

BAB 2

KAJIAN TEORI

2.1 Pragmatik

Pragmatik adalah ilmu tentang hubungan antara bentuk linguistik dengan pemakai bentuk itu. Dapat juga dikatakan bahwa pragmatik adalah ilmu yang mempelajari tentang bagaimana pendengar atau pembaca memaknai suatu hal yang dituturkan oleh penutur. Dalam pragmatik dibahas penafsiran makna dalam suatu konteks. Pragmatik juga membahas tentang jarak keakraban yang dapat dijadikan asumsi seberapa dekat keakraban antara penutur dan mitra tutur.

Yule (dalam Nurgiyantoro, 2017: 26) mengatakan, pragmatik adalah sebuah bidang keilmuan di ranah kebahasaan yang mempelajari makna suatu penuturan yang melibatkan konteks, memahami makna penuturan lebih dari yang dituturkan, atau makna lain dari makna kata-kata yang dituturkan.

2.2 Tindak Tutur

Menurut Yule (1996: 83), suatu tuturan mengandung 3 tindak yang saling berhubungan. Pertama, tindak lokusi yang merupakan tindak dasar tuturan, yaitu tindak mengungkapkan sesuatu yang bermakna, atau lebih jelasnya tindak lokusi adalah tindak mengatakan sesuatu. Kedua, tindak ilokusi yang merupakan tujuan

dari tuturan yang diungkapkan. Tuturan diungkapkan oleh penutur karena adanya suatu tujuan atau niat yang sudah dipikirkan untuk mencapai sesuatu. Lebih jelasnya, tindak ilokusi adalah maksud atau niat penutur. Ketiga, tindak perlokusi yang merupakan akibat atau efek atau dampak dari tuturan lokusi yang mengandung ilokusi. Tindak perlokusi ini lebih bersifat alami dan memberikan efek pada mitra tutur, baik secara psikis maupun fisik.

Supaya mitra tutur mengetahui maksud atau tindak ilokusi sebenarnya yang dilakukan oleh penutur, Yule (1996: 92) mengklasifikasikan 5 jenis fungsi yang ditunjukkan oleh tindak tutur, yaitu:

1. *Declarations* ‘Deklarasi’

Deklarasi adalah tindak tutur yang mengakibatkan adanya kesesuaian antara isi dari tuturan penutur dengan realitas. Penutur dalam hal ini harus memiliki peran khusus pada keadaan khusus untuk bisa melakukan tindak tutur deklaras. Tindak tutur ini dimaksudkan penuturnya untuk menciptakan hal yang baru, misalnya adalah tuturan yang mengandung pemecatan, pembaptisan, pengunduran diri, pemberian nama, penjatuhan hukuman, pengucilan atau pembuangan, pengesahan, pemutusan, pembatalan, pelarangan, pengizinan, pengabulan, pengangkatan, penggolongan, pengampunan, dan sejenisnya.

Berikut contoh deklaras yang menyatakan pengabulan.

(2.1)

ミラー : あのう、来月 7 日から 10 日ほど休みを取らせていただけませんか。

課長 : 10 日間ですか。

ミラー : 実はアメリカの友達が結婚するんです。

課長 : そうですね。えーと、来月は 20 日に営業会議がありますが、それまでに帰れますね。

ミラー : はい。

課長 : じゃ、かまいませんよ。楽しんで来てください。

(*Minna no Nihongo Shokyuu II*, 2013: 189)

Miller : ‘Maaf, bolehkah saya mengambil cuti bulan depan sekitar 10 hari dari tanggal 7’

Atasan : ‘Selama 10 hari?’

Miller : ‘Sebenarnya, teman saya yang di Amerika akan menikah’.

Atasan : ‘Begitu. Hm, sebisa mungkin kembali sebelum tanggal 20 karena bulan depan di tanggal tersebut akan ada rapat bisnis’.

Miller : ‘Baik’.

Atasan : ‘Kalau begitu, saya izinkan. Silakan bersenang-senang’.

Tuturan yang digarisbawahi pada data (2.1) termasuk ke dalam jenis tindak tutur deklarasi pengabulan karena penutur mengabulkan permintaan Miller untuk mengambil cuti kerja.

2. *Representatives* ‘Representatif’

Representatif adalah tindak tutur yang berfungsi memberitahu orang-orang mengenai sesuatu. Tindak tutur ini mencakup pernyataan sebuah fakta, penjelasan, penegasan dan penarikan kesimpulan.

Berikut contoh representatif yang menyatakan penjelasan.

(2.2)

カリナ : あのう、そちらまでどうやって行きますか？

図書館の人 : 本田駅から12番のバスに乗って、図書館前で降りてください。3つ目です。

(*Minna no Nihongo Shokyuu I*, 2012: 197)

Karina : ‘Maaf, bagaimana cara pergi ke perpustakaan?’

Resepsionis : ‘Silakan Anda naik bus nomor 12 dari stasiun Honda, lalu turunlah di depan perpustakaan. Turunnya di yang ke-3’.

Tuturan yang digarisbawahi pada data (2.2) termasuk ke dalam jenis tindak tutur representatif penjelasan karena penutur memberikan penjelasan kepada Karina bagaimana caranya ke perpustakaan.

3. Expressives ‘Ekspresif’

Ekspresif adalah tindak tutur yang mengungkapkan atau mengutarakan perasaan yang dirasakan oleh penutur. Misalnya, kalimat yang mengandung tuturan terima kasih, pujian, kritikan, keluhan, penyalahan, ucapan selamat, penyanjungan, permintaan maaf, ucapan belasungkawa, pengecaman, dan lain sebagainya.

Berikut contoh ekspresif yang menyatakan terima kasih.

(2.3)

カリナ : ワンさん、日曜日引っ越しですね。手伝いに行きましょうか。

ワン : ありがとうございます。じゃ、すみませんが、9時ごろお願いします。

(*Minna no Nihongo Shokyuu I*, 2012: 205)

Karina : ‘Pak Wang, Anda akan pindahan pada hari Minggu ya. Bagaimana kalau saya bantu?’

Wang : ‘Terima kasih. Kalau begitu, maaf, tolong datang sekitar pukul 9’.

Tuturan yang digarisbawahi pada data (2.3) termasuk ke dalam jenis tindak tutur ekspresif terima kasih karena penutur berterima kasih atas tawaran Karina untuk membantu penutur beres-beres pindahan.

4. Directives ‘Direktif’

Direktif adalah tindak tutur yang bertujuan menghasilkan suatu efek berupa tindakan yang dilakukan oleh mitra tuturnya. Misalnya adalah tuturan memesan, memerintah, memohon, menuntut, meminta, memberi nasihat dan lain sebagainya.

Berikut contoh direktif yang menyatakan mengajak.

(2.4)

木村 : 東京へ行っても、大阪のことを忘れないでくださいね。

ミラー : もちろん。皆さん、暇があったら、ぜひ東京へ遊びに来て
ください。

(*Minna no Nihongo Shokyuu I*, 2012: 213)

Kimura : ‘Meskipun Anda pergi ke Tokyo, tolong jangan melupakan tentang Osaka ya’.

Miller : ‘Tentu. Teman-teman, kalau ada waktu senggang, silakan datang main ke Tokyo’.

Tuturan yang digarisbawahi pada data (2.4) termasuk ke dalam jenis tindak tutur direktif menyuruh karena penutur mengajak mitra tutur untuk bermain ke tempat penutur yang berada di Tokyo.

5. *Commissives* ‘Komisif’

Komisif adalah tindak tutur yang mengikat penuturnya untuk melaksanakan apa yang disebutkan dalam tuturannya. Misalnya adalah tuturan berjanji, mengancam, pernyataan kesanggupan, menawarkan, dan lain sebagainya.

Berikut contoh komisif yang menyatakan menawarkan

(2.5)

ワン : そうですね。この部屋、今日見ることができますか。

不動産屋 : ええ。今から行きましょうか。

(*Minna no Nihongo Shokyuu I*, 2012: 187)

Wang : ‘Begitu. Ruangan ini, bisa dilihat hari ini?’

Agen : ‘Ya. Bagaimana kalau kita melihatnya sekarang?’

Tuturan yang digarisbawahi pada data (2.5) termasuk ke dalam jenis tindak tutur komisif menawarkan karena penutur menawarkan kepada Wang untuk melihat ruangan yang ingin dilihat oleh Wang saat itu juga.

Kemudian, selain melihat dari fungsi tindak tutur, dalam memahami suatu interaksi juga perlu melihat faktor seperti jarak, kedekatan sosial, dan FTA. FTA adalah (*Face Threatening Acts*) atau yang berarti tindakan mengancam muka. Penutur akan sebisa mungkin untuk tidak melakukan FTA dengan menggunakan kesantunan pada tuturannya.

2.3 Muka dan Kesantunan

Muka dalam FTA bukan berarti muka secara fisik, namun diumpamakan sebagai harga diri dan jati diri seseorang di hadapan publik. Istilah FTA muncul karena kesantunan merupakan strategi pribadi peserta tutur untuk menunjukkan jati diri kepada publik. Selain itu, kesantunan digunakan juga untuk mengurangi konflik dan menunjukkan rasa hormat kepada mitra tutur. Dengan kata lain, kesantunan adalah cara untuk menyelamatkan *muka* (harga diri).

Dalam menyelamatkan muka, penutur menggunakan beragam strategi kesantunan yang ada. Brown dan Levinson (1987: 60) menjelaskan 5 strategi untuk menyelamatkan muka, seperti berikut ini. Brown dan Levinson dalam penjelasannya menggunakan istilah S (*speaker*) untuk penutur dan H (*hearer*) untuk mitra tutur.



Gambar bagan strategi kesantunan menurut Brown dan Levinson

1. *Bald on Record* 'Tanpa Basa-Basi'

Pada strategi ini, penutur melakukan tindak tutur tanpa basa-basi. Percakapan lebih alami karena penutur berkata apa adanya. Penutur lebih ingin berterus terang daripada memikirkan kesan positif dari mitra tutur. Namun, keadaan saat terjadinya tuturan juga dapat mempengaruhi penggunaan strategi ini. Hal ini dapat membawa

dampak positif ketika situasi benar-benar darurat. Berikut contoh strategi *bald on record*.

(2.6)

ワン : そうですね。この部屋、今日見ることができますか。
不動産屋：ええ。今から行きましょうか。

(*Minna no Nihongo Shokyuu I*, 2012: 187)

Wang : ‘Oh, begitu? Ruangan ini, bisa dilihat hari ini?’

Agen : ‘Ya. Bagaimana kalau kita melihatnya sekarang?’

Dalam data (2.6) menunjukkan penutur (Wang) menggunakan strategi *bald on record* karena penutur lebih ingin berterus terang tentang melihat ruangan yang ingin disewa kepada agen real estat.

2. *On Record with Positive Politeness* ‘Berterus Terang dengan Basa-Basi yang berupa Kesantunan Positif’

Pada strategi ini, penutur melakukan tindak tutur di mana percakapan membawa dampak positif kepada mitra tutur. Seringkali, tuturan dikatakan dengan keinginan pembicara yang juga diinginkan oleh mitra tutur. Dalam strategi ini, terdapat 2 kemungkinan, yaitu pembicara mungkin menginginkan hal yang sama dengan mitra tutur atau pembicara punya maksud (keinginan) tertentu namun untuk mengutarakannya pembicara memuji lawan bicaranya terlebih dahulu.

- 1) Strategi 1, *Notice, attend to H (his interest, wants, needs, goods)* ‘Menyadari terhadap (minat, keinginan, kebutuhan, kesanggupan) mitra tutur’.
- 2) Strategi 2, *Exaggerate (interest, approval, sympathy with H)* ‘Melebih-lebihkan (perhatian, persetujuan, simpati terhadap mitra tutur)’.
- 3) Strategi 3, *Intensify interest to H* ‘Mengintensifkan perhatian penutur dengan mendramatisasikan peristiwa atau fakta’.

- 4) Strategi 4, *Use in-group identity markers* 'Menggunakan penanda identitas dalam grup' seperti bentuk panggilan, penggunaan bahasa atau dialek dalam grup, dan kontraksi dan elipsis.
- 5) Strategi 5, *Seek agreement* 'Mencari persetujuan' dengan cara membicarakan topik yang aman dan pengulangan ujaran mitra tutur.
- 6) Strategi 6, *Avoid disagreement* 'Menghindari ketidaksetujuan' dengan cara pura-pura setuju, persetujuan yang semu, menipu untuk kebaikan, atau pemagaran opini.
- 7) Strategi 7, *Presuppose/raise/assert common ground* 'Meningkatkan atau menegaskan kesamaan' dengan gosip, menyamakan sudut pandang, dan manipulasi anggapan.
- 8) Strategi 8, *Joke* 'Menggunakan lelucon'.
- 9) Strategi 9, *Assert or presuppose S's knowledge of and concern for H's wants* 'Menegaskan atau mengandaikan penutur terhadap apa yang mitra tutur inginkan'.
- 10) Strategi 10, *Offer, promise* 'Memberikan tawaran atau janji'.
- 11) Strategi 11, *Be optimistic* 'Menunjukkan keoptimisan'.
- 12) Strategi 12, *Include both S and H in the activity* 'Menyertakan penutur dan mitra tutur dalam kegiatan'.
- 13) Strategi 13, *Give (or ask for) reasons* 'Memberikan (atau meminta) sebuah alasan'.
- 14) Strategi 14, *Assume or assert reciprocity* 'Berasumsi atau menegaskan timbal balik'.

- 15) Strategi 15, *Give gifts to H (goods, sympathy, understanding, cooperation)*
'Memberikan hadiah pada mitra tutur (barang, perhatian, pengertian, kerja sama)'.
Berikut salah satu contoh yang menggunakan strategi 13 dari *on record with positive politeness*

(2.7)

山田 : もう 12 時ですよ。昼ご飯を食べに行きませんか。
ミラー : ええ。

(*Minna no Nihongo Shokyuu I*, 2012: 187)

Yamada : 'Sudah jam 12 nih. Bagaimana kalau kita pergi makan siang'?
Miller : 'Boleh'.

Dalam data (2.7) menunjukkan penutur (Yamada) menggunakan strategi *on record with positive politeness* karena penutur ingin agar ajakan untuk makan siang bersama dihargai oleh mitra tutur dan dengan jawaban dari mitra tutur yang menyetujui ajakan penutur, maka mitra tutur menghargai keinginan penutur.

3. *On Record with Negative Politeness* 'Berterus Terang dengan Basa-Basi yang berupa Kesantunan Negatif'

Pada strategi ini, penutur melakukan tindak tutur agar tidak menerima gangguan dari lingkungan sekitarnya dan tidak mendapatkan masalah dengan mitra tutur. Penutur tidak memaksa tindak tuturannya dan mitra tutur pun tidak terhalang kebebasannya, sehingga sering kali jawaban dan keputusan berada di tangan mitra tutur. Berikut adalah strategi yang termasuk ke dalam *on record with negative politeness*.

- 1) Strategi 1, *Be conventionally indirect* 'Tidak langsung secara konvensional'. Tidak langsung yang dimaksud adalah suatu keadaan yang dapat terselesaikan hanya dengan tuturan yang sangat terbatas.
- 2) Strategi 2, *Question, hedge* 'Bertanya dengan batasan'. Batasan dalam hal ini adalah kata atau frase yang menyatakan derajat penutur dengan orang yang sedang dibicarakan, baik dalam hal respek maupun kedekatan.
- 3) Strategi 3, *Be pessimistic* 'Menunjukkan sikap pesimis'
- 4) Strategi 4, *Minimize the imposition* 'Meminimalisir pemaksaan'
- 5) Strategi 5, *Give deference* 'Memberikan rasa hormat'. Terdapat 2 situasi dalam realisasi rasa hormat, yaitu pertama, saat penutur merendahkan hatinya dan kedua, saat penutur memberikan kesan positif dan memenuhi keinginan mitra tuturnya.
- 6) Strategi 6, *Apologize* 'Meminta maaf'. Setidaknya ada 4 cara untuk menyatakan penyesalan dan keseganan, yaitu mengakui kesalahan, menunjukkan keengganan, memberikan alasan yang tidak biasanya, dan meminta maaf langsung.
- 7) Strategi 7, *Impersonalize S and H* 'Impersonalitas penutur dan mitra tutur', yaitu dengan tidak menyebutkan penutur dan mitra tutur.
- 8) Strategi 8, *State the FTA as a general rule* 'Menyatakan FTA sebagai aturan umum'. Dalam hal ini penutur di satu sisi tidak ingin membebani mitra tutur namun di sisi lainnya harus membebani karena adanya peraturan atau sesuatu yang mengharuskan.
- 9) Strategi 9, *Nominalize* 'Nominalisasi'. Membuat verba maupun adjektiva menjadi suatu kalimat nomina.

10) Strategi 10, *Go on record as incurring a debt, or as not incurring H* ‘Berterus terang seolah berhutang budi, atau tidak berhutang budi pada mitra tutur’

Berikut salah satu contoh yang menggunakan strategi 4 dari *on record with negative politeness*.

(2.8)

カリナ : 昼ご飯はどうしますか。
ワン : えーと…。
カリナ : 私がお弁当を持っていきましょうか。
ワン : すみません。お願いします。

(*Minna no Nihongo Shokuyuu I*, 2012: 179)

Karina : ‘Makan siangnya bagaimana?’
Wang : ‘Eng...’
Karina : ‘Bagaimana kalau aku bawa?’
Wang : ‘Maaf. Tolong’.

Dalam data (2.8) menunjukkan penutur (Wang) menggunakan strategi *on record with negative politeness* karena penutur tidak memaksa Karina untuk membawakannya bekal namun ia juga tidak menolak jika diberikan dan untuk menghormati hal tersebut penutur mendahuluinya dengan kata *すみません*.

4. *Off Record* ‘Tidak Langsung’

Pada strategi ini, penutur melakukan tindak tutur secara tidak langsung. Hal ini dilakukan agar mitra tutur menafsirkan sendiri maksud dari penutur sehingga menimbulkan berbagai presuposisi untuk menghindari FTA.

- 1) Strategi 1, *Give hints* ‘Memberikan petunjuk kepada mitra tutur dengan alasan melakukan tindakan’
- 2) Strategi 2, *Give association clues* ‘Memberikan kode yang terkait dengan tindakan yang diminta kepada mitra tutur’
- 3) Strategi 3, *Presuppose* ‘Mengisyaratkan maksud penutur’

- 4) Strategi 4, *Understate* ‘Menghaluskan tuturan dengan menyatakan hal kurang dari sebenarnya’
- 5) Strategi 5, *Overstate* ‘Melebihkan’
- 6) Strategi 6, *Use tautologies* ‘Menggunakan pengulangan kata’
- 7) Strategi 7, *Use contradictions* ‘Menggunakan pertentangan’
- 8) Strategi 8, *Be ironic* ‘Membuat kalimat menjadi ironi’, yaitu berkata sesuatu yang bertentangan dengan situasi sebenarnya
- 9) Strategi 9, *Use metaphors* ‘Menggunakan metafora’
- 10) Strategi 10, *Use rhetorical questions* ‘Menggunakan pertanyaan retorik’, yaitu pertanyaan yang diajukan tanpa mengharapkan jawaban dari pertanyaan tersebut.
- 11) Strategi 11, *Be ambiguous* ‘Membuat ambigu’, yaitu tuturan yang diungkapkan bisa memiliki lebih dari 1 makna.
- 12) Strategi 12, *Be vague* ‘Menyamarkan objek’
- 13) Strategi 13, *Over-generalize* ‘Menggeneralisasikan secara berlebihan untuk menghindari FTA dengan mengemukakan peraturan umum’
- 14) Strategi 14, *Displace H* ‘Mengganti tujuan mitra tutur’
- 15) Strategi 15, *Be incomplete, use ellipsis* ‘Menggunakan elipsis yang menyatakan kalimat belum selesai’

Berikut salah satu contoh yang menggunakan strategi 7 dari *off record*

(2.9)

小林 : 夏休みは国へ帰る?
 タワポン: ううん、帰りたいけど、...

(*Minna no Nihongo Shokyuu I*, 2012: 171)

Kobayashi : ‘Kamu nanti pulang ke negerimu pas liburan musim panas?’

Tawaphon : ‘Enggak, tetapi ingin pulang, ...’.

Dalam data (2.9) menunjukkan penutur (Tawaphon) menggunakan strategi *off record*, yaitu penutur menggunakan pertentangan dalam tuturannya. Pada awalnya penutur menjawab pertanyaan mitra tutur dengan jawaban tidak akan pulang ke negeri asalnya, kemudian penutur melanjutkan tuturannya bahwa sebenarnya ia ingin pulang.

5. Don't do The FTA ‘Tidak Melakukan FTA’

Pada strategi ini, penutur tidak melakukan apa-apa atau diam sehingga tidak terjadi FTA.

2.4 Ragam Hormat Bahasa Jepang

Ragam hormat dalam bahasa Jepang disebut *Keigo* 敬語. Menurut Kabaya (dalam Tjandra, 2014:228) menjelaskan bahwa *keigo* adalah tuturan individu yang dipilih dan digunakan oleh penutur berdasarkan prinsip saling menghormati (penutur menghormati mitra tutur dan mitra tutur menghormati penutur). Terkait dengan pembagian ragam hormat, Hirai (dalam Sudjianto dan Dahidi, 2007:190-194) membaginya sebagai berikut ini.

1. *Sonkeigo* 尊敬語

Sonkeigo merupakan cara bertutur secara langsung untuk menyatakan rasa hormat terhadap mitra tutur. Bentuk *sonkeigo* yang digunakan, yakni verba khusus *sonkeigo* (*nasaru* なさる dari *suru* する ‘melakukan’), verba bantu *reru/rareru* れる/られる (*kakareru* かかれる dari *kaku* かく ‘menulis’), menyisipkan verba bentuk *ren'yookei* 連用形 pada pola *o...ni naru* お...になる (*omachi ni naru* おまちになる dari *matsu* まつ ‘menunggu’), menggunakan nomina khusus untuk

memanggil orang (*sensei* 先生 ‘bapak/ibu (guru/dokter)’), prefix atau sufiks *sonkeigo* (~sama ~様 ‘Tn./Ny. ~’), memakai verba *asobasu* あそばす, *kudasaru* くださる, dan *irassharu* いらっしゃる setelah verba lain (*okaeri asobasu* お帰りあそばす dari *kaeru* 帰る ‘pulang’). Lalu, dalam buku 3A Corporation (2020: 150) juga dijelaskan bahwa terdapat pola *o/go...kudasai* お／ご...ください (*otetsudai kudasai* お手伝いください dari *tetsudau* 手伝う ‘membantu’). *Bunka shingikai toushin* 文化審議会答申 ‘Laporan Dewan Kebudayaan’ (2007:24) juga menjelaskan bahwa terdapat pola *o/go...nasaru* お／ご...なさる (*otsukai nasaru* お使いなさる dari *tsukau* 使う ‘menggunakan’).

2. *Kenjougo* 謙譲語

Kenjougo atau ada juga yang menyebutnya dengan *kensongo* 謙遜語, digunakan dengan cara merendahkan diri sendiri untuk menyatakan rasa hormat terhadap mitra tutur. Bentuk yang digunakan dalam *kenjoogo*, yakni menggunakan verba khusus *kenjoogo* (*mairu* 参る dari *kuru* 来る ‘datang’), memakai pronomina persona *kenjoogo* (*watakushi* 私 ‘saya’), menyisipkan verba bentuk *ren'yookei* 連用形 pada pola *o...suru* お...する (*oai suru* おあいする dari *au* あう ‘bertemu’), memakai verba *ageru* 上げる, *moosu* 申す, *mooshiageru* 申し上げる, dan *itasu* 致す setelah verba lain (*oshirase itasu* お知らせ致す dari *shiraseru* 知らせる ‘memberitahu, mengumumkan’).

3. *Teineigo* 丁寧語

Teineigo adalah cara bertutur kata dengan sopan santun yang dipakai oleh pembicara dengan saling menghormati atau menghargai perasaan masing-masing. Bentuk *teineigo* adalah bentuk yang menggunakan verba bantu *desu* です dan *masu* ます seperti *ikimasu* 行きます ‘pergi’.

Kemudian, Kabaya menambahkan bahwa pembagian ragam hormat bahasa Jepang yang sudah dijelaskan di atas merupakan ragam bahasa yang beredar di kalangan orang dewasa. Oleh karena itu, dapat diketahui bahwa yang menggunakan ragam hormat adalah orang Jepang dewasa. Hal ini menunjukkan bahwa segala kegiatan di kalangan orang dewasa baik di dalam lingkungan pribadi (keluarga dan kehidupan individual) maupun lingkungan pekerjaan (kantor dan perusahaan) pasti ada penggunaan ragam hormat. Kabaya menyebut hal tersebut dengan istilah *otona no KC (keigo communication)* 大人の敬語コミュニケーション. Kabaya juga menjelaskan bahwa ada 6 faktor yang saling berkaitan dalam penggunaan honorifiks oleh orang dewasa.

1. *Ba* 場 (Latar Pemakaian)

Penggunaan ragam hormat harus disesuaikan dengan waktu dan tempat penggunaan, kemudian juga harus disesuaikan dengan keadaan.

2. *Ningen kankei* 人間関係 (Hubungan antar Manusia)

Penggunaan ragam hormat harus disesuaikan dengan hubungan antar orang-orang yang terlibat di dalamnya (penutur, mitra tutur dan orang yang dibicarakan).

3. *Tachiba-Yakuwari* 立場・役割 (Posisi dan Peran)

Penggunaan ragam hormat harus disesuaikan dengan posisi dan peran penutur di antara orang-orang yang terlibat, di mana penutur harus memperhatikan posisi dan peran dirinya di dalam hubungan di masyarakat yang bersifat permanen seperti hubungan antar guru-murid, antar atasan-bawahan, dan ada juga hubungan yang bersifat temporal seperti hubungan karyawan-pembeli, pegawai-pelanggan dan sebagainya.

4. *Kimochi* 意識 (Pengertian dan Perasaan)

Penggunaan ragam hormat harus disesuaikan dengan pengertian dan perasaan dari pihak penutur, mengapa digunakan dan tujuannya untuk apa. Lebih lanjut, Kabaya menambahkan bahwa pengertian dan perasaan dapat dijabarkan sebagai berikut ini.

a. *Takameru* 高める (meninggikan lawan)

Penutur dengan sengaja menyampaikan kepada mitra tutur bahwa ia meninggikan kedudukan/status mitra tuturnya dalam arti “menghormati lawan”.

b. *Takamenai/hikumeru* 高めない・低める (tidak meninggikan/merendahkan diri)

Penutur dengan sengaja menyampaikan kepada petutur bahwa ia tidak meninggikan lawannya melainkan merendahkan diri dalam arti “menyampaikan perasaan sopan kepada lawan”.

c. *Aratamari* 改まり (membuat jadi baru)

Penutur dengan sengaja menyampaikan sikapnya yang diperbaharui terhadap mitra tutur. Hal ini terjadi pada saat berada di dalam suatu situasi

atau latar yang sedang berlangsung di mana penutur dengan sengaja memperbaharui sikapnya terhadap mitra tutur atas dasar pertimbangannya kepada mitra tutur itu, termasuk pengaruh dari situasi atau latar yang sedang berlangsung di depan mata.

d. *Kirei ni suru* きれいにする (membuat jadi cantik)

Penutur dengan sengaja menggunakan unsur-unsur bahasa tertentu (kata-kata atau morfem-morfem) untuk membuat penuturannya menjadi cantik terdengar atau terlihat oleh mitra tutur.

e. *Teinei ni suru* 丁寧にする (membuat jadi sopan)

Penutur dengan sengaja memakai bentuk-bentuk ragam hormat pilihan untuk mengungkapkan perasaan sopannya kepada mitra tutur.

5. *Nakami* 内容 (Isi Pikiran dan Maksud Hati)

Penggunaan ragam hormat harus disesuaikan dengan isi pikiran dan maksud hati yang hendak disampaikan kepada mitra tutur.

6. *Katachi* 形式 (wujud penyampaian)

Penggunaan ragam hormat harus mempunyai wujud penyampaian yang dapat ditangkap oleh mitra tutur dari tuturan yang disampaikan.

Berdasarkan paparan teori di atas maka dalam sebuah tuturan, apa pun itu fungsinya perlu menggunakan strategi kesantunan agar dapat menjaga muka peserta tutur. Namun demikian, dalam bahasa Jepang faktor penggunaan honorifiks harus dipertimbangkan ketika bertutur.