BAB II

KAJIAN TEORI

Dalam bab ini akan dibahas mengenai teori-teori yang dipakai dalam menganalisis data. Ada beberapa teori utama dan teori pendukung yang digunakan dalam analisis. Karena pembahasan ini mengenai *pragmatics*, berikut adalah teori-teori yang berhubungan dengan pembahasan *pragmatics*. Teori-teori itu antara lain: *pragmatics, off record strategies, FTA: negative face, positive face.*

2.1 Pragmatics

Dalam analisis pragmatic ini ada beberapa istilah yang diperkenalkan oleh Yule dan Leech. Menurut Yule (1966:3) *pragmatics is concerned with the study of meaning as communicated by a speaker and interpreted by a listener*. Pragmatik adalah sSedangkan aspek dan situasi akan dijelaskan lebih lanjut oleh Leech.

Dalam buku *pragmatics* dijelaskan mengenai *addresser dan addressee. Leech (1983:13) menyatakan, "addresser is a person who receives and interprets the message (the speaker)* atau seorang pembicara. *Addressee is a person who is an intended receiver of the message (the hearer)* atau seorang pendengar." Dalam analisis ini, ada beberapa *addresser* dan *addressee* yang ada di skrip film *"the incredible"*. Contohnya adalah: ketika Mr.Incredible berbicara kepada Incrediboy, maka Mr.Incredible sebagai seorang pembicara sedangkan Incrediboy sebagai seorang pendengar. Di dalam analisis ini, penulis menggunakan singkatan *the*

speaker untuk sesorang yang berbicara, dan disingkat menjadi S. Untuk pendengar, penulis menggunakan the *hearer* atau H. Adapun beberapa karakter yang menjadi *the speaker* dan *the hearer* dalam skrip film the incredible antara lain: Bob (Mr.Incredible) sebagai ayah, Helen (Elastisgirl) sebagai ibu, Dash dan Violet sebagai anak, Incrediboy (Evil syndrome) sebagai penggemar Mr.Incredible/ musuh, Froozen sebagai sahabat Mr.Incredible, Ednan sebagai sahabat keluarga incredible.

Selain komponen *the speaker* dan *the hearer* di atas, dalam percakapan tentu terdapat topik percakapan atau topik pembahasan. Topik yang dibahas itu disebut konteks percakapan atau *context of utterance*. Adapun pengertian *context of* utterance menurut Leech (1983:13), adalah sebagai berikut:

> *"Context has been understood in various ways, for example to include 'relevant' aspect of the physical or social setting of an utterance. I shall consider context to be any background knowledge assumed to be shared by S and H who contributes to hearer's interpretation of what S means by a given utterance."*

Merujuk pada kutipan di atas konteks telah dipahami dalam berbagai macam cara, seperti hubungan aspek *physical* atau latar belakang sosial dari sebuah percakapan. Bisa juga dipahami sebagai latar belakang pengetahuan yang diasumsikan untuk saling berbagi antara S dan H.

Adapun contoh dari konteks percakapan, misalnya pada saat Mr. Incredible menyampaikan informasi kepada Incrediboy. Informasi tersebut mengenai masalah pekerjaan, pembicaraan mengenai pekerjaan tersebut menjadi konteks percakapan antara Mr. Incredible dan Incrediboy. Tentunya dalam setiap konteks

percakapan seorang pembicara memiliki tujuan dan maksud tertentu dalam penyampaiannya, istilah itu disebut dengan *the goal of utterance.* Seperti yang telah dijelaskan dalam bukunya Leech (1983:3), menyatakan bahwa, *"the term goal is more neutral than intention, because it does not commit its user to dealing with conscious volition or motivation, but can be used generally of goal oriented activities".* Merujuk pada kutipan di atas istilah goal lebih netral daripada kata *intention*, karena hal tersebut tidak digunakan dalam hal yang berhubungan dengan *volition* dan *motivation.* Namun, dapat digunakan secara umum untuk hal yang berkaitan pada tujuan.

Dalam istilah ini di mana seorang pembicara memiliki tujuan, pada saat seorang pembicara menyampaikan suatu informasi kepada seorang pendengar, contoh: ketika seorang pembicara menggunakan kalimat "*this little rat is guilty"* maka seorang pembicara memiliki tujuan implisit yaitu ingin menyamakan objek pertama dengan objek kedua (kalimat yang di utarakan pada saat percakapan berlangsung*). Off record* strategi termasuk ke dalam kajian pragmatics, di bawah ini adalah penjelasan *off record strategy.*

2.2 Off Record Strategies

Off record strategy adalah strategi yang disampaikan oleh seorang pembicara secara tidak langsung kepada seorang pendengar seperti dikutip dari buku *politeness*.

Brown and levinson (1983:211) menyatakan bahwa:

> *"A communicative act is done off record if it is done in such a way that it is not possible to attribute only one clear communicative intention to the act. In other words, the actor leaves himself an 'out' by providing himself with a number of defensible interpretations."*
>
> *"Off record utterances are essentially indirect uses of language: to construct an off record utterance one says something that is either more general (contains less information in the sense that it rules out for possible states of affair) or actually different from what one means (intends to be understood).*"

Merujuk pada pernyataan Brown dan Levinson di atas, strategi *off record* adalah sebuah tindakan komunikatif *off record* yang dilakukan dengan berbagai tujuan. Oleh sebab itu ketika seseorang memilih *off record* tidak memungkinkan jika hanya memberikan satu informasi. Karena pada dasarnya ketika melakukan tindakan *off record* seseorang memiliki beberapa tujuan penyampaian di luar arti sebenarnya. Selain itu bahasa yang digunakan dalam *off record* adalah penggunaan bahasa secara tidak langsung oleh seorang pembicara. Ketika seorang pendengar mennggunakan *off record* ia hanya akan memberikan *clue* sehingga seorang pendengar harus mengeinterpretasikannya sendiri. Berikut adalah penjelasan 15 *off record strategy* yang ada menurut Brown & Levinson dalam bukunya (1987:213-227).

a. ***Give Hints:*** *One of the off record strategies which is used by the speaker to state some desired acts of the speaker to be done by addressee by giving hints. Speaker hopes that addressee knows what he means what the speaker means.* Strategi ini digunakan oleh seorang pembicara untuk mengimplisitkan informasi kepada seorang pendengar. Informasi itu bisa sebagai permintaan atau permohonan dari seorang pembicara kepada

pendengar agar melakukan sesuatu, contoh: *it's cold here (shut the window)* dalam contoh ini S mengimplikasikan bahwa S ingin agar H untuk membukakan jendela. Dalam contoh ini S meminta dengan cara menggunakan strategi *give hints.*

b. ***Give association clues:*** *The speaker mentions something associated with either precedent addressee's experiences or mutual knowledge of other interpretation experiences.* Seorang pembicara menggunakan strategi ini dengan tujuan untuk mengasosiasikan sesuatu yang sudah di ketahui oleh seorang pendengar, contoh: "*My house, it is not very far away" ("there is the path that leads to my house").* Konteks ini menunjukkan bahwa S ingin memberi tahu kepada H secara implisit untuk datang ke rumahnya dan menunjukkan dengan sedikit kalimat basa basi.

c. ***Pressupose:*** *The speaker presupposes something which is relevant with the context of the conversation.* Dalam penggunan strategi ini seorang pembicara menggunakan isyarat secara implisit kepada seorang pendengar, contoh: *("I washed the car again")* konteks ini menunjukkan bahwa S ingin memberitahu H bahwa sebelumnya ia juga pernah mencuci mobil. Hal ini dapat diasumsikan bahwa mencuci mobil sudah menjadi kebiasaan S dan kata *"again"* sebagai indikator dalam konteks tersebut.

d. ***Understate:*** *The speaker chooses one way of generating implicature by saying less than is required it is choosing a point on scalar predicates.* Seorang pembicara menggunakan strategi ini untuk tujuan bahwa seorang pembicara memberikan informasi yang kurang jelas atau sedikit informasi

kepada seorang pendengar, contoh: A: *"What a marvelous place you have here", B: "oh I don't know it's a place".* S menanggapi lawan bicaranya dengan menggunakan konteks seperti di atas, dalam hal ini S menanggapi pujian dari H. Namun S hanya menanggapinya dengan tanggapan yang kurang atau sedikit informasi.

e. ***Overstate:*** *The speaker exaggerates or chooses a point scale which is higher than the real situation or to make important situation.* Strategi ini digunakan oleh seorang pembicara untuk tujuan melebih-lebihkan percakapan, bisa juga dikatakan seperti hiperbola, contoh: "*You never do the washing up"*. Dalam konteks ini S menggunakan kalimat yang berlebihan seolah-seolah H tidak pernah mencuci.

f. ***Use Tautologies:*** *A very obvious statement in which speaker encourages the hearer to look for an informative interpretation of the non informative utterance, because the speaker just other.* Dalam penggunaan strategi ini seorang pembicara bertujuan untuk memberikan penekanan atau kritik, karena adanya pengulangan kata, contoh: "*War is war"* S menggunakan konteks ini untuk menunjukkan bahwa kalimat itu hanya sebagai penekanan informasi.

g. ***Use Contradiction****: The speaker by stating two things that contradict each other, speaker makes it appear that he cannot be telling the truth. Thus the speaker encourages to addressee looking an interpretation.* Seorang pembicara menggunakan kalimat yang kontradiksi, karena seorang pembicara tidak ingin menyampaikan hal yang sebenarnya. Contoh: A:

"*Are you upset about that"?, B: "well (yes and no or I am and I am not)"* S menggunakan kalimat tersebut dengan alasan sebenarnya ia tidak ingin mengatakan hal yang sebenarnya terjadi, maka S memilih kalimat yang bertentangan.

h. ***Be Ironic:*** *By saying the opposite of what he means speaker can indirectly convey his intended meaning.* Strategi ini digunakan ketika speaker tidak ingin mengatakan hal yang sebenarnya, contoh: *I think maybe John just might be a little bit of genius.* Konteks yang digunakan oleh S dalam hal ini sebenarnya ia memuji bukan memang karena ingin memuji, S hanya ingin mengatakan bahwa John tidak terlalu pintar maka dari itu S memilih kata *little* sebagai penghalusan.

i. ***Use Metaphor:*** *The speaker uses a word that described a first subject as being equal to a second subject*, contoh *: "Harry's a real fish (he drinks like a fish)"* pada konteks ini S menunjukkan bahwa Harry seperti ikan karena ikan sangat menyukai air. Objek antara Harry dan ikan disamakan, karena sama-sama meyukai air.

j. ***Rhetorical Question:*** *The speaker uses a linguistic expression used to make a request or information or else itself made by such an expression. The Speaker* menggunakan strategi ini sebagai ekspresi, permintaan ataupun informasi biasanya strategi ini menggunakan kalimat tanya. Contoh: *"What can I say? (Nothing, it's so bad)"* konteks ini menunjukan bahwa ketika S sudah lelah menanggapi pembicaraan H dan akhirnya S menggunakan konteks seperti di atas dengan menggunakan kalimat tanya .

k. ***Be Ambiguous:*** *When the speaker produces an ambiguous utterance it means the speaker is trying to minimize the threat of FTA, because the utterance has more one possible meaning.* Strategi ini digunakan untuk meminimalisir *FTA,* dan biasanya penggunaan strategi ini memiliki lebih dari satu arti, contoh: "*Lovely neighbourhood, uh"?* konteks ini menunjukkan ambiguitas, karena bisa diartikan bahwa S mempunyai tetangga yang yang menyenangkan atau bisa jadi sebaliknya (tetangga yang sangat menyebalkan).

l. ***Be Vague:*** *The speaker may go off record with FTA by being vague about who the object of the FTA or what the offence is.* Strategi ini di gunakan untuk informasi yang tidak jelas atau samar samar, contoh: *"Perhaps someone did something naughty".* S menggunakan kata *someone* karena ia tidak memberi tahu siapa sebenarnya yang telah berbuat nakal, maka dari itu ia hanya menyamarkan menggunakan kata s*omeone.*

m. ***Over Generalize:*** *The speaker did not give clear information by saying something general.* Strategi ini juga di gunakan untuk memberikan suatu informasi yang tidak jelas dan bersifat general, contoh: *Mature people sometimes help do the dishes.* Konteks ini digunakan oleh S untuk menunjukkan bahwa umumnya orang dewasa memiliki tanggung jawab kepada yang lain untuk menyiapkan sajian makanan.

n. ***Displace H:*** *S may go off record as to who the target for his FTA is, or he may pretend to address the FTA to someone whom it wouldn't threaten and hope that the real target will see that the FTA is aimed to him,* contoh:

Jane, could you run to the stock-room and borrow a stapler for me?. Ketika seorang sekretaris menyuruh kepada sekretaris lain, padahal ada seorang yang lebih dekat posisinya untuk bisa mengambilkan *stapler*. Karena orang itu adalah seorang professor, maka dari itu sekretaris memilih untuk menyuruh kepada sekretaris lainnya. Jadi seharusnya seorang *professor* itu H akan tetapi digantikan oleh sekretaris lain sebagai H.

o. ***Be incomplete (Use Ellipsis)****: The speaker may be pretend to addressee the FTA to somehow one who would not threaten and hope the real target will see that the FTA is aimed at him/her,* contoh: "*Oh sir, a headache….".* Informasi ini digunakan oleh S ketika sedang melakukan aktifitas dan merasa sakit kepala sebenarnya ia membutuhkan obat atau istirahat yang cukup.

Pada bagian selanjutnya penulis akan membahas indikator *scalar implicature* dan *conversational implicature.* Kedua hal tersebut sangat berkaitan dengan strategi *off record* terutama berkenaan dengan penentuan bahwa data tersebut benar-benar masuk ke dalam strategi *off record*. Berikut adalah teori yang berhubungan dengan strategi *off record.*

2.3 Scalar implicature

Dalam bukunya yang berjudul *politeness* dijelaskan mengenai *scalar implicature* dan *conversational implicature*.

Yule (1966:41) menyatakan bahwa:

> *"Scalar implicature is that, when any form in a scale asserted. The negative of all forms higher on the scale is implicated. Certain information is always communicated by choosing a word which express one value from a scale value, this is particularly obvious in terms for expressing quantity. When producing an utterance, a speaker selects the word from the scale which is the most informative and truthful quantity and quality".*

Dalam percakapan strategi *off record* biasanya dapat ditemukan scalar *predicate* atau *scalar implicature* untuk mengimplikasikan suatu percakapan. *Scalar implicature* berfungsi untuk menginformasikan kepada sesorang mengenai *quanitity* dan *quality*. Kata kata yang sering digunakan antara lain: *all, most, many,some, few,always,often,sometimes, contoh : "I'm studying linguistic and I've completed* ***some*** *of the required courses".* Penggunaan kata *some* adalam contoh di atas menunjukan bahwa *the speaker* telah menyelesaikan beberapa mata kuliah wajib artinya belum menyelesaikan semua mata kuliah. *Some* digunakan sebagai *scalar implicature* dalam konteks tersebut.

2.4 Conversational implicature

Yule (1966:40) menyatakan bahwa :

> *"Conversation implicature is important to note that it is speakers who communicated meaning via inferences selected are those which will preserve the assumption".*

Dalam *conversational implicature speaker* berkomunikasi dengan menyampaikan maksud secara implisit dan *hearer* harus mencari tahu atau menarik kesimpulan apa yang sedang dibicarakan. Sehingga, walaupun *speaker* menggunakan *conversational implicature,* informasi akan tetap sampai pada hearer, contohnya

adalah : A: "*I hope you brought the bread and the cheese", B: "ahhhh…. I brought the cheese"*. Contoh di atas menunjukan bahwa *the speaker* secara implisit ingin memberi tahu ia hanya membawa keju, Padahal faktanya *the hearer* berharap *the speaker* membawa roti dan keju

Setelah penulis meneliti indikator dari teori *scalar implicature* dan *conversational implicature*, kemudian penulis akan membahas mengenai *FTA* karena hubungan *FTA* dengan strategi *off record.* Hubungannya adalah ketika seseorang menggunakan strategi *off record* maka ia bisa memilih *FTA* apa yang akan ia gunakan dalam percakapannya. Berikut adalah penjelasan beserta contoh *FTA*

2.5 Face Threatening Act

Seorang pembicara dapat memilih *FTA* sebagai dasar ketika akan melakukan percakapan dengan seorang pendengar. Istilah *FTA* dikenalkan oleh Brown and Levinson (1987:211) dalam bukunya menyatakan bahwa *"when people threathen another's face they do, FTA is an act that causes a threat positive or negative of the hearer."*

FTA terbagi dalam 2 jenis yaitu *positive face* dan *negative face*, kedua *FTA* tersebut juga berkaitan dengan *negative politeness* dan *positive politeness.* Berikut adalah penjelasan menurut *Brown & Levinson dan Yule.*

Yule, (1996:62) mengatakan bahwa: *"A person's positive face is the need to be accepted, even liked, by others, to be treated as a member of the same group,*

annd to know that his or her wants shared by others. (Positive face is the need to be connected").

Brown & Levinson, (1987:101) mengatakan bahwa:

> "*Positive Politeness is redress directed to the addressee's positive face, his perennial desire that his wants (or actions/acquisitions/value resulting from them) should be thought of as desirable. Redress consists in partially satisfying that desire by communicating that one's own wants (or some of them) are in some respects similar to address's wants."*

Bisa dikatakan dengan kata lain bahwa ketika S menggunakan strategi tersebut lebih berterima dan S menggunakan strategi tersebut karena ingin S memperlakukan lawan bicaranya sebagai kerabat, anggota atau grup. Dalam penggunaan strategi ini pun ada kemungkinan S tidak akan mendapat penolakan permintaan atau lawan bicara akan menanggapinya seperti contoh sebagai berikut: *How about letting me use your pen.* Contoh ini menunjukan bahwa tidak ada paksaan yang digunakan oleh S hanya saja S menunjukkan *respect* terhadap H.

Sedangkan *negative* yaitu bukan berarti buruk, istilah *negative* dalam strategi ini hanya kebalikan dari *positive* dan berikut penjelasannya. Yule, (1996:61) mengatakan bahwa, *"Negative face is the need to be independent, to have freedom of action, and not be imposed on by others."*

Brown & Levinson (1987:129):

> *"Negative politeness is redressive action addressed to addressee's negative face: his want to have his freedom of action unhindered and his attention unimpeded.*

Contoh: *"Could you lend me pen?"* Kalimat tersebut menandakan bahwa ketika S menggunakan kalimat di atas menandakan bahwa ia tidak ingin membebankan kepada S, sehingga S menggunakan kalimat tanya terlebih dahulu agar H tidak merasa terbebani.

Dalam membedakan jenis kalimat antara positive face dan negative face telah dijelaskan dalam buku Brown & Levinson (1978:65-67) yang berjudul Politeness. Berikut ini adalah jenis kalimat yang ada dalam positive face dan negative face.

2.5.1Kinds Of Negative Face

A. *Orders and requests*
B. *Suggestions and Device*
C. *Reminding*
D. *Threats, warnings, dares*
E. *Offers*
F. *Promises*
G. *Compliments, expressions of envy or admiration*

2.5.2 Kinds Of Positive Face

A. *Expressions of disapproval, critics, contempt or ridicule, complaints and reprimands, acussuation, insult.*
B. *Contradictions or dissagrement. Expression of emotions.*

C. *Irreverence, mention of taboo topic, including those that are inappropriate context.*

D. *Bringing of bad news S, or good news boasting about S.*

E. *Raising of dangerously emotional or divisive topics.*

F. *Non-cooperation inactivity, disruptively, interrupting, showing non-attention.*

Note that there is an overlap in this classification of FTAs, because some FTAs intrinsically threaten both negative and positive face (e.g. complaints, interruptions, threats, strong expressions of emotions, request)