepada penanya, misalnya ungkapan-ungkapan di bawah ini yang ditemukan dalam data, yaitu:

- 1) “*Super sekali. Baik, sahabat saya yang super izinkan saya....*”
- 2) “*Sahabat Indonesia yang super yang hatinya baik, yang rezeki besarnya sedang menanti untuk diunduh.*”
- 3) “*Sahabat Indonesia yang super, yang besar cita-citanya, yang sedang menjadikan dirinya pantas bagi besarnya cita-cita.*”
- 4) “*Sahabat Indonesia, guru super Indonesia yang perannya mulia sekali.*”

Ungkapan-ungkapan tersebut digunakannya untuk menghargai atau meninggikan peserta komunikasi, sehingga merasa terpanggil untuk terus mendengarkan dan pada akhirnya setuju atau bahkan melaksanakan apa yang disampaikan. Dengan demikian, tugasnya sebagai seorang motivator berjalan dengan baik dan dapat dikatakan berhasil. Inilah yang menjadi ciri khas Mario Teguh dalam memberi motivasi. Pesan diungkapkannya dengan pasti tanpa keraguan namun tetap santun. Motivator ini juga mampu memberi contoh saran yang dapat dipraktikkan langsung dalam kehidupan nyata. Semua disertai alasan yang dapat diterima, sehingga tak jarang peneliti akan berujar “Oh iya, ya, benar juga”.



DAFTAR PUSTAKA

- Alwi, Hasan. 1998. *Tata Bahasa Baku Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka
- Barnet, Sylvan dan Hugo Bedau. 1978. *Critical Thinking and Writing: Brief Guide to Argumen*. New York: Bedford/ St. martin's.
- Chael, Abdul. 2006. *Tata Bahasa Praktis Indonesia*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Choesin, Ezra M. 2004a. "Mengenal Unsur-Unsur Tulisan" dalam Winarto, Yuanita T, dkk (ed). *Karya Tulis Ilmiah Sosial*. Jakarta: Yayasan Obor Indonesia. Hlm.39-48
- Choesin, Ezra M. 2004bba. "Menyusun Struktur Argumen" dalam Winarto, Yuanita T, dkk (ed). *Karya Tulis Ilmiah Sosial*. Jakarta: Yayasan Obor Indonesia. Hlm.49-61
- Crusius, Timothy W dan Carolyn E. Channel. 2003. *The Aims of Argument: A Text and Reader, 4th edition*. New York: The McGraw-Hill Company.
- Halliday, M.A.K. dan Hasan R. (1976). *Cohesion in English*. London: Longman.
- Kerja sama antara TvOne dengan Kurniaesa Script Agency dan Author Management. 2010. *Satu Jam Lebih Dekat dengan 11 Tokoh Paling Inspiratif Indonesia*. Jakarta: Hikmah.
- Kridalaksana, Harimurti. 2001. *Kamus Linguistik, edisi Ketiga*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Leanne, Shell. 2009. *Berbicara dan Menang seperti Obama: Teknik Pidato yang Menyentuh, Membangkitkan, dan Menggerakkan Pendengar*, ed. Farida Inayati. Jakarta: Gramedia.
- McCrimmon, James M. 1984. *Writing with a Purpose*. New Jersey: Houghton Mifflin Company.
- Moleong, Lexy. 2007. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.

- Mulyana. 2005. *Kajian Wacana: Teori, Metode & Aplikasi Prinsip-Prinsip Analisis Wacana*. Yogyakarta: Tiara Wacana
- Nunan, David. 1991. *Language Teaching Methodology*. United Kingdom Prentice Press.
- Nunan, David. 1992. *Mengembangkan Pemahaman Wacana: Teori dan Praktik*. Terjemahan Elly, W. Silangen. Jakarta: Rebia Indah Pustaka
- Rahyono, F.X. 2009. *Kearifan Budaya dalam Kata*. Jakarta: Wedatama Widya Sastra.
- Ramage, J. D. dan J.C.Bean. 1992. *Writing Arguments: A Rhetoric with Readings*. New York: MacMillan.
- Renkema, Jan. 2004. *Introduction to Discourse Studies*. Amsterdam: John Benjamins Publishing Company.
- Rieke, Richard D. dan Malcolm O. Sillars. 1993. *Argumentation and Critical Decision Making-3rd ed*. New York: HarperCollins College Publisher.
- Searle, J.R. 1969. *Speech Act*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Sriasih, Sang Ayu Putu. "Perkembangan Struktur Wacana Tulis Argumentatif Siswa Sekolah Dasar". Masyarakat Linguistik Indonesia Tahun ke-23, Nomor 1, Februari (2005): 51-61.
- Sumarlam, dkk. 2003. *Teori dan Praktik Analisis Wacana*. Surakarta: Pustaka Cakra.
- Syafi'ie, Imam. 1988. *Retorika dalam Menulis*. Jakarta: Depdikbud.
- Yuwono, Untung. 2005. "Wacana" dalam Kushartanti, Untung Yuwono, dkk, *Pesona Bahasa*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama. Hlm.91-103
- <http://www.facebook.com/pages/Mario-Teguh/52472954880>
- <http://pangeran229.wordpress.com/thread/anugerah-bintang-indonesia-2009/>
diunduh Maret 2010.

Tema “Superfriendship”, diunduh Agustus 2010

1. <http://www.youtube.com/watch?v=7bZOTix-64c>
2. <http://www.youtube.com/watch?v=vnUbT18ZMDw&feature=related>
3. <http://www.youtube.com/watch?v=Xr7Sjzjw1R8&feature=related>
4. http://www.youtube.com/watch?v=u274s_IHhK8&feature=related
5. <http://www.youtube.com/watch?v=87a9muzxtYA&feature=related>

Tema “Happiness Starts from Home” diunduh Agustus 2010

1. <http://www.youtube.com/watch?v=PupekA71gWI>
2. <http://www.youtube.com/watch?v=3ypGwjRGJNE&feature=related>
3. <http://www.youtube.com/watch?v=KPqnvva0ZLwU&feature=related>
4. <http://www.youtube.com/watch?v=JRGfPPFNWe8&feature=related>
5. <http://www.youtube.com/watch?v=zOwutuU6nAY&feature=related>

Tema “Wanitaaku Pemuliaku” diunduh Agustus 2010

1. <http://www.youtube.com/watch?v=7bZOTix-64c>
2. <http://www.youtube.com/watch?v=vnUbT18ZMDw&feature=related>
3. <http://www.youtube.com/watch?v=Xr7Sjzjw1R8&feature=related>
4. http://www.youtube.com/watch?v=u274s_IHhK8&feature=related
5. <http://www.youtube.com/watch?v=87a9muzxtYA&feature=related>

Tema “Guru Penumbuh Bangsa” diunduh Agustus 2010

1. <http://www.youtube.com/watch?v=r9OPPnzjOB0>
2. <http://www.youtube.com/watch?v=HdK3UlmjiKM&feature=related>
3. <http://www.youtube.com/watch?v=AIRQx8hwU5Y&feature=related>
4. <http://www.youtube.com/watch?v=lf4z9TXXTF2I&feature=related>

Lampiran 1 Transkrip “Superfriendship”

1. MC: “Tadi di awal acara kita mendengarkan lagu dari sindetoska yang berjudul persahabatan bagai kepompong mengubah ulat menjadi kupu-kupu. Banyak di antara kita yang masih merasa mungkin hidup sehari-harinya belum menjalani sesuatu dengan cara yang *golden*, termasuk hal-hal yang kita pikir sederhana, seperti persahabatan. Oleh karena itu, malam ini kita akan berbincang dan bicara langsung. Kita beri tepuk tangan yang meriah untuk Pak Mario Teguh.”
2. Mario: “Terima kasih. Apa kabar?”
3. Mario dan penonton: “Super!”
4. Mario: “Selamat malam sahabat Indonesia yang super bersahabatlah bagai kepompong. Apakah Anda bisa bayangkan persahabatan itu baik tanpa kegembiraan. Mengapa sebagian di antara kita lebih ramah kepada perasaan marah, mempertahankan hal-hal yang tidak penting, mengorbankan kualitas kebersamaan. Sikap-sikap baik adalah awal dari nasib baik. Maka apabila kita mengeluhkan nasib marilah kita temukan kualitas-kualitas itu dalam persahabatan kita, karena seorang sahabat tidak punya kepentingan lain kecuali melihat kita berbahagia dalam pilihan-pilihan kita. Sekali lagi mari tepuk tangan untuk Sindetoska.”
5. MC: “Betul sekali Pak Mario, saya sangat teraik dengan lagu Sindetoska yang kemudian membawa pesan yang sangat positif dan banyak sekali orang dari berbagai kalangan merasa tersentuh dengan lagunya, persahabatan bagai kepompong mengubah ulat menjadi kupu-kupu. Bagaimanakah sebuah ulat berproses menjadi kupu-kupu terjadi dalam sebuah persahabatan?”
6. Mario: “Banyak orang mensyaratkan perubahan pada orang lain supaya bisa menjadi sahabat baginya, padahal tantangan yang utama adalah apakah Anda bisa mengubah diri Anda untuk menjadi sahabat bagi orang lain. Pesan utama dalam program ini adalah apabila Anda bisa menjadi sahabat bagi diri Anda sendiri Anda bisa menjadi sahabat bagi siapapun. Lihat diri Anda adalah pribadi yang sulit disahabati. Impiannya besar tapi siapa yang membatalkan-batalkannya?”
7. Mario dan penonton: “Dirinya sendiri.”
8. Mario: “Nasehatnya baik kepada dirinya tapi nanti keluar bersifat agak agresif ke orang lain. menyalahkan orang lain walaupun tahu dia yang salah, okey? Dalam hubungan suami istri lebih banyak orang mendahulukan siapa yang benar dan salah daripada dua-duanya berbahagia. Sebagai kepompong, ada kepompong yang bantet yang tidak pernah keluar, jadi dia bulat terus begitu tetapi ada kepompong yang memilih untuk ikhlas mensahabatkan dirinya karna ternyata ada orang yang selalu bisa ditempatkan dirinya di tempat lain walaupun orang-orang yang menyukai sebetulnya orang-orang yang tidak baik. Jadi bayangkan kalau sampai musuh Anda pun menghormati Anda sebagai seroang sahabat apa yang tidak bisa Anda capai dalam hidup ini. “
9. MC: “Super sekali Pak Mario, terima kasih. Dan saya yakin kita semua yang ada di studio pada hari ini tentunya ingin sekali menjadi sebuah kepompong yang berubah menjadi kupu-kupu. Jadi saya persilakan kepada *audiens* untuk bertanya.
10. Penanya: “Selamat malam Pak Mario. Salam super. Tentang persahabatan, bagaimana caranya mengubah sebuah anggapan atau cara pandang kita dimana para kompetitor kita sebagai musuh bukan sebagai sahabat? Terima kasih.”
11. Mario: “Sahabat Indonesia yang super, pertama para pesaing itu jangan Anda sepelekan pikiran dan rencana-rencananya. Karena tidak ada yang dilakukan pesaing

Anda kecuali merencanakan penghapusan Anda. Berhati-hatilah, jangan sepelekan. Sering orang besar dijatuhkan orang kecil yang dispelekan, dan itu sudah sering terjadi. Maka lihatlah pesaing sebagai pemaksimal kualitas. Tanpa pesaing kita santai sekali. Hanya karna ada orang yang bersungguh-sungguh mengalahkan kita, kita dipaksa, ditaruh dalam keadaan yang mengharuskan mengutamakan keprimaan. Kalau dia ramah, kita harus lebih ramah lagi. Kalau dia menjawab telepon dengan senyum dan “Oh selamat pagi” . kita sudah senyum sebelum telepon bunyi. Lakukanlah hal-hal yang menjadikan kita super dan itu sangat dibantu oleh para pesaing. Jadi orang yang mengerti peran dari orang yang memusuhinya, kadang-kadang tetap menjaga orang-orang itu ada, tidak sepenuhnya dihapus sama sekali. Jagalah temanmu dekat, sahabatmu dekat, tetapi jaga musuhmu lebih dekat lagi . Karena mereka lebih jujur tentang apa yang harus kita perbaiki. Itu!”

12. MC: “Super sekali Pak Mario, baik, kita beralih ke penanya berikutnya. Saya persilahkan.”
13. Penanya: “Selamat malam Pak Mario, salam super, saya Indaria dari Serpong Tangerang, selatan. di pointers satu disebutkan hidup sebagai suatu proses untuk menjadi. Nah proses ini apa sebagai garis lurus yang ada satu tujuan akhir atau seperti lingkaran yang tidak menentu sebagai tujuan akhir. Terima kasih pak.”
14. Mario: “Orang-orang yang hebat pada usia 40 tahun dengan orang-orang yang lambat pada usia 40 tahun. Ini pernah saya bahas, tapi saya mau masuk dari sudut pandang yang lain. orang-orang yang hebat pada usia 40 tahun dan orang-orang yang menyedihkan pada umur 40 tahun. Apakah kecepatan hidupnya sama? Sama. Kecepatan hidupnya adalah 60 menit per jam. Tidak ada orang menua yang lebih cepat dari ini, walaupun ada orang yang cepatnya boros. Okey. Tetapi kan dia sampai di usia 40 sama sebetulnya, tetapi mengapa orang yang hebat ini mencapai lebih banyak? Karena yang dilakukannya banyak. Keberhasilan berada di alam tindakan bukan di alam rencana dan angan-angan. Secepatnya Anda ingin berhasil bertindaklah, berkeringatlal. Tetapi kan waktunya sama. Kenapa orang ini mencapai lebih banyak? Karena waktu itu bisa melipat. Orang-orang yang tidak begitu penting bagi orang lain dibiarkan menua dengan kecepatan standar. Orang biasa. Orang-orang yang hebat yang berguna bagi orang banyak , Tuhan menyayangi kehadirannya dan tidak boleh pendek itu sebabnya waktu hidupnya dilipat-lipat, supaya banyak yang diuntungkan dalam perjalanan waktunya. Tuhan demikian berkuasa, Dia bisa membuat hidup yang sama, 40 tahun lebih panjang dari orang lain kalau kita berguna bagi orang lain, karena kalau kita mau melayani Tuhan, layani sesama.”
15. MC : “Super sekali, terima kasih Pak Mario dan kini kita beralih ke audien”
16. Mario : “Silakan.”
17. MC : “Silakan Ibu” (mempersilakan seorang audience yang ingin bertanya)
18. Penanya: “Salam super, Pak Mario.”
19. Mario : “Salam super Ibu”
20. Penanya: “Saya Verlinda dari Jakarta”
21. Mario : “Yes, Ibu.”
22. Penanya: “Sebagai seorang sahabat kita berperan untuk menjadi teman berbagi, menurut Bapak , bagaimana cara kita untuk dapat menerima keluhan-keluhan dari sahabat kita tanpa kita terlarut masuk dalam keluhan-keluhan mereka? Terima kasih.”
23. Mario : “Super sekali. Sahabat Indonesia yang super, dalam penasehatan (lihat ini ya) orang tidak bisa menyelesaikan masalah selama dia menjadi bagian dari masalah itu. Itu sebabnya karyawan di sebuah perusahaan sulit menganjurkan ide perbaikan karena termasuk dialah yang harus diperbaiki. Itu sebabnya konsultan dibutuhkan dari luar karena mereka tidak punya kepentingan apapun dan bilang, “Ooo..karyawanmu

telatan, gak ada kontrol kejujuran, tidak ada kontrol mengenai keramahan, tidak ada keteladanan kepemimpinan”. Kalau Anda masih berada dalam lingkungan yang bermasalah Anda tidak bisa menasehatkan perbaikan. Keluar dari lingkungan itu. Bagaimana caranya mendengar ribuan masalah tanpa Anda sendiri sakit? adalah Anda melihat dengan penuh kasih sayang sahabat Anda yang sedang gundah hatinya ini, berbicara baiklah stlah selesai, bergembira dan bersyukurlah karena dia telah melihat jalan keluar. Itu caranya.”

24. (tepek tangan penonton)
25. MC :”Super sekali Pak Mario, terima kasih. Kita beralih penanya berikutnya, silakan...silakan Ibu.”
26. Penanya: “Selamat malam Pak Mario.”
27. Mario : “Selamat malam.”
28. Penanya: “Salam super.”
29. Mario : “Salam super.”
30. Penanya: “Saya Dina, dari Jakarta. Pak Mario, bagaimana caranya kita berteman sama orang yang nyebelin?”
31. Mario : “Sama orang yang nyebelin (menegaskan), terima kasih.”
32. MC : “Tepuk tangan untuk Ibu dina.”
33. Mario : “Dalam bersahabat, (menggambar dua orang) kalau ini saya, yang itu Anda dan ini dia, dalam bersahabat yang lebih penting siapa? Aha, ini perubahan paradigma. Selama ini kita penting (menunjuk pada gambar) dia yang harus toh? dia yang harus cocok dengan saya. Pernah lihat orang bersahabat yang tidak pernah bicara sama sekali. Saya punya teman dulu waktu samaa.kalau datang itu, “hey” trus duduk, dengarkan lagu, diem terus bilang “Pulang ya”, “ya”..gitu. tau ga, karena orang yang namanya saya mementingkan pendapat saya sendir. Knp orang pacaran bisa tahan lama ditelepon? Karena cerita ttg dirinya sendiri..”aku itu ya, cowo itu ya” gitu..coba, aku! Bukan kamu sebagai pria, “serahkanlah semua *income*-mu padaku”..bukan. Nah, selama ini, kita itu melihat orang lain sebagai pihak yang harus menyesuaikan diri dengan apapun kita. Dalam bersahabat yang diuji itu kita, apakah kita tetap bisa menjadi pribadi yang *adorable*, yang bs dikagumi oleh dia, apakah dia menjadi orang yang *trusted* oleh....bisa dibayangkan kalau Anda dihormati bahkan oleh musuh Anda, bisa dibayangkan itu? *So life is not about them*, hidup ini bukan ttg mereka, *it's about me*. Itu!”
34. MC : “Super sekali Pak Mario, saya berikan kembali kesempatan kepada audiens untuk bertanya, saya persilakan.”
35. Penanya: “Selamat malam, Pak Mario.”
36. Mario : “Selamat malam Ibu”
37. Penanya: “Saya Sinta dari Jakarta.”
38. Mario : “Yes, Ibu sinta.”
39. Penanya: “Salam super.”
40. Mario : “Salam super,”
41. Penanya: “Saya ada satu pertanyaan, bagaimana kita bisa menjadikan pasangan hidup kita menjadi sahabat yang sangat menyenangkan? Terima kasih.”
42. Mario : “Super sekali.”
43. MC : “Terima kasih Ibu, silakan Pak Mario.”
44. Mario : “Banyak sekali pernikahan yang menjadi *shower*, asam, kemudian lapuk, dan kemudian menjadi buruk, bukan karena mereka tidak cinta loh, mereka dulu jatuh cinta itu bukan main, kesenggol jentiknya saja sudah tidak bergerak, begitu..iya..tapi mengapa dalam pernikahan itu semua kemudian memasam dan kemudian semuanya menjadi hal-hal yang sangat resamai. Mungkin karena

persahabatannya tidak dirancang, seperti misalnya, yang membuat kita dulu jatuh cinta padanya adalah spontanitas, lihat waktu kita dulu waktu kecil menyukai teman, kenapa? spontan. “Ayo main masak-masakan!”..masak-masakan..”maen maling-malingaan!!” maling-malingan..iya toh? Setelah lama menikah, itu hilang. Sehingga tanya ke istrinya, “aku kok sudah lama ga dicium ya?, terakhir itu...” so, bagaimana kalau kita kembalikan spontanitas itu dalam pernikahan kita. Tahu-tahu, “ke puncak yuk, makan jagung bakar.” Istrinya bilang gitu, suaminya “bakar sendiri”. Yang kedua, kita ingin menjadi pribadi yang hebat. Tahukah Anda menjadi pribadi yang hebat? Yaitu dengan menghebatkan orang lain. Istri itu untuk dihebatkan, suami untuk dihebatkan, maka berfokuslah pada hal-hal yang menjadikan suami Anda raja di rumahnya, karena istrinya menjadikan rumah istana. Bisa dibayangkan keluarga seperti itu, suami pulang, langsung anak-anak dikumpulkan, raja di gang ini pulang. Dicoba dulu.”

45. MC : “Super sekali Pak Mario. Baik, kita beralih ke penanya berikutnya dari audiens, saya persilakan. Silakan Bapak.”
46. Penanya: “Assalamualaikum wr wb.”
47. (Semua): “Waalaikum salam wr wb.”
48. Penanya: “Nama saya Ditto dari Bogor.”
49. Mario : “Yes Pak Ditto”
50. Penanya : “Pak Mario, bagaimana kita keluar dari zona aman kita, sehingga kita dapat menghadapi tantangan atau bersahabat dengan tantangan kita yang baru pak, terima kasih.”
51. Mario : “Kalau kita mau menjadi pribadi berpengaruh, Anda bisa mengangkat orang lain ke dalam kehidupan yang lebih baik dengan nasihat yang sederhana, senyumlah karena Anda yang tersenyum lebih mudah dibantu. Perbanyak jumlah orang yang mengenalmu sehingga orang yang bicara jelek tidak mempan. Itu nasihat kecil. Kalau Anda bisa menasehatkan beberapa hal untuk mengangkat orang, alam ini akan memberi Anda kewenangan untuk menasehatkan, untuk mengangkat lebih banyak orang, kemudian karena Anda lebih efektif di bidang itu, Anda dibuat lebih besar sehingga perhatikan, pertumbuhan kita itu alamiah sekali. Kalau Anda mengerti jalan-jalan alamiah, Anda tidak berusaha mengakali kebenaran alam. Seperti kampanye membayar orang itu, (sama dengan) mengakali kebenaran alam. Bagaimana Anda beli kesetujuan hati? Kepercayaan. Anda bilang, “Hormati saya ,donk!” tidak bisa. Hormat itu harus dibangun, tidak bisa Anda sebabkan hanya karena Anda memberi orang beras. Jadi kalau kita mau menjadi pribadi yang lebih berpengaruh, pengaruhkan perbaikan kualitas hidup pada satu jiwa, dua jiwa. Kalau terbukti Anda efektif untuk tiga, Anda diberi kewenangan untuk empat belas, dan apabila empat belas, Anda diberikan 14 ribu, dan seharusnya 14 juta, kita tunggu dari ukuran-ukuran kecil yang membuktikan kesyukuran dari apa yang kita miliki pada waktu kita masih kecil. Itu.”
52. MC : “Kembali kita bersama mengembangkan cara-cara keemasan dalam hidup kita, tentunya dengan Mario Teguh “Golden Ways”. Baik Pak Mario menyambung segmen sebelumnya Pak Mario mengatakan bahwa perubahan itu terjadi secara alami. Bagaimana kita melakukan hal itu sewaktu banyak orang merasakan kalau alam dalam keadaan tidak seimbang.”
53. Mario: “Sahabat Indonesia yang super kepemimpinan itu ada 3 pada skala yang besar sekali. Pertama, kepemimpinan kemanusiaan (yaitu) manusianya yang dipimpin. Kedua kenegaraan, (yaitu) penyelenggaraan kehidupan berbangsa dan bernegara yang dipimpin. Dan yang ketiga ini sering dikorbankan dan dilalaikan sebagai sesuatu yang tidak penting, yaitu kepemimpinan alam. Semua pemimpin yang baik peduli kelestarian alam. Karena kalau dia mementingkan pertumbuhan ekonomi sekarang

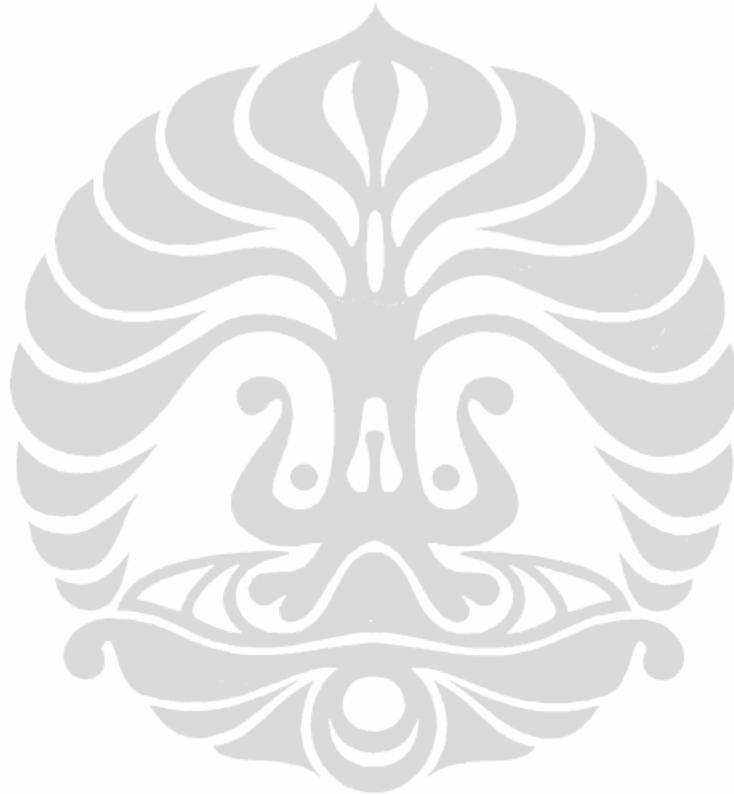
dengan mengorbankan tanah air yang baik bagi cucu kita. Dia pribadi tidak bertanggung jawab. Jadi kenapa Tuhan berkali-kali berkata: janganlah kamu merusak lingkungan yang disebut sesama. Apabila kamu melayaniku maka layanilah sesamamu. Itu tidak hanya manusia tapi semua ciptaan Tuhan. Karena semua ciptaan Tuhan itu berdzikir memuji Tuhan dengan cara-cara yang kita tidak tahu. Tetapi apabila kita memimpin, pimpinlah semua . dan mereka punya hukum, hukum alam, yaitu kebenaran . Dan orang yang berusaha keluar dari hukum itu akan kena dampaknya karena setiap orang di antara kita sedang menunggu. Maksudnya memunggu kebaikan dari kebaikan dan ketidaknyamanan dari kehidupan yang tidak baik. Agar kita tahu tempat kita yang paling damai adalah di dalam kebaikan.“

54. MC: “Terima kasih Pak Mario. Saya beralih kepada pertanyaan dari audiens, saya persilahkan.”
55. Penanya : “Apakah karakter seseorang dapat diubah dan di manakah letak karakter tersebut? Apakah di dalam jiwa atau perilaku seseorang?”
56. Mario: “Ada orang yang mengatakan bahwa watak itu tidak bisa diubah karna watak dibawa mati. Itu betul bahwa ciri-ciri kita dibawa mati, kalau matinya mendadak. Tapi kalau kita cukup berkasih sayang dan memberikan kesempatan kepada diri kita akan berubah. Ayo kita lihat kata sesuai. Banyak orang sekarang sedang menyesuaikan diri dengan keadaan. Yang baru naik pangkat menyesuaikan diri dengan pangkatnya. Padahal sesuai adalah keadaan yang paling sementara . setelah itu kita menjadi kurang kuat atau lebih kuat. Keadaan kita ini sementara. Pertanyaan saya apa yang Anda lakukan untuk menjadi pribadi yang lebih kuat. Mungkin polemik mengenai karakter, crri, sifat lupakan dulu. Karna kalau Anda berfokus menjadikan diri Anda lebih kuat, Anda lupa dengan batasan tradisional mengenai sifat, lalu Anda mengupayakan menjadi pribadi yang lebih kuat apapun batasan-batasan Anda. Telah banyak orang membuktikan hidup lebih berani. Di antara kita tidak melihat bahwa sahabat kita yang tidak punya kaki dan tangan di perempatan jalan itu masih mengemis. Itu dIbutuhkan keberanian seperti apa dan tampil di dalam batasan-batasan itu. Di antara Ibu-Ibu ada yang tidak mau arisan hanya karna jerawatan. Jadi mungkin standar kita dengan apa-apa yang dibataskan orang, nanti dulu. Perbaharui dengan kesungguhan Anda dengan pribadi lebih kuat, lebih bermanfaat.”
57. Penanya : “Bagaimana memposisikan diri kita sebagai *agent of change* bagi sahabat-sahabat kita jika sahabat-sahabat kita sendiri justru menentang perubahan itu?”
58. Mario: “Hidup tanpa rencana berhasil sama dengan hidup berencana gagal. Maka milikilah rencana keberhasilan. Apakah sahabat Anda tahu di dalam rencana Anda ada rencana keberhasilan baginya. Itu yang jarang kita komunikasikan ke orang. Bahwa di dalam keberhasilanku nanti ada keberhasilanmu. Kalau di setiap orang di Indonesia berbicara sebagai pribadi yang menyertakan orang lain dalam rencana keberhasilan pribadinya. Siapa yang tidak mendukungnya.”
59. Transkip Video Mario Teguh Golden Ways : Super Friendship (5/5)
60. Mario : “Sahabat Indonesia , waktu kita *revolve*, berevolusi dari pribadi kita yang pemalu yang merasa tidak yakin tentang masa depan, yang khawatir mengenai keefektifan cara-cara kita, dan sering bertanya mengapa saya yang diperlakukan seperti ini. Jangan pernah lupa, bahwa evolusi terbaik adalah menjadi pribadi yang santun, pribadi yang santun itu tidak sederhana, karena dia santun itu kontrol terhadap kekuatan pribadinya, dia tahu dia terlalu kuat memaksa orang, sehingga dia santunkan dengan “apakah saya bisa minta tolong?” dia kuat untuk bilang tidak sehingga dia bilang “terima kasih”. Ide yang baik sekali, “Izinkan saya mempertimbangkannya ya?”. Berevolusilah menjadi pribadi yang santun, karena pribadi ini penuh hormat dan

hormat adalah cara meletakkan diri dan orang lain di tempat-tempat yang baik. Apabila kita berevolusi menjadi pribadi yang tahu meletakkan diri, Anda akan segera tahu bahwa kesesuaian Anda bagi tempat yang sekarang juga sementara sehingga kebenaran alam menaruh Anda dalam tempat-tempat yang lebih terhormat agar Anda mengangkat hormat dari kehidupan orang lain. Itu! “

61. MC : “Super sekali Pak Mario dan kini kita beralih ke penanya dari audience, saya persilakan Bapak Ibu. Silakan Ibu.”
62. Penanya: “Selamat malam, Pak Mario.”
63. Mario : “Selamat malam Ibu.”
64. Penanya: “Nama saya Amelia.”
65. Mario : “Yes Ibu Amelia.”
66. Penanya: “Ada pepatah mengatakan, kebaikan adalah bahasa dimana orang tuli bisa mendengar dan orang buta bisa melihat. Mohon penjelasan dari Bapak pengertian dari kalimat nijak tersebut, pak. Terima kasih.”
67. Mario : “Okeey, yuk kita lihat logikanya. Kalau Anda bekerja untuk pak A. Anda bekerja untuk Ibu B. waktu Anda bertindak ini beliau punya kepentingan untuk membuat Anda berhasil toh? sehingga Anda diberikan kewenangan. Kalau Anda bekerja untuk pak A, beliau juga punya kepentingan sehingga Anda diberikan kewenangan. Kalau Anda bekerja untuk Tuhan, apakah ada yang membatasi kewenangan yang diberikan kepada Anda? Orang tuli, bisu dan sudah mati pun akan mendengar nasihat Anda kalau yang Anda wakili adalah kebenaran Tuhan, itu!”
68. MC : “Super sekali Pak Mario, kembali saya beralih ke pada audience. Saya persilakan untuk bertanya Bapak Ibu. Ibu, silakan!”
69. Penanya: “Selamat malam Pak Mario.”
70. Mario : “Selamat malam Ibu.”
71. Penanya: “Salam super..”
72. Mario : “Salam super.”
73. Penanya: “Saya Susi dari Jakarta.”
74. Mario : “Yes Ibu susi.”
75. Penanya: “Kita dianjurkan untuk selalu mendengarkan kata hati. Bagaimana cara kita bersahabat dengan hati yang sedang buta dan tuli karena amarah? Terima kasih.”
76. MC : “Terima kasih Ibu, silakan Pak Mario.”
77. Mario : “Ada 2 ya, satu, pikiran kita dan dua, hati kita. Saya kasih masalah bukan hanya marah, ditipu, difitnah, diakali, dientit, di..apalagi, pokoknya dikhianati apapun yang Anda alami. Saya berikan demikian banyak masalah. *Good*..sekarang saya tanya ya, Kalau Anda banyak masalah, apakah Anda berhak untuk gagal? *Come on!* So yang logis. Semua itu ditujukan kepada Anda, karena ada orang yang khawatir kalau Anda hebat dia tidak bisa hebat. Buktikan mereka salah. Sekarang saya tanya, di dalam diri Anda yang diganggu orang banyak itu, siapa yang berkuasa? jangan lagi pikirkan hati atau pikiran. *Whose the boss?* Putuskan! Anda. Entah itu pikiran atau hati, beri tahu mereka (hati dan pikiran), menurutlah padaku, jangan hatiku, dan pikiranku berlaku yang bertentangan dengan kepentinganku untuk berhasil. *You’re the boss!*”
78. MC : “Super sekali, Pak Mario, betul-betul sangat memotivasi
79. Mario : “Terima kasih.”
80. MC : “Tidak terasa kita sampai di ujung acara kita, saya mohon Bapak memberikan kesimpulan terakhir.”
81. Mario : “Terima kasih banyak.”
82. Mario : “Sahabat Indonesia yang super, batas kehidupan kita adalah kebaikan. Orang satu detik saja melangkah keluar dari kebaikan hidupnya sudah tidak baik dan

tandanya adalah kegelisahan lalu damai lagi waktu kembali. Di dalam kebaikan itu, jangan batasi apapun. Dalam persahabatan Anda dengar orang lain. Persahabatan itu harus menjadi cara, jalan, *avenue*, untuk menyampaikan kebaikan. Nah, ingatlah, bahwa sahabat utama dalam hidup Anda adalah diri Anda sendiri. Dua hal yang saya undang dalam program ini, berlakulah kepada diri sendiri seperti kepada seorang sahabat terkasih. Dampingilah diri Anda dalam masa-masa sulit, dalam perjuangannya, dampingilah! Lalu, dalam kesendirian Anda, hormatilah diri Anda sebagai pribadi yang besar. Saya bacakan, dampingilah diri Anda seperti seorang sahabat terkasih dan hormatilah diri Anda seperti seorang pribadi yang besar. Lalu perhatikan apa yang terjadi.”



Lampiran 2 Transkrip “Happiness Stars from Home”

1. MC: “Selamat malam apa kabar? Selamat datang di Mario Teguh “Golden Ways”. Tepuk tangan untuk Anda semua. Terima kasih sudah berkenan hadir dan juga pemirsa di mana pun aAnda berada senang sekali kita masih bisa berjumpa. Pada malam hari ini akan berbicara mengenai topik yang sangat menarik yaitu “Happiness Stars from Home”. Untuk membahas lebih dalam, kita sudah tak sabar lagi, kita beri tepuk tangan untuk Pak Mario Teguh.”
2. Mario: “Sahabat saya yang super. Selamat malam. Apa kabar? Malam ini kita berbicara sesuatu yang penting yaitu kebahagiaan. Karena semua orang mencari kebahagiaan, terkadang kita mencarinya di tempat yang salah, terkadang menggunakan cara yang salah, terkadang juga kita menggunakan diri yang salah untuk mencari kebahagiaan. Dalam bahasan kali ini kita akan belajar bagaimana kita memulai kebahagiaan dari bakat kita untuk berbahagia, lalu membangun kebersamaan yang mudah bagi kita, yang di dalamnya kita bisa membangun kebahagiaan, yang juga menguatkan kebahagiaan orang lain. Itu tujuan kita malam ini.”
3. MC: “Super sekali Pak Mario. Ada 2 hal yang menarik dari kata-kata Pak Mario tadi. Pertama diri yang salah, kedua mengenai bakat Pak. Apakah untuk bias berbahagia itu adalah bakat.”
4. Mario: “Super sekali. Baik, sahabat saya yang super izinkan saya menyampaikan dulu pengertian umum mengenai bahwa kebahagiaan itu dimulai dari rumah. Pengertian umumnya seperti ini suami berangkat ke kantor dari rumah yang berbahagia. Namun malam ini kita tidak bicarakan itu. Kita bicarakan kapasitas untuk berbahagia. Ada orang yang tidak memiliki kapasitas untuk berbahagia, sehingga diberi apapun, ditaruh dalam lingkungan apapun dia menemukan cara untuk mengeluh dan untuk tidak mensyukuri keadaan. Tetapi orang-orang dengan kapasitas berbahagia yang baik akan menemukan cara berbahagia didalam seburuk-buruknya keadaan. Kapasitas berbahagia ini dimulai waktu kita masih bayi. Bukan setelah dewasa. Karena sikap kita dibangun oleh orang tua, oleh lingkungan sebagai pribadi yang harusnya berbahagia nanti. Tetapi cara orang tua untuk membahagiakan atau menyayangi anaknya sering membatalkan kapasitas itu. Contoh sederhana, jika seorang anak kejedot meja, yang disalahkan mejanya; anak jatuh kepeleset, yang disalahkan lantainya nakal. Sehingga anaknya nanti tumbuh menjadi dewasa yang selalu menyalahkan lingkungannya, tidak banyak melihat orang lain yang lebih susah dari dia kemudian bisa berhasil, karena menggunakan apapun yang ada sebagai modal pengembangan kehidupan. Kapasitas ini dibangun melalui kasih sayang yang tegas. Banyak orang tua yang tidak bisa tegas dalam mendidik anaknya, lalu dia membiarkan anaknya yang ditegasi oleh kehidupan nanti. Banyak toh orang tua mengalah pada anaknya karena menangis, merengek. Bahkan ada anak menampar orang tuanya, lalu orang tuanya membiarkan. Mereka itu sekarang menjadi orang-orang bermasalah karena 20/30 tahun lalu memiliki orang tua yang kasih sayangnya sebetulnya kejam Mengizinkan apapun sekarang agar anaknya menuntut segala sesuatu di masa depan, yang akan disiksa oleh lingkungannya.”
5. MC: “Super sekali Pak Mario. Kita berikan kesempatan kepada audiens untuk bertanya. Silakan.”
6. Penanya: “Selamat malam. Salam super nama saya Irwan. Bagaimana kita mengembalikan kebahagiaan yang tadi disampaikan jika dari kecil pendidikannya sudah salah.”

7. Mario: “Super sekali. Sahabat saya yang super. Kita semua dalam proses menjadi; tetapi banyak orang yang menua tetapi tidak menjadi. Orang-orang yang menua tetapi tidak menjadi ini, karena menghindari yang penting baginya, mendahulukan yang tidak penting, melakukan yang seharusnya tidak dilakukan, dan lain-lain. Lalu jika kita ingin memutus mata rantai kekejaman di keluarga. Misalnya Ayahya semena-mena ke anaknya, ke istrinya. Nanti anaknya kalau jadi ayah bagaimana? Sama juga. Begitu seterusnya. Lalu kapan mata rantai kekejaman ini putus kalau tidak dari kita yang memulainya. Jika saya datang dari ayah yang kejam, saya harus jadi ayah yang penyayang. Kalau Anda datang dari keluarga yang istrinya semena-mena ke suami. Anda yang harus berkasih sayang mencontohkan ke anak Anda untuk menjadi suami yang penyayang dan istri yang menghormati keluarganya. Kapan itu berhenti kalau bukan dari kita.”
8. MC: “Baik kita masuk ke segmen kedua. Sekarang kita akan melakukan poling. Audiens siap-siap dengan pipetnya. Pertanyaannya adalah pada saat kehidupan keluarga Anda tidak rukun dan bayak pertengkaran. Anda mendapatkan undian berupa liburan ke Bali selama satu minggu. Dan tidak ada satu pun orang yang kenal dengan Anda mengetahui hal ini. Apa yang akan Anda lakukan? a) Mengajak sahabat Anda untuk berlibur dan memberitahukan pasangan Anda bahwa itu tugas dari kantor. b) Mengajak pasangan Anda ke Bali dan menitipkan anak-anak di rumah orang tua. c) Menjual hadiah tersebut dan menggunakan uangnya untuk mengganti ban mobil dan mengecat rumah”
9. Silakan 5 detik. Terima kasih atas jawaban Anda.
10. MC: “Baik Pak Mario malam ini kita bicara “Happiness starts from home”. Banyak orang mendengar kata “home” terlintas elemen yang kuat yaitu keluarga. Apakah ada satu kalimat yang simple yang bias menjelaskan bagaimana keluarga ini penting dalam membangun kebahagiaan.”
11. Mario: “Super sekali Mas Uli. Saya berikan dua ya. Tidak ada orang bisa disebut berhasil, jika keluarganya tidak berhasil. Orang yang berhasil dalam karir tetapi keluarganya berantakan – disebut palsu; karena ia sibuk membesarkan kehidupan orang lain, tetapi lupa akan keluarganya sendiri. Ada orang demikian sibuknya senang dipuji di masyarakat, tetapi keluarganya terbengkalai. Pertama, Orang yang berhasil, selalu disebut berhasil, karena memberhasilkan keluarganya. Lupakan keberhasilan orang lain dulu, karena jika tujuan kita memberhasilkan keluarga, pasti memberhasilkan orang lain. Tetapi kalau kita memberhasilkan orang lain terlebih dahulu, keluarga kita belum tentu berhasil. Kedua, Tujuan dari semua keberhasilan adalah pulang ke rumah dengan perasaan damai. Jadi kalau ada orang kaya raya tetapi dirumahnya tidak damai, maka sudah dipastikan ia belum berhasil. Padahal kita yang keluarganya baik ingin sekali pulang. Siapa di sini yang pernah mengalami ini waktu kita pulang letih sekali lalu lihat bayi kita, langsung hilang letih kita.”
12. MC: “Super sekali Pak Mario terima kasih Pak. Bapak saya tertarik dengan pernyataan Bapak jika kita membesarkan keluarga kita membesarkan orang lain. Itu logikanya bagaimana Pak?”
13. Mario: “Waktu saya masih bekerja dulu. Agar saya digaji baik saya harus bekerja baik, melayani pelanggan. Sehebat-hebatnya bekerja supaya digaji baik toh. Lalu pulang, gajinya dikasih ke istri. Istrinya bilang terima kasih tapi masih kecil ko. Bayangkan sakit hatinya. Jadi para istri sebaiknya para istri saat suaminya pulang bawa gaji, sambutlah dia, mana suamiku gajinya masih kecil tidak apa-apa, asal engkau tetap suamiku. Berarti kalau begitu kita ingin berhasil di keluarga harus memberhasilkan orang lain. Tetapi ada orang berangkat pagi sebelum anaknya

bangun dan pulang setelah anaknya tidur, Iburan bersama teman, menikmati kebersamaan dengan orang lain daripada dengan keluarga. Lalu jika dia disebut berhasil. Dia hanya berhasil di luar, tetapi keluarganya tidak. Jadi terkadang keberhasilan kita itu harus ditautkan ke perasaan orang lain, termasuk didalamnya kepada istri, anak, mertua, orang tua. Bukan hanya kesenangan. Berhati-hatilah dengan kesenangan sementara, karena sebagian kesenangan adalah cara gembira untuk gagal.”

14. MC: “Silakan super audiens untuk bertanya.”
15. Penanya: “Salam super. nama saya Dito. Dalam mendidik anak untuk memberi kebahagiaan itu kadang sama tidak dibeda-bedakan tapi hasilnya berbeda. Apakah itu yang terbaik atau bisa dibuat semua memiliki kapasitas yang super.”
16. Mario: “Sahabat saya yang super. Baik, apakah Anda pernah melihat melon kotak. Belum? Kalau mau ini yang Anda lakukan. Jadi semua melon itu mulainya kecil. Buatlah kotak, masukkan melon kecil ini untuk tumbuh, ada lubang sedikit untuk batangnya tumbuh. Lama-lama melon ini akan tumbuh kotak menyesuaikan dengan lingkungannya. Jadi begitu siap dan kotaknya dibuka. Anda punya melon kotak. Semua anak akan tumbuh, ada yang pertumbuhannya terhambat, karena orang tuanya terlalu mengekangnya; ada yang tumbuhnya tidak berbentuk karena orang tuanya terlalu melepaskannya. Sekarang orantuanya maunya anaknya jadi apa? Untuk itu kuncinya ada pada orang tuanya, jika orang tua menginginkan anaknya menjadi bintang, maka besarkanlah anak itu dicetakan bintang. Katanya mau jadi jendral masa sama cecak takut. Jadi jika punya keinginan untuk anak-anak kita atau suami istri tumbuh jadi orang besar. Sediakan cetakan yang bagus. Jadi peran orang tua kepada anaknya adalah menyediakan cetakan. Cetakan sikap bagi anak-anak agar tumbuh menjadi pribadi-pribadi yang membahagiakan kita sebagai orang tua dan lingkungannya di masa depan.”
17. MC: “Saya persilakan audiens untuk kembali bertanya.”
18. Penanya: “Selamat malam.salam super. Nama saya Fransisca. Pak Mario apa yang menjadi dasar kesiapan diri kita dalam membangun sebuah keluarga agar nanti keluarga kita bahagia.”
19. Mario: “Super sekali. Selalu ada pertanyaan. Kapan kita siap. Saya urut ya. Kapan kita siap ujian. Tidak pernah. Yang sedang kuliah, kapan kita siap menikah? Sebetulnya tidak pernah. Masalahnya banyak orang menunggu kesiapan yang seharusnya dibangun saat sedang melakukan. Karena sesungguhnya kita tidak pernah siap. Itu yang harus diterima dnegan ikhlas. Untuk apapun yang akan kita lakukan kita tidak akan pernah siap. Karena akan selalu ada pengecualian, dan akan selalu ada perubahan dari rencana, sehingga cara terbaik diri untuk siap dari segala sesuatu adalah segera melakukannya. Maka bangunlah kesiapan sambil melakukannya.”
20. MC: “Terima kasih. Baik sekarang kita lihat hasil poling. a. 4 %, b. 79 %, c. 17 %.”
21. Mario: “Siapa yang 4 % tadi?”
22. Penanya : “Saya berpikir jika saya menagajak pasangan di saat sedang bermasalah, mungkin kebahagiaannya akan berbeda dibanding jika saya menajat sahabat saya.
23. Mario: banyak orang melihat bahwa istri atau suami tidak sama dengan sahabat. Yang menggagalkan pernikahan bukan karena kurnagnya cinta tapi karena tidak cukupnya persahabatan. Karena keluarga yang suami/istrinya bersahabat tidak akan banyak masalah.”
24. Mario: “Baik sekarang yang jawab c, siapa?”
25. Penanya: “Karena saya akan mengajak istri dan keluarga saya ke tempat yang dekat-dekat saja pas pulang, rumahnya sudah bagus.”
26. Mario: “Super sekali. Betul.”

27. Mario: “Baik sekarang siapa yang jawab a? mengapa?”
28. Auidiens: “Dalam rangka *refreshing*, sehingga permasalahan yang terjadi bisa diselesaikan di Bali, dan menjadi penyelesaian yang baik.”
29. Mario: “Super sekali. Sahabat saya yang super sudut pandang. Pernah dulu waktu Anda sekolah bosan dengan satu guru. Salah satu alasannya karena dia tidak bergerak.gurunya diam baca fotokopian. Sehingga anak-anak muridnya tidak berubah sudut pandang. Sudut pandang fisik mengubah sudut pandang mental. Sehingga sesekali saya akan berjalan, saya akan turun. Nah keluarga sangat mudah dalam keadaan bosan. Lakukanlah sesuatu yang mengubah sudut pandang. Bagaimana kita melihat sesuatu yang segar kalau kita memilih membuka jendela yang menghadap ke pembuangan sampah. Tutup jendela yang membuat kita mengarah ke tidak baik. Itu sudut pandang ke suami atau ke istri adalah dua jiwa yang paling membutuhkan penyegaran sudut pandang.”
30. MC: “Super sekali Pak Mario. Kita akan berikan kepada penanya.”
31. Penanya: “Nama saya Syaiful. Bisakah kita bahagia jika kita tidak mencintai pasangan hidup kita?”
32. Mario: “Berarti pasangan *no love* tapi ingin bahagia. Yang namanya pasangan itu harus pas. Itu sebabnya disebut pasangan. Kalau ini botol ini tutupnya. Bagaimana bisa bahagia dengan botol yang tutupnya longgar lalu bawa minuman lari-lari lagi. Karena cinta itu sesuatu yang tidak kita mengerti, kita luapkan dulu tentang cinta. Kita bahas dulu Apakah Anda pas untuk pasangan Anda. Pasangan Anda sensitive, gampang tersinggung. Apakah Anda berhati-hati dalam bicara. Nah kalau sudah suami istri Anda bertanggung jawab untuk memPASKan diri. Harus ada yang mengalah. Karena banyak suami istri menunggu satu sama lain mengalah. Padahal menagalah itu mengizinkan pasangannya menang. Siapa yang menang? Yang mengizinkan menang. Jadi Bapak nanti pulang ke rumah cari uang yang banyak muliakan dia dengan kehidupan yang super. Di depan istri bangga dengan anak-anak karena istri sangat sayang ke suami yang bangga kepada anak-anak yang dilahirkannya.”
33. Mario: “Yang kau sukai belum tentu baik bagimu. Jika untuk mendapatkan yang kau sukai engkau sering gagal dan menua dalam kekecewaan, maka sebaiknya engkau belajar menyukai yang tak kau sukai. Lalu temukanlah kesukaan untuk menjadikan dirimu produktif agar engkau menjadi pribadi dengan kedamaian dan kesejahteraan yang kau sukai. Sadarilah Tuhan sering menggunakan yang tak kau sukai sebagai penuntun bagimu. Lalu ada yang bertanya begini: Tuhan tidak menjadikan laki-laki yang sangat aku cintai sebagai pendamping hidupku. Berarti laki-laki yang dinikahi sekarang ini bukan yang sangat dicintainya. Lalu dia bilang lagi: tapi Tuhan memberikan laki-laki yang sangat mencintaiku sebagai pendamping hidupku. Tuhan sangat adil. Mario: sebetulnya dia tidak boleh menulis ini karena itu berarti dia masih mengharapkan yang dulu. Tetapi dia jujur sekali. Dan mudah-mudahan sekarang dia mencintai pria yang mencintainya. Cintailah kekasih kita karena yang disebabkan pada Anda. Cintai seseorang yang menjadikan Anda menjadi orang baik. Cintai seorang wanita yang menjadikan Anda pria yang gagah. Cintai seorang pria yang menjadikan Anda wanita yang santun, yang mulia, yang membesarkan keluarganya. Kalau kita mencari alasan untuk mencintai alasannya itu pada kita. Jadi kalau begitu yuk kita belajar untuk mendahulukan yang baik bagi kita bukan hanya yang kita sukai.”
34. MC: “Super sekali Pak Mario. Terima kasih pak tanggal 29 Juni adalah hari keluarga nasional. Namun saya melihat ada fenomena di antara kita masih ada yang kesulitan menerima ketidak sempurnaan dalam keluarganya.”

35. Mario: “Keluarga adalah tujuan pulang yang paling mendamaikan hati. Keluarga adalah pemulih keletihan hati dan raga kita. Orang yang hatinya cape harus menemukan pemulihan itu di rumah bukan di tempat-tempat yang lain. Keluarga adalah pelengkap bagi kekurangan yang seperti apapun. Bagi suami yang menderita di lingkungan kerja, gajinya kecil, orang lain jahat padanya. Dia bilang pada istrinya dunia mungkin kejam bagiku. Aku tidak punya apa-apa, tetapi paling tidak aku memilikimu. Jika istrinya berkasih sayang dia melihat itu sebagai pujian. Suami tidak memiliki apapun kecuali istrinya dan istrinya pun hanya memiliki suami sebagai tempat bersandar terakhir. Kemudian keluarga adalah pengobat bagi segala penyakit hati. Seorang Ibu yang mengatakan Nak aku tahu membuat kesalahan. Tapi semua orang besar berbuat kesalahan. Bagi Anda yang berbuat kesalahan. Cara paling baik adalah menghadapi kesalahan itu dengan minta maaf karena permintaan maaf Anda tanda anada menyesali yang Anda lakukan dan janji bahwa Anda akan jadi pribadi yang baik. Karena akan selalu ada cara untuk membuktikan bahwa yang bersalah itu kita kalau kita yang betul-betul bersalah. Itulah keluarga.”
36. MC: “Super sekali Pak Mario. Kita berikan kesempatan audiens bertanya silakan.
37. Penanya: selamat malam. Salam super. Nama saya Medi. Bagaimana kebahagiaan kita itu menjadikan kita pribadi yang kuat, super dan berkualitas kalau kita berasal dari keluarga yang *broken home*.”
38. Mario: “Tidak ada ahli mengenai keluarga yang *broken*. Kecuali anak-anak yang dating dari keluarga broken atau suami istri yang pernikahannya broken. Karena yang paling menagalami adalah mereka. Tapi apakah yang broken itu salah. Gunung marmer itu perlu dibroken kalau mau jadi marmer yang baik. Itu logikanya. Tidak semua hubungan yang rusak itu menandakan jeleknya pribadi, karena kadang-kadang sesuatu itu harus rusak untuk mencapai kebaikan. Yang tidak boleh adalah yang diniatkan untuk rusak karena mendahulukan nafsu, karena jika kita memilih untuk berbahagia, bisa berbahagia untuk apapun; tetapi yang mengeluhkan sesuatu akan selalu mengeluhkan. Orang yang tidak menghormati istrinya tidak cukup dengan berapapun jumlah istri karena dia memang sukanya merendahkan istri. Jadi kalau begitu lihatlah kepada diri sendiri, apapun yang terjadi pada kita atau dimasa lalu kita, untuk menjadi pribadi yang baik dan mencegah keburukan yang sama kepada orang lain.”
39. MC: “Tidak terasa kita sudah sampai penghujung acara. Mohon berikan kesimpulannya.”
40. Mario: “Sahabat Indonesia yang super yang hatinya baik, yang rezeki besarnya sedang menanti untuk diunduh. Kita membangun keluarga kecil kita yang keutuhannya mengindikasikan keutuhan negara. Jika dalam satu lingkungan semua keluarga di dalamnya rusak, moralnya rendah, yang ditontonya tidak baik, pemimpinnya tidak baik. Keluarga2 inilah yang membentuknya yang suatu saat menjadi pemimpin yang tidak jujur, tidak amanah. Jika kita menginginkan kehidupan yang baik dimasa depan bagi anak-anak kita; maka kita jadikan mereka sebagai calon pemimpin yang baik. Kita didik mereka bukan hanya sekedar anak kecil yang lebih rendah hanya karena dia lebih kecil dari kita. Setiap anak kita adalah pembesar yang badannya masih kecil. Untuk itu mari kita jadikan keluarga kita sebagai tempat tumbuh yang baik bagi pertumbuhan semua anggotanya termasuk kita sendiri. Jadikan anak kita sebagai penyemangat, karena setiap orang bersaing dengan orang tuanya, untuk menjadikan anaknya lebih baik daripada anak orang tuanya; yaitu kita. Jadilah orang tua yang membesarkan anak-anak untuk menjadi pemimpin bangsa yang baik.”

Lampiran 3 Transkrip “Wanita Pemuliaku”

1. MC: “Bapak Ibu selamat malam apa kabar?”
2. Penonton: super.
3. MC: “Super sekali. Senang sekali saya bisa menjumpai Anda di studio dan Anda di rumah. Kita jumpa lagi dalam acara kesayangan kita, tentunya di Mario Teguh “Golden Ways”. Kita beri tepuk tangan untuk kehadiran Anda pada malam hari ini. Terima kasih. Topik malam ini membahas sesuatu yang sangat spesial. Kita bicara mengenai wanita pemuliaku. Tentunya Anda sudah tidak sabar untuk mengetahui lebih lanjut, lebih dulu apakah yang akan kita bicarakan. Untuk itu langsung saja kita panggilkan yang sudah Andaantikan Bapak Mario Teguh.”
4. Semua: bertepuk tangan
5. Mario Teguh: “Terima kasih sahabat Indonesia yang super. Apa kabar?”
6. Penonton: “Super”
7. Mario : “Selamat malam sahabat Indonesia yang super dimanapun Anda berada. Pertemuan kita malam ini diset dengan sesuatu yang cantik, yang baru. Kita bicarakan seperti yang telah disampaikan oleh mas uli tadi wanita pemuliaku. Ibu-Ibu, adik-adik saya, anak-anak saya yang terkasih yang wanita. Saya ingin tanya sesuatu kalau Anda tidak memuliakan pria di dalam kehidupan Anda, ayah, saudara laki-laki atau suami. Mau apa lagi? Tidak ada pilihan lain. Seperti kalau Anda tidak mau menjadi yang terbaik dalam melakukan yang Anda lakukan. Anda mau jadi apa? Perhatikan semua keluhan hidup berasal dari dihargainya kita sebagai orang rata-rata. Dikenali hanya sebagai angka, dibayar rata-rata, padahal kita semua merasa menjadi jiwa yang khusus dalam kehidupan ini. Maka kita ambil dulu satu peran kita sebagai wanita pemulia pria dalam kehidupan kita. Begitu Mas Uli.”
8. MC: “Super sekali, terima kasih. Pak Mario tadi kita bicara tentang memuliakan seseorang tentunya ada hal yang bisa kita lakukan dan harus kita hindari. Apakah Bapak bisa memberikan contoh-contoh yang lebih spesifik mengenai hal ini pak?”
9. Mario: “Oke, pertama. Seorang wanita seharusnya menjadi pemandangan terindah bagi yang melihatnya. Sehingga apabila dia sebagai diri sendiri saja sudah indah, apalagi jika dia berdiri di samping pria, dan membuat pria disebelahnya itu berpendar karena kemuliaan wanita itu. Ungkapan wanita sebagai pemulia pria jangan dianggap sebagai sex, gender, atau hanya memberikan beban kepada wanita. Karena wanita yang memuliakan pria menjadi wanita yang mulia dalam kehidupan. Dan karena semua kelahiran itu dilakukan oleh wanita, maka wanita yang memuliakan pria, ia memuliakan kehidupan. Itu bukan peran sederhana, dan jangan dianggap hanya sebagai urusan sex, beban atau gender. Wanita itu pemulia kehidupan, sehingga marilah kita untuk tidak melihat diri sendiri sebagai orang yang harus tinggal di rumah saja. Atau yang mencari uang di kantor saja. Atau yang sekolah tinggi-tinggi lalu menyesal karena tidak bekerja. Ada wanita yang tidak sekolah, tetapi sangat confidence untuk membesarkan suami dan anak-anaknya. Jadi tugas wanita sebagai pemulia kehidupan, wanita harus tegas berpihak kepada yang baik baginya. Dan di dalam budaya kita, wanita paling rentan terhadap kesan. So, tuntunan budaya kita, sangat banyak wanita yang berperan sebagai pemulia kehidupan. Begitu mas Uli.”
10. MC: “Super sekali Pak Mario. Bapak tadi bicara mengenai bagaimana sebaiknya wanita memuliakan pria. Lalu bagaimana dengan pria. Apa yang dilakukan pria? Wanita begitu berat tugasnya, harus menjaga kesan, dan lain-lain. Lalu bagaimana dengan pria.”

11. Mario: “Pria Indonesia yang super. Alat hanya sebaik yang menggunakannya. Mohon maaf jika wanita dilihat sebagai alat untuk memuliakan, tetapi sebenarnya kita semua adalah alat bagi Tuhan. Wanita yang tidak diberdayakan pria untuk diberdayakan, maka tidak akan memberdayakan apapun, sehingga yang rugi adalah prianya. Sehingga bagi para pria ambillah keuntungan dari dihadaikannya seorang wanita yang bersedia menemani kita dalam kehidupan.”
12. Sekarang saya tanya, kalau Ibu tidak menikah dengan suami Ibu. Apakah mungkin Ibu akan menikah dengan pria yang lebih tampan dan lebih kaya dari suami Ibu sekarang?”
13. Penonton: sambil tersenyum dan becanda dengan penonton.
14. Mario: “Belum tentu bisa iya bisa tidak. Kalau begitu selalu ada kemungkinan dalam setiap keputusan. Jika seorang wanita memutuskan menikah bersama seorang pria, berarti dia bersedia menua dengan laki-laki itu. Maka laki-laki itu sangat aniaya kalau menjadikan wanita yang bersedia menua bersamanya, tidak memuliakan kehidupan. Logikanya, jika kita tidak bisa merawat wanita itu, mungkin saja wanita itu dirawat oleh pria yang lebih baik. Juga untuk para wanita yang menyia-nyiaikan suaminya, jika dulu Anda tidak menikah dengannya; juga bisa saja ia menikah dengan wanita yang lebih baik, lebih cantik, lebih gemulai dari Anda. Bisa saja kan? Jadi jangan buat suami menyesal. Jadi jika begitu, suami-istri, pacarnya, dan semua pasangan wanita dan pria, itu bukan sebuah beban bagi satu sama lain. Tetapi tugas bersama-sama untuk memuliakan kehidupan.”
15. MC: “Super sekali Pak Mario. Terima kasih banyak Pak. Bapak-Ibu super audiens. Sekarang kita akan bacakan pertanyaan poling dulu. Silakan Bapak Ibu untuk mengambil pipet yang ada di kursi Anda. Pertanyaannya adalah Anda seorang suami dan tibanya Anda di rumah pulang kerja sekitar jam 7 malam. Anda mendapati istri Anda mengomeli Anda panjang lebar. Mengomeli tentang harinya di rumah tanpa mepedulikan bahwa Anda dalam keadaan lelah. Apa yang akan Anda lakukan? a) mengomel kembali sambil setengah marah memintanya untuk diam, b) mencium keningnya, merangkul sambil mengajaknya duduk sambil bertanya ada apa sayanku, c) mengambil tas kerja Anda dan keluar rumah untuk kembali ke kantor. Silakan dipilih jawabannya. Terima kasih tepuk tangan untuk Anda sekalian. Pak Mario bolehkah jika malam ini saya pilihkan dua orang audiens untuk bergabung ke panggung untuk berinteraksi langsung dengan Bapak.”
16. Mario: “Oya silakan.”
17. MC: “Bapak Ibu siapa yang ingin mendapat kesempatan silakan angkat tangannya. Saya pilih dua orang ya pak. Ibu berjilbab hijau dan Bapak, namanya siapa?”
18. Penonton: “Ibu Arsini dan Pak Kamas.”
19. Mario: “Sahabat Indonesia yang super. Saya akan bertanya dulu kepada Ibu Arsini tentang perannya. Ibu sudah menikah? Apakah harapan Ibu kepada suami yang akan Ibu muliakan ini? “
20. Ibu Arsini: “lebih memperhatikan saya, lebih memberdayakan saya karena selama ini saya merasa sedikit dicuekkan.”
21. Mario: “Jadi Ibu berharap kalau suami Ibu bisa memuliakan Ibu, menampilkan Ibu dalam pakaian yang paling indah, memanggil Ibu dengan kata yang paling cantik, lalu yang dengan bangga mengenalkan Ibu. Baik, dengarkan ini ya. Untuk para wanita yang merasa dirinya berhak menikah dengan pria yang lebih baik daripada prianya sekarang, harus bertanya apakah Anda telah menjadi wanita yang terbaik baginya?. Banyak kita melihat satu arah, yaitu sebagai korban, tidak melihat bahwa pasangan hidup kita juga berharap, Anda menjadi wanita yang terbaik baginya. Jadi, sebelum

- kita memvonis kualitas pasangan kita, cek terlebih dahulu apakah Anda telah menjadi pasangan terbaik bagi pasangan Anda?”
22. Mario: “Baik, sekarang saya tanya kepada Pak Kamas. Apa keberatan Anda?”
 23. Pak Kamas: “Selama ini saya melihat istri saya kurang bisa member kebebasan . Profesi saya mengharuskan saya berinteraksi dengan wanita-wanita yang relatif lebih muda. Ketika saya sampai rumah, saya merasa hidup di sangkar emas, dan kepercayaan itu seperti sebuah belunggu.”
 24. Mario: “Begini ya, untuk para pria, istri Anda adalah cermin, dia tidak menampilkan kecuali yang dilihatnya. Jadi kalau seorang suami berdiri di depan sebuah cermin, maka yang dikatakan oleh seorang istri sebagai komentar adalah yang dilihatnya. Sekarang, istri Bapak tidak begitu percaya toh. Apakah mungkin Anda tidak memberikan alasan kepada istri untuk tidak percaya?”
 25. Pak Kamas: “Satu sisi saya menyadari.”
 26. Mario: “Banyak pria yang marah karena dicurigai istrinya, tetapi tanpa sadar ia memberikan alasan untuk dicurigai. Jadi kalau tidak sengaja saja, kita sebagai pria bias diperlakukan sebagai terhukum, apalagi jika tidak bisa menjaga pandangan mata, tidak menjaga candaan, tidak menjaga yang kita baca. Semua itu bisa dijadikan alasan untuk bisa mempercayai atau tidak. Untuk suami dan istri, jika tidak mendamaikan, itu pasti ada sesuatu yang harus diperbaiki. Kalau yang Anda lakukan kepada suami tidak mendamaikan pasti harus diperbaiki, begitupun sebaliknya. Sekarang, kalau untuk kebahagiaan suami atau istri Anda. Apakah Anda bersedia mengurangi kesenangan-kesenangan sementara itu? Anda bersedia menjadi pribadi yang bukan biasanya Anda? Jadi Pak Kamas, pulang kantor jangan masuk rumah, berdiri di depan pintu sampai istri dan anak-anak bertanya-tanya mengapa Bapak tidak masuk. Jadi nanti, ketika semua sudah siap, lalu Anda langsung bilang sambil tersenyum: mana istriku? Coba bayangkan bagaimana perasaan Anda jika suami Anda begitu? Pasti senang. Anda dalam pernikahan Anda kalau tidak untuk bahagia untuk apalagi? untuk pasangan suami istri, ketika Anda sudah menikah, jika tidak membahagiakan mau apa lagi?. Tidak ada pilihan lain kecuali saling membahagiakan.”
 27. MC: “Menarik sekali pak. Baik Pak Mario kita akan bersama-sama melihat hasil point. Ternyata hasilnya a) hanya 3 persen, b) 90 persen, dan c) 7 persen. Bagaimana kesan Pak Mario melihat ini?”
 28. Mario: “Kalau yang b) itu kesan pertamanya, masa yang benar? Saya mau Tanya ke audiens. Siapa yang pilih mengomel kembali? Tidak ada yang mengaku. Baik, kalau yang b. Ibu mengapa pilih yang b?”
 29. Penonton: “Karena idelnya harus begitu.”
 30. Mario: “Kenyataannya?”
 31. Penonton: tertawa bersama
 32. Mario: “Kita sudah tahu apa yang seharusnya, yang sebaiknya kita lakukan. tetapi kita samaeua dalam proses belajar untuk menjadi pribadi yang merespon dnegan sikap terbaik. Dan 90 persen yang menjawab poling menunjukkan pengertian yang baik. Yang menarik adalah yang 7 persen. Siapa yang tadi menjawab mau kembali ke kantor?”
 33. Penonton: “Saya pak. Karena saya tidak mau ada cekcok di rumah.”
 34. Mario: “Sahabat Indonesia yang super sudah pernah lihat orang mendapati maslaah yang sama dalam hidupnya? Orang yang yang dalam hidupnya menghindar dari suatu masalah, akan ditemukan masalah yang sama. Bukan karena Tuhan senang menyiksa kita, tetapi Tuhan menginginkan kita naik kelas. Satu masalah kita selesaikan, supaya kita pantas bagi masalah yang lebih besar. Jadi jika demikian kesimpulan di dalam poling ini. Di dalam keluargapun ada tanda-tanda bahwa kita sedang diangkat melalui

- masalah. Jika ada masalah dalam rumah tangga itu adalah untuk menaikkan dua-duanya. Tidak mungkin masalah itu menurunkan, bahkan kesalahan² seperti ketidakjujuran, ketidak-tulusan, itu membuat orang disadarkan dulu untuk kemudian bisa naik. Jadi jika masalah itu adalah pembaik atau yang menjadikan kita baik, maka sambutlah masalah itu dengan ramah. Karena masalah adalah rahmat yang rasanya tidak kita sukai. Maka orang yang tidak dikasih masalah, ia tidak tumbuh. Jadi orang yang dikasih masalah sedang disuruh untuk tumbuh, walaupun ia tidak suka dari rasanya itu. Jadi mulai sekarang kalau ada masalah, maka ucapkan “Terimakasih Tuhan, karena Engkau telah memberikan kesempatan untuk naik kelas, kalau aku ada salah-salah bereaksi, mohon maaf karena aku tidak suka rasanya. Tapi aku ikhlas menerimanya sebagai cara untuk meningkatkan kelasku”. Itu!”
35. MC: “Super sekali Pak Mario. Terima kasih pak. Apa ada yang ingin bertanya silakan.
36. Penanya: terima kasih, nama saya Febriana. Saya berkarir adalah suatu bentuk prestasi dan juga suatu bentuk penghargaan kepada Ibu yang telah membiayai saya. Tapi menjadi istri dan ikut suami kemana saja adalah pengabdian yang besar. Mana yang lebih mulia pak untuk memilih salah satunya?”
37. Mario: “Super. Pilihannya adalah menjadi wanita karir atau wanita keluarga. Bagi siapaun yang sednag mengakses acara ini, tolong dengarkan ini. Jangan pernah Anda pisahkan antara karir dan keluarga. Keluarga yang bahagia dan sejahtera adalah karir yang terbaik. Apa tujuan Anda jika jadi direktur utama sebuah bank, jika tidak menjadikan istri Anda mulia, sebagai istri dari direktur utama bank, dan menjadikan anaknya terdidik serta terlindungi, karena anak dari seorang yang besar. Sehingga wanita tidak boleh melihat keluarga sebagai bukan karir. Lalu pendidikannya tinggi kok hanya jadi Ibu. Saya akan sangat bersyukur kalau Ibu saya professor dan merawat saya daripada daripada seorang profesor yang dengan baik merawat anak lain dan menyerahkan saya kepada wanita lain, yang tidak dengan sungguh² merawat saya. Wanita itu sebagai pemulia kehidupan, tidak boleh dia melihat hanya sebagai tambahan uang di luar, itu sebagai cara untuk menjadikan dirinya mulia. Setelah Anda menikah, janganlah pandangan mata Anda terpisah dari satu sama lain. Semakin dekat Anda dengannya, semakin Anda hidup lebih baik. Sertelah itu putus sendiri. Tapi pikirkan bahwa karir pertama kita adalah keluarga, karena tidak ada keberhasilan yang disebut berhasil, tanpa keluarga yang damai dan sejahtera.”
38. MC: “Baik Pak Mario ada pertanyaan dari *facebook*. Ini pertanyaannya dari Bapak Asep Suhendy. Bagaimana caranya hidup damai dan bahagia bersama keluarga?”
39. Mario: “Jika Anda menginginkan satu ruangan bersih, caranya adalah dengan mencegah yang tidak bersih masuk. Cara yang efektif untuk kita tidak takut adalah jangan takut. Jawaban terbaik akan selalu sederhana, tetapi pelaksanaannya tidak sederhana. Bagaimana caranya supaya kita bisa berbahagia? Jangan memasukan hal-hal yang tidak membahagiakan. Hal-hal yang tidak membahagiakan seperti marah, cemburu, curiga, bohong, ingkar, pelit, galak, cemberut, malas, bau, egois dan masih banyak lagi. Ini adalah sikap-sikap dan cara-cara yang membuat kebahagiaan kebahagiaan terdesak keluar, karena satu tempat hanya bisa diisi oleh satu hal. Maka hati yang diisi dengan hal-hal yang baik, tidak punya tempat bagi hal-hal yang tidak baik. Jadi jika Anda ingin bahagia, utamakanlah yang baik sebagai pengisi hati termasuk menduga yang baik. Karena kita lebih baik salah-benar daripada salah-salah. Misalnya orang kita curigai baik ternyata salah ini namanya salah benar, karena menduga orang baik. Kalau kita menduga orang buruk ternyata dia baik, ini namanya salah-salah. Berapa Banyak orang tidak maksimal hidupnya karena dia mencurigai yang baik baginya. Kalau Anda menerima nasihat baik, Anda tidak mau melakukan

dengan alasan butuh waktu. Bagi semua yang meragukan waktu, dengarkan ini. Maka nasehatnya, Anda melakukan atau tidak melakukan, Anda tetap butuh waktu. Jadi kalau Anda mau berbahagia, gunakanlah hal-hal yang baik dalam kehidupan Anda sebagai pengisi hati.”

40. MC: “Baik saya berikan kesempatan lagi untuk audiens yang bertanya, silakan.”
41. Penanya: “Saya laki-laki belum beristri dan dalam rangka memilih wanita, sebenarnya wanita itu memilih atau dipilih. Dalam posisi saya saat ini saya memilih posisi untuk memilih, daya mengaudisi setiap wanita. Terima kasih.”
42. Mario: “Super pak. Sekarang pertanyaan saya, mereka mau dipilih Bapak tidak? Sekarang begini, jika ada dua pria. Yang satu rumahnya kecil, depositonya kecil yang satu rumahnya besar, depositonya besar. Tapi pendidikannya, penampilannya sama. Anda pilih yang mana? Untuk pria, jangan salahkan wanita kalau ia memilih yang terbaik di antara kita. Karena ia ingin punya anak yang ayahnya mampu. Jadi bukan Anda yang memilih wanita, tapi pantaskanlah diri Anda untuk dipilih oleh terbaik. Maka tampillah yang anggun dan damai, berhasillah dalam karir. Maka Anda akan menjadi pilihan wanita-wanita terbaik. Itu yang harus Anda lakukan. bukan memilih yang terbaik lalu berdoa agar wanita itu mau menjadi pilihan kita.”
43. MC: “Baik kita sudah samapi di penghujung acara. Saya persilakan untuk member kesimpulan.”
44. Mario: “Sahabat Indonesia yang super, yang besar cita-citanya, yang sedang menjadikan dirinya pantas bagi besarnya cita-cita. Anda sebagai pria, tidak mungkin membebaskan diri dari kehidupan yang tidak dimuliakan wanita. Karena kita harus dibesarkan oleh wanita, baik itu Ibu, nenek ataupun saudara perempuan atau terutama istri. Maka jadikanlah Anda pribadi yang pantas dimuliakan wanita. Program ‘WanitaKu Pemuliaku’ bukan hanya berfokus pada wanita, tetapi juga berfokus pada pria yang pantas dimuliakan, dan pria yang memuliakan istri untuk memuliakannya. Sama sekali tidak ada yang lebih rendah atau lebih tinggi, karena selalu wanita lebih tinggi dari pria. Sebagai bukti bahwa wanita dimuliakan, kita diajarkan tingkatan penghormatan seorang anak dan tingkatannya Ibu ada diatas, sampai disebutkan tiga kali, baru kemudian ayah. Maka marilah kita putuskan sebagai pribadi yang ikhlas dulu sebagai pribadi baik. Jangan syaratkan orang baik dulu, sebelum kita menjadi baik. Karena tidak mungkin pribadi tidak baik dihadiahkan kehidupan yang baik. Tuhan Maha Adil, dan kita-lah yang bertanggung jawab bagi upaya pemuliaan kehidupan. Maka di manapun Anda menemui wanita, baik itu keluarga atau bukan, anggaplah dia wanita yang memuliakan keluarganya. Sehingga apabila Anda memperlakukan wanita dalam kehidupan ini sebagai pemulia, sebetulnya Anda telah memuliakan kehidupan.

Lampiran 4 “Guru Penumbuh Bangsa”

Pembuka

1. Mario: “Guru adalah sosok pribadi yang membantu sodaranya, sahabatnya, anaknya, atau anak didiknya untuk mencapai pengertian kehidupan lebih baik. Karena pengertian adalah ilmunya kehidupan. Terkadang kita hanya memerankan guru di sekolah sebagai guru. Dan tanpa disadari sebagai orang tua, sebagai kakak, bahkan sebagai anak bagi sodaranya yang lain, kita bisa berperan sebagai guru. Guru adalah pribadi yang membukakan pengertian yang lebih baik. Kita sebagai pribadi-pribadi yang harus membantu orang untuk mengerti lebih baik, harus berperan juga menanamkan pengertian-pengertian baik mengenai pekerti dan pengertian yang baik untuk Indonesia.”

Ceramah dalam forum

2. Mario: “Sahabat Indonesia, guru super Indonesia yang perannya mulia sekali. Sekarang apakah Anda bermimpi? Mimpi adalah kembangnya tidur. Tetapi mimpi yang paling berbahaya bagi pesaing Anda adalah yang membuat Anda sangat berpengaruh, yaitu Anda bermimpi saat Anda bangun. Orang yang melihat di depan ada sekolah bagi kaum dhuafa yang nanti diupayakannya. Orang ini tidak akan mudah cape. Orang-orang yang mimpinya besar akan menjadi sangat kuat sekali. Karena mimpi itu adalah satu bentuk perencanaan. Jika Anda yakin Tuhan Maha Kaya, Maha Penyayang, Maha Mendengar semua permintaan, kenapa Anda hanya meminta yang kecil-kecil saja. Kenapa kita menakar permintaan kita kepada Tuhan? Itu sebabnya mimpi kita tidak besar. Untuk itu anjurannya adalah berdoalah lebih berani. Saya ingin tanya hal yang standar, Pak mobil impian Anda apa?”
3. Auidens: “Mercy.”
4. Mario: “Mimpi itu harus hebat harus berani. Tapi apa Bapak sudah pernah lihat brosurnya? Rencana adalah sesuatu yang berada dalam kemauan kita untuk mencapainya. Dan mimpi itu tidak mungkin dalam kemampuan kita sekarang. Maka bermimpilah, karena itu yang menjadikan Tuhan tersemangati untuk memperkuat kita. Orang bermimpi itu yang menginginkan sesuatu lebih besar dari kemampuannya. Maka jangan takar permintaan Anda kepada Tuhan.”
5. Mario: “Setiap pribadi yang mengundang jiwa lain untuk menghormati keberadaan dan perannya dalam kehidupan ini adalah seorang guru. Sehingga sebetulnya setiap pribadi kita adalah seorang guru, yang peran utamanya adalah menumbuhkan jiwa-jiwa muda yang akan memimpin kehidupan bangsa di masa depan. Maka guru adalah penumbuh bangsa. Sahabat saya, guru penumbuh bangsa yang hatinya tegas. Meyakini batasan adalah menciptakan batasan. Jika orang lain menasehatkan yang mungkin kita capai, janganlah kita menjadi orang pertama yang meragukannya. Karena sebetulnya batasan-batasan kita hanya sejauh kebebasan pikiran dan perasaan kita.”

Dialog dengan Marius Widyarto

6. Mario: “Seorang pebisnis selama 30 tahun seperti Anda. Saya dengar Anda dengan ikhlas mengajarkan kualitas tertinggi produk-produk Anda. Apa yang mendasari keikhlasan itu Pak?”

7. Marius: “Saya juga belajar dengan yang lebih senior dari saya. Ada pepatah jadilah matahari bisa menyinari sampai ke lubuk paling dalam dan berguna bagi orang banyak.”
8. Mario: “Anda tidak khawatir orang lain akan menggunakan dari yang terbaik Anda ketahui lalu menambahi dari sana dan mengalahkan Anda?”
9. Marius: “Rasanya sama guru kencing berdiri, murid kencing berlari. Saya hanya berpikir sederhana sebagai guru saya berharap murid saya lebih pintar bahkan kalau perlu dia mendirikan perusahaan yang sama atau mengisi daerah-daerah yang masih kosong untuk kemudian maju.”

Dr. Didi Tarsidi (Penyandang Tuna Netra/Dosen Pascasarjana UPI)

10. Dr. Didi Tarsidi: Saya memandang ketunanetraan saya tidak lebih dari sekadar karakteristik pribadi saya. Tidak terlalu tinggi, tidak terlalu pendek, tidak terlalu gemuk, dsb. Sebagaimana halnya dengan karakteristik yang tidak ideal. Orang harus melakukan sesuatu untuk mengatasinya. Misalnya ketika orang terlalu tinggi harus menunduk untuk melewati pintu yang terlalu pendek atau orang yang merasa kurang cantik harus lebih banyak menggunakan kosmetaetik untuk bisa merasa lebih percaya diri. Saya harus menggunakan teknik-teknik tertentu untuk mengatasi ketunanetraan saya. Intinya bahwa ketunanetraan sama dengan karakteristik yang tidak ideal yang tidak dimiliki semua orang. Menuntut saya untuk mengadaptasikan saya dengan karakteristik itu supaya dapat mengakses lingkungan. Tidak lebih dari itu.”
11. Mario: “Jika pikiran kita bebas, maka kita akan lebih menyalurkan diri dengan pikiran-pikiran yang menjadikan kita lebih siap bagi upaya-upaya baik yang membesarkan. Alam pikiran adalah tempat kita melatih mental, untuk menjadi ahli dalam olah cara dan metode untuk mengenali hal-hal yang harus kita hindari dan yang harus kita utamakan. Serta untuk membangun kesiapan mental untuk menghadapi ketidakpastian. Dan pengecualian yang dihadirkan oleh pekerjaan dan kehidupan yang sebetulnya. Kebanyakan orang membutuhkan jaminan untuk tidak gagal dalam mewujudkan usaha-usahanya. Ironisnya jika disurvei, sebagian besar diantara kita, jika dijamin oleh Tuhan tidak akan gagal, tidak tahu mau melakukan apa. Mengapa kita tidak tahu?. Karena kita dibatasi oleh yang tidak mungkin. Kita itu membatasi diri kita dengan yang tidak mungkin. Ini terbalik, harusnya kita menyemangati diri kita dengan yang mungkin.”

Dialog dengan Marius Widyarto

12. Mario: “Apakah yang bisa Anda nasihatkan kepada orang-orang pAndai yang sulit mengikhlaskan ilmunya bagi orang lain.”
13. Marius: “Saya sederhana saja. Jika dilingkungan kita bisa memberi contoh yang baik dimulai dari keluarga. Tentu sekitar kami bangga dengan kami. Jika kami membuat hal buruk tentu kami pun dicaci maki dan tidak disenangi orang. Konkretnya sehari-hari, kita harus memberi contoh yang baik dan berguna. Jadi kita tidak hanya sekadar pAndai bicara tapi tidak bisa memberi wujud yang nyata.”
14. Mario: “Super sekali. Saya mau urut pembuktian bahwa sebagai seorang eksekutif di perbankan dulu karir saya baik waktu saya menggunakan kepandaian saya sendiri. Tetapi tidak pernah mendapat kualitas hidup yang saya impikan sampai saya mulai ikhlas berbagi yang saya ketahui. Jadi jika Anda ingin belajar, maka mulai mengajar. Tujuan seorang guru adalah menghapus kebutuhan muridnya untuk seorang guru. Kita

disebut seorang guru yang super, kalau muridnya sampai tidak membutuhkan kita sebagai guru.”

15. Mario: “Kita adalah guru penumbuh bangsa, yang bertugas membangun ketepatan, kebesaran dan keindahan harapan para murid, orang tua mereka, dan semua yang bergantung pada peran kita. Maka kita sendiri harus meneladankan diri sebagai pribadi yang berharapan besar dan indah. “

Dr. Didi Tarsidi (Penyandang Tuna Netra/Dosen Pascasarjana UPI)

16. Dr. Didi Tarsidi: “Saya akan berbicara mengapa saya berminat menjadi guru. Saya dilahirkan dalam keluarga pendesa di Sumedang. Desa yang masih sangat menghargai guru. Guru masih sangat mendapat tempat yang sangat terhormat. Dan orang tua saya menginginkan saya menjadi salah satu orang yang terhormat itu. Orang tua saya tahu bahwa saya sebagai tunanetra mempunyai masalah tertentu untuk mencapai itu. Tetapi orangtua saya memiliki cita-cita bahwa saya harus seperti itu. Orang tua saya terus memupuk bahwa saya pada suatu hari harus menjadi orang yang terhormat. Maka saya bersekolah. Di sekolah saya bertemu guru-guru yang saya hormati. Saya memutuskan untuk masuk IKIP Bandung karena itu yang paling dekat dengan tempat tinggal saya. Saya ikut tes. Saya dites seperti calon mahasiswa lain. Salah satu yang saya ingat di dalam tes lisan adalah pertanyaan: mengapa Anda masuk ke dalam jurusan bahasa Inggris? Saya jawab saya ingin menjadi guru bahasa Inggris. Pengetes mengatakan bahwa :dia senang saya mengatakan ingin menjadi guru bahasa Inggris. Kalau Anda mengatakan mau belajar bahasa Inggris bukan di sini tempatnya. Di sini harus orang-orang yang merasa sudah punya cukup ilmu bahasa Inggris kemudian ingin menjadi guru bahasa Inggris.”
17. Mario: “Ingatlah, bahwa harapan kita menentukan pilihan perhatian kita. Jika kita berharap menjadi guru yang berpengaruh, dan kemudian menjadi pembesar dalam dunia pendidikan atau bisnis; yang kemudian memimpin dengan adil, tegas dan penuh kasih sayang; kita harus memilikikan bagi diri kita, hal-hal yang penting untuk kita perhatikan. Kita akan mempelajari hal-hal yang membesarkan peran kita, sebagai guru dan sebagai anggota oranganisasi.”

Ceramah dalam forum

18. Penanya: “Saya guru Matematika. Hari ini adalah hari kesedihan saya. Saya merasa arogansi bahwa Matematika adalah raja. Anak-anak memerlukan banyak pujian.”
19. Mario: “Murid-murid kita nanti akan menjadi guru-guru masa depan yang hebat apabila mereka rindu belajar. Anak-anak saya mudah sekali belajar. Karena sejak bayi mereka tidak pernah melihat saya tanpa buku atau tidak di depan laptop atau sedang melakukan sesuatu untuk mendidik diri saya sendiri. So, rindu belajar itu penting sekali. Saya tidak bisa duduk di toilet tanpa ada yang bisa saya baca. Itu harus Pak. Jangan pernah ada waktu di mana Anda tidak menjadi lebih tahu atau lebih mengerti. Kedua, mereka itu rindu sekolah. Yang membuat mereka rindu sekolah rindu belajar jika mereka rindu kepada gurunya. Sekarang Anda ke anak-anak Anda sendiri apakah Anda menjadi guru? *Love is give*. Kasih sayang itu pemberian. Hadiahkanlah keceriaan. Mudahkanlah tepuk tangan. Anda sudah tahu caranya tepuk tangan yang tidak diteruskan. Satu kali tepuk saja sambil memuji.”

Dialog dengan Marius Widyarto

20. Mario: “Sekarang ini Anda sebagai seorang pemasar. Anda tidak mungkin tidak tahu sesuatu disukai. Pasti Anda tahu caranya. Dan orang-orang yang berhasil adalah yang pAndai membuat sesuatu yang tadinya tidak disukai menjadi disukai. Apa yang Anda ketahui Pak untuk itu?”
21. Marius: “Saya ini konsepnya ya berbagi tadi.”
22. Mario: “Saya simpulkan Pak. Anda juga seperti semua orang yang berhasil dalam bidang apapun. Yaitu Anda juga ahli menyukai Anda secara pribadi. Perhatikan, tidak ada orang bisa berhasil yang dirinya juga tidak disukai. Dan Anda sebagai pemasar *T-shirt*, komponen pertama yang paling menarik adalah diri Anda sendiri. Itu jawaban orang yang rendah hati. Tapi Mas, banyak anak muda menyepelkan dirinya, menjadikan dirinya tidak menarik. Padahal ketertarikan orang pada dirinya bisa mengabaikan orang dia punya ijazah atau tidak, punya pengalaman atau tidak kalau kita secara pribadi disukai. Apa nasehat Anda?”
23. Marius: “Saya sering mencoba membedakan konsep produk dan konsep diri. Sebenarnya di balik produk ada diri siapa. Konsep diri ini yang harus selalu diperbaiki. Jadi kami tidak hanya sekedar berdagang kaos.”
24. Mario: “Betul sekali. Itu sebabnya tidak ada orang akan berhasil di pekerjaan apapun kalau tidak menjadikan pekerjaannya ekspresi dari dirinya. Kalau pekerjaannya menjadi pengembira bagi pelanggannya, itu ekspresi bagi pribadi yang peduli tentang kepuasan pelanggan.”

Dr. Didi Tarsidi (Penyandang Tuna Netra/Dosen Pascasarjana UPI)

25. Dr. Didi Tarsidi: “Setelah saya lulus dari IKIP sarjana. Pekerjaan pertama saya adalah sebagai interpreter (penerjemah). Saya menjadi penerjemah untuk guru yang datang dari luar negeri. Saya pikir kalau saya sebagai guru saya menjadi *boss* bukan orang yang bekerja bagi orang lain. Pertama kali saya menjadi guru SD. Saya juga mempunyai profesi sebagai guru privat bahasa Indonesia untuk orang asing. Saya harus berkompetisi dengan guru privat lainnya. Saya harus menunjukkan kepada murid-murid saya bahwa saya bisa datang ke rumah-rumah mereka. Seperti halnya guru-guru lain. Saya bisa menggunakan buku seperti guru-guru lain. Bedanya adalah ketika orang lain langsung bisa menggunakan buku yang dapat dibeli di toko, saya tidak. Saya harus menyalin buku itu ke dalam braile. Tapi intinya adalah saya sebagai tunanetra saya harus mencari tantangan dan saya harus menyesuaikan diri dengan lingkungan, bukan lingkungan yang menyesuaikan diri dengan saya.”

Ceramah dalam forum

26. Penanya: “Bagaimana supaya saya selalu menjadi guru kesan pertama begitu menggoda.”
27. Mario: “Ada orang yang serius sekali mungkin waktu dilahirkan ada petir menyambar. Anda lihat waktu saya menyampaikan saya tidak tertawa tapi orang tertawa. Justru pelawak yang paling lucu yang tidak tertawa waktu melawak. Anda hanya harus mengatakan sesuatu yang tidak lazim. Contohnya adalah defenisi dari sukses, pria yang sukses adalah pria yang bisa menghasilkan uang lebih besar dari kemampuan istrinya belanja. Wanita yang berhasil adalah yang berhasil menemukan pria itu. Jadi katakan yang *unexpected*. Jadi kalau begitu bahagiakanlah murid Anda dengan menjadikan diri Anda good nature. Guru yang menarik itu adalah ‘Good

Nature' alamiah-nya baik. Dia biasa tersenyum dengan ramah, mengangguknya pelan."

Mario: "Kita adalah guru penumbuh bangsa, kita adalah teladan bagi kesungguhan untuk menjadikan pekerjaan dan hubungan baik kita dengan orang lain, sebagai upaya pengubah nasib. Kita meneladankan keyakinan, bahwa nasib seseorang tidak akan berubah sampai orang itu sendiri berupaya untuk memperbaiki hidupnya. Kita meneladankan keikhlasan, bahwa semua dan sekecil-kecilnya upaya akan dikenali. Maka kita berfokus pada melakukan hal-hal yang baik bagi diri sendiri, dan bagi sebanyak mungkin orang lain."

Dr. Didi Tarsidi (Penyandang Tuna Netra/Dosen Pascasarjana UPI)

28. Dr. Didi Tarsidi: "Pesan untuk para guru muda: Untuk menjadi guru profesional, yang pertama adalah Anda harus mencintai profesi ini. Anda tidak boleh masuk ke profesi guru, ketika Anda tidak menyukai profesi ini. Anda tidak boleh masuk ke profesi ini sebagai pelarian dari profesi lain, yang sesungguhnya Anda inginkan. Anda hanya bisa menjadi guru yang baik dan berhasil apabila Anda mencintai profesi ini. Ukuran itu ada pada kepuasan Anda dalam melakukan sesuatu yang bermanfaat bagi orang banyak."
29. Mario: "Sahabat Indonesia yang super setelah kita amati betapa indahnya peran dari jiwa-jiwa yang ikhlas untuk meningkatkan kualitas hidup orang lain. Para guru penumbuh bangsa ini mengambil peran, seutuh-utuhnya peran dalam membantu orang lain mencapai pemikiran yang baik, penyikapan yang baik mengenai kehidupan. Dan membangun perilaku-perilaku yang membesarkan kehidupan."

Penutup

30. Mario: "Terkadang tidak sedikit diantara kita dibatasi oleh yang dilihat oleh orang lain sebagai cacat, sebagai kekurangan. Tetapi tidak sedikit dari mereka (yang dibilang cacat itu) menaruhnya dengan benar sekali, bahwa tuna netra atau cacat lain yang disandang secara fisik, itu tidak boleh disikapi sebagai kekurangan. Tetapi disikapi oleh sikap lain yang 'unfortunated'." "Apabila kita tidak memboroskan tenaga untuk meratapi, untuk menyesali atau memprotes kehidupan karena kekurangan-angan kita, kita akan lebih bertenaga, berfokus dalam menggunakan kekuatan yang diijinkan oleh Tuhan ada pada diri kita bagi kebaikan kehidupan sesama. Sehingga para guru penumbuh bangsa ini berlomba, bukan untuk menjadi yang paling kaya, yang paling luas tanahnya, atau yang paling terkenal. Mereka berlomba untuk membuat murid-muridnya mencintai kehidupan mereka. Maka marilah kita meneruskan peran guru-guru kita yang telah menjadikan diri kita berdiri gagah hari ini, dengan sikap pribadi yang memajukan kebaikan bagi orang lain. Hilangkan fokus kita pada yang kurang dari yang kita harapkan mengenai diri dan kehidupan kita. Lalu berfokus pada apa yang bisa kita lebihkan bagi kehidupan orang lain. Berfokuslah pada yang melebihi kebaikan. Lalu perhatikan apa yang terjadi."

Lampiran 5 Tabel Unsur Argumen “Superfriendship”

No	Claim	Ground	Backing
1.	Bersahabatlah bagai kepompong.	Persahabatan baik dengan kegembiraan,	Kita sering lebih ramah kepada perasaan marah, mempertahankan hal-hal yang tidak penting, mengorbankan kualitas kebersamaan.
2.	Marilah temukan kualitas hidup dalam persahabatan kita.	(karena) sikap-sikap baik adalah awal dari nasib baik.	
3.	berbahagialah dalam pilihan sahabat	sahabat ingin melihat sahabatnya berbahagia	
4.	Perbaikilah diri	(karena) mengubah diri sendiri adalah syarat utama menjadi sahabat	Lihat diri Anda adalah pribadi yang sulit disahabati, menyalahkan orang lain walaupun tahu dirinya yang salah,
5.	Menjadi sahabat bagi diri sendiri	(agar) Anda bisa menjadi sahabat bagi siapapun.	
6.	Sebaiknya kita tidak mencari kesalahan orang lain	(karena) itu tidak menimbulkan kebahagiaan bagi siapa pun	
7.	(Jadikanlah) musuh Anda menghormati Anda.	(Sehingga) semua hal dapat dicapai	
8.	Jangan sepelekan pesaing	(Karena) pesaing merencanakan penghapusan Anda	Kalau dia ramah, kita harus lebih ramah lagi. Kalau dia menjawab telepon dengan senyum dan “Oh selamat pagi” . kita sudah senyum sebelum telepon bunyi.
9.	Maka (lihatlah pesaing sebagai pemaksimal kualitas	(karena) pesaing memicu diri kita bersungguh-sungguh dalam berusaha.	
10.	Lakukanlah hal-hal yang menjadikan	(karena) pesaing sangat membantu	

	kita super	kita.	
11.	Jagalah musuhmu lebih dekat	(karena) mereka lebih jujur tentang apa yang harus kita perbaiki	
12.	lakukan hal berguna untuk orang lain	a. (karena) orang hebat berguna bagi orang banyak b. (karena) Tuhan menyayangi kehadirannya, c. (sehingga) waktu hidupnya dilipat-lipat d. (agar) banyak yang diuntungkan dalam perjalanan hidupnya.	
13.	Bertindaklah	(karena) keberhasilan berada di alam tindakan	
14.	Layani sesama	a. (karena) Tuhan berkuasa. b. (Karena) kita ingin melayani Tuhan	
15.	Keluar dari zona aman yang bermasalah	(karena) orang tidak bisa menyelesaikan masalah selama dia menjadi bagian dari masalah itu.	Itu sebabnya karyawan di sebuah perusahaan sulit menganjurkan ide perbaikan karena termasuk dialah yang harus diperbaiki. Itu sebabnya konsultan dibutuhkan dari luar karena mereka tidak punya kepentingan apapun dan bilang, “Ooo..karyawanmu telatan, tidak ada kontrol kejujuran, tidak ada kontrol mengenai keramahan, tidak ada keteladanan kepemimpinan”.
16.	Berkasih sayanglah kepada sahabat yang gundah	(agar) sahabat menemukan jalan keluar	
17.	Persahabatan harus dirancang	(agar) hubungan tidak memasam	seperti misalnya, yang membuat kita dulu jatuh cinta padanya adalah spontanitas, Setelah lama menikah, itu hilang.
18.	maka berfokuslah untuk menghebatkan orang lain	(untuk) menjadi pribadi hebat	
19.	Angkatlah orang lain ke dalam kehidupan yang	(kalau) kita mau menjadi pribadi berpengaruh	

	lebih baik		
20.	Senyumlah	(karena) Anda yang tersenyum lebih mudah dibantu.	
21.	Perbanyaklah jumlah orang yang mengenalmu	(sehingga) orang yang bicara jelek tidak mempan	
22.	Nasehati orang dengan cara alami	(karena) pertumbuhan kita alamiah sekali.	
23.	Pengaruhkan perbaikan kualitas hidup pada orang lain	(kalau) kita mau menjadi pribadi yang berpengaruh	Seperti kampanye membayar orang, (sama dengan) mengakali kebenaran alam. Bagaimana Anda beli kesetujuan hati? Kepercayaan. Anda bilang, "Hormati saya ,donk!" tidak bisa. Hormat itu harus dibangun, tidak bisa Anda sebabkan hanya karena Anda memberi orang beras.
24.	Janganlah merusak alam	a. (karena) itu ciri pribadi tidak bertanggung jawab b. Tuhan berkata: janganlah kamu merusak lingkungan yang disebut sesama. Apabila kamu melayani-Ku maka layanilah sesamamu.	
25.	Jangan keluar dari hukum kebenaran	(karena) tempat yang paling damai adalah kebaikan.	
26.	berkasih sayang dan memberikan kesempatan kepada diri,	(agar) kita berubah	
27.	Lupakan batasan orang.	(karena) "sesuai" adalah keadaan yang paling "sementara".	Di antara kita tidak melihat bahwa sahabat kita yang tidak punya kaki dan tangan di perempatan jalan itu masih mengemis. Itu dibutuhkan keberanian di dalam batasan-batasan itu. Di antara ibu-ibu ada yang tidak mau arisan hanya karena jerawat.
28.	milikilah rencana keberhasilan.	Hidup tanpa rencana berhasil sama dengan hidup berencana gagal.	
29.	Sebaiknya dalam keberhasilan kita ada keberhasilan	(sehingga) orang lain tahu ada rencana keberhasilan baginya.	Kalau di setiap orang di Indonesia berbicara sebagai pribadi yang menyertakan

	orang lain.		orang lain dalam rencana keberhasilan pribadinya. Siapa yang tidak mendukungnya.
30.	Berevolusilah menjadi pribadi yang santun,	a. (karena) santun itu kontrol terhadap kekuatan pribadinya. b. (karena) pribadi ini penuh hormat. c. (agar) Anda dihormati	Dia tahu dia terlalu kuat memaksa orang, sehingga dia santunkan dengan “Apakah saya bisa minta tolong?”
31.	Bekerjalah untuk Tuhan	(karena) tidak ada yang akan membatasi kewenangan Anda.	Kalau Anda bekerja untuk manusia, mereka juga punya kepentingan sehingga Anda diberikan kewenangan. Tapi jika Anda bekerja untuk Tuhan. Orang tuli, bisu dan sudah mati pun akan mendengar nasihat Anda.
32.	Buktikan Anda hebat walau banyak masalah	(karena) masalah menghebatkan kita	
33.	Kuasailah hati dan pikiranmu.	(karena) Anda adalah boss bagi diri Anda sendiri.	
34.	Setialah pada kebenaran.	(karena) batas kehidupan kita adalah kebaikan	Orang satu detik saja melangkah keluar dari kebaikan hidupnya sudah tidak baik dan tAndanya adalah kegelisahan lalu damai lagi waktu kembali.
35.	Persahabatan harus menyampaikan kebaikan.	(karena) batas kehidupan kita adalah kebaikan	
36.	Berlakulah kepada diri sendiri seperti kepada seorang sahabat terkasih.	(karena) Anda adalah pribadi yang besar.	
37.	hormatilah diri Anda	(karena) Anda adalah pribadi yang besar.	

Lampiran 6 Tabel Unsur Argumen “Happiness Starts from Home”

No	Claim	Ground	Backing
1.	Milikilah kapasitas berbahagia	(karena) semua orang mencari kebahagiaan.	
2.	Jadilah pribadi yang membangun kebahagiaan.	(karena) kebahagiaan adalah bakat	
3.	kuatkan kebahagiaan orang lain	(agar) kita berbahagia di dalam seburuk-buruknya keadaan	Ada orang yang tidak memiliki kapasitas untuk berbahagia, sehingga diberi apapun, ditaruh dalam lingkungan apapun dia menemukan cara untuk mengeluh dan untuk tidak mensyukuri keadaan
4.	Orang tua harus membangun kebahagiaan bagi anaknya.	a. (karena) kapasitas berbahagia dibangun oleh orang tua b. (karena) kapasitas berbahagia ini dimulai sejak bayi	
5.	Orang tua harus memberikan kasih sayang yang tegas	a. (karena) anak diizinkan menuntut segala sesuatu kepada orang tuanya b. (karena) kelak anak akan ditegasi oleh lingkungannya.	a. Contoh sederhana, jika seorang anak kejedot meja, yang disalahkan mejanya; anak jatuh kepeleset, yang disalahkan lantainya nakal. b. Banyak orang tua mengalah pada anaknya karena menangis, merengek. Bahkan ada anak menampar orang tuanya, lalu orang tuanya membiarkan. Mereka itu sekarang menjadi orang-orang bermasalah karena 20/30 tahun lalu memiliki orang tua yang kasih sayangnya sebetulnya kejam.
6.	Dahulukan yang	(karena) kita semua dalam	

	baik	proses menjadi	
7.	Berhasilan keluarga Anda	(karena) tujuan dari semua keberhasilan adalah pulang ke rumah dengan perasaan damai.	a. Ada orang demikian sibuknya senang dipuji di masyarakat, tetapi keluarganya terbengkalai b. Jadi kalau ada orang kaya raya tetapi dirumahnya tidak damai, maka sudah dipastikan ia belum berhasil. Padahal kita yang keluarganya baik ingin sekali pulang.
8.	Lupakan keberhasilan orang lain dulu	(kalau) kita memberhasilkan orang lain terlebih dahulu, keluarga kita belum tentu berhasil	ada orang berangkat pagi sebelum anaknya bangun dan pulang setelah anaknya tidur, liburan bersama teman, menikmati kebersamaan dengan orang lain daripada dengan keluarga.
9.	keberhasilan kita harus ditautkan ke perasaan orang lain	(jika) tujuan kita memberhasilkan keluarga, pasti memberhasilkan orang lain.	
10.	Berhati-hatilah dengan kesenangan sementara.	(karena) sebagian kesenangan adalah cara gembira untuk gagal.	
11.	Orang tua harus menyediakan cetakan sikap terbaik untuk anak-anaknya.	(karena) semua anak tumbuh sesuai cetakan orang tuanya.	jika orang tua menginginkan anaknya menjadi bintang, maka besarkanlah anak itu dicetakan bintang.
12.	Maka bangunlah kesiapan	(karena) sesungguhnya kita tidak pernah siap.	Kapan kita siap ujian. Tidak pernah. Yang sedang kuliah, kapan kita siap menikah? Sebetulnya tidak pernah. Masalahnya banyak orang menunggu kesiapan yang seharusnya dibangun saat sedang melakukan.

13.	siap dari segala sesuatu adalah segera melakukannya	(karena) selalu ada perubahan dari rencana,	
14.	Jadikan pasangan kita sebagai sahabat	(karena) keluarga yang bersahabat tidak akan banyak masalah	
15.	Ubahlah sudut pandang Anda.	a. (karena) sudut pandang fisik mengubah sudut pandang mental. b. (karena) keluarga mudah bosan.	Bagaimana kita melihat sesuatu yang segar kalau kita memilih membuka jendela yang menghadap ke pembuangan sampah. Tutup jendela yang membuat kita mengarah ke tidak baik. Itu sudut pAndang ke suami atau ke istri adalah dua jiwa yang paling membutuhkan penyegaran sudut pAndang
16.	Pas-kan diri kita dengan pasangan	(karena) pasangan harus pas.	Kalau ini botol. ini tutupnya. Bagaimana bisa bahagia dengan botol yang tutupnya longgar lalu bawa minuman lari-lari lagi.
17.	Harus ada yang mengalah.	a. (karena) satu sama lain menunggu mengalah. b. (karena) mengalah itu mengizinkan pasangannya menang.	Jadi bapak nanti pulang ke rumah cari uang yang banyak muliakan dia dengan kehidupan yang super. Di depan istri bangga dengan anak-anak karena istri sangat sayang ke suami yang bangga kepada anak-anak yang dilahirkannya.
18.	Maka belajar menyukai yang tak kau sukai.	a. (karena) yang kau sukai belum tentu baik bagimu. b. (karena) menyukai yang tak kau sukai menjadikan dirimu produktif. c. Tuhan sering menggunakan yang tak kau sukai sebagai penuntun bagimu. d. (agar) engkau menjadi pribadi yang damai	
19.	Cintai seseorang yang menjadikan	(karena) dia menyebabkan Anda baik.	Cintai seorang wanita yang menjadikan Anda pria yang gagah. Cintai seorang pria

	Anda baik.		yang menjadikan Anda wanita yang santun, yang mulia, yang membesarkan keluarganya. Kalau kita mencari alasan untuk mencintainya itu pada kita.
20.	Jadilah pribadi yang memilih untuk berbahagia	(karena) karena terkadang sesuatu harus rusak dulu untuk mencapai kebaikan.	
21.	Jadilah pribadi yang mencegah keburukan kepada orang lain.	(jika) kita ingin memutus mata rantai kekejaman di keluarga.	
22.	Jadilah orang tua yang mem-Besar-kan anak-anak.	<ul style="list-style-type: none"> a. (karena) keluarga kita mengindikasikan keutuhan negara. b. (karena) anak-anak suatu saat menjadi pemimpin c. (jika) kita menginginkan kehidupan anak-anak kita baik di masa depan d. (karena) setiap anak adalah pembesar yang badannya masih kecil. e. (karena) keluarga kita adalah tempat tumbuh yang baik bagi pertumbuhan semua anggotanya termasuk kita sendiri 	
23.	Minta maaf jika salah	(karena) itu tanda penyesalan	
24.	mari jadikan keluarga sebagai tempat tumbuh bagi semua anggotanya	<ul style="list-style-type: none"> a. (karena) keluarga adalah tujuan pulang yang paling mendamaikan hati. b. (karena) keluarga adalah pemulih keletihan hati dan raga kita c. (karena) keluarga adalah pelengkap bagi kekurangan yang seperti apapun. d. (karena) keluarga adalah pengobat bagi segala penyakit hati. 	<ul style="list-style-type: none"> a. Orang yang hatinya cape harus menemukan pemulihan itu di rumah bukan di tempat-tempat yang lain. b. Suami tidak memiliki apapun kecuali istrinya dan istrinya pun hanya memiliki suami sebagai tempat bersandar terakhir.

Lampiran 7 Tabel Unsur Argumen “Wanita Pemuliaku”

No	Claim	Ground	Backing
1.	jadilah wanita yang indah dipandang	(sehingga) laki-laki berpendar karena kemuliaan wanita itu.	
2.	Jadilah wanita yang memuliakan pria	c. (agar) Anda menjadi wanita yang memuliakan kehidupan. d. (karena) semua kelahiran dilakukan oleh wanita, e. (maka) wanita yang memuliakan pria, ia memuliakan kehidupan. f. (karena) itu bukan peran sederhana, g. jangan dianggap hanya sebagai urusan sex, beban atau gender.	Yaitu tidak melihat diri Anda sebagai orang yang harus tinggal di rumah saja. Atau yang mencari uang di kantor saja. Atau yang sekolah tinggi-tinggi lalu menyesal karena tidak bekerja. Ada wanita yang tidak sekolah, tetapi sangat <i>confidence</i> untuk membesarkan suami dan anak-anaknya.
3.	Jangan buat pasangan Anda menyesal telah memilih Anda.	a. (karena) ada pilihan yang lebih baik b. (karena) dia bersedia menua bersama Anda.	Logikanya, jika kita tidak bisa merawat pasangan kita, mungkin saja pasangan kita dirawat oleh orang yang lebih baik.
4.	Berdayakanlah pasangan Anda	a. (karena) alat hanya sebaik yang menggunakannya. b. (karena) kita semua adalah alat bagi Tuhan.	Wanita yang tidak diberdayakan pria, maka tidak akan memberdayakan apapun, sehingga yang rugi adalah prianya. Begitupun sebaliknya.
5.	cek kualitas kita sebagai pasangan	a. (karena) kita melihat diri kita sebagai korban. b. (karena) pasangan kita juga berharap.	
6.	kurangi kesenangan pribadi.	a.(karena) pasangan kita adalah cermin. b.(karena) pasangan harus saling mendamaikan	Banyak pria yang marah karena dicurigai istrinya, tetapi tanpa sadar ia memberikan alasan untuk dicurigai. Jadi kalau tidak sengaja saja, kita sebagai pria bisa diperlakukan sebagai terhukum, apalagi jika tidak bisa menjaga

			pandangan mata, tidak menjaga keadaan, tidak menjaga yang kita baca.
7.	responlah masalah dengan sikap terbaik.	<ul style="list-style-type: none"> a. (karena) kita semua dalam proses belajar. b. (karena) Tuhan menginginkan kita naik kelas. c. (supaya) kita pantas bagi masalah yang lebih besar. d. (karena) masalah menjadikan kita baik. 	
8.	ikhlaslah menghadapi masalah	<ul style="list-style-type: none"> a. (karena) masalah adalah rahmat yang rasanya tidak kita sukai. b. (karena) tanpa masalah kita tidak tumbuh. c. (karena) masalah adalah kesempatan untuk naik kelas, 	Jika ada masalah dalam rumah tangga itu adalah untuk menaikkan dua-duanya. Tidak mungkin masalah itu menurunkan, bahkan kesalahan seperti ketidak-jujuran, ketidak-tulusan, itu membuat orang disadarkan dulu untuk kemudian bisa naik.
9.	Jangan pisahkan antara karir dan keluarga.	<ul style="list-style-type: none"> a. (karena) keluarga bahagia adalah karir yang terbaik. b. (karena) keluarga bahagia adalah keberhasilan. c. (karena) karir pertama kita adalah keluarga 	Apa tujuan Anda jika jadi direktur utama sebuah bank, jika tidak menjadikan istri Anda mulia, sebagai istri dari direktur utama bank, dan menjadikan anaknya terdidik serta terlindungi, karena anak dari seorang yang besar.
10.	Janganlah Anda terpisah dari satu sama lain.	(agar) hidup Anda lebih baik.	
11.	Jangan memasukan hal-hal yang tidak membahagiakan	a. (karena) satu tempat hanya bisa diisi oleh satu hal.	Jika Anda menginginkan satu ruangan bersih, caranya adalah dengan mencegah yang tidak bersih masuk. Cara yang efektif untuk kita tidak takut adalah jangan takut.
12.	utamakanlah yang baik sebagai pengisi	<ul style="list-style-type: none"> a. (karena) kita lebih baik salah-benar daripada salah-salah. b. (karena) tidak melakukan apapun 	Misalnya orang yang kita curigai baik ternyata salah ini namanya salah benar,

	hati.	kita tetap butuh waktu.	karena menduga orang baik. Kalau kita menduga orang buruk ternyata dia baik, ini namanya salah-salah. Berapa Banyak orang tidak maksimal hidupnya karena dia mencurigai yang baik baginya.
13.	Jadilah pria yang pantas dipilih wanita terbaik	a. (karena) bukan pria yang memilih wanita. b. (karena) wanita ingin punya anak dari ayah yang mampu. c. (karena) Anda ingin dipilih wanita terbaik.	
14.	Maka tampilah yang anggun dan damai.	d. Karena kita harus dibesarkan oleh wanita	
15.	berhasillah dalam karir		
16.	Jadikanlah diri Anda sebagai pria yang pantas dimuliakan wanita.	a. (karena) kita diajarkan menghormati ibu sampai tiga kali, baru kemudian ayah.	
17.	marilah kita ikhlas menjadi pribadi baik	a. (karena) pribadi baik dihadiahkan kehidupan yang baik. b. Tuhan Maha Adil, c. (karena) kita-lah yang bertanggung jawab bagi upaya pemuliaan kehidupan.	
18.	Jangan syaratkan orang lain baik.	a. (karena) pribadi baik dihadiahkan kehidupan yang baik. b. Tuhan Maha Adil, c. (karena) kita-lah yang bertanggung jawab bagi upaya pemuliaan kehidupan.	

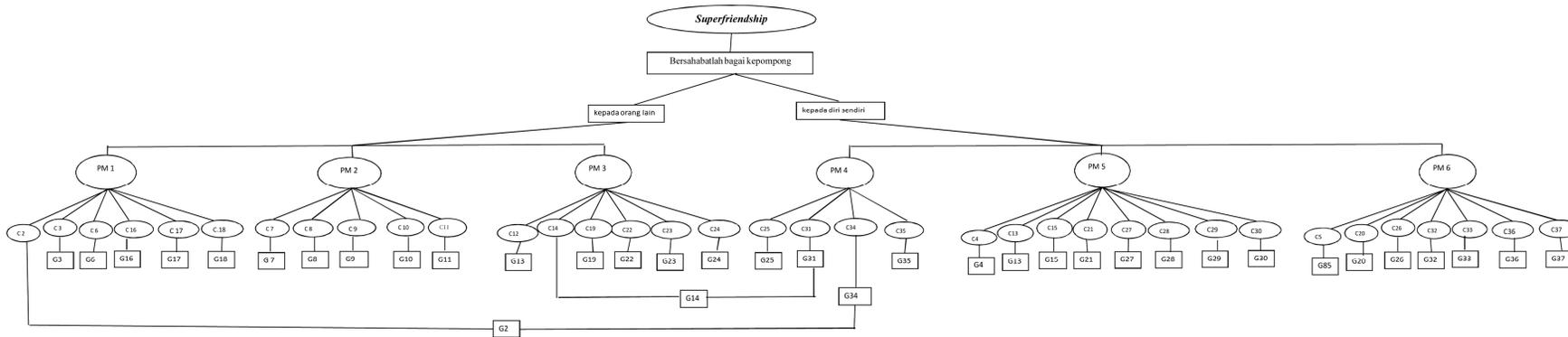
Lampiran 8 Tabel Unsur Argumen “Guru Penumbuh Bangsa”

No	Claim	Ground	Backing
1.	Jadilah guru yang membantu semua orang untuk mencapai pengertian.	(karena) pengertian adalah ilmunya kehidupan.	
2.	(Jadilah) pribadi yang mengundang jiwa lain untuk menghormati keberadaan dan perannya dalam kehidupan ini	(karena) setiap kita adalah guru	Terkadang kita hanya memerankan guru di sekolah sebagai guru. Dan tanpa disadari sebagai orang tua, sebagai kakak, bahkan sebagai anak bagi sodaranya yang lain, kita bisa berperan sebagai guru.
3.	Bermimpilah besar	a. (karena) Anda akan menjadi sangat kuat sekali. b. (karena) mimpi adalah rencana.	Orang yang melihat di depan ada sekolah bagi kaum dhuafa yang nanti diupayakannya. Orang ini tidak akan mudah cape.
4.	Berdoalah lebih berani	(jika) Anda yakin Tuhan Maha kuasa	
5.	Jangan takar permintaan kita kepada Tuhan	a. (karena) Tuhan akan memperkuat kita. b. (karena) kita bermimpi menginginkan sesuatu lebih besar dari kemampuannya.	
6.	Ambillah peran sebagai penumbuh bangsa.	(untuk) menumbuhkan jiwa-jiwa muda pemimpin masa depan.	itu seutuh-utuhnya peran dalam membantu orang lain mencapai pemikiran yang baik, penyikapan yang baik mengenai kehidupan. Dan membangun perilaku yang membesarkan kehidupan
7.	Janganlah kita membatasi diri dengan kekurangan kita.	a. (karena) batasan kita sebatas pikiran dan perasaan kita. b. (karena) kita membatasi diri kita dengan yang tidak mungkin c. (karena) kita membutuhkan jaminan untuk tidak gagal	

		d. (karena) kita dibatasi oleh yang dilihat oleh orang lain sebagai kekurangan.	
8.	berfokuslah melebihi kehidupan orang lain.	a. (karena) kita akan lebih bertenaga, b. (karena) berfokus dalam menggunakan kekuatan	
9.	Berpikirlah bebas.	a. (maka) kita akan lebih bermanfaat. b. (karena) alam pikiran adalah tempat kita melatih mental. c. (untuk) membangun kesiapan mental menghadapi ketidakpastian.	
10.	ikhlaslah berbagi yang kita ketahui.	(untuk) mendapat kualitas hidup yang kita impikan.	
11.	Jadilah pribadi yang berharapan besar dan indah	a. (karena) kita adalah guru penumbuh bangsa, b. (karena) tugas kita adalah membangun semua yang bergantung pada peran kita. c. (karena) harapan kita menentukan pilihan perhatian kita. d. (Jika) kita berharap menjadi guru yang berpengaruh e. (Jika) kita berharap menjadi pembesar dalam bidang kita	
12.	Pelajari hal-hal yang membesarkan peran kita	a.(karena) kita adalah guru penumbuh bangsa, b.(karena) tugas kita adalah membangun semua yang bergantung pada peran kita. c.(karena) harapan kita menentukan pilihan perhatian kita. d.(Jika) kita berharap menjadi guru yang berpengaruh e.(Jika) kita berharap menjadi pembesar dalam bidang kita	
13.	Hadiahkanlah keceriaan kepada murid-murid	(agar) mereka rindu sekolah	

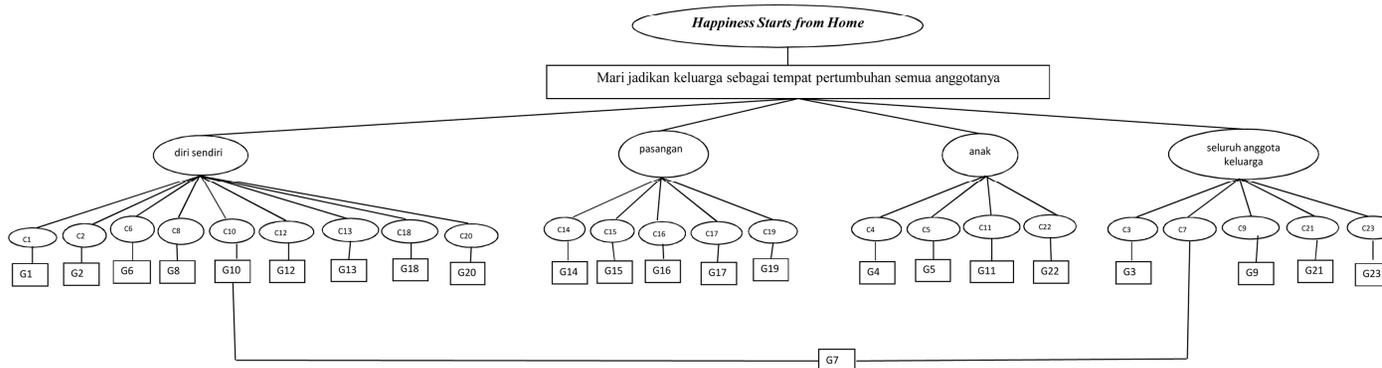
14.	Jadikan diri Anda <i>good nature</i> .	(agar) mereka rindu sekolah	Guru yang menarik itu adalah 'Good Nature' alamiah-nya baik. Yaitu dia yang biasa tersenyum dengan ramah, dan mengangguknya pelan.
15.	Jadilah pribadi yang disukai	(agar) Anda berhasil	Banyak anak muda menyepelekan dirinya, menjadikan dirinya tidak menarik. Padahal ketertarikan orang pada dirinya bisa mengabaikan orang dia punya ijazah atau tidak, punya pengalaman atau tidak kalau kita secara pribadi disukai.
16.	Jadikanlah pekerjaan Anda ekspresi diri Anda	(agar) Anda berhasil	
17.	berfokuslah melakukan hal-hal yang baik bagi diri sendiri dan orang lain.	<ul style="list-style-type: none"> a. (karena) kita adalah guru penumbuh bangsa, b. (karena) kita adalah teladan c. (karena) kita ingin mengubah nasib d. (karena) sekecil-kecilnya upaya akan dikenali 	

Lampiran 9 Pola Claim- Ground "Superfriendship"

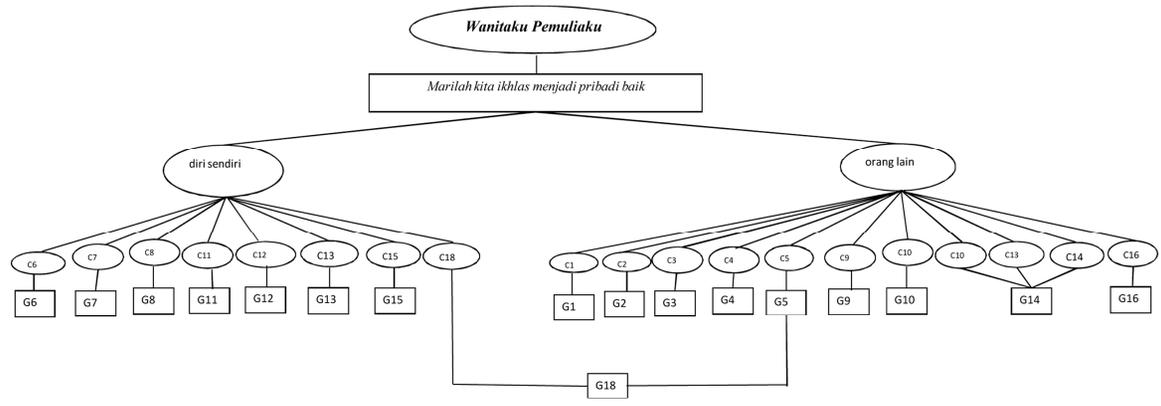


keterangan:
 PM: Proposisi Makro
 C: claim
 G: ground

Lampiran 10 Bagan Pola Claim-Ground "Happiness Starts from Home"



Lampiran 11 Bagan Pola Claim-Ground “WanitaKu Pemuliaku”



Lampiran 12 Bagan Pola Claim-Ground “Guru Penumbuh Bangsa”

