# BAGIAN ENAM

# NGAPAIN SIH KOK MUTER-MUTER?

Kasus interaksi antara Nina dan Joko dalam halaman (CARI HALAMANNYA) adalah peristiwa yang sering terjadi dalam kehidupan sehari-hari. Banyak sebab mengapa seseorang itu tidak bisa atau tidak berani mengatakan sesuatu hal kepada mitra tuturnya secara langsung atau to the point. Konteks membuat penutur harus mengambil sebuah sikap—dan seorang penutur jati sebuah bahasa itu pada umumnya memiliki kepekaan yang kuat untuk berkontribusi secara langsung atau tidak langsung dalam sebuah interaksi. Istilah langsung dan tak langsung lebih populer disebut sebagai direct dan indirect. Dan sikap direct dan indirect ini juga terpengaruh oleh latar belakang sosial budaya dari pengguna bahasa. Orang-orang Asia cenderung lebih indirect dibandingkan dengan orang-orang Barat.

Yang dimaksudkan dengan indirect itu sendiri secara umum terjadi dalam dua kondisi, yaitu indirect yang tidak sengaja dan indirect yang disengaja. Jenis yang pertama terjadi disebabkan oleh kecelakaan berbahasa. Sebagai misal, ketika seorang penutur itu lupa akan sebuah istilah dalam bahasa yang sedang dia gunakan, maka ketaklangsungan yang tidak disengaja itu bisa terjadi sebagai berikut.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | ***Percakapan terjadi antara dua mahasiswi berbeda kota asal*** | | |
|  | Mahasiswi 1 | : | *“Mbak kalau di Solo, makanan spesial yang terkenal apa ya??”* |
|  | Mahasiswi 2 | : | *“Banyak dik, tapi ada satu yang eksotik… eh…apa itu… itu lho yang bulat-bulat”* |
|  | Mahasiswi 1 |  | *“Onde-onde?”* |
|  | Mahasiswi 2 |  | *“Buukaan… kecil kok dik. Biasanya hijau ..terus dalamnya ada gulanya..* |
|  | Mahasiswi 1 |  | *“Bukan Mendut mbak? Gula jawanya di dalam ta?”* |
|  | Mahasiswi 2 |  | *“Bulat kok dik..tapi gak dibungkus daun pisang, terus ditaburi itu lho parutan kelapa muda…* |
|  | Mahasiswi 1 |  | *“Oo…tahu aku Klepon kan?* |
|  | Mahasiswi 2 |  | *“Naa.. betul!”* |

Percakapan imajiner di atas menyajikan bagaimana sebuah bentuk tuturan tak langsung yang tidak disengaja itu terjadi. Jika Mahasiswa 2 tidak lupa nama makanan spesial dari kota asalnya, maka percakapan di atas akan berlangsung sangat lebih singkat karena tujuan interaksi itu telah tercapai pada giliran bicaranya sebagai berikut.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Mahasiswi 1 | : | *“Mbak kalau di Solo, makanan spesial yang terkenal apa ya??”* |
|  | Mahasiswi 2 | : | *“Banyak dik, tapi ada satu yang eksotik…namanya Klepon”* |

Namun demikian, bukan bentuk seperti ini yang berlaku untuk masalah tujuan pragmatis. bentuk indirect yang disengajalah yang lebih menarik, karena peristiwa semacam itulah yang mengharuskan penutur memiliki keterampilan oleh bahasa guna mencapai tujuan pragmatis yang diinginkan melalui bentuk indirect itu. Dengan sengaja berputar-putar atau tak langsung, seorang penutur itu memiliki sebuah agenda di baliknya—membiarkan dan memberi petunjuk kepada mitra tutur untuk menangkap maksud yang sebenarnya di balik ketaklangsungan itulah yang disebut sebagai keterampilan pragmatik baik bagi si penutur maupun si mitra tutur.

Yang perlu dicatat adalah bahwa sebenarnya bersikap tak langsung atau indirect itu sebenarnya boros cakap dan juga riskan. Yang pertama disebabkan oleh kenyataan bahwa dengan bersikap indirect maka tuturan yang dikontribusikan kepada mitra tutur itu akan lebih panjang dan lebih banyak olah bahasanya. Sebagai misal, ketika penolakan sebuah tawaran “Mas mau rujak?” itu dieksekusi secara langsung maka tuturan yang digunakan bisa jadi hanya “Nggak.”, atau “Nggak, terima kasih.”, dan sebagainya. Sementara itu, kalau tindak tutur yang sama itu dilakukan secara tak langsung karena alasan tertentu, maka bentuk tuturan itu bisa jadi “Wow.. makanan kesukaanku itu dik, tapi perut baru bermasalah..”, atau “Pagi-pagi kok rujak, nanti siang saja aku.”, dan sebagainya.

Sementara itu sifat riskan itu adalah kondisi mitra tutur yang bisa jadi tidak bisa menangkap maksud sebenarnya di balik tuturan tak langsung yang dieksekusi oleh seorang penutur. Jika ini terjadi sebenarnya taktik pragmatis yang digunakan untuk mencapai tujuan interaksi secara pragmatis itu telah gagal. Percakapan Nina dan Joko di atas adalah model kontribusi tak langsung yang tidak sampai pada tempatnya—mitra tutur gagal menangkap maksud sebenarnya yang hendak disampaikan ke Nina.

# Faktor Penyebab Ketaklangsungan

Ada 5 faktor sosial budaya yang memiliki andil untuk membuat seorang penutur itu harus berkontribusi langsung atau tak langsung. Sebagai seorang penutur jati sebuah bahasa, siapapun akan sudah terdoktrin untuk mampu mempertimbangkan faktor-faktor tersebut, sehingga dalam interaksi yang dia bangun dengan mitra tutur, dia sudah terampil untuk memilih salah satu strategi yang paling efektif secara pragmatis. Adapun, lima faktor sosial budaya yang menggerakkan seorang untuk to the point atau harus muter-muter dalam menyampaikan maksud adalah sebagai berikut.

## Kekuasaan

Hampir di setiap budaya jamak ditemui bahwa siapapun yang memiliki kekuasaan, maka dia berhak untuk bersikap langsung dalam berkontribusi untuk interaksi yang sedang terjadi. Semakin besar kekuasan seseorang atas mitra tutur, akan semakin besar pula hak dia untuk bisa direct dalam interaksi tersebut kepadanya. Sebaliknya, semakin inferior seseorang terhadap mitra tuturnya, maka akan semakin sulit bagi dia untuk bersikat langsung dalam berkontribusi—pilihannya cenderung bersikap tak langsung untuk setiap kontribusi yang dia berikan untuk interaksi yang sedang terjadi itu. Secara umum terdapat tiga jenis kekuasaan yang berlaku di masyarakat, yaitu disebut sebagai *legitimate power* (kekuasaan karena legitimasi), *referent power* (kekuasaan karena kekaguman), dan *expertise power* (kekuasaan karena kepakaran).

Kekuasaan legitimitasi dimiliki oleh seseorang dikarenakan status atau perannya atas orang lain. Sebagai contoh, seorang bapak atau ibu memiliki kekuasan yang sah karena status atas anak-anaknya; demikian pula seorang guru atas siswanya, ustadz atas santrinya, pastur atas jamaahnya, majikan atas pekerjanya, dan sebagainya. Oleh karena itu, kalau segalanya berjalan dengan normal, maka ayah/ ibu, guru, ustadz, pastur atau majikanlah yang berhak bertindak tutur langsung kepada mitra tutur yang lebih rendah kekuasaannya daripada mereka.

Kekuasaan karena kekaguman agak berbeda antara satu budaya dengan budaya yang lain. Di budaya Barat, ada kelaziman bahwa apabila ada seseorang yang segalanya bagus, maka orang yang kagum kepada dia dan ingin seperti dia akan memposisikan orang yang dikagumi itu pada tempat yang memiliki kekuasaan yang lebih besar daripada yang mengagumi. Dengan demikian, ketika dalam sebuah komunitas itu ada seseorang dengan kualifikasi hidup terbaik dibandingkan teman-temannya, dan dia menjadi *trendsetter* bagi orang lain, maka dia akan memiliki kekuasaan di atas mereka. Namun demikian, kondisi itu agak berbeda jika dibandingkan di Indonesia, terutama di masyarakat Jawa. Orang Jawa biasanya mengagumi seseorang namun bukan ingin memiliki kualifikasi hidup seperti orang yang dikagumi itu, melainkan mendambakan dia sebagai miliknya. Dengan kata lain, ketika seseorang itu menaksir orang lain untuk menjadi miliknya (pasangannya), maka yang jamak terjadi adalah orang yang ditaksir itu akan memiliki kekuasaan yang lebih besar dibandingkan orang yang menaksir, dan dia berhak untuk bertindak tutur langsung kepadanya.

Sementara itu, kekuasaan kepakaran dimiliki oleh orang dengan kepakaran dalam bidang tertentu yang lebih baik di atas orang lain. Kondisi ini memberikan dia hak untuk bertindak tutur yang lebih langsung dalam sebuah interaksi. Sebagai misal, jika dalam sebuah kelompok kerja kelas Pragmatik, terdapat seorang mahasiswa yang kepakaran Pragmatiknya sangat lebih bagus dibandingkan mahasiswa yang lain, maka mahasiswa ini memiliki kekuasaan kepakaran atas teman-temannya. Dengan demikian, maka dia akan bisa bertindak tutur secara langsung kepada mereka.

## Kedekatan Sosial

Jarak sosial antar para pelibat dalam sebuah interaksi akan mengarahkan mereka untuk berperilaku langsung atau tidak langsung. Kepada orang yang benar-benar asing (totally stranger), tentu saja kita tidak akan bisa memerintah dia secara langsung; sebuah strategi yang sifatnya sirkular akan dilakukan untuk mencapai tujuan pragmatis ini. Jarak sosial tersebut bisa disebabkan oleh faktor kekerabatan, pertemanan, usia, ekonomi, dan sebagainya. Dengan demikian, semakin jauh jarak sosial kita dengan orang lain, maka akan semakin tidak langsung strategi bertindak tutur yang digunakan—dan semakin dekat jarak sosial itu akan semakin langsung strateginya.

## Bobot Beban

Ketika seorang dalam sebuah interaksi itu membebani mitra tutur, maka bobot beban itu akan mengarahkannya untuk berlaku langsung atau tidak langsung. Istilah beban dalam hal ini dapat berbentuk jasa atau tindakan yang dikehendaki untuk dilakukan oleh mitra tutur untuk kepentingan orang pertama, atau dapat berupa barang yang diinginkan dari mitra tutur untuk kepentingan dia. Secara umum, semakin berat bobot yang akan dibebankan kepada mitra tutur, maka sekamin tak langsung sifat strategi yang digunakan untuk bertutur—sebaliknya, semakin ringan bebannya akan semakin besar kemungkinan seorang penutur untuk bersikap langsung. Sekali lagi, konteks yang melatari terjadinya sebuah interaksi itu turut andil untuk membuat sebuah beban itu berbobot berat atau ringan bagi seorang mitra tutur.

Seorang dosen yang menginginkan sebuah meja tambahan untuk presentasi kelompok di ruang kelasnya akan melihat siapa yang akan menjadi sasaran direksi untuk perintah mengambil meja tersebut. Jika kelasnya hanya terdiri dari para mahasiswi, dan meja yang dibutuhkan itu berada jauh dari ruang kelasnya, maka *jasa pengambilan meja* itu akan menjadi berbobot lebih berat jika dibandingkan jika di kelas tersebut banyak juga mahasiswa laki-lakinya. Kondisi yang akan cenderung membuat pak dosen itu mengeksekusi perintah mengambil meja tersebut secara tidak langsung, misalnya dengan kalimat pertanyaan “Bisakah beberapa dari anda mengambilkan meja untuk tambahan presentasi kelompok?” atau dalam bentuk kalimat pernyataan, “ Wah kita butuh sebuah meja lagi ini kayaknya”. Sebaliknya, kondisi kedua akan memungkinkan dia memberikan perintah secara langsung, misalnya, “Mas, cari teman carikan satu meja lagi ya.”, dan sebagainya.

Pada kasus lain beratnya bobot sebuah beban itu juga dipengaruhi oleh harga dari sebuah benda, atau besarnya nilai materi dari sebuah benda yang hendak dibebankan kepada mitra tutur. Meminjam uang seratus ribu akan lebih mungkin dilakukan secara langsung jika dibandingkan dengan meminjam uang sebesar seratus juta; meminjam ballpoint kepada teman semeja akan bisa dilakukan secara langsung, namun meminjam mobil mahal yang dia punyai akan memerlukan strategi pragmatis yang sifatnya sirkuler atau tak langsung.