

ABSTRACT

Syarifah, Triya Dessi. 2023. Persuasive Strategies In Taylor Swift's Speech at New York University (NYU)'s 2022 Commencement. Thesis. Supervisor 1: Usep Muttaqin, S. Hum., MA., Supervisor 2: Eka Dyah Puspita Sari, S.Pd, M. Hum., External Examiner: Dr. Chusni Hadiati, S.S.M.Hum., Ministry of Education, Culture, Research, and Technology, Universitas Jenderal Soedirman, Faculty of Humanities, English Language and Literature Department, English Literature Study Program, Purwokerto.

This research aims to identify the felicity condition of persuasive speech act using Searle's theory and its persuasive strategy using Beebe and Beebe's (2017) theory in Taylor Swift's commencement speech at New York University (NYU). This research uses descriptive qualitative research since the data is presented in the form of utterances. The result of the discussion found that there are 59 utterances which are felicitous as persuasive utterances, and 20 utterances are infelicitous. From the 59 utterances, 14 utterances use evidence, and 45 utterances use emotion as their persuasive strategy. The evidence found in the speech as their persuasive strategies are using credible evidence, new evidence, specific evidence, evidence to tell the story, and using evidence appropriate to a diverse audience. Meanwhile, the persuasive strategies of using emotions found are using a concrete example that helps the listener or audience visualize what the persuasive speaker describes, using the emotion-arousing word, telling stories with an emotional message, using appropriate metaphors and similes, using an appropriate fear appeal, and considering using appeal to several emotions (hope, pride, courage, and reverence). The persuasive strategy of using the emotion-arousing words comes up as the most used strategy.

Keywords: *Felicity Condition, Persuasive Strategy, Persuasion, Taylor Swift's Speech.*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi kondisi kesahihan tindak tutur persuasif dengan menggunakan teori Searle dan teori Beebe dan Beebe (2017) mengenai strategi persuasif dalam pidato pembukaan Taylor Swift di *New York University* (NYU). Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif deskriptif karena data yang disajikan dalam bentuk kalimat. Hasil penelitian ini menunjukkan terdapat 59 ucapan yang memenuhi syarat sebagai ucapan yang persuasif, dan 20 ucapan tidak memenuhi syarat sebagai ucapan yang persuasif. Dari 59 ucapan, 14 ucapan menggunakan bukti, dan 45 ucapan menggunakan emosi sebagai strategi persuasifnya. Strategi persuasif yang menggunakan bukti yang ditemukan dalam pidato adalah bukti yang kredibel, bukti baru, bukti yang spesifik, bukti untuk menceritakan cerita, dan menggunakan bukti yang sesuai untuk audiens yang berbeda. Sedangkan strategi persuasif yang menggunakan emosi yang ditemukan adalah menggunakan contoh konkret yang membantu pendengar atau audiens memvisualisasikan apa yang dijelaskan oleh pembicara, menggunakan kata-kata yang membangkitkan emosi atau perasaan, bercerita yang mengandung pesan emosional, menggunakan metafora dan perumpamaan yang sesuai, menggunakan daya tarik perasaan takut yang tepat, dan mempertimbangkan menggunakan daya tarik beberapa emosi atau perasaan (harapan, kebanggaan, keberanian, dan rasa hormat). Strategi persuasif dengan menggunakan kata-kata yang membangkitkan emosi merupakan strategi yang paling banyak digunakan.

Keywords: *Kondisi Kesahihan, Strategi Persuasi, Persuasi, Pidato Taylor Swift's.*