

## ABSTRAK

### STRATEGI KESANTUNAN DALAM TINDAK TUTUR PERMOHONAN BAHASA JEPANG MELALUI PENDEKATAN PRAGMATIK

Diah Kintan Puspaningrum

Penelitian ini adalah penelitian tentang strategi kesantunan yang digunakan dalam tindak tutur permohonan bahasa Jepang. Penggunaan strategi kesantunan dalam tindak tutur permohonan sering menjadi masalah bagi pembelajar bahasa asing. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui tindak tutur permohonan apa yang paling banyak digunakan dan strategi kesantunan apa yang paling banyak digunakan.

Dalam pengumpulan data penulis menggunakan metode angket dengan sistem DCT (*Discourse Completion Test*). DCT merupakan sistem angket dengan menyusun situasi dan meminta responden untuk menuliskan apa yang akan dikatakannya dalam situasi tersebut. Isi angket terdiri dari 24 pertanyaan yang disusun berdasarkan empat variabel yaitu *power*, jarak sosial, keformalan, dan urgensi permintaan. Angket dibagikan kepada 28 responden. Data dikelompokkan berdasarkan jenis permohonan langsung dan tidak langsung, kemudian dianalisis berdasarkan teori kesantunan Brown dan Levinson. Brown dan Levinson menyatakan bahwa untuk melakukan tindakan mengancam muka (FTA) seseorang dapat menggunakan strategi kesantunan. Ada lima strategi kesantunan: (1) strategi langsung tanpa basa-basi; (2) strategi kesantunan positif; (3) strategi kesantunan negatif; (4) strategi tidak langsung; (5) tidak melakukan FTA.

Dari hasil analisis diketahui bahwa strategi tindak tutur permohonan yang paling banyak digunakan adalah strategi tindak tutur tidak langsung yang sering digunakan (*conventionally indirect*), seperti pada kalimat “*Shashin totte kuremasuka?* (Bisakah Anda mengambil gambar kami?)”. Kelima strategi kesantunan Brown dan Levinson ditemukan pada data, akan tetapi strategi kesantunan negatif merupakan strategi kesantunan yang paling banyak digunakan.

**Kata kunci: tindak tutur permohonan, strategi permohonan, strategi kesantunan Brown dan Levinson, DCT**

## ABSTRACT

### **POLITENESS STRATEGY ON JAPANESE REQUEST SPEECH ACT: A PRAGMATIC APPROACH**

Diah Kintan Puspaningrum

This research investigates the use of politeness strategies on Japanese request speech act. Foreign language learners often find it hard to apply politeness strategy to request speech act. The aim of this research is to understand the most used request strategy and the most used politeness strategy.

Data is collected with a questionnaire form with DCT (Discourse Completion Test) model. DCT is a questionnaire form in which the respondents are asked to write what they're going to say in settings that had been arranged. The questionnaire consists of 24 open-ended questions arranged by four variables: power, social distance, formality, and request's urgency. The questionnaire is distributed to 28 respondent. Data then classified based on the directness scale and then analyzed with Brown and Levinson's politeness theory. Brown and Levinson stated that there are five strategies to perform Face Threatening Act (FTA), which also known as politeness strategy. Those five politeness strategies are: (1) bald on record; (2) positive politeness; (3) negative politeness; (4) off record; (5) don't do the FTA.

The results show that the most used strategy for request speech act is conventionally indirect request strategy, as in the following sentence "*Shashin totte kuremasuka?* (Can you take our picture?)". While the data shows all five super strategies of Brown and Levinson's politeness theory, the most used politeness strategy is negative politeness strategy.

**Keyword: request speech act, request strategy, Brown and Levinson's politeness strategy, DCT**

## 要約

### 日本語の依頼表現における

### ポライトネス・ストラテジー：語用論による分析

ディアー・キンタン・プスパンインルーム

本論文は日本語の依頼表現におけるポライトネス・ストラテジーについての論文である。外国語学習者による依頼表現とポライトネス・ストラテジーの使用は問題になることが多い。日本語の「依頼」における最もよく使用される表現と最もよく使用されるポライトネス・ストラテジーを理解することが本論文の目的である。

データの収集には談話完成テストの形式を用いたアンケート調査を行った。談話完成テストとはアンケート形式の調査で、場面を設定し、各場面でどう言うかを被験者に書き込んでもらうものである。アンケートには相対的力(上下関係)、社会的距離(親疎の関係)、場面の形式(フォーマル、インフォーマル)、依頼の切迫(切迫のレベル)、の4つの変数に基づいて、24の質問を構成した。アンケートは28名に配布された。データは直接的な依頼および間接的な依頼表現に分けられた。BrownとLevinsonのポライトネスの理論には相手のフェイス(面子)を脅かす行為またはフェイス侵害行為(FTA)するためのストラテジーが述べられている。それはポライトネス・ストラテジーと言う。ポライトネス・ストラテジーには：(1)オン・レコードであからさまに；(2)ポジティブ・ポライトネス；(3)ネガティブ・ポライトネス；(4)オフ・レコード(ほのめかす)；(5)FTAを行わない、5つのストラテジーがある。本論文ではそういった分析も行った。

分析の結果から「写真とってくださいか」のような慣用的間接依頼表現が最もよく使用されることが分かった。BrownとLevinsonの5つのポライトネス・ストラテジーが使用されるが、ネガティブポライトネス・ストラテジーが最もよく使用されることが明らかになった。

キーワード： 依頼表現、依頼のストラテジー、BrownとLevinsonポライトネス・ストラテジー、談話完成テスト