

# ANALISIS BAHASA HIPNOTERAPI PADA SISWA SMAN 1 MATARAMAN (THE ANALYSIS OF LANGUAGE OF HYPNOTERAPY IN SMAN 1 MATARAMAN)

Fajarika Ramadania

SMAN 1 Mataraman, Kabupaten Banjar, e-mail Baikhati27@gmail.com

## Abstract

*The Analysis of Language of Hypnoterapy in SMAN 1 Mataraman. The study is conducted in order to discover the implementation of diction and persuasion technique in language of hypnoterapy in a special event held in SMAN 1 Mataraman. The aim of this study are; (1) to describe the implementation of diction in language of hypnoterapy in SMAN 1 Mataraman, (2) to describe the persuasion technique in language of hypnoterapy in SMAN 1 Mataraman. The object of the study was the language of hypnoterapy in SMAN 1 Mataraman. This study involved interpersonal, visual, and kinesthetic students as its sample started from Januari 2013 until April 2013. Two theories were applied in the study; namely, the theory of diction by Gorrys Keraf and the theory of persuasion technique by Gorrys Keraf and Agus Setiaman. This study applied qualitative descriptive method; that is, one which aimed to describe data. The study was classified in naturalistic study. The method was accomplished by conducting refering and taking field note activity. The refering technique which applied here was the active parsipatory technique. Furthermore, the data was collected from observation, interview, and documentation review. The data was analyzed by two techniques, namely, pragmatic analysis and qualitative analysis. Some activities were involved in analyzing the data, among others; (a) data reduction, (b) data display, and (c) conclusion drawing varification. In this case, the data was described then analysed in accordance with the technique being applied through some steps, namely; (1) defining the object of the study, (2) collecting data, (3) processing and analyzing the data. The source of data was all students from interpersonal, visual, and kinesthetic types who were involved in hypnoterapy in Mataraman 1 High School. According to the result of the study, some conclusions are obtained as the following: (1) The diction implemented in language of hypnotherapy for interpersonal students is the utilization of local language; namely, Banjarese language in the form of interrogative sentences (what and when) as the characteristic of its diction. Meanwhile, the Banjarese and Javanese language are utilized in language of hypnotherapy for visual students along with the visual assistance in form of pictures and proof as the characteristic of its diction. Lastly, the language of hypnotherapy implemented for the kinesthetic students utilized Banjarese language along with the assistance of real object. (2) The persuasion techniques in language of hypnoterapy used for the interpersonal students are the rationalization technique, identification technique, red-herring technique and pay off technique. Those of techniques used for the visual students are the identification technique, suggestion technique, compensation technique, projection technique and pay off technique. Meanwhile, those of techniques used for the kinesthetic students are the rationalization technique, suggestion technique, compensation technique, projection technique, icing technique and integration technique.*

**Keywords:** analysis, language, hypnoterapy

## Abstrak

*Analisis Bahasa Hipnoterapi SMA Negeri 1 Mataraman.* Penelitian ini dilakukan untuk menemukan penggunaan diksi dan teknik persuasi yang digunakan dalam bahasa hipnoterapi yang diadakan di SMAN 1 Mataraman. Penelitian ini bertujuan untuk (1) mendeskripsikan tentang penggunaan diksi bahasa hipnoterapi SMAN 1 Mataraman; (2) mendeskripsikan teknik persuasi bahasa hipnoterapi SMAN 1 Mataraman. Penelitian ini dilaksanakan dengan mengambil objek bahasa hipnoterapi SMAN 1 Mataraman dengan sampel penelitian anak interpersonal, anak visual, dan anak kinestetik pada SMAN 1 Mataraman dari bulan Januari sampai dengan April 2013. Dalam penelitian ini ada dua teori yang digunakan, yaitu teori diksi dari Gorys Keraf dan teori teknik persuasi dari Gorys Keraf dan Agus Setiawan. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif yaitu metode yang bertujuan untuk mendeskripsikan data. Penelitian ini digolongkan sebagai penelitian naturalistik. Metode dalam kajian ini dilakukan dengan metode simak dan catat. Metode simak yang digunakan adalah teknik simak bebas libat cakap. Selanjutnya, Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah teknik observasi, wawancara, dan studi dokumentasi. Analisis data yang digunakan berupa analisis pragmatis dan analisis data kualitatif. Aktivitas dalam analisis meliputi: (a) reduksi data, (b) penyajian data, dan (c) verifikasi penyimpulan. Dalam hal ini data dideskripsikan kemudian dianalisis sesuai dengan teknik yang digunakan melalui beberapa tahapan, antara lain: (a) menentukan objek penelitian, (b) mengumpulkan data, (c) mengolah data dan menganalisis data. Sumber data yang digunakan adalah siswa tipe anak interpersonal, visual, dan kinestetik yang diikutsertakan dalam hipnoterapi di SMAN 1 Mataraman. Berdasarkan hasil penelitian diperoleh beberapa kesimpulan (1) Diksi yang digunakan dalam bahasa hipnoterapi tipe interpersonal adalah penggunaan bahasa daerah berupa bahasa Banjar yang menggunakan kalimat tanya (apa dan kapan) sebagai karakteristik diksinya. Penggunaan bahasa Banjar dan bahasa Jawa digunakan dalam bahasa hipnoterapi anak visual dengan karakteristik diksi menggunakan visual gambar dan bukti. Sementara itu, bahasa hipnoterapi pada anak kinestetik menggunakan bahasa Banjar dengan karakteristik menggunakan objek nyata. (2) Teknik persuasi bahasa hipnoterapi yang digunakan pada anak interpersonal, yaitu teknik rasionalisasi, identifikasi, red-herring, dan teknik ganjaran. Pada anak visual dapat ditemukan teknik sugesti yang ada, yaitu teknik identifikasi, sugesti, kompensasi, proyeksi, dan ganjaran. Sementara itu, pada anak kinestetik ditemukan teknik rasionalisasi, sugesti, kompensasi, proyeksi, tataan, dan integrasi.

**Kata-kata kunci:** analisis, bahasa, hipnoterapi

## PENDAHULUAN

Menurut Satari (2004:10), komunikasi persuasif adalah komunikasi yang bertujuan untuk mengubah atau mempengaruhi kepercayaan, sikap, dan perilaku seseorang sehingga bertindak sesuai dengan apa yang diharapkan komunikator. Proses komunikasi ini mengajak atau membujuk orang lain dengan tujuan mengubah sikap, keyakinan, dan pendapat sesuai keinginan komunikator. Persuasi menggunakan informasi tentang sesuatu yang berhubungan dengan psikologi dan sosiologi serta kebudayaan dan komunikator. Hipnoterapi merupakan salah satu cara yang sangat mudah, cepat, efektif, dan efisien dalam menjangkau pikiran bawah sadar, melakukan re-edukasi, dan menyembuhkan pikiran yang sakit. Hajar (2011: 21), hipnoterapi

merupakan salah satu pengembangan metode pembelajaran terbaru. Dengan munculnya metode hipnoterapi, diharapkan masalah-masalah siswa yang terkait dengan pembelajaran di sekolah mampu dipecahkan. Hypnosis bisa dikategorikan sebagai hipnoterapi apabila menggunakan teknik-teknik tertentu untuk membantu para klien meningkatkan diri mereka sesuai masalah yang dihadapi.

Pada era modern, mulai diyakini bahwa fenomena hipnosis diakibatkan oleh kekuatan dari sugesti. Hunter menyatakan bahwa dengan hypnosis proses masuk informasi ke pikiran bawah sadar berlangsung dengan sangat cepat dan efektif. Sugesti yang diberikan dalam keadaan hypnosis jauh lebih kuat pengaruhnya dibandingkan dengan saat klien berada dalam kondisi sadar. Hal ini terjadi karena sugesti bergerak cepat dari *critical area* ke *modern memory area* sehingga tidak sempat mendapatkan gangguan.

Penelitian ini digolongkan sebagai penelitian naturalistik, yaitu penelitian yang berusaha mendeskripsikan gejala atau fenomena seperti apa adanya atau *natural setting*. Penelitian ini mendeskripsikan secara kualitatif bahasa hipnoterapi yang digunakan oleh hipnoterapis, baik dalam bentuk kata-kata, frasa, maupun kalimat, bukan dalam bentuk angka-angka matematis atau statistik. Instrumen pengumpulan data menggunakan teknik observasi, wawancara, dan studi dokumentasi. Observasi pada tahapan ini bersifat *grand tour observation*, yaitu peneliti melakukan penjajahan umum dan menyeluruh, melakukan deskripsi terhadap semua yang dilihat, didengar, dan dirasakan selama berada di SMAN 1 Mataraman. Semua data direkam kemudian disimpulkan dalam keadaan yang belum tertata. Selanjutnya, peneliti melakukan observasi terfokus atau *mini tour observation*, yaitu peneliti mulai memfokuskan perhatian pada segi persuasi, struktur kalimat, dan penggunaan bahasa dalam bentuk tuturan direktif hipnoterapi terhadap siswa. Terakhir adalah observasi terseleksi, yaitu peneliti telah menguraikan fokus yang ditemukan sehingga datanya lebih terperinci. Wawancara yang digunakan adalah wawancara tidak berstruktur dilanjutkan wawancara semistruktur. Dalam penelitian ini dua teori yang digunakan untuk mengetahui penggunaan diksi dan teknik persuasi yang digunakan, yaitu teori diksi dari Gorys Keraf dan teknik persuasi dari Gorys Keraf dan Agus Setiawan. Penelitian ini menarik untuk diteliti karena bahasa hipnoterapis merupakan salah satu sarana mengubah sikap dan sifat seseorang yang mempunyai hal yang tidak baik diubah ke hal yang baik dengan menggunakan sugesti pada pikiran bawah sadarnya. Berdasarkan berbagai pertimbangan tersebut penulis member judul penelitian ini, yaitu Analisis Bahasa Hipnoterapi pada Siswa SMAN 1 Mataraman.

## **METODE**

Sumber data dalam penelitian ini adalah siswa SMA Negeri 1 Mataraman dengan anak tipe interpersonal, anak tipe visual, dan anak tipe kinestetik yang diambil dari bulan Maret sampai dengan Mei 2013 yang berjumlah 26 buah tuturan antara hipnoterapis dan siswa. Data tuturan dalam penelitian ini bersifat holistik, kompleks, dinamis, dan penuh makna.

Waktu penelitian dilakukan selama tiga bulan. Tempat penelitian dilakukan di SMA Negeri 1 Mataraman. Objek penelitian adalah penggunaan bahasa hipnoterapi yang terdapat dalam tuturan pada proses hipnoterapi ditinjau dari segi wujud diksi dan teknik persuasi yang digunakan. Pengumpulan data dilakukan dengan metode simak dan catat juga menggunakan teknik wawancara, teknik SBLC (Simak Bebas Libat Cakap). Peneliti bertindak sebagai instrumen sekaligus sebagai pengumpul data. Instrumen pengumpulan data menggunakan teknik observasi, wawancara, dan studi dokumentasi.

## PEMBAHASAN

### Diksi

Setiap tuturan berpotensi untuk selalu menggunakan diksi dalam setiap ucapan hipnoterapis. Namun, dalam penelitian ini diksi yang digunakan tidak hanya mempersoalkan ketepatan pemakaian kata, tetapi juga mempersoalkan apakah kata yang dipilih dapat diterima atau tidak merusak suasana yang ada. Penggunaan diksi yang digunakan adalah penggunaan bahasa daerah dan bahasa asing yang digunakan pada anak interpersonal, anak visual, dan anak kinestetik.

Penggunaan bahasa daerah pada anak interpersonal yang digunakan lebih merujuk kepada kata “apa dan kenapa”. Pilihan kata tanya yang digunakan adalah kata “kanapa” sehingga anak akan menjawab dengan disertai alasan. Seorang anak interpersonal cenderung untuk lebih berkonsentrasi dalam memperhatikan apa yang dibicarakan oleh lawan bicaranya. Hal ini dapat dilihat dari petikan pembicaraan di bawah ini.

Narasumber	: Rumah sakit jiwa nang ada di Kalsel inikah? Sudah kada kawa lagi, sudah kada kawa lagi manampung lagi, kanapa? Sudah? Kabanyakan? Banyak nang sudah? (5)
Siswa	: Gila. (6)

Pada percakapan tersebut hipnoterapis bertanya kepada siswa bahwa RS Sambang Lihum sudah tidak bisa menampung lagi. Hal ini dikarenakan sudah banyak yang gila. Ada pertanyaan “kanapa” yang dijawab siswa dengan gila. Hal ini memperlihatkan bahwa siswa peka dengan pertanyaan yang diajukan oleh hipnoterapis. Dari sekian banyak percakapan pada anak interpersonal banyak menggunakan kata tanya “kanapa” dan “apa”. Anak tipe interpersonal mudah dan cepat menangkap apa yang disampaikan lawan bicaranya.

Selanjutnya, percakapan yang diambil antara hipnoterapis dan anak visual yang memiliki karakteristik yang berbeda dengan anak interpersonal. Wujud diksi bahasa pada anak tipe visual dan wujud diksi bahasa pada anak tipe kinestetik yakni wujud diksi bahasa hipnoterapi pada anak interpersonal terdiri atas penggunaan bahasa daerah. Bahasa daerah yang digunakan adalah bahasa Banjar dan karakteristik diksi yang digunakan sering menggunakan kata tanya “apa dan kenapa”. Wujud diksi yang digunakan pada anak tipe visual juga terdiri atas penggunaan bahasa daerah, yakni bahasa Banjar dan penggunaan bahasa asing pada anak tipe visual adalah bahasa Arab, sedangkan karakteristik yang digunakan lebih sering merujuk ke gambar ataupun bukti berupa penggambaran. Wujud diksi bahasa hipnoterapi pada anak tipe kinestetik terdiri atas penggunaan bahasa daerah, dan bahasa daerah yang digunakan adalah bahasa Jawa dengan karakteristik yang digunakan lebih mengarah kepada objek nyata untuk lebih meyakinkan anak tipe kinestetik.

### Teknik Persuasi

Hipnoterapis menggunakan sejumlah teknik dalam melakukan hipnoterapi. Teknik-teknik tersebut adalah teknik persuasi bahasa hipnoterapi tipe anak interpersonal diantaranya adalah teknik persuasi rasionalisasi, teknik persuasi identifikasi, teknik persuasi *red-herring*, dan teknik persuasi ganjaran. Teknik persuasi bahasa hipnoterapi tipe anak visual diantaranya adalah teknik persuasi identifikasi, teknik persuasi sugesti, teknik persuasi kompensasi, teknik persuasi proyeksi, dan teknik persuasi ganjaran. Selanjutnya, teknik persuasi bahasa hipnoterapi pada anak tipe kinestetik diantaranya adalah teknik persuasi rasionalisasi, teknik persuasi sugesti, teknik persuasi kompensasi, teknik persuasi proyeksi, teknik persuasi tataan, dan teknik persuasi integrasi.

## Teknik-Teknik Persuasi

Menurut Keraf (2010: 124), persuasi secara khusus mempergunakan beberapa metode lain yang berbeda dari eksposisi. Metode-metode yang biasa dipergunakan adalah rasionalisasi, identifikasi, sugesti, konformitas, kompensasi, proyeksi, dan penggantian.

### 1) Rasionalisasi

Rasionalisasi sebagai sebuah teknik persuasi dapat dibatasi sebagai: suatu proses penggunaan akal untuk memberikan suatu dasar pembenaran kepada suatu persoalan, di mana dasar atau alasan itu tidak merupakan sebab langsung dari masalah itu. Kebenaran yang dibicarakan dalam persuasi bukanlah suatu kebenaran mutlak, tetapi kebenaran yang hanya berfungsi untuk melicinkan jalan agar keinginan, sikap, kepercayaan atau tindakan yang telah ditentukan atau diambil dapat dibenarkan.

### 2) Identifikasi

Karena persuasi berusaha menghindari situasi konflik dan sikap ragu-ragu, maka pembicara harus menganalisa hadirinnya dan seluruh situasi yang dihadapinya dengan seksama. Dengan menganalisa hadirin dan seluruh situasi, maka pembicara dengan mudah dapat mengidentifikasi dirinya dengan hadirin.

### 3) Sugesti

Sugesti adalah suatu usaha membujuk atau mempengaruhi orang lain untuk menerima suatu keyakinan atau pendirian tertentu tanpa memberi suatu dasar kepercayaan yang logis pada orang yang ingin dipengaruhi. Dalam kehidupan sehari-hari sugesti biasanya dilakukan dengan kata-kata dan nada suara. Sugesti sering merupakan pembebasan dari suatu pola yang sudah ada pada seseorang untuk dapat menciptakan sesuatu hal atau pola yang baru.

### 4) Konformitas

Konformitas adalah suatu keinginan atau suatu tindakan untuk membuat diri serupa dengan sesuatu hal yang lain. Konformitas adalah suatu mekanisme mental untuk menyesuaikan diri atau mencocokkan diri dengan sesuatu yang diinginkan itu. Sikap yang diambil pembicara untuk menyesuaikan diri dengan keadaan supaya tidak timbul ketegangan adalah juga menyangkut konformitas. Konformitas biasanya dianggap suatu tindakan yang akan membawa pengaruh positif ke arah kemajuan. Tampaknya teknik ini sama atau mirip dengan identifikasi. Perbedaannya, dalam identifikasi pembicara hanya menyajikan beberapa hal yang menyangkut dirinya dengan hadirin. Dalam konformitas pembicara memperlihatkan, bahwa dirinya mampu berbuat dan bertindak sebagai para hadirin.

### 5) Kompensasi

Kompensasi adalah suatu tindakan atau suatu hasil dari usaha untuk mencari suatu pengganti bagi sesuatu hal yang tak dapat diterima, atau suatu sikap atau keadaan yang tidak dapat dipertahankan. Dalam persuasi, pembicara dapat mendorong hadirin untuk melakukan suatu tindakan atau perbuatan lain atau tindakan yang diinginkan oleh pembicara dengan menunjukkan secara meyakinkan bahwa mereka memiliki kemampuan itu.

### 6) Penggantian (*displacement*)

Suatu proses yang berusaha menggantikan suatu maksud dengan maksud lainnya. Umumnya, dalam kehidupan sehari-hari, penggantian dikenal dengan istilah kambing hitam. Dalam kambing hitam, suatu objek yang menjadi sasaran kebencian atau kemarahan dialihkan atau digantikan dengan objek lain yang sebenarnya tidak harus menerima kebencian atau kemarahan itu. Penggantian adalah suatu proses yang berusaha menggantikan suatu maksud atau hal yang mengalami rintangan dengan suatu maksud atau hal lain yang sekaligus juga menggantikan emosi kebencian asli, atau kadang-kadang

emosi cinta kasih yang asli. Objek pengganti yang menjadi sasaran dalam penggantian ini tampaknya diseleksi, karena antara lain ia merupakan objek lemah yang tak dapat melawan kembali. Dalam persuasi pembicara berusaha meyakinkan hadirin untuk mengalihkan sesuatu objek atau tujuan tertentu kepada suatu tujuan lain. Dalam hal ini ada kemiripan dengan kompensasi.

#### 7) Proyeksi

Proyeksi adalah suatu teknik untuk menjadikan sesuatu yang tadinya adalah subjek menjadi objek. Sesuatu sifat atau watak yang dimiliki seseorang, tidak mau diakui lagi sebagai sifat atau wataknya, tetapi dilontarkan sebagai sifat dan watak orang lain.

Setiawan (2008) dalam bukunya *Kajian Komunikasi* menjelaskan mengenai teknik-teknik persuasi ada lima:

##### 1. Teknik Asosiasi

Teknik ini merupakan teknik yang menyajikan pesan dengan cara menumpangkannya pada suatu objek atau peristiwa yang sedang menarik perhatian khalayak. Teknik ini secara umum sering dilakukan oleh kalangan pebisnis atau para politikus.

##### 2. Teknik Integrasi

Teknik ini adalah menyatukan diri komunikator dengan diri komunikan. Penggunaan kata-kata verbal yang menyatakan satu dengan komunikan. Contoh pada penggunaan "kita" bukan kata "saya" atau "kami". Kaya kita berarti saya dan anda. Hal ini mengandung makna bahwa yang diperjuangkan komunikator bukan kepentingan diri sendiri melainkan juga kepentingan komunikan.

##### 3. Teknik Ganjaran

Teknik ganjaran adalah kegiatan yang mempengaruhi orang lain dengan cara mengiming-imingi hal yang menguntungkan atau yang menjanjikan harapan tertentu. Teknik ini sering dihubungkan dengan teknik pembangkitan rasa takut, yakni cara-cara yang bersifat menakut-nakuti atau menggambarkan konsekuensi yang buruk.

##### 4. Teknik *Red-Herring*

Istilah *red-herring* sukar diterjemahkan dalam bahasa Indonesia sebab *red-herring* adalah nama ikan yang tersebar di Samudera Atlantik Utara. Jenis ikan ini terkenal dengan kebiasannya dalam membuat gerak tipu daya ketika diburu oleh binatang lain atau manusia. Dalam hubungannya dengan komunikasi persuasif, *red-herring* adalah seni komunikator untuk meraih kemenangan dalam perdebatan dengan mengelakan argumentasi yang lemah untuk kemudian mengalihkannya sedikit demi sedikit ke aspek yang dikuasainya guna dijadikan senjata ampuh untuk menyerang lawan. Jadi, teknik ini digunakan komunikator ketika berada dalam posisi yang terdesak.

##### 5. Teknik Tataan

Teknik tataan yang dimaksud di sini adalah upaya menyusun pesan komunikasi sedemikian rupa sehingga enak didengar, atau enak dilihat dan orang memiliki kecenderungan untuk mengikuti apa yang disarankan oleh pesan tersebut. Teknik tataan dalam kegiatan komunikasi persuasif adalah seni menata pesan dengan imbauan-imbauan sedemikian rupa sehingga menarik.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Dari hasil analisis data yang terkumpul menunjukkan sejumlah temuan. Pertama, Wujud diksi bahasa hipnoterapi SMAN 1 Mataraman terbagi menjadi wujud diksi bahasa hipnoterapi pada anak tipe interpersonal, wujud diksi bahasa hipnoterapi pada anak tipe visual, dan wujud

diksi bahasa hipnoterapi pada anak tipe kinestetik. Wujud diksi bahasa hipnoterapi pada anak interpersonal terdiri atas penggunaan bahasa daerah pada anak tipe interpersonal. Bahasa daerah yang digunakan adalah bahasa Banjar dan karakteristik diksi yang digunakan sering menggunakan kata tanya “apa dan kenapa”. Wujud diksi yang digunakan pada anak tipe visual terdiri atas penggunaan bahasa daerah pada anak tipe visual, yaitu penggunaan bahasa daerah yang digunakan adalah bahasa Banjar dan penggunaan bahasa asing pada anak tipe visual yang digunakan adalah bahasa Arab, sedangkan karakteristik yang digunakan lebih sering merujuk ke gambar ataupun bukti berupa penggambaran. Wujud diksi bahasa hipnoterapi pada anak tipe kinestetik terdiri atas penggunaan bahasa daerah pada anak tipe kinestetik. Bahasa daerah yang digunakan adalah bahasa Jawa dan karakteristik yang digunakan lebih mengarah kepada objek nyata untuk lebih meyakinkan anak kinestetik. Kedua, Hipnoterapis menggunakan sejumlah teknik dalam melakukan hipnoterapi. Teknik-teknik tersebut adalah teknik persuasi bahasa hipnoterapi tipe anak interpersonal di antaranya adalah teknik persuasi rasionalisasi, teknik persuasi identifikasi, teknik persuasi *red-herring*, teknik persuasi ganjaran. Teknik persuasi bahasa hipnoterapi tipe anak visual di antaranya adalah teknik persuasi identifikasi, teknik persuasi sugesti, teknik persuasi kompensasi, teknik persuasi proyeksi, dan teknik persuasi ganjaran. Selanjutnya, teknik persuasi bahasa hipnoterapi pada anak tipe kinestetik di antaranya adalah teknik persuasi rasionalisasi, teknik persuasi sugesti, teknik persuasi kompensasi, teknik persuasi proyeksi, teknik persuasi tataan, dan teknik persuasi integrasi.

### **Saran**

Secara umum, jika dilihat bahasa hipnoterapi belum banyak memasukkan bahasa daerah dan bahasa Indonesia secara benar, penulis berharap agar penyampaian bahasa hipnoterapi lebih memberdayakan bahasa daerah dan bahasa Indonesia dengan tepat. Dan yang terakhir, Hipnoterapis sebagai penyampai bahasa hipnoterapi diharapkan agar lebih memperbanyak kata-kata sugesti yang membuat semangat siswa dan kliennya. Agar penyampaian bahasa hipnoterapi akan lebih dapat diterima mahasiswa dan orang lain. Diharapkan di setiap penggunaan bahasa hipnoterapi pada anak dengan tipe yang berbeda memiliki semua teknik persuasi yang ada, bukan hanya ada sebagian saja teknik persuasi yang digunakan.

## DAFTAR RUJUKAN

- Hajar, Ibnu. 2011. *Hypnoteaching: Memaksimalkan Hasil Proses Belajar-Mengajar dengan Hipnoterapi*. Jogjakarta: PT. DIVA Press.
- Keraf, Gorys. 2010a. *Argumentasi dan Narasi*. Jakarta: PT. Gramedia.
- Satari. 2004. *Komunikasi Persuasif*. Jakarta: Universitas Terbuka.
- Setiawan, Agus. 2008. *Kajian Komunikasi*. Bandung: Jurnal FIKOM UNPAD.