# BAGIAN SEMBILAN

# JADILAH ORANG SANTUN LAGI

Untuk menjadi santun memang memerlukan keterampilan olah bahasa yang piawai. Semakin piawai seorang penutur dalam olah kasantunan, akan semakin mudah dia mencapai tujuan pragmatis dari sebuah interaksi. Keterampilan tersebut berarti memerlukan resources atau perbendaharaan strategi yang beragam. Jika bagian sebelumnya dari buku ini menyajikan strategi olah kesantunan yang bersifat lugas dan yang berkaitan dengan muka positif, bab ini akan fokus pada strategi jenis lain, yaitu yang berkaitan dengan muka negatif dan yang bersifat tersirat.

Selain hasrat untuk mendapatkan approval atau pengakuan dari lawan bicara, seseorang itu juga memiliki kehendak untuk tidak dibebani oleh pihak lain dalam sebuah interaksi. Makna dibebani ini bermakna mengurangi atau menghalangi kebebasan dia sebagai insan sosial. Dengan kata lain, setiap manusia itu mempunyai keinginan untuk bebas dari segala beban dalam wujud beban materi maupun beban jasa yang diberikan oleh orang lain dalam interaksi sehari-hari. Setiap orang dalam kondisi normal itu tidak akan suka disuruh-suruh, ditanya-tanya, dinasehati, diberi instruksi, diinterogasi, dan sebagainya—karena hal itu membuat dia mendapatkan beban dari orang lain. Oleh karena itu, dalam sebuah interaksi seseorang cenderung tidak suka kepada pihak lain yang memerintah atau menyuruhnya—bagi dia pemberi perintah itu sudah melanggar wilayah muka dia, melanggar intergritas dia sebagai seseorang dengan segala kapasitasnya, dan karenanya dia sudah tidak perhatian dengan muka negatif dia. Pemberi perintah bisa menjadi orang yang kurang atau tidak santun secara muka negatif.

Karena kesantunan muka negatif itu berkaitan dengan keinginan bebas beban seseorang, maka jenis tuturan yang paling berkaitan dengan strategi ini adalah tuturan yang sifatnya direktif, yaitu tuturan yang membuat orang kedua melakukan atau tidak melakukan suatu hal untuk orang pertama. Adapun, strategi untuk kesantunan muka negatif oleh Brown dan Levinson (1987) disajikan ke dalam 10 bentuk sebagai berikut.

1. Strategi tak langsung (*indirect*)

Membuat orang kedua melakukan suatu tindakan untuk orang pertama secara lugas dan langsung itu memerlukan beberapa prasyarat, di antaranya adalah bahwa orang pertama harus memiliki kekuasaan yang besar atas orang kedua, atau interaksi terjadi dalam situasi kegawatdaruratan. Meskipun dua syarat ini terpenuhi, misalnya seorang ibu dengan kekuasaan legitimasinya memerintah anak perempuannya, atau seorang penutur menyuruh seseorang yang lain dalam sebuah peristiwa kebakaran, tetap saja orang kedua itu sering merasa tidak senang atau tidak nyaman karena dia mendapatkan beban dalam interaksi itu. Oleh karena itu penutur yang menangkap situasi seperti itu harus cekatan untuk mengolah strategi agar apa yang dia bebankan kepada orang kedua itu akan terasa lebih ringan, yang salah satunya adalah dengan cara mengeksekusi tuturan yang sifatnya tidak langsung (indirect).

Strategi sangat mudah dan sangat efektif diterapkan untuk tuturan perintah dan larangan. Apabila sebuah perintah itu secara gramatika dikonstruksi dalam bentuk imperatif, dan larangan adalah dalam bentuk imperatif negatif, maka sebuah tuturan dalam bentuk deklaratif bisa digunakan untuk makna ilokusi *memerintah* atau *melarang* ini meskipun kemasannya adalah tuturan berjenis lain, misalnya menjadi tuturan asertif berjenis *memberitahu*. Beberapa contoh di bawah ini memberikan gambaran yang lebih rinci.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | ***Percakapan terjadi antara seorang ibu dan anak-anaknya yang akan keluar untuk merayakan malam pergantian tahun.*** | | |
|  | Ibu | : | *“Malam ini kalian tinggal di rumah saja. Nemenin Ibu.”* |
|  | Anak-anak | : | *“yaa.. ibu…kami kan mau merayakan malem tahun baru”* |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | ***Percakapan terjadi antara seorang ibu dan anak-anaknya yang akan keluar untuk merayakan malam pergantian tahun.*** | | |
|  | Ibu | : | *“Malam ini jangan keluar ya! Temenin Ibu.”* |
|  | Anak-anak | : | *“yaa.. ibu…kami kan mau merayakan malem tahun baru”* |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | ***Percakapan terjadi antara seorang ibu dan anak-anaknya yang akan keluar untuk merayakan malam pergantian tahun.*** | | |
|  | Ibu | : | *“Ibu seneng banget kalau anak-anak ibu ngumpul semua di rumah di malam tahun baru. Rumah jadi hangat.”* |
|  | Anak-anak | : | *“yaa.. ibu…kami kan mau merayakan malem tahun baru”* |

Tiga percakapan di atas dapat dibandingkan untuk melihat bagaimana olah kesantunan muka negatif itu dilakukan. Dialog pertama dan kedua menyajikan strategi yang sifatnya langsung dan lugas. Ibu memerintah dan melarang anaknya secara lugas dan langsung. Sementara itu, dialog 3 adalah strategi tak langsung yang digunakan ibu untuk mendapatkan tujuan pragmatis yang sama dengan yang ada dalam dua dialog sebelumnya. Dengan kata lain dalam dialog pertama ibu melarang anak-anaknya secara langsung dengan tuturan direktif melarang dan dia menyuruh langsung dalam percakapan 2. Kedua tuturan langsung ini dapat digantikan oleh tuturan Ibu di dialog 3 ketika dia ingin melakukan strategi kesantunan muka negatif yang tidak langsung, dan jenis tuturannya berubah dari perintah dan larangan menjadi memberitahu. Dengan kata lain, tuturan memberitahu ini dapat digunakan sebagai bentuk tidak langsung dari tindak ilokusi memerintah atapun melarang.

1. Bertanya

Cara lain yang dapat digunakan untuk mengurangi beban yang akan diberikan kepada lawan bicara adalah menggunakan pertanyaan. Dengan pertanyaan ini sebenarnya seorang penutur itu memberikan kesempatan atau pilihan kepada orang kedua untuk menerima (sehingga melaksanakan) beban yang disodorkan kepadanya ataukan menolak beban tersebut. Sebagai misal, potongan percakapan di bawah ini bisa memberikan gambaran yang lebih rinci.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | ***Percakapan terjadi di rapat sekolah, antara kepala sekolah dan para guru.*** | | |
|  | Kepala Sekolah | : | *“Apakah bapak ibu tahu kapan penyerahan nilai semester ini?”* |
|  | Guru-guru | : | *“30 desember pak”* |
|  | Kepala Sekolah | : | *“Terima kasih. Kami tunggu”* |

Pertanyaan yang dilontarkan oleh kepala sekolah kepada para guru dalam percakapan di atas sebenarnya adalah kemasan untuk sebuah perintah mengumpulkan nilai semester bagi para guru. Dengan cara ini , kepala sekolah mampu mengurangi beban yang hendak dia berikan kepada mereka, dengan kata lain muka negatif para guru itu tidak langsung terkena hantaman beban perintah yang diberikan oleh kepala sekolah.

1. Bersikap pesimis

Seorang yang merasa pesimis (atau pura-pura pesimis) terhadap sebuah kondisi biasanya mampu *menantang* pihak lain untuk menetralkannya. Padahal tindakan menetralkan itu sebenarnya adalah tindakan yang dikehendaki untuk terjadi oleh pihak yang pesimis tadi. Dengan demikian, apabila seorang penutur itu mampu mendirek pihak lain dengan strategi ini, maka dia sudah mencapai tujuan pragmatis yang diharapkan dari interaksi yang dia bangun dengan pihak lain itu—tindakan yang dikehendaki terjadi dan pihak lain tidak merasa dibebani. Hal in disebabkan oleh kepiawaian penutur itu dalam melihat kesopanan muka negatif dari lawan bicara. Dialog di bawah ini bisa memberikan gambaran yang lebih jelas.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | ***Percakapan terjadi dalam sebuah rapat sebuah program studi antara ketua program studi dan para dosen*** | | |
|  | Ketua Prodi | : | *“Dengan pengumuman yang mendadak ini kami yakin bapak ibu akan sangat kerepotan dan kesulitan untuk mengumpulkan proposal penelitian dalam waktu dua hari ke depan. Namun apabila bapak ibu bisa menyelesaikannya, pengelola sangat berterima kasih.* |
|  | Para dosen | : | *“ya pak kita perlu mencoba dulu. Insya Allah bisa selesai…”* |

1. Meminimalkan beban

Semakin berat beban yang hendak dikenakan kepada pihak lain akan semakin *terinjak* muka negatif beliau. Penutur yang memahami kondisi akan berusaha mencari cara mengurangi bobot beban itu, yang salah satu caranya adalah dengan olah pemilihan kosa kata. Setiap bahasa akan menyediakan beberapa kosa kata yang bermakna sama namun memiliki kesan yang berbeda berkaitan dengan beban ini. Sebagai misal, dalam bahasa Jawa ada kata nggawa dan kata nyangking. Dua kata ini sama-sama berarti membawa, namun kata kedua digunakan untuk membawa barang dengan bobot ringan. Seorang ibu yang mendirek anaknya dengan perintah: “*Mengko mulih kuliah, mampir ke Budhe, ibu digawake vacuum cleaner ya*” **Nanti pulang kuliah mampir ke rumah Bibi, ibu dibawakan vacuum cleaner ya,** akan menimpakan beban yang terasa lebih berat dibandingkan misalnya dia mengatakan “*Mengko mulih kuliah, mampir ke Budhe, ibu* ***dicangkingke*** *vacuum cleaner ya*” **Nanti pulang kuliah mampir ke rumah Bibi, ibu *dijinjingkan* vacuum cleaner ya.** Dengan memilih kata nyangking, si ibu ini mampu mengurangi bobot beban yang diberikan kepada anaknya, dan kemungkinan besar yang terjadi adalah bahwa si anak akan menerima perintah yang kedua ini dengan lebih nyaman dibandingkan dengan yang pertama. Yang perlu dicatat adalah bahwa olah pragmatik itu sangat berkait dengan budaya. Kasus *nggawa* dan *nyangking* ini akan bisa efektif jika dilakukan dalam interaksi dalam bahasa Jawa. Bisa jadi ketika interaksi itu terjadi dalam bahasa Indonesia penggunaan kata *dijinjingkan* yang menggantikan kata *dibawakan* belum tentu bisa berterima. Kasus serupa dapat dilihat dalam dialog di bawah ini.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | ***Percakapan terjadi dalam sebuah rapat sebuah program studi antara ketua program studi dan para dosen*** | | |
|  | Ketua Prodi | : | *Sebelum berlibur akhir tahun, silakan bapak ibu* ***menitipkan*** *nilai di bagian computer fakultas.* |
|  | Para dosen | : | *“ya… siap”* |

Seperti kasus sebelumnya, strategi mengurangi beban dalam dialog di atas dilakukan dengan memilih kosa kata *menitipkan* daripada *mengumpulkan*. Pemilihan ini secara efektif mampu mengurangi kesan berat dari beban yang hendak diberikan kepada pihak lain.

1. Memberikan penghormatan

Mendudukan pihak lain pada posisi yang pantas mendapatkan penghormatan juga bisa dilakukan untuk mengurangi bobot beban yang akan diberikan kepada beliau. Jamak yang terjadi dalam interaksi sehari-hari dalam budaya kita, penghormatan itu diberikan sebelum sebuah tuturan direktif itu diarahkan kepada dia, seperti yang terlihat dalam dialog di bawah ini.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | ***Percakapan terjadi dalam sebuah rapat sebuah program studi antara ketua program studi dan para dosen*** | | |
|  | Ketua Prodi | : | *“Dengan segala hormat, kami memohon bapak ibu segera mengumpulkan nilai selambatnya tanggal 30 desember.”* |
|  | Para dosen | : | *“ya…ya…”* |

1. Meminta maaf

Selain memberikan penghormatan sebelum memberikan beban, meminta maaf sebelum pemberian beban juga mempunyai efek yang sama dalam meminimalkan bobot beban tersebut kepada orang kedua. Kalau penghormatan itu terfokus pada posisi orang kedua sebagai orang yang dipentingkan, maka permintaan maaf itu lebih difokuskan kepada orang pertama sebagai pihak yang melakukan kesalahan—sehingga terkesan merendahkan diri. Untuk budaya Jawa strategi ini terbukti efektif dalam membuat orang kedua melakukan tindakan yang dibebankan kepadanya tanpa merasa terinjak muka negatifnya. Contoh kasus ini dapat dilihat dalam dialog di bawah ini.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | ***Percakapan terjadi dalam sebuah rapat sebuah program studi antara ketua program studi dan para dosen*** | | |
|  | Ketua Prodi | : | *“Dengan permohonan maaf yang mendalam, kami mengharap bapak ibu segera mengumpulkan nilai selambatnya tanggal 30 desember* |
|  | Para dosen | : | *“ya…”* |

1. Impersonalisasi bagi Penutur dan Petutur

Ada dua jenis partisipan dalam gramatika, yaitu partisipan yang bersifat spesifik dan yang bersifat generik. Ketika jenis yang pertama itu dipilih untuk berinteraksi, maka efek kepada bobot beban dalam sebuah tuturan direktif itu akan lebih terasa dibandingkan apabila yang digunakan adalah jenis yang kedua. Tuturan yang diucapkan oleh ketua program studi kepada para dosen di bawah ini bisa dibandingkan untuk mendapatkan gambaran yang lebih jelas.

1. *“Saya harap bapak ibu segera mengumpulkan nilai selambatnya akhir bulan.”*
2. *“Nilai dikumpulkan selambatnya akhir bulan”*

Untuk tujuan interaksi yang sama—yaitu para dosen mengumpulkan nilai selambatnya akhir bulan—tuturan (a) akan terasa lebih berat bagi mereka. Hal ini disebabkan oleh kenyataan bahwa setiap orang itu memiliki integritas yang tidak mau diinjak oleh orang lain. Penggunaan saya dan bapak ibu menunjuk dengan jelas siapa mengatur siapa, siapa punya kuasa atas siapa. Kondisi ini secara psikologis akan lebih mempengaruhi penerimaan perintah itu bagi para dosen. Sebaliknya, tuturan (b) tidak menunjukkan partisipan secara spesifik, sehingga bersifat impersonalisasi, dan cara ini sangat mungkin untuk bisa membuat para dosen itu menerima perintah dengan lebih nyaman.

1. Menyatakan Tuturan yang Berpotensi Mengancam Muka sebagai Aturan Umum

Untuk sebuah tuturan yang diperkirakan sangat mengancam muka dapat direkayasa sebagai sebuah aturan yang berlaku untuk siapapun tanpa terkecuali. Langkah ini juga mampu membuat pihak kedua yang menerima tuturan tersebut dapat menerima dengan lebih nyaman. Sebagai misal pengumuman yang berbunyi: “*Setiap motor yang parkir tidak pada tempatnya akan digembos”* adalah sebuah ancaman. Dan tuturan ini sangat berpotensi untuk mengancam muka pihak lain. Namun demikian, rekayasa pengumuman ini mampu menurunkan tingkat ancaman muka bagi setiap pembacanya, karena tuturan ini direkayasa sebagai aturan yang berlaku umum.

1. Menyatakan dalam Bentuk Nominalisasi

Langkah lain dengan olah kosa kata adalah bentuk nominalisasi. Kata mengumpulkan membutuhkan subjek, dan subjek itu biasanya adalah orang kedua untuk sebuah tuturan perintah. Oleh karena itu, upaya menurunkan beban ancaman muka itu dari tuturan “Bapak ibu dimohon mengumpulkan nilai selambatnya akhir bulan” dapat dilakukan dengan mengubah kata mengumpulkan menjadi pengumpulan sehingga berbunyi, “Bapak ibu pengumpulan nilai selambatnya akhir bulan”. Kata yang kedua ini tidak memerlukan subjek karena dia sendiri sudah mengambil posisi itu, karenanya pengambilan posisi subjek ini membuat perintah yang dieksekusi menjadi bersifat tidak langsung dan tidak secara lugas mengenai orang kedua sebagai pihak yang ditarget oleh tuturan direktif itu karena dalam pengumuman kedua, *Bapak ibu* menjadi bentuk vokatif.

1. Bersifat Lugas tapi Tidak Diarahkan ke Orang Kedua

Strategi ini tidak begitu jelas, karena bentuknya sering tumpang tindih dengan strategi lain. Ketika seorang penutur hendak mendirek orang kedua tetapi dilewatkan kepada orang ketiga yang tidak hadir dalam interaksi, maka cara ini bisa membuat orang kedua menangkap maksud tersebut dengan nyaman.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | ***Percakapan terjadi dalam sebuah rapat sebuah program studi antara ketua program studi dan salah satu dosen yang biasa terlambar mengumpulkan nilai.*** | | |
|  | Ketua Prodi | : | *“Ya khan pak. Kalau para dosen ingat tugasnya ya harus ingat kalau nilai dikumpulkan akhir bulan.”* |
|  | Dosen | : | *“ya…ya…”* |

Karena orang kedua itu tercatat sebagai dosen *mbeleri* yang selalu terlambat dalam pengumpulan nilai, maka strategi yang dilakukan Ketua Prodi dalam dialog di atas adalah cara menembak beliau melalui orang ketiga, yaitu para dosen yang lain. Tuturan lugas reminding itu diarahkan bukan kepada orang kedua (meskipun sebenarnya dia adalah sasaran tembak yang sebenarnya, dan kemungkinan besar dia tahun kalau dia adalah sasaran tembak dari tuturan mengingatkan itu). Dengan tidak *mendatangi* orang kedua dalam tuturannya tersebut, Ketua Prodi bisa menurunkan beban ancaman muka kepada orang kedua.

# Bersikap Tak Lugas

Sementara itu, super strategi kesantunan juga dapat dilakukan oleh siapapun yang terlibat dalam sebuah interaksi dengan cara bersikap tak lugas atau tersirat. Banyak faktor yang membuat seorang penutur itu harus memilih cara ini, misalnya karena tingkat kekuasaan yang dimiliki lawan bicara, ketidaknyamanan psikologis manakala sebuah hal itu harus disampaikan dengan tiga jenis strategi kesantunan yang lain, dan lain sebagainya. Yang jelas, dengan strategi tak lugas ini seorang penutur itu sangat mempertimbangkan muka lawan bicara dan juga muka dia sendiri.

Banyak jenis strategi yang bersifat tak lugas, namun dalam bagian ini akan kita bahas dan contohkan beberapa saja yang dipertimbangkan punya potensi untuk sering digunakan dalam interaksi sehari-hari dalam budaya kita. Salah satu cara yang sering digunakan adalah dengan memberikan petunjuk kepada lawan bicara tentang sesuatu hal yang diiinginkan oleh seorang penutur. Sebagai misal, seorang anak yang mengatakan “Yah… ingat nggak? Ini tanggal 29 Januari khan?” berusaha mendapatkan sesuatu dari ayahnya dengan cara memberikan petunjuk berupa tanggal pengingat. Tentu saja pentunjuk yang diberikan tersebut sudah diperkirakan akan dipahami oleh si ayah. Oleh karena itu, kalau konteks dan frekwensi dua pelibat tersebut nyambung, maka dapat dipastikan si ayah akan dapat menangkap maksud dan kehendak si anak melalui petunjuk yang diberikan, misalnya hadiah ulang tahunnya.

Menganggap sesuatu sebelum berinterakasi juga dapat dilakukan untuk strategi kesantunan ini. Sebagai misal dengan menganggap bahwa orang yang berasal dari Solo itu pasti pinter berbahasa Jawa maka tuturan berikut dapat dilontarkan oleh seseorang dalam mendirek lawan bicara yang berasal dari kota itu. *“Sudah kita putuskan yang maju pidato bahasa Jawa yang rumahnya Solo saja ya..”*  Atau dalam kasus lain, ketika hendak sholat berjamaah maghrib pemilihan siapa yang jadi imam ditentukan dari namanya: “Dah mas Jaffar yang jadi imam” dengan praanggapan bahwa nama Jaffar tersebut akan merepresentasikan kualitas beragama yang bersangkutan.

Dalam kasus lain, seseorang yang karena kejengkelannya memilih strategi menuturkan sesuatu yang sifatnya kontradiktif—yang dituturkan itu berlawanan dengan yang dikehendaki, dan jika lawan bicara itu share background knowledge dengannya, maka maksud sebenarnya yang dikehendaki oleh seorang penutur itu akan tertangkap dengan mudah. Sebagai misal, ketika seorang ibu melihat anak perempuannya melakukan tindakan merusak dan itu dilakukan berulang-ulang meskipun sudah diingatkan olehnya, maka seorang ibu bisa mengatakan “*ya sudah terusin ..saja…..ayo terusin….. cantik kok……*” Jika si anak memahami konteks pragmatik dari interaksi yang terjadi, maka tuturan perintah ini akan dia tangkap sebagai sebuah larangan.

Cara lain untuk melakukan strategi kesantunan tak lugas ini adalah dengan menyindir atau bicara nyinyir. Sekali siapapun yang terlibat dalam sebuah interaksi atau tidak terlibat di dalamnya namun memiliki background knowledge yang sama dengan para pelibat akan menangkap maksud sebenarnya dari tuturan yang bersifat sindirian atau yang bernada nyinyir itu. Tuturan “Mbok lihat bajumu itu lho mas, kancingnya sudah gak mau ditutup gitu lho” yang diucapkan oleh seorang ibu kepada anak lakinya yang mau nambah makan, padahal sebelumnya sudah menghabiskan porsi yang lumayan banyak itu merupakan sindiran kepada si anak. Jika dia memiliki background knowledge yang sama dengan ibunya, maka tuturan itu tersebut akan dia tangkap sebagai sebuah larangan.

Bagi masyarakat tutur yang memiliki banyak metafora atau majas jenis lain, maka seringkali mereka menggunakan majas-majas ini untuk strategi kesantunan tak lugas. Sebagai misal, oragn Padang sering menggunakan pantun dan orang Jawa menggunakan sanepan, wangsalan, parikan dan sebagainya. sebagai misal, seorang sopir yang disuruh pinjam mobil ke pak RT karena mobil majikannya sedang bermasalah mengatakan dalam bahasa Jawa “Wah mas yen kula sing dikengken ngampil mobil ke Pak RT, nggih kula **merek fotokopi** no.” **Wah mas kalau saya yang disuruh pinjem mobil ke Pak RT, ya saya merek fotokopi dong.** Tuturan ini menggunakan sebuah bentuk majas dalam bahasa Jawa yang disebut sanepan. Untuk menangkap makna tuturan ini kita harus tahu dulu bahwa ada salah satu merek fotokopi yang disebut RICOH. Dan penyebutan merek ini sebunyi dengan kata RIKUH, sehingga dengan memilih itu sebenarnya si sopir itu menolak perintah majikannya secara tak lugas.

Seperti halnya strategi yang bersifat kontradiktif, bersifat ambigu itu juga dapat dilakukan manakala seorang penutur itu dalam kondisi jengkel. Sebagai misal, ketika seorang anak perempuan minta ijin ibunya untuk berkemah selama seminggu di puncak gunung, maka ibunya bersikeras melarangnya. Setelah dengan berbagai cara dan alasan si anak mendebat keputusan sang ibu dan hal itu membuat beliau jengkel, maka beliau kemudian mengatakan “*terserah nduk*”. Tentu saja tuturan ini bersifat ambigu antara sebuah *perintah* atau *larangan*—namun apabila si anak itu satu frekwensi pragmatis dengan sang ibu, maka tuturan itu akan tertangkap sebagai *larangan* yang dikemas secara tak lugas.

# Olah Strategi Kesantunan

Beberapa jenis strategi kesantunan yang sudah dijabarkan di atas dapat digunakan secara mandiri ataupun secara kombinasi antar jenis strategi. Banyak faktor yang membuat seorang penutu itu harus memilih menggunakan salah satu atau salah dua atau lebih dari dua strategi di dalam interaksi mereka. Sebagai misal, sebuah tuturan “Sayang, kalau gak capek ibu dibeliin martabak ya” yang dieksekusi oleh seorang ibu kepada anaknya ini terlihat menggunakan dua jenis kesantunan, yaitu kesantunan muka positif dari penyebutan *Sayangi* sebagai in-group marker, dan kesantunan muka negatif dari perkataan kalau gak capek ibu dibeliin martabak ya” sebagai sub strategi memberikan pilihan bagi petutur. Sementara itu, tuturan “Sayang, beliin ibu martabak dong” menggunakan kombinasi kesantunan muka positif dan kesantunan lugas, dan tuturan “Sayang, dingin-dingin gini enaknya kok makan martabak ya” adalah kombinasi antara kesantunan muka positif dan kesantunan tak lugas. Dengan demikian, jika kesantunan itu digunakan secara lintas strategi, maka bentuk kombinasi itu akan cenderung terjadi antar jenis kesantunan dan bukan antar sub strategi dalam sebuah jenis kesantuan.

Untuk memberikan gambaran beberapa tuturan di bawah ini bisa digunakan untuk mengidentifikasi jenis strategi kesantunan apa yang digunakan. (jawaban dilampirkan di halaman akhir buku ini)

1. Umpama ibu menyerahkan laporan akhir minggu gimana?
2. Kumpulkan laporan akhir minggu ini!
3. Semakin cepat terkumpul laporannya akan semakin baik.
4. Cantik, tolong laporannya akhir minggu ya.
5. Fakultas meminta laporan akhir minggu.
6. Pengumpulan laporan ditinggu akhir minggu.
7. Apakah bapak ibu bisa mengumpulkan laporan akhir minggu?
8. Saya sangat mengapresiasi untuk pengumpulan laporan yang tepat waktu.