KD 3.3 Mengidentifikasi Teks Pidato Persuasif

Beberapa orang menggunakan pidato persuasif untuk menyampaikan gagasan, arahan, pandangan, dan pesan dengan tujuan pendengar mengikuti apa yang dimaksud/diinginkan oleh orang yang berpidato. Melalui pidato persuasif seseorang dapat mengubah pandangan, mengakui pemikiran, juga mengikuti ajakan untuk melakukan sesuatu, seperti taat pada protokol kesehatan, peduli pada lingkungan, menghargai perbedaan, serta masih banyak tujuan lainnya. Pidato persuasif dapat disampaikan melalui naskah pidato atau disampaikan secara langsung di hadapan pendengar, bahkan dapat direkam dan disampaikan melalui media audio visual. Untuk memahami teks pidato persuasif, Sahabat KBS dapat menyimak sebuah tayangan pidato yang ada di televisi atau media sosial.

Setelah menyimak tayangan tersebut, Sahabat KBS dapat mencoba menjawab pertanyaan berikut.

1. Pertanyaan identifikasi
   a. Apa tema pidato persuasif tersebut?
   b. Masalah apa yang disampaikan dalam pidato?
   c. Gagasan apa saja yang dikemukakan?
   d. Apa pesan yang disampaikan kepada pendengar?

2. Jelaskan secara rinci gagasan, arahan, pandangan, dan pesan yang disampaikan dalam pidato persuasif tersebut!

Setelah mencoba melakukan hal tersebut, tentu Sahabat KBS akan mendapatkan gambaran mengenai apa saja hal-hal penting yang disampaikan dalam sebuah pidato persuasif.

KD 3.3 Mengidentifikasi Teks Pidato Persuasif

Pidato persuasif merupakan bagian dari teks eksposisi. Hal ini disebabkan eksposisi digunakan untuk meyakinkan pembaca atau pendengar dengan menyajikan argumen dari satu sudut pandang. Dengan menyajikan satu sudut pandang dan membuktikan kebenarannya, orang yang berpidato bertujuan meyakinkan pembaca atau pendengar untuk melihat suatu persoalan hanya dari satu sisi.

Dalam menyampaikan pidato persuasif seseorang akan menggunakan berbagai teknik/pendekatan agar maksud yang diinginkan dapat dipahami pendengar.

Ada beberapa teknik atau pendekatan yang dapat Sahabat KBS gunakan dalam pidato persuasif. Pendekatan tersebut, meliputi:

A. Pendekatan Etika

Teknik pidato persuasif menggunakan pendekatan etika dapat kalian lakukan dengan menekankan etika atau moral pendengar sehingga pendengar/audiensi merasa malu jika melanggar hal tersebut.

Contoh:

Hadirin yang saya hormati. Saat ini hutan semakin gundul. Padahal hutan merupakan pemasok oksigen bagi makhluk hidup. Selain itu, hutan juga menjaga makhluk dari bencana, seperti banjir, tanah longsor, dan kekeringan. Sebagai manusia hendaknya kita merasa malu jika bertindak serakah dengan melakukan eksploitasi terhadap hutan tanpa memikirkan kelangsungan hidup manusia serta makhluk lainnya.

B. Pendekatan Emosi

Teknik pidato persuasif menggunakan pendekatan emosi dapat kalian lakukan dengan menggugah perasaan pendengar sehingga pendengar/audiens merasa ikut terlibat di dalam permasalahan yang diangkat dan hati pendengar tersentuh.

KD 3.3 Mengidentifikasi Teks Pidato Persuasif

Contoh:

Teman-teman yang berbahagia di mana pun berada. Saat mendapat nilai sempurna tentu kita akan merasa bangga. Orang tua, guru, dan teman akan kagum dan memuji kepandaian kita. Namun, ingat jangan terjebak hanya pada hasil dan mengabaikan proses. Mendapatkan nilai sempurna dengan cara menyontek sebenarnya melukai orang-orang yang peduli pada kita. Mengapa? Karena kita sudah melakukan kebohongan. Apakah kita tega membohongi orang tua, guru, dan teman? Mereka pasti akan terluka karena ketidakjujuran yang kita lakukan. Oleh karena itu, jujurlah dalam setiap tindakan. Berani jujur itu hebat!

C. Pendekatan Logika

Teknik pidato persuasif menggunakan pendekatan logika dapat kalian lakukan melalui pemaparan masalah yang dikemukakan secara masuk akal. Pendengar diajak berpikir dan menganalisis gagasan, pandangan, beserta argumen-argumen yang logis dan akhirnya pendengar akan mengakui kebenaran yang disampaikan melalui pidato persuasif.

Contoh:

Komunitas sehat yang berbahagia. Mungkin kita pernah melihat fenomena orang-orang yang mengeluh karena merasa penghasilannya sangat kecil. Orang tersebut menyampaikan bahwa pendapatannya hanya cukup untuk kebutuhan pokok sehingga ia tidak memiliki sisa uang untuk ditabung. Padahal, ia merupakan seorang perokok berat. Dalam sehari orang tersebut mampu menghabiskan rokok sebanyak dua atau tiga bungkus. Bayangkan berapa harga rokok tersebut per bungkus. Jika dikalikan satu minggu berapa banyak uang yang bisa ditabung. Bagaimana jika satu bulan bahkan satu tahun berapa jumlah uang yang dapat ditabung? Selain berhemat orang tersebut berinvestasi juga dengan kesehatannya.

Nah, mudah bukan memahami informasi apa saja yang terdapat dalam sebuah pidato persuasif? Selamat belajar, Sahabat KBS!