

ABSTRACT

Umi Rohmiyatun. 2013. *Respect and Obedience of Children Reflected in Nanny 911*. Yogyakarta: English Language Studies, Graduate Program, Sanata Dharma University.

People sometimes want others to do what they want or to make them follow the rule. Using language is one way to achieve this purpose because language can be used as a tool to accomplish particular ends. The utterance used in persuading others to do something is included in the directive category of speech acts. One example of people controlling others' behavior is parents or adults who want children to follow their instruction or to follow the rule. The study aims at revealing the features and the strategies of the language used by parents or adults to control the acts of the children in everyday conversation.

The study focuses on two problems. The first is 'What linguistic features are used to gain respect and obedience in Nanny 911?'. The second is 'What strategies are employed to gain respect and obedience in Nanny 911?'. The data for the analysis were taken from the transcribed conversation of the television series *Nanny 911*. There were 17 episodes in the first season taken to be the data. The total number of the data were 140 utterances. Pragmatics theories were used in the analysis. The data were classified into the moods and to the obeyed and disobeyed utterances. Further, they were categorized into their communicative function also the possible reason of their being obeyed or disobeyed. Finally, the nonconventional strategies used were explored.

From the analysis, it is revealed that the linguistics features, in the discussion of the moods and the communicative function, do not significantly influence the addressee's obedience. The analysis shows that the control acts are expressed in declarative, imperative, and interrogative sentences. Each type has the disobeyed and obeyed percentage of utterances. The factors that influencing obedience and compliance are the cost of the intended action to the addressee and the face threatening act of the expression. The high cost action tends to be disobeyed by children. The high cost appears when compliance (1) interrupts the addressee's current or planned activity, (2) is difficult for the hearer, and (3) endangers the possession of the hearer. Saving face from threatening acts is done by (1) attending the hearer's interest and wants; (2) using in-group identity markers; (3) seeking agreement; (4) avoiding disagreement; (5) asserting common ground; (6) asserting speaker's knowledge of and concern for H's wants; (7) offering, promising; (8) including both S and H in the activity; (9) giving or asking for reasons; (10) assuming or asserting reciprocity. The study reveals that nonconventional strategies in directive also influence the compliance of the addressee. The nonconventional strategy includes (1) the reason, (2) the neutralization, and (3) the goal approaches. The reason approach consists of (a) calling attention to a problem, (b) stating an infraction, (c) making a correction, (d) providing preconditions, and (e) forestalling intervention strategies. The neutralization approach contains modifying cost, such as providing compensation and increasing cost of noncompliance strategies.

ABSTRAK

Umi Rohmiyatun. 2013. *Respect and Obedience of Children Reflected in Nanny 911*. Yogyakarta: Program Kajian Bahasa Inggris, Program Kajian Bahasa Inggris, Universitas Sanata Dharma.

Seseorang kadang menginginkan orang lain untuk melakukan apa yang mereka inginkan atau membuat mereka mengikuti suatu aturan tertentu. Penggunaan bahasa adalah salah satu cara untuk mencapai tujuan ini karena bahasa dapat digunakan sebagai suatu alat untuk mencapai tujuan tertentu. Ucapan-ucapan yang digunakan dalam membujuk orang lain untuk melakukan sesuatu termasuk dalam kategori tindak tutur direktif. Salah satu contoh mengendalikan perilaku orang lain adalah orang tua atau orang dewasa lain yang menginginkan anak-anak untuk mengikuti perintahnya atau untuk mengikuti aturan tertentu. Studi ini bertujuan untuk mengungkapkan sifat-sifat dan strategi-strategi bahasa yang digunakan oleh orang tua atau orang dewasa lain untuk mengendalikan perilaku anak-anak dalam percakapan sehari-hari.

Studi ini menitikberatkan pada dua tujuan. Tujuan pertama adalah mengungkapkan sifat-sifat kebahasaan yang digunakan untuk mendapatkan kepatuhan anak-anak. Yang kedua adalah mengungkapkan strategi-strategi yang digunakan untuk mendapatkan kepatuhan. Data diambil dari transkrip percakapan serial televisi *Nanny 911*. Terdapat 17 episode dari musim pertama yang dijadikan data dalam studi ini. Jumlah keseluruhan data ada 140 ungkapan. Data tersebut diklasifikasikan kedalam *moods*, kemudian kedalam ungkapan-ungkapan yang dipatuhi dan yang tidak dipatuhi. Selanjutnya data dimaksud diidentifikasi fungsi komunikatifnya, juga kemungkinan alasan dipatuhi atau tidak. Akhirnya, strategi-strategi nonkonvensional yang digunakan diteliti.

Hasil analisis mengungkapkan bahwa *moods* dan fungsi komunikatif tidak secara signifikan mempengaruhi kepatuhan pendengar. Hasil analisa menunjukkan bawa tindakan mengendalikan diungkapkan dalam kalimat-kalimat deklaratif, imperatif, dan interogatif. Dalam setiap bentuk kalimat terdapat bagian yang dipatuhi dan yang tidak dipatuhi. Faktor-faktor yang mempengaruhi kepatuhan adalah harga tindakan yang harus dibayar oleh pendengar dan *face threatening acts* dari ungkapan yang digunakan. Tindakan yang mempunyai harga tinggi cenderung tidak dipatuhi oleh anak-anak. Harga tinggi muncul ketika kepatuhan (1) mengganggu aktivitas yang sedang atau akan dilakukan oleh pendengar, (2) sulit dilakukan oleh pendengar, dan (3) membahayakan kepemilikan pendengar atas sesuatu. Menyelamatkan muka dari *face threatening acts* dilakukan dengan (1) memperhatikan kepentingan dan keinginan pendengar; (2) menggunakan penanda kelompok; (3) mencari persetujuan; (4) menghindari ketidaksetujuan; (5) memberikan pemahaman yang sama; (6) memberitahukan pengetahuan dan perhatian pembicara atas keinginan pendengar; (7) menawarkan; menjanjikan; (8) melibatkan pembicara dan pendengar dalam suatu kegiatan bersama; (9) memberikan atau menanyakan alasan; (10) mengasumsikan timbal balik. Studi ini mengungkapkan bahwa strategi-strategi nonkonvensional juga berpengaruh terhadap kepatuhan pendengar. Strategi nonkonvensional ini meliputi pendekatan-pendekatan (1) alasan, (2) netralisasi, dan (3) tujuan. Pendekatan

PLAGIAT MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

alasan terdiri dari (a) pernyataan permasalahan (b) pernyataan pelanggaran, (c) koreksi, (d) memberikan prasyarat, dan (e) mencegah intervensi. Sedangkan pendekatan netralisasi meliputi strategi modifikasi harga seperti memberikan kompensasi dan meningkatkan harga atas ketidakpatuhan.

