

Materi untuk matakuliah *Pragmatics*

Dosen Pengampu: Agwin Degaf, M.A

Disarikan dari buku:

Nadar, F.X. 2009. *Pragmatik dan Penelitian Pragmatik*. Graha Ilmu: Yogyakarta

Cutting, Joan. 2006. *Pragmatics and Discourse 2nd Edition*. New York: Roulledge.

Konsep Tentang Muka dan Pelanggaran Muka

Menurut Yule (1996:61), yang mendasari teori tentang strategi kesopanan berbahasa adalah konsep *face* "muka". Konsep tentang muka penting dalam kajian penggunaan bahasa sebagai alat komunikasi. Brown dan Levinson (1987:61) mendefinisikan *face* "muka" sebagai berikut:

Face, the public self-image that every member wants to claim for himself, consisting in two related aspects: (a) negative face: the basic claim to territories, personal preserves, rights to non distraction -i. e. to freedom of action and freedom from imposition. (b) Positive face: the positive consistent self-image or personality (crucially including the desire that this self image be appreciated and approved of) claimed by interactants.

("Muka, citra diri yang bersifat umum yang ingin di miliki oleh setiap warga masyarakat, meliputi dua aspek yang saling berkaitan, (a) muka negatif, yang merupakan keinginan setiap orang untuk wilayah, hak perseorangan, hak untuk bebas dari gangguan, yaitu kebebasan bertindak dan kebebasan dari kewajiban melakukan sesuatu, dan (b) muka positif, yakni citra diri atau kepribadian positif yang konsisten yang dimiliki oleh warga yang berinteraksi (termasuk di dalamnya keinginan agar citra positif ini diakui dan dihargai).

Dengan demikian, ada dua tipe muka yaitu muka negatif dan muka positif. Muka negatif adalah keinginan individu agar setiap keinginannya tidak dihalangi oleh pihak lain, sedang muka positif adalah keinginan setiap penutur agar dia dapat diterima atau disenangi oleh pihak lain. Dikatakan oleh Brown dan Levinson (1982:65-68) bahwa konsep tentang muka ini bersifat universal, dan secara alamiah terdapat berbagai tuturan yang cenderung merupakan tindakan yang tidak menyenangkan yang disebut *Face Threatening Acts* Tindakan yang mengancam muka' dan disingkat menjadi FTA.

Tindakan yang mengancam muka dapat dibedakan menjadi dua macam yaitu tindakan yang mengancam muka positif lawan tutur, dan tindakan yang mengancam muka negatif lawan tutur. Berikut ini rangkuman contoh-contoh tindakan yang pada tingkat tertentu melanggar muka negatif dan muka positif lawan tutur dari Brown dan Levinson (1987):

Tindakan yang melanggar muka negatif meliputi tindakan yang terkandung dalam:

- a. Ungkapan mengenai: *orders and requests, suggestions, advice, reminders threats, warnings, dares* ('perintah dan permintaan, saran, nasihat, peringatan, ancaman, peringatan, tantangan').
- b. Ungkapan mengenai *offers, promises* ("tawaran, janji").
- c. Ungkapan mengenai *compliments, expressions of strong (negative) emotions toward H-e.g hatred, anger* ("pujian, ungkapan perasaan negatif yang kuat seperti kebencian dan kemarahan terhadap lawan tutur").

Tindakan yang mengancam muka positif lawan tutur meliputi:

- a. Ungkapan mengenai *disapproval, criticism, contempt or ridicule, complaints and reprimands, accusations, insults* ("ketidaksetujuan, kritik, tindakan merendahkan atau yang mempermalukan, keluhan, kemarahan, dakwaan, penghinaan").
- b. Ungkapan mengenai *contradictions or disagreements, challenges* ("pertentangan, ketidaksetujuan atau tantangan") -
- c. Ungkapan mengenai *violent (out-of-control) emotions (S gives H possible reason to fear him or be embarrassed by him)* ("emosi yang tidak terkontrol yang membuat lawan tutur merasa dibuat takut atau dipermalukan").
- d. Ungkapan *irreverence, mention of taboo topics, including those that are inappropriate in the context (S indicates that he doesn't value H's values and doesn't fear H's fears)* ('ungkapan yang tidak sopan, penyebutan hal-hal yang bersifat tabu ataupun yang tidak selayaknya dalam suatu situasi, yaitu penutur menunjukkan bahwa penutur tidak menghargai nilai-nilai lawan tutur dan juga tidak mau mengindahkan hal-hal yang ditakuti oleh lawan tutur').
- e. Ungkapan mengenai *bad news about H, or good news (boasting) about S (S indicates that he is willing to cause distress to H, and/or doesn't care about H's feeling)* ("ungkapan kabar buruk mengenai lawan tutur, atau menyombongkan berita baik, yaitu

- yang menunjukkan bahwa penutur tidak segan-segan menunjukkan hal-hal yang kurang menyenangkan pada lawan tutur, dan tidak begitu mempedulikan perasaan lawan tutur").
- f. Ungkapan mengenai *dangerously emotional or divisive topics, e.g. politics, race, religion, women,s liberation* (*S rarses the possibility or likelihood of face threatening acts (such as above) occurring; i.e., S creates a dangerous-to.face atmosphere*) ("ungkapan tentang hal-hal yang membahayakan serta topik yang bersifat memecah belah pendapat, seperti masalah politik, ras, agama, pembebasan wanita. Dalam hal ini penutur menciptakan suatu suasana yang dapat atau mempunyai potensi untuk mengancam muka lawan tutur yaitu penutur membuat suatu atmosfer yang berbahaya terhadap muka lawan tutur").
 - g. Ungkapan mengenai *non-cooperation in an activity-e.g. disrupttively interrupting H's talk, making non-sequiturs or showing non-attention* (*S indicates that he doesn,t care about H,s negative or positive wants*) ("ungkapan yang tidak kooperatif dari penutur terhadap lawan tutur, yaitu penutur menyela pembicaraan lawan tutur, menyatakan hal-hal yang tidak gayut serta tidak menunjukkan kepedulian (Penutur menunjukkan bahwa dia tidak mempedulikan keinginan muka negatif maupun muka positif lawan tuturnya").
 - h. Ungkapan mengenai *address terms and other status marked identification in initial encounters* (*s may misidentify H in an offensive or embarrassing way, intentionally or accidentalty*) ("ungkapan-ungkapan mengenai sebutan ataupun hal-hal yang menunjukkan status lawan tutur pada pertemuan pertama. Dalam situasi ini mungkin penutur membuat identifikasi yang keliru mengenai lawan tuturnya yang melukai perasaannya atau mempermalukannya baik secara sengaja ataupun tidak").

Brown dan Levinson (1987:66) menjelaskan bahwa sejumlah tindakan memang dapat sekaligus melanggar baik muka negative maupun positif lawan tutur, sebagai berikut:

Note that there is an overlap in this classification of FTA, because some FTA's intrinsically threaten both negative and positive face (e.g. complaints, interruptions, threats, strong expressions of emotion, requests for personal information)

("Harap diperhatikan bahwa ada kerancuan dalam klasifikasi FTA karena sejumlah FTA secara intrinsik mengancam baik muka negatif maupun muka positif (misalnya pengaduan, interupsi, ancaman, ungkapan emosional yang kuat, permintaan informasi yang bersifat pribadi")

Selaras dengan pandangan Brown dan Levinson (1987) bahwa sejumlah tindakan dapat secara sekaligus melanggar baik muka negatif maupun muka positif lawan tuturnya, Hayashi (1996:230-231) mengklasifikasikan penolakan sebagai suatu tindakan yang dapat mengancam muka positif dan negatif lawan tutur. Dari sudut pandang teori tindak tutur, penolakan dapat diklasifikasikan sebagai kelompok direktif yang mengancam wajah negatif lawan tutur, dan dapat juga dimasukkan dalam kelompok ekspresif, yang mengancam wajah positif lawan tutur. Dengan demikian strategi yang digunakan untuk membuat penolakan lebih sopan menyangkut strategi kesopanan positif, yaitu upaya meminimalisir ancaman terhadap muka positif lawan tutur, dan juga strategi kesopanan negatif, yaitu upaya untuk mengurangi tingkat pelanggaran terhadap muka negatif lawan tutur.

Strategi Kesopanan Berbahasa

Seorang penutur menghadapi sejumlah pilihan sebelum membuat tuturan yang melanggar muka negatif ataupun muka positif lawan tutur. Misalnya, dalam suatu interaksi lawan tutur meminta penutur melakukan sesuatu, maka lawan tutur tadi ingin agar keinginannya itu dihargai atau dipenuhi, sehingga kalau penutur ternyata tidak berbuat seperti yang diharapkan maka jelas penutur tersebut melakukan tindakan yang melukai perasaan lawan tutur. Penutur, yang menyadari bahwa tuturan nya akan kurang menyenangkan lawan tutur, mempunyai pilihan tertentu sebelum membuat tuturan tersebut. Pertama, penutur mau atau tidak melakukan tindakan yang mengancam muka lawan tuturnya tersebut. Kalau tidak mau, berarti penutur akan memenuhi keinginan lawan tutur sepenuhnya, sehingga tidak ada pelanggaran muka lawan tutur. seandainya penutur memutuskan untuk melakukan tindakan yang mengancam muka lawan tutur, misalnya menolak keinginannya, maka penutur dihadapkan pada pilihan melakukan tindakan itu dengan tuturan secara *off record* atau dengan tuturan secara *on record* (yule, 1996:65-66).

Istilah *off record* dan *on record*, keuntungan dari penggunaan tuturan *off record* dan *on record*, serta penerapan tuturan *on record* dengan ataupun tanpa usaha penyelamatan muka “face” dijelaskan oleh Brown dan Levinson (1982:68-71) sebagai berikut:

if an actor goes off record in doing an Act A, then there is more than one unambiguously attributable intention so that the actor cannot be held to have committed himself to one particular intent. So, for instance, if t say "Damn, I'm out of cash, I forgot to go to the bank today", ! may be intending to get

you to lend me some cash, but I cannot be held to have committed myself to that intent ...-... Linguistic rearizations of off-record strategies include metaphor and irony, rhetorical questions, understatements, tautologies, all kinds of hints as to what a speaker wants or means to communicate, without doing so directly, so that the meaning to some degrees negotiable

("Seandainya seorang pelaku tidak sepenuhnya mau dianggap bertanggung jawab dalam suatu tindakan A yang dilakukannya, maka yang bersangkutan dapat membuat suatu tuturan dengan lebih dari satu interpretasi sehingga dirinya tidak dapat dianggap sebagai bertanggung jawab sepenuhnya terhadap tujuan yang terkandung dalam tuturan tersebut. Sehingga, kalau misalnya saya mengatakan " Wah, sial sekali, saya kehabisan uang. Hari ini saya lupa pergi ke bank" maka mungkin saja saya bermaksud Anda meminjami saya uang, tetapi saya tidak dapat dianggap bertanggungjawab terhadap tujuan yang terkandung dalam tuturan tersebut....realisasi linguistik dari tindakan *off record* antara lain meliputi penggunaan metafor dan ironi, pertanyaan retorik, penyederhanaan masalah, tautologi, dan semua ungkapan yang dikemukakan secara tidak langsung oleh penutur sehingga membuka peluang untuk diinterpretasikan secara berbeda-beda")

An actor goes on record in doing an Ad A if it is clear to participants what communicative intention led the actor to do A (i.e., there is iust one unambiguously attributable intention with which witnesses would concur) . For example, if I say "I (hereby) promise to come tomorrow" and if participants would concur that , in saying that, I did unambiguously express the intention of committing myself to that future act, then in our terminology I went "on record" as promising to do so.

("Seorang pelaku dapat dikatakan bertanggung jawab terhadap tindakan A yang dilakukannya, seandainya jelas bagi semua peserta tujuan tuturan apa yang menyebabkan pelaku melakukan tindakan A (yaitu hanya ada satu tujuan tuturan yang pada situasi pertuturan tersebut difahami oleh peserta pertuturan). Sehingga kalau misalnya saya mengatakan "Saya dengan ini berjanji bahwa saya akan datang besok" dan seandainya para peserta tutur sama-sama memahami bahwa dengan mengatakan itu jelas-jelas saya menyatakan keinginan saya dan bertanggung jawab untuk melakukan hal tersebut, maka saya gunakan istilah saya secara "*on record*" melakukan janji tersebut").

Melakukan pilihan *on record* dan *off record* memberikan keuntungan yang berbeda pada penuturnya. Dengan melakukan tindakan secara *on record* seorang penutur memperoleh berbagai keuntungan sebagai berikut:

- a. *He can enlist public pressure against the addressee or in support of himself;* (" yang bersangkutan dapat memperoleh bantuan berupa tekanan terhadap lawan tutur ataupun memperoleh dukungan bagi dirinya dari peserta pertuturan yang lain").
- b. *He can get credit for honesty, for indicating that he trusts the addressee,*' ('yang bersangkutan dapat memperoleh kepercayaan mengenai kejujurannya dengan menunjukkan bahwa dirinya mempercayai lawan tuturnya").
- c. *He can get credit for outspokenness;* ("yang bersangkutan juga dapat memperoleh kepercayaan karena keterbukaannya").
- d. *Avoiding the danger of being seen to be a manipulator;*("menghindari bahaya dianggap sebagai seorang manipulator").
- e. *He can avoid the danger of being misunderstood;* ("yang bersangkutan dapat menghindari kemungkinan kesalahpahaman").
- f. *And he can have the opportunity to pay back in face whatever he potentially takes away by FTA.* ("terkait dengan muka, yang bersangkutan dapat memperbaiki kembali apa yang telah dirusakkan oleh tindakan yang mengancam muka").

Sebaliknya dengan melakukan tindakan secara "*off record*" seorang penutur juga memperoleh sejumlah keuntungan, antara lain:

- a. *He can get credit for being tactful, non-coercive;* ('yang bersangkutan dipercaya sebagai seorang yang bijaksana dan tidak memaksakan kehendak terhadap lawan tutur")
- b. *He can run less risk of his act entering the "gossip biography" that others keep of him,* ("yang bersangkutan dapat menghindari kemungkinan akan menjadi bahan pergunjingan atau perbincangan orang lain terhadap dirinya").
- c. *He can avoid responsibility for the potentially face damaging interpretation;* ("terkait dengan muka, yang bersangkutan dapat menghindar dari tanggungjawab sebagai seseorang yang diinterpretasikan telah mengancam muka lawan tuturnya")
- d. *He can give (non-overtly) the addressee an opportunity to be seen to care for S. Thus, if I say "It's hot in here", and you say " Oh, I'll open the window then", you may get credit for being generous, and cooperative, and I avoid the potential threat of ordering you around.*

("yang bersangkutan secara tidak langsung memberi kesempatan pada lawan tutur untuk memperhatikan kepentingannya. Misalnya saya mengatakan "Panas di sini". Dan Anda

mengatakan Oh, kalau begitu saya buka jendelanya", maka Anda dianggap murah hati dan kooperatif, sebaliknya saya terhindarkan dari melakukan tindakan menyuruh yang mungkin dapat mengancam muka Anda').

Seandainya penutur memutuskan memilih membuat tuturannya secara *on record* maka penutur masih harus menentukan apakah penutur harus membuat tuturan secara lugas tanpa usaha menyelamatkan muka lawan '*baldly without redress*', ataukah dengan pertimbangan langkah-langkah penyelamatan muka lawan '*redressive actions*'. Definisi mengenai *baldly without redress* adalah sebagai berikut:

Doing an act baldly, without redress, involves-doing it in the most direct, clear, unambiguous and concise way possible (for example, for doing a request, saying 'Do X!'). Normally, an FTA will be done in this way only if the speaker does not fear retribution from the addressee, for example, in circumstances where (a) S and H both tacitly agree that the relevance of face demands may be suspended in the interests of urgency or efficiency; b) where the danger to H's face is very small, as in offers, requests, suggestions that are clearly in H's interest and do not require great sacrifices of S (e.g. "Come in" or "Do sit down"); and (c) where S is vastly superior in power to H, or can enlist audience support to destroy H's face without losing his own.

("Melakukan tindakan secara lugas, tanpa usaha penyelamatan muka berarti melakukan tindakan tersebut dengan cara yang paling langsung, jelas, tegas dan ringkas (misalnya untuk meminta seseorang, cukup mengatakan "Kerjakan X"). Tindakan semacam ini biasanya dilakukan manakala penutur tidak mengkuatirkan akan adanya sanksi pembalasan dari lawan tutur, misalnya dalam situasi dimana (a) penutur dan lawan tutur sama-sama menyadari bahwa karena hal-hal yang bersifat mendesak maka hal-hal yang terkait dengan muka dapat ditangguhkan terlebih dahulu; (b) bilamana ancaman terhadap muka lawan tutur sangatlah kecil, misalnya untuk tindakan terkait dengan penawaran, permintaan, saran dan lain sebagainya yang jelas-jelas mengacu pada kepentingan lawan tutur dan tidak memerlukan pengorbanan yang besar pada pihak penutur) dan (c) dimana penutur mempunyai kekuasaan yang jauh lebih tinggi dibandingkan lawan tutur, atau penutur memperoleh dukungan luas untuk melakukan tindakan yang mengancam muka lawan tutur tanpa harus kehilangan mukanya sendiri").

Seandainya penutur memutuskan bahwa dirinya menghendaki perlunya mengurangi perasaan kurang senang lawan tuturnya maka penutur tersebut harus melakukan *redressive action* 'tindakan penyelamatan muka'. Tindakan penyelamatan muka lawan tutur ini diperlukan karena penutur biasanya berkeinginan untuk menjaga kelangsungan hubungan yang harmonis dengan lawan tuturnya. Brown dan Levinson (1982:69-70) mendefinisikan tindakan penyelamatan muka "*redressive action*" sebagai berikut:

By redressive action we mean action that "gives face,, to the addressee, that is, that attempts to counteract the potential face damage of the FTA by doing it in such a way, or with such modifications or additions, that indicate clearly that no such face threat is intended or desired, and that S in general recognizes H's face wants and himself wants them to be achieved. Such redressive action takes one of two forms, depending on which aspect of face (negative or positive) is being stressed. (S: Speaker; H: Addressee)

("yang kami maksudkan dengan tindakan penyelamatan muka adalah tindakan yang "memberikan muka" kepada lawan tutur, yang berusaha untuk menangkal rasa kurang senang lawan tutur akibat dari tindakan yang kurang menyenangkan dengan cara melakukan penambahan dan perubahan tuturan sedemikian rupa yang dapat menunjukkan secara jelas kepada lawan tutur bahwa keinginan untuk melakukan tindakan yang kurang menyenangkan tersebut sebenarnya tidak dikehendaki atau tidak dimaksudkan sama sekali oleh penutur, dan bahwa penutur sebenarnya memahami keinginan lawan tutur dan penutur sendiri menginginkan keinginan lawan tutur tersebut dapat tercapai. Tindakan penyelamatan muka tersebut terwujud dalam dua bentuk tergantung aspek muka (negatif atau positif yang diberi tekanan"). (S: Penutur; H: Lawan Tutur)

Tindakan penyelamatan muka lawan tutur adalah tindakan kesopanan yang pada prinsipnya ditujukan untuk mengurangi akibat yang tidak menyenangkan terhadap muka lawan tutur baik muka positif maupun muka negatif. Kesopanan yang ditujukan terhadap muka positif lawan tutur disebut kesopanan positif '*positive politeness*', sedangkan kesopanan yang diarahkan untuk muka negatif lawan tutur disebut kesopanan negatif '*negative politeness*'. Dengan demikian, *redressive actions* dapat berbentuk kesopanan positif atau kesopanan negatif Brown dan Levinson (1987:70) memberikan batasan kesopanan positif dan kesopanan negatif sebagai berikut:

Positive politeness is oriented toward the positive face of H, the positive self-image that he claims for himself- Positive politeness is approach-based; it „anoints“ the face of the addressee by indicating that in some respects, S wants H's wants (e.g. by treating him as a member of an in group, a friend, a person whose wants and personality traits are known and liked).

("Pada hakikatnya kesopanan positif ditujukan terhadap muka positif lawan tutur, yaitu citra positif yang dianggap dimiliki oleh lawan tutur. Kesopanan positif berupa pendekatan yang menorehkan kesan pada muka lawan tutur bahwa pada hal-hal tertentu penutur juga mempunyai keinginan yang sama dengan lawan tutur (yaitu dengan memperlakukannya sebagai anggota kelompok, sahabat, sebagai seseorang yang keinginannya maupun seleranya dikenal dan disukai").

Negative politeness, on the other hand, is oriented mainly toward partially satisfying (redressing) H's negative face, his basic want to maintain claims of territory and self-determination. Negative politeness, thus, is essentially avoidance based, and realizations of negative-politeness strategies consist in assurances that the speaker recognizes and respects the addressee's negative-face wants and will not (or will only minimally) interfere with the addressee's freedom of action.

("Berlawanan dengan kesopanan positif, kesopanan negatif pada hakikatnya ditujukan terhadap bagaimana memenuhi dan atau menyelamatkan sebagian muka negatif lawan tutur, yaitu keinginan dasar lawan tutur untuk mempertahankan apa yang dia anggap sebagai wilayah dan keyakinan dirinya. Jadi, pada dasarnya, strategi kesopanan negatif mengandung jaminan dari lawan tutur bahwa penutur mengakui dan menghormati (dan seandainya terpaksa melakukan, akan sesedikit mungkin melakukan pelanggaran) keinginan muka negatif lawan tutur dan tidak akan mencampuri ataupun melanggar kebebasan bertindak lawan tutur").

Pada umumnya, peserta pertuturan berkepentingan untuk saling menjaga muka masing-masing terutama karena sejumlah tindak tutur tertentu secara alamiah mempunyai potensi melukai muka lawan tutur.

Sehubungan dengan itu, penutur mempunyai semacam keharusan menggunakan strategi kesopanan tertentu untuk mengurangi resiko atau akibat kurang menyenangkan dari tuturannya. Dengan demikian, pada akhirnya seorang penutur akan dihadapkan pada pilihan untuk menggunakan strategi tertentu yaitu strategi kesopanan positif yang ditujukan pada muka positif

lawan tutur, dan strategi kesopanan negatif yang ditujukan pada muka negatif lawan tutur. Setiap anggota masyarakat yang rasional pastilah akan menghindari tindakan yang melukai perasaan lawan tutur dalam suatu interaksi, dan akan menggunakan strategi tertentu untuk mengurangi perasaan yang kurang senang dari lawan tuturnya. Misalnya, penolakan 'mungkin saja dapat dilakukan dengan tuturan yang pendek, tetapi untuk menjaga kesopanan penolakan sering diungkapkan dengan permintaan maaf, ketidak mampuan melakukan sesuatu, saran, dan lain-lain yang dapat meminimalisir kekecewaan orang yang ditolak'. Untuk mengurangi kekecewaan lawan tutur, Brown dan Levinson (1987:103) menawarkan strategi-strategi berikut untuk tindakan yang melanggar wajah positif lawan tutur:

Notice; attend to H (his interests, wants, deeds, goods)

("Memperhatikan minat, keinginan, kelakuan, barang-barang lawan tutur").

Penggunaan strategi ini misalnya pentutur memperhatikan kondisi lawan tutur yang meliputi perubahan-perubahan secara fisik, kepemilikan barang-barang tertentu dan lain-lain. Beberapa contoh tuturan yang merupakan realisasi strategi ini adalah:

Strategy 1: Giving special attention to H. (Memberikan perhatian khusus kepada lawan tutur. Misalnya: *goodness you cut your hair...By the way I came to borrow some flour* ("Wah, baru saja potong rambut ya.... Omong-omong saya datang untuk meminjam sedikit tepung terigu").

Strategy 2: Exaggerate (interest, approval, sympathy with H). (Melebih-lebihkan rasa ketertarikan, persetujuan, simpati terhadap lawan tutur").

Tuturan yang melebih-lebihkan perasaan tertarik penutur pada lawan tutur, misalnya, terdapat pada tuturan berikut: *What a fantastic garden you have* (Kebun Anda betul-betul luar biasa bagusnya")

Strategy 3: Intensify interest to H ("Meningkatkan rasa tertarik terhadap lawan tutur")

Misalnya pada suatu interaksi, penutur suka menyelipkan sisipan ungkapan dan juga pertanyaan-pertanyaan yang tujuannya hanya untuk membuat lawan tutur lebih terlibat pada interaksi tersebut, misalnya

You know ("Anda tahu kan"),

See what I mean? ("Tahu maksud saya kan?,,)

.....|sn't it? ("Betul kan?")

Strategy 4: use in-group identity markers ("Menggunakan penanda yang menunjukkan kesamaan jati diri atau kelompok") misalnya pada tuturan "*Help me with this bag, will you son?* ("Bantu

saya membawa tas ini ya nak?"). Penggunaan sebutan son, love, mate, friend dan lain-lainnya berfungsi untuk memperlunak daya imperatif tuturan penutur kepada lawan tutur, dan sekaligus membuat kedekatan hubungan antara penutur dengan lawan tutur.

strategy 5: Seek agreement ("Mencari dan mengusahakan persetujuan dengan lawan tutur")

Contoh penggunaan strategi ini adalah penutur mengulang sebagian tuturan lawan tutur untuk menunjukkan bahwa penutur menyetujui dan mengikuti informasi apa saja yang dituturkan oleh lawan tutur, seperti dalam dialog berikut:

A : *I had a flat tyre on the way home*"

("Dalam perjalanan pulang ban saya kempes")

B : Oh God, a flat tyre!

("Masya Allah, bannya kempes!")

Strategy 6: Avoid disagreement ("Menghindari pertentangan dengan lawan tutur")

Dalam penggunaan strategi ini, penutur berusaha menghindari ketidaksetujuannya dengan tuturan lawan tutur, seperti dalam percakapan berikut:

A : *What is she, small?*

("Bagaimanakah dia, badannya kecil?")

B : *Yes, yes she is small, not really small but certainly not very big.*

("Ya, memang kecil, tapi sebenarnya tidak terlalu kecil dan tidak juga terlalu besar")

Strategy 7: Presuppose/raise/assert common ground ("Mempresuposisikan atau menimbulkan persepsi sejumlah persamaan penutur dan lawan tutur") seperti dalam percakapan berikut:

A : *Oh, this cut hurts awfully, Mum*

(" Oh luka ini sakit sekali, ma")

B : *Yes dear, it hurts terribly, I know.*

("Ya sayang, memang sakit sekali, saya tahu")

Strategy 8: Joke ("membuat lelucon"), misalnya pada ungkapan:

Ok if I tackle those cookies now? ("Tidak masalah kan, kalau kue itu saya habisi saja?")

Sfrategy 9: Asseritor presupposes S's knowledge of and concern for H's wants (Mempresuposisikan atau membuat persepsi bahwa penutur memahami keinginan lawan tuturnya").

Contoh realisasi dari strategi ini adalah pada tuturan:

Look, I know you can't bear parties, but this one will really be good-Do come! ("Ya, saya tahu kamu tidak suka pesta, tetapi pesta ini betul-betul baik. Datanglah!")

Strategy 10: *Offer, promise* ("Membuat penawaran dan janji).

strategi ini cukup sering dipakai dalam interaksi, misalnya pada contoh berikut:

I'll drop sometime next week. ("Saya akan singgah kapan-kapan minggu depan.")

Strategy 11: *Be optimistic* ("Menunjukkan rasa optimisme), seperti pada tuturan berikut:

You will lend me your lawnmower for the weekend. I hope (Anda pasti dapat meminjamkan mesin pemotong rumput akhir pekan ini").

Strategy 12: *Include both s and H in the activity* ("Berusaha melibatkan lawan tutur dan penutur dalam suatu kegiatan tertentu)

Contoh penggunaan strategi ini adalah tuturan yang melibatkan baik penutur maupun lawan tutur, dengan memakai *Let's* misalnya:

Let's have a cookie then ("Kalau begitu, mari makan kue).

Let's stop for a bite ("Mari berhenti untuk makan").

Give us a break ("Kami perlu istirahat).

Strategy 13: *Give (or ask for) reasons* ("Memberikan dan meminta alasan"), contohnya:

Why not lend me your cottage for the weekend? (Bagaimana kalau kau pinjami aku villa akhir pekan ini?")

Why don't we go to the seashore? ("Bagaimana kalau kita pergi ke pantai saja?")

Why don't I help you with that suitcase? (Bagaimana kalau saya bantu membawa koper anda?)

Strategy 14: *Assume or assert reciprocity* ("Menawarkan suatu tindakan timbal balik, yaitu kalau lawan tutur melakukan X maka penutur akan melakukan Y"), contoh *I'll lend you my novel if you lend me your article* ("Saya akan meminjamkan buku novel saya kalau anda meminjami saya artikel Anda.").

Strategy 15: *Give sympathy for H* ("Memberikan rasa simpati kepada lawan tutur") seperti pada tuturan *Please let me know if there is anything I can do for you* ("Kalau ada yang dapat saya lakukan untuk Anda, mohon saya diberitahu.")

Sebagaimana disebut di atas, kesopanan diklasifikasikan menjadi kesopanan positif yang melanggar muka positif lawan tutur, dan kesopanan negatif yang melanggar muka negatif lawan tutur. Terkait dengan itu, di samping *positive politeness strategy* "strategi kesopanan positif" di atas Brown dan Levinson (1987) juga mengajukan sejumlah strategi kesopanan negatif

“*negative politeness strategies*” untuk mengurangi pelanggaran terhadap muka negatif lawan tutur sebagai

berikut:

Strategy 1: *Be conventionally indirect* ("Ungkapkan secara tidak langsung sesuai konvensi"), seperti membuat perintah dengan:

Can you shut the door please? ("Tolong pintunya ditutup").

Can you please pass the salt? ("Tolong ambilkan garamnya").

Strategy 2: *Question, hedge* ("Gunakan bentuk pertanyaan dengan partikel tertentu") seperti pada tuturan:

It was amazing, wasn't it? ("Menakjubkan, bukan?")

Do me a favour, will you? ("Saya minta tolong, bisa kan?")

If we are all ready, I declare the meeting open ("Apabila kita sudah siap, saya nyatakan rapat secara resmi dibuka")

Strategy 3: *Be pessimistic* ("Lakukan secara hati-hati dan jangan terlalu optimistik"), misalnya:

Perhaps you'd care to help me ("Mungkin anda dapat membantu saya")

You don't have any manilla envelopes, do you by any hance?

("Apakah Anda kebetulan mempunyai amplop dari kertas manila?")

Could you jump over that five-foot fence? („Apakah Anda dapat melompati pagar setinggi lima kaki itu?")

Strategy 4: *Minimise the imposition* ("Kurangi kekuatan atau daya ancaman terhadap muka lawan tutur "), contohnya:

I just want to ask you if I can borrow a single sheet of paper ("Saya hanya ingin meminjam kertas selebar saja")

Could I have a taste of that cake? ("Bolehkah saya mencicipi kue itu sedikit saja?")

Just a second ("Sebentar saja, ya.")

Strategy 5: *Give deference* ("Beri penghormatan"), contohnya:

Excuse me sir, but would you mind if I close the window? (“Maaf, pak, apakah Bapak keberatan kalau saya menutup jendela?”)

Mr President if I thought you were trying to protect someone, I would have walked out (“Bapak presiden, kalau saja saya tahu Bapak sedang mencoba melindungi seseorang, saya pasti akan meninggalkan ruangan ini")

Atau pada dialog di bawah ini:

A: *Would you care for a sandwich?* („Mau sepotong sandwich?„)

B: Yes, Sir. ("Ya, pak")

Strategy 6: *Apologize* ("Gunakan permohonan maaf") , contohnya:

I'm sure you must be very busy but..... ("Saya yakin Anda sedang sibuk tetapi ...")

I hope this isn't going to bother you very much, but („Saya harap hal ini tidak terlalu mengganggu Anda, tetapi.....")

Excuse me, but....("Maafkan saya, tetapi")

I am terribly embarrassed to have to admit but (“Saya malu harus mengakuinya tetapi..... ")

I am sorry but..... (" Saya minta maaf, tetapi.....")

I am sorry to bother you but '...' ("Maaf mengganggu anda, tetapi...")

Strategy 7: *Impersonalize S and H* (Jangan menyebutkan penutur dan lawan tutur), contohnya:

It is so.....("Hal ini memang ---.....")

Do this for me please (" Mohon kerjakan ini untuk saya")

Take that out please ("Tolong keluarkan barang itu")

It is regretted that...("Sangat disesalkan bahwa ")

It is expected that.....-("Sangat diharapkan bahwa")

It would be appreciated if("Akan sangat dihargai' seandainya...")

I'm sorry to bother you, but the Chancellor said to me, " Mr. Jones

I would go and see the Dean if I were you". ("Maaf mengganggu Anda tetapi Bapak Rektor berkata kepada saya "Pak Jones kalau saya jadi Anda saya akan menemui Pak Dekan")

Strategy 8: *State the FTA as a general rule* ("Nyatakan tindakan mengancam wajah sebagai suatu ketentuan sosial yang umum berlaku"), contohnya:

Passengers will please refrain from flushing toilets on the train (“Para penumpang dimohon tidak menyiram toilet dalam kereta ini")

International regulations require that the fuselage be sprayed with

DDT" ("Peraturan internasional mengharuskan rangka pesawat di semprot dengan DDT)"

The committee requests the President. ("Komisi meminta presiden...")

We don't sit on tables, we sit on chairs, Johnny' (Johnny, kita tidak duduk di meja, kita duduk di kursi).

I'm sorry, but late-comers cannot be seated till the next interval" ('Maaf, mereka yang terlambat tidak dapat kami layani sampai periode berikutnya")

Strategy 9: *Nominalize* ("Nominalkan pernyataan "), contohnya: *Your good performance on the examinations impressed us favourably.* ("Prestasi Anda dalam ujian sangat mengesankan kami")
Your performing well on the examinations impressed us favourably ("Prestasi Anda dalam ujian sangat mengesankan kami")

Strategy 10: *Go on record as incurring a debt, or as not incurring H*"

("Nyatakan secara jelas bahwa penutur telah memberikan kebaikan (hutang) atau tidak kepada lawan tutur"), contohnya: *I'd be eternally grateful to you if you would* ("Saya selamanya akan berterima kasih seandainya Anda")

I'll never be able to repay you if you..... ('Saya tidak akan pernah dapat membayar kebaikan Anda seandainya Anda')

I could do it easily for you.... ('Saya dapat mengerjakan hal ini dengan mudah untuk Anda.....').