



ABSTRAK

Penelitian ini membahas tuturan persuasif yang diujarkan pemain acara televisi *Master Key* (마스터 키) episode 4 guna memengaruhi rasa kepercayaan antarpemainnya. Penulis menggunakan acara televisi *Master Key* episode 4 sebagai objek penelitian karena pada episode ini para pemain sering mengujarkan tuturan persuasif dan tuturan persuasif tersebut memiliki pengaruh yang kuat terhadap pemain lain dibandingkan dengan episode lainnya. Penelitian ini secara mendalam menganalisis tuturan persuasif menurut kajian pragmatik.

Analisis penelitian ini dilakukan dengan cara mentranskripsikan tuturan persuasif yang diujarkan oleh para pemain *Master Key* episode 4. Data-data yang berupa tuturan persuasif tersebut kemudian dianalisis dengan diklasifikasikan menurut jenis-jenis tindak tutur berdasarkan teori George Yule (1996). Penulis juga menyertakan penjelasan mengenai pengaruh tuturan persuasif terhadap pemain lain dan strategi tuturannya.

Berdasarkan hasil analisis, dari tuga puluh tujuh data tuturan persuasif terdapat dua belas tuturan persuasif jenis tindak tutur asertif yang sering dituturkan para pemain *Master Key* episode 4. Dalam *Master Key* episode 4, tuturan persuasif asertif diujarkan para pemain untuk memberikan informasi, menyampaikan pendapat, mengingatkan sesuatu, memberikan saran, dan melakukan pengeklaiman bahwa penutur merupakan seorang *angel* kepada lawan tuturnya. Tuturan persuasif asertif yang diujarkan para pemain *Master Key* episode 4 sangatlah memiliki pengaruh yang kuat karena melalui jenis tindak tutur ini penutur berhasil memberikan persuasi kepada lawan tuturnya. Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa setiap tuturan persuasif dengan jenis tindak tutur yang sama belum tentu memiliki strategi tuturan yang sama pula.

Kata Kunci: tuturan persuasif, pragmatik, tindak tutur, *master key*

ABSTRACT

This study discusses the persuasive utterances spoken by performers of episode 4 of the Master Key (*마스터 키*) television show in order to influence trust between performers. The author uses the television show Master Key episode 4 as the object of research because, in this episode, the performers often speak persuasive utterances, and these persuasive utterances have a stronger influence on other performers compared to other episodes. This study profoundly analyzes persuasive utterances according to the pragmatic study.

The analysis of this research was carried out by transcribing persuasive utterances expressed by Master Key episode 4 performers. The data in the form of persuasive utterances profoundly by being classified according to the types of action utterance based on George Yule's (1996) theory. The author also includes an explanation of the effect of persuasive speech on other performers and their uttering strategies.

Based on the results of the analysis, from 37 persuasive utterance data, there are 12 persuasive utterance types of assertive action utterance that are often uttered by Master Key episode 4 performers. In the Master Key episode 4, persuasive assertive speech is spoken by the players to give information, to convey opinions, to remind something, to advise, and to commit that speaker is an angel to their interlocutors. The persuasive, assertive speech uttered by the Master Key episode 4 Performers is compelling because through this type of action utterance the speaker succeeds in giving persuasion to their interlocutors. The results also showed that each persuasive utterance with the same type of action utterance does not necessarily have the same uttering strategy.

Keywords: persuasive utterance, pragmatics, action utterance, master key



초록

본 연구는 예능 프로그램 마스터 키 4 회에서 출연자 사이의 신뢰에 영향을 미치기 위해 말할 때 설득력이 있는 언어들에 대해 조사 하였다. 연구자가 예능 프로그램 마스터 키 4 회를 연구의 대상으로 선택한 이유는 다른 회에 비해 이 회에서 마스터 키의 출연자들이 설득력 있는 언어를 자주 사용하고 그 설득력이 있는 언어는 다른 출연자에게 더 강한 영향을 미치기 때문이다. 즉, 이 연구는 활용학 연구에 따라 설득력 있는 언어와 상대방에게 미치는 영향을 분석한다.

이 연구의 분석은 마스터 키 출연자들의 설득력 있는 언어가 전사되어 있다. 설득력 있는 언어의 데이터들은 George Yule (1996)의 이론을 사용하여 언어 행위의 종류에 따라 분류하면서 분석했다. 또한, 연구자가 다른 출연자에게 설득력이 있는 언어의 영향과 언어 전략 설명을 포함했다.

결과론을 바탕으로 37 개의 설득력 있는 언어 중에 마스터 키 4 회에서 출연자들이 자주 사용하는 설득력 있는 언어의 정보전달 (asertif) 12 가지가 나타난다. 마스터 키 4 회에서는 출연자들이 말하는 설득력이 있는 언어의 정보전달은 상대방에게 출연자가 마스터 키의 천사로서 정보를 주고, 의견을 전달 하고, 무언가를 산기키고, 조언을 해주라는 설명했다. 마스터 키 4 회의 출연자들이 자주 사용하는 설득력 있는 언어의 정보전달이 영향을 아주 강하게 나타낼 수 있어서 이 언어 행위 종류를 통해 화자가 상대방을 설득시키는 데에 성공적으로 이끌었다. 다른 결과론은 각 같은 언어 행위의 설득력 있는 언어가 같은 언어 전략을 가지고 있는 것은 불확실하다고 보여 준다.

키워드: 설득력이 있는 언어, 활용학, 언어 행위, 마스터 키