

STRATEGI KESANTUNAN YANG DIGUNAKAN PRESENTER AMERIKA DAN INDONESIA DALAM SUATU ACARA TALKSHOW

Intan Tia Ajeng Aryani
intantia.aryani@gmail.com
Universitas Airlangga

Abstract

The value of politeness in an expression of the language used is one form of pragmatics. Brown (2015) states that language is a distinguishing instrument between humans and other creatures, while politeness is a language feature that expresses the nature of human sociality through speech. This study aims to determine and compared the forms of politeness used by presenters in talk shows. The data used in the study came from the utterances of the presenter Ellen Talkshow and This Talkshow. The method used in this study was descriptive qualitative. The results of this study is that the two presenters in the talk show have similarities, which tend to use positive politeness strategies. The use of a positive politeness strategy was chosen by both presenters to maintain social relations with their guests.

Keywords: politeness strategy, cross-cultural pragmatics, talkshow

Abstrak

Salah satu bentuk pragmatik adalah nilai kesantunan dalam suatu ujaran dari bahasa yang digunakan. Brown (2015) menyatakan bahwa bahasa adalah instrumen pembeda antara manusia dengan makhluk yang lain, sedangkan kesantunan adalah fitur bahasa yang mengungkapkan sifat sosialitas manusia melalui cara berbicara. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan membandingkan bentuk kesantunan yang digunakan oleh presenter dalam acara talkshow. Data yang digunakan dalam penelitian berasal dari ujaran-ujaran presenter Ellen Talkshow dan Ini Talkshow. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Hasil dari penelitian ini adalah kedua presenter dalam talkshow tersebut memiliki persamaan yaitu cenderung menggunakan strategi kesantunan positif. Penggunaan strategi kesantunan positif dipilih oleh kedua presenter ini guna memelihara hubungan sosial dengan tamunya.

Kata kunci: strategi kesantunan, pragmatik lintas budaya, talkshow

PENDAHULUAN

Melalui bahasa seseorang dapat menyampaikan pesan atau perasaan mereka. Terkadang orang dapat menggunakan bahasa formal, semi-formal dan juga non-formal. Chaer dan Agustina (2010), mengungkapkan bahwa tingkat formalitas bahasa tergantung pada situasi sosial dan banyak aspek pada bahasa itu. Hal tersebut tidak bisa dipisahkan tetapi bisa diubah. Interaksi yang baik antara lawan bicara dapat ditentukan oleh seberapa baik mereka menyampaikan pesan mereka (Daud, Yassi dan Sukmawaty, 2018). Bahasa dalam kajian pragmatik tak jarang memiliki suatu muatan tertentu. Seperti halnya dalam pragmatik lintas budaya. Perbedaan latar belakang budaya berpengaruh terhadap banyak aspek penggunaan bahasa. Dari aspek-aspek penggunaan bahasa tersebut dapat dilihat bentuk-bentuk pragmatik yang terkandung dalam bahasa. Salah satu bentuk pragmatik adalah nilai kesantunan dalam suatu ujaran dari bahasa yang digunakan. Brown (2015) menyatakan bahwa bahasa adalah instrumen pembeda antara manusia dengan makhluk yang lain, sedangkan kesantunan adalah fitur bahasa

yang mengungkapkan sifat sosialitas manusia melalui cara berbicara.

Bentuk kesantunan sangatlah penting dalam membangun dan memelihara hubungan sosial. Kesantunan dalam komunikasi merupakan inti dalam kehidupan sosial dan interaksi antar sesama. Adapun pendekatan yang dapat digunakan sebagai acuan dalam meneliti fenomena pragmatik lintas budaya yaitu bidal kesantunan Grice (1970). Menurut Grice, kesantunan merupakan satu set konvensi sosial. Grice memperkenalkan empat prinsip dasar dalam penggunaan bahasa untuk berkomunikasi: (1) prinsip kualitatif; berbicaralah dengan jujur dan masuk akal yang berarti hindari untuk mengatakan apapun yang Anda anggap bohong dan tidak mengatakan sesuatu yang anda tidak punya cukup bukti dan alasan, (2) prinsip kuantitas; percakapan harus sesuai dengan informasi yang memadai, berbicara tidak lebih dan tidak kurang dari yang diperlukan, (3) prinsip komunikasi; apa yang dibicarakan harus sesuai topik, (4) prinsip sikap; berbicara dengan jelas, ringkas, teratur dan *to the point*. Leech (1983) mendalilkan prinsip kesantunan miliknya - “meminimalkan ekspresi yang tidak santun” dengan enam kebijaksanaan bidal (*Maxims of Tact*), kemurahan hati (*Generosity*), persetujuan (*Approbation*), kesantunan (*Modesty*), persetujuan (*Agreement*) dan simpati (*Sympathy*).

Aspek komunikasi lintas budaya merupakan hal yang perlu diberi perhatian (Tannen, 1984). Dalam suatu komunikasi lintas budaya sering terjadi suatu permasalahan atau kesalahpahaman antara satu pembicara dengan yang lain diakibatkan kurangnya pengetahuan akan ragam budaya (Ahammad, Tarba, Liu, Glaister dan Cooper, 2015). Bahasa asal dan budaya dalam konteks pragmatik lintas budaya sangat mempengaruhi bentuk tuturan setiap pembicara. Latar belakang budaya seorang pembicara, identitas diri dan identitas sosial sangat dipengaruhi oleh perilaku pragmatik (*pragmatic behaviour*). Seorang penutur dalam komunikasi lintas budaya tak jarang menyisipkan bentuk budaya asalnya ke dalam target bahasa yang Ia gunakan (Podhovnik, 2010). Hal tersebut tak jarang menimbulkan suatu kesalah pahaman antar pembicara.

Adapun cara untuk menghindari adanya kesalah pahaman antar pembicara yakni dengan menggunakan konsep atau strategi kesantunan dalam berkomunikasi. Strategi kesantunan tidak hanya ada di interaksi sehari-hari, namun dapat juga ditampilkan melalui bentuk interaksi di *talkshow*. Sebagaimana kita ketahui bahwa suatu *talkshow* selalu menampilkan bentuk interaksi antara presenter dan tamu. Bentuk interaksi dalam *talkshow* ini dapat diamati dan diteliti dari perspektif kesantunan. Ada banyak *talkshow* yang menunjukkan strategi kesantunan dalam berinteraksi. Dalam penelitian ini, penulis memilih dua *talkshow* dari negara yang berbeda yaitu America (Ellen Show) dan Indonesia (Ini Talkshow). Adapun alasan penulis memilih kedua *talkshow* adalah pertama, karena kedua acara *talkshow* ini cukup terkenal dan digemari oleh penonton televisi. Kedua, berkaitan dengan pragmatik lintas budaya, penulis ingin membandingkan bentuk kesantunan yang digunakan oleh presenter Amerika dan Indonesia. Alasannya yaitu penulis ingin mengetahui adakah perbedaan ataupun

persamaan antara kedua negara dengan budaya yang berbeda tersebut.

Adapun limitasi atau pembatasan dalam pengambilan data yaitu penulis hanya memilih satu rekaman video dari masing-masing acara *talkshow* dimana tamu yang diundang adalah bukan artis melainkan seorang istri mantan presiden Amerika dan seorang presiden Indonesia yang masih menjabat. Berikut adalah rumusan masalah dalam penelitian ini:

- 1) Bagaimanakah strategi kesantunan yang diujarkan oleh presenter *talkshow*?

KAJIAN PUSTAKA

Studi Terkait

Penelitian terkait dengan kesantunan dalam interaksi sudah banyak diteliti. Hal ini menunjukkan bahwa strategi kesantunan adalah penelitian yang menarik untuk dilakukan. Adapun studi terkait yang topik pembahasannya hampir sama dengan penelitian ini yaitu:

Yang pertama, Wuri Pangestuti (2015) *Politeness Strategies used by Deddy Corbuzier In Interviewing Entertainer And Non- Entertainer In Hitam Putih Talk Show*. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi kesantunan yang digunakan oleh Deddy Corbuzier dalam mewawancarai tamunya baik artis maupun bukan artis. Penelitian ini mengacu kepada teori kesantunan Brown and Levison dalam menganalisis data. Hasil dari penelitian adalah ditemukan perbedaan strategi kesantunan yang digunakan Deddy Corbuzier untuk mewawancarai tamu artis dan bukan artis. Hasil penelitian adalah sebagai berikut, penulis menemukan ada 13 strategi kesantunan yang digunakan saat mewawancarai tamu yang berasal dari kalangan artis yaitu *bald on record, notice attend to H, exaggerate, intensify interest to H, use in-group idenity marker, seek agreement, presuppose/arise/ assert common ground, joke, offer/promise, includes S and H in the activity, give (or ask for) reason, be pessimistic, off record*. Sedangkan strategi kesantunan yang digunakan ketika mewawancarai tamu dari kalangan bukan artis sebagai berikut, *bald on record, exaggerate, intensify interest to H, seek agreement, presuppose/arise/assert common ground, joke, offer/promise, give (or ask for) reason, be conventionally indirect, apologize, nominalize*.

Yang kedua, Phan Thị Hồng Vân, 2018 dengan judul *A Study of Politeness Strategies used by The Mcs in “The Guests Of Vtv3” and “The Late Show With David Letterman”*. Tujuan dari penelitian ini adalah mengidentifikasi dan menganalisis, mencari persamaan dan perbedaan strategi kesantunan yang digunakan oleh pembawa acara dari dua *reality show* serta memberikan implikasinya terhadap pengajaran dan pembelajaran interaksi dalam bahasa Inggris. Data dalam penelitian ini diambil dari dua *reality show* yang berbeda yaitu dari Vietnam dan Amerika. Penelitian ini mengacu pada strategi kesantunan milik Brown dan Levinson. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa kedua *reality show* menggunakan strategi

bald on record, positive politeness, negative politeness dan off record. Pembawa acara dari Amerika dan Vietnam memiliki banyak akses dalam tindak tutur tetapi tindak tutur tersebut dapat dibedakan dengan strategi kesantunan yang berbeda.

Kesantunan dan Budaya (*Politeness and Culture*)

Kesantunan merupakan banyak hal berbeda untuk orang yang berbeda. Kepekaan interaksional, pembicaraan dan perilaku yang ada dengan perasaan dan harapan orang-orang yang berinteraksi dengan mereka sehingga interaksi sosial berlangsung dengan lancar adalah inti dari sebuah kesantunan. Kesantunan adalah suatu sarana yang menjaga suatu interaksional tidak berderit, dan mencegah pelanggaran dengan secara preemptive mengantisipasi kemungkinan pelanggaran dan mengimbangi mereka (Brown, 2015).

Kesantunan memiliki tiga pendekatan utama dalam bahasa. Pertama, kesantunan sebagai aturan sosial. Bagi sebagian besar orang awam, kesantunan adalah sebuah konsep yang menunjukkan perilaku sosial yang ‘tepat’, aturan untuk berbicara dan perilaku yang umumnya berasal dari individu atau kelompok yang memiliki status tinggi dalam masyarakat. Kesantunan secara konvensional melekat pada bentuk-bentuk bahasa tertentu dan ekspresi, yang mungkin sangat berbeda dalam bahasa dan budaya yang berbeda. Watts, Ide dan Ehlich (1992) mengemukakan bahwa kesantunan adalah masalah norma sosial, dan melekat dalam bentuk linguistik tertentu ketika digunakan secara tepat sebagai penanda kategori sosial yang diberikan sebelumnya.

Kedua, kesantunan sebagai kepatuhan terhadap bidal kesantunan. Kesantunan dilihat sebagai seperangkat konvensi sosial yang berkoordinasi dengan prinsip-prinsip Grice seperti yang disyaratkan oleh tujuan percakapan saat ini. Lakoff (1973) menyarankan bahwa ada tiga aturan hubungan yang mendasari pemilihan ekspresi linguistik, yaitu jangan memaksakan, berikan opsi, bersikap ramah. Ketiga hal tersebut dapat memunculkan gaya komunikasi yang berbeda. Leech (1983) mengemukakan prinsip kesantunan yaitu meminimalkan ekspresi anggapan yang tidak sopan. Pendekatan bidal percakapan dengan pendekatan norma sosial ditekankan pada aturan sosial yang dikodifikasikan untuk meminimalkan gesekan antara pelaku, dan pandangan bahwa derivasi dari tingkat yang diharapkan atau bentuk kesopanan tersebut membawa suatu pesan.

Ketiga, kesantunan sebagai bentuk pengelolaan wajah. Brown dan Levinson (B/L) menganggap kesantunan sebagai aspek ritual antarpribadi, hal ini sangat penting bagi ketertiban umum. B/L mempertimbangkan wajah sebagai harga diri seseorang yang terungkap secara publik dan mengusulkan agar anggota sosial memiliki dua jenis persyaratan wajah: wajah positif yang dapat diartikan dengan keinginan untuk persetujuan dari orang lain, dan wajah negatif atau keinginan untuk tidak menyinggung orang lain. Wajah selalu memiliki potensi

untuk berisiko, sehingga setiap tindakan interaksional dengan dimensi relasional sosial secara inheren *face-threatening* dan perlu dimodifikasi kedalam bentuk-bentuk kesantunan yang tepat. Dalam banyaknya budaya di dunia ini, tidak ada satupun kesantunan yang tidak ditentang (Mills & Kadar, 2011). Sebagaimana Wierzbicka menyatakan bahwa apa yang dipermasalahkan bukanlah kesantunan, tetapi interpretasi dari apa yang dapat diterima secara sosial dalam budaya tertentu (Wierzbicka, 2003).

Brown and Levinson (B&L)

Kesantunan merupakan suatu strategis, perhitungan yang dilakukan pembicara ketika berinteraksi dengan orang lain tentang jarak sosial dari orang lain, hubungan kekuasaan antara mereka dan harga dari bentuk pemaksaan di sisi lain (Mills, 2015). Individu perlu mempertahankan wajah mereka yaitu citra diri mereka sendiri dalam interaksi dengan orang lain. Jika orang lain menjaga wajah Anda, Anda pada gilirannya akan mempertahankan wajah mereka. Sehingga terjadi suatu bentuk timbal-balik dalam konsep kesantunan (B&L). B&L memperkenalkan konsep FTA (*Face-threatening acts*) “tindakan yang mengancam wajah”. FTA digolongkan sebagai tindakan yang berpotensi mengganggu keseimbangan pemeliharaan wajah di antara orang yang berinteraksi. B&L mengklasifikasikan kesantunan memiliki dua elemen yaitu positif dan negatif kesantunan. Kesantunan positif berkaitan dengan menekankan kedekatan antara pembicara dan pendengar dan menunjukkan bahwa kebutuhan pendengar dan pembicara sangat mirip. Contoh dari kesantunan positif adalah memberi suatu pujian atau bercanda kepada seseorang. Sedangkan kesantunan negatif adalah suatu tindakan dengan tidak memaksakan terhadap orang lain, dan menunjukkan rasa hormat terhadap mereka. Meminta maaf dapat dikategorikan sebagai bentuk kesantunan negatif, dimana kita mengenali kebutuhan dan keinginan orang lain.

Wajah negatif khususnya, dianggap sebagai keinginan untuk bebas dari pemaksaan. B&L (1987) mengklaim bahwa gagasan rakyat yang mendasari keberagaman adalah inti dari dua keinginan yang relevan secara interaksi (untuk ratifikasi, dan kebebasan dari pemaksaan) yang tampaknya dapat diterapkan secara lintas budaya sebagai keinginan mengenai citra diri publik seseorang dalam konteks momen yang berorientasi pada asumsi dalam interaksi. B&L berpendapat bahwa kesantunan bukan dalam bentuk kata atau kalimat, tetapi dalam bentuk ujaran dengan konteks yang diikuti dengan sikap atau niat yang santun maka suatu komunikasi akan berhasil. Ucapan santun tidak selalu mengkomunikasikan perasaan ‘nyata’ tentang kepribadian sosial orang lain, tetapi mengungkapkan kekhawatiran yang diharapkan secara kontekstual oleh wajah. Kesantunan dianggap berasal dari tindak tutur, atau gerakan interaksional

bukan pada strategi atau realisasi linguistiknya sendiri.

Hal ini berkaitan erat dengan bagaimana lawan bicara membuat kesimpulan kesopanan dari penyimpangan satu sama lain dari komunikasi yang sesuai dengan Grice efisiensi. Dan bagaimana pola strategi yang stabil mencirikan interaksi diadik (*dyadic*) memberikan indeks pada kualitas hubungan sosial. Banyak strategi kesantunan adalah contoh klasik dari ‘pengambilan perspektif intersubjektif’ - menempatkan diri Anda pada posisi orang lain. Tujuan utama B&L adalah untuk menekankan pentingnya interaksi sosial sebagai tingkat yang signifikan dari kehidupan sosial, perantara antara individu dan masyarakat, di mana fakta sosial / budaya (status, peran, nilai, norma, hak, dan kewajiban) diintegrasikan dengan yang individual (tujuan, rencana, dan strategi).

Menurut Brown dan Levinson (1978: 65-67), ada beberapa tindakan yang bisa mengancam wajah positif atau wajah negatif orang lain. Tindakan semacam itu disebut dengan tindakan mengancam wajah (FTA). Tindakan yang mengancam wajah negatif termasuk permintaan, pesanan, pengingat, saran, saran dan peringatan. Lalu, aksinya yang mungkin ada pada wajah positif adalah ekspresi ketidaksetujuan, kritik, kontradiksi, ketidaksepakatan dan juga membawa kabar buruk dari pendengar. Selanjutnya ada beberapa tindakan yang mengancam baik wajah positif maupun negatif yaitu keluhan, gangguan, ancaman dan juga ekspresi emosi yang kuat. Ada beberapa cara untuk melakukannya menyampaikan FTA. Ini dapat disampaikan secara langsung, lebih sopan, atau tidak langsung. Cara-cara ini adalah disebut strategi bertutur:

Bertutur tanpa basa basi (bald on record)

Strategi *Bald on Record* adalah konsep *to the point* atau tanpa basa-basi. Ini berarti bahwa pembicara memberi tahu atau melakukan secara eksplisit dan langsung apa yang dia inginkan kepada pendengar. Menurut Brown dan Levinson (1978: 94), konsep ini berkaitan dengan Grice’s Maxims (1975) yang mengungkapkan bahwa untuk mendapatkan keuntungan maksimal dalam komunikasi, orang harus mempertimbangkan kualitas, kuantitas, relevansi dan juga cara. Artinya, orang harus memberi tahu kebenaran, tidak mengatakan sesuatu yang kurang atau lebih dari yang dibutuhkan, relevan dengan topik tersebut mendiskusikan dan menghindari ambiguitas. Ini adalah cara terbaik untuk menghindari kesalahpahaman, namun demikian memiliki risiko terbesar untuk mengancam wajah pendengar.

Kesantunan Positif

Kesantunan Positif berdasarkan Brown dan Levinson (1978: 101-129), *Positive Politeness* berorientasi untuk memuaskan wajah positif pendengar. Ini berarti bahwa pembicara dengan ramah menunjukkan apresiasinya, persetujuan, minat dan juga keakraban dengan pendengar. Mekanisme strategi ini adalah

kesamaan pendapat dengan pendengar, menyampaikan bahwa pembicara dan pendengar adalah kooperator dan memenuhi keinginan pendengar. Kesantunan positif dapat dibagi menjadi beberapa strategi bertutur yakni,

Strategi 1: Membesar-besarkan (minat, persetujuan, simpati dengan pendengar) (*exaggerate*). Strategi ini dapat dilakukan jika pembicara menunjukkan minatnya, persetujuan atau apapun simpati terhadap pendengar. Ini sering digunakan dengan intonasi dan stres yang berlebihan.

Strategi 2: Mengintensifkan minat kepada pendengar (*intensify interest to H*). Dalam melakukan strategi ini, pembicara dapat menekankan minat dan niat baik untuk pendengar. Dalam hal ini, pembicara dapat mengekspresikan niat baiknya secara dramatis dan memberi respons yang baik untuk pendengar untuk membuat cerita yang bagus dalam percakapan.

Strategi 3: Gunakan penanda identitas dalam grup (*use in-group identity*). Strategi ini berkaitan dengan penggunaan formulir alamat, bahasa dalam kelompok atau dialek, jargon, gaul, kontraksi dan elipsis. Formlir alamat yang digunakan oleh kedua pembicara dan pendengar menunjukkan hubungan mereka apakah dekat atau tidak. Penggunaan in-group melibatkan fenomena alih kode dari satu bahasa ke dialek bahasa atau dialek lain. Selain itu, jika pembicara dan pendengar keduanya menggunakan bahasa grup, itu membuktikan bahwa mereka berada dalam kelompok yang sama. Apalagi penggunaan jargon menunjukkan bahwa pembicara dan pendengar memiliki pengetahuan yang sama tentang hal tertentu seperti objek, misalnya, nama merek. Kontraksi dan elipsis dalam ujaran menunjukkan bahwa baik pembicara maupun pendengar memiliki pengetahuan yang sama, maka, mereka tidak perlu untuk menggunakan tuturan yang panjang.

Strategi 4: Mencari persetujuan (*seek agreement*). Strategi ini dapat dilakukan jika pembicara menggunakan topik aman dan pengulangan. Pada kasus ini, pembicara dapat berbicara tentang topik yang diyakini benar oleh pendengar. Semakin banyak pembicara tahu tentang pendengar semakin dia bisa membuat topik yang aman. Apalagi kesepakatan juga bisa ditekankan dengan pengulangan. Speaker dapat mengulangi sebagian atau seluruh tuturan pendengar. Strategi ini menunjukkan bahwa pembicara ingin memuaskan wajah positif pendengar yang ingin disetujui.

Strategi 5: Hindari ketidaksetujuan (*avoid disagreement*) Ada tiga cara

untuk menghindari ketidaksetujuan yaitu token *agreement*, *white lies* dan lindung nilai pendapat. Tindakan-tindakan itu adalah cara untuk berpura-pura setuju atau menyembunyikan ketidaksepakatan untuk menghindari kerusakan wajah pendengaran.

- Strategi 6: Menganggap / meningkatkan / menegaskan landasan bersama (*presuppose/raise/assert common ground*). Strategi ini berkaitan dengan gosip dan obrolan ringan. Gosip dan obrolan ringan menunjukkan pembicara yang mungkin mengetahui sesuatu tentang pendengar. Ini mewakili jenis persahabatan dan menarik sehingga dapat meminimalkan pengenaan yang diberikan kepada pendengar. Strategi selanjutnya adalah manipulasi prasangka. Dalam hal ini, pembicara dapat menggunakan presuposisi manipulasi keinginan pendengar, anggapan keakraban S-H dan pengandaian pengetahuan pendengar. Dengan mengandaikan hal-hal tentang pendengar, maka, pembicara mungkin mengangkat kesamaan.
- Strategi 7: Lelucon (*Joke*) merupakan strategi dasar kesantunan positif karena lelucon berbagi pengetahuan di antara peserta pidato. Lelucon dapat meminimalkan FTA.
- Strategi 8: Tawarkan, janji (*Offer, Promise*) adalah dua hal yang merepresentasikan pembicara saat bekerja sama dengan pendengar. Dengan melakukan hal ini, pembicara dapat menunjukkan niat baiknya kepada pendengar. Ini adalah cara yang baik untuk memuaskan wajah positif pendengar.
- Strategi 9: Optimis (*be optimistic*), dalam melakukan strategi ini, pembicara berasumsi bahwa pendengar ingin memenuhi yang diinginkan. Selain itu, baik pembicara maupun pendengar harus saling bekerja sama karena itu akan mewakili kepentingan dan persetujuan bersama mereka.
- Strategi 10: Berikan atau tanyakan alasannya (*give or ask for reason*), dengan melakukan strategi ini, pendengar mungkin tahu harapan pembicara untuknya. Juga dapat menyiratkan 'Saya dapat membantu Anda' atau 'Anda dapat membantu saya' dan ini menunjukkan kerjasama mereka.
- Strategi 11: Berikan penghargaan kepada pendengar (barang, simpati, pengertian, kooperatif), untuk melakukan strategi ini pembicara harus memberikan beberapa penghargaan untuk memuaskan pendengar. Hadiah bisa berupa barang, simpati, pengertian, dan kooperatif. Setiap orang pada dasarnya suka disukai,

diperhatikan, didengarkan, dan dipahami. Itu sebabnya ini strategi mungkin bermanfaat.

Kesantunan Negatif

Menurut Brown dan Levinson (1978: 129-211), kesantunan negatif adalah jenis kesantunan yang berhubungan dengan wajah negatif pendengar. Ini berkaitan dengan menghormati perilaku. Dalam melakukan strategi ini, pembicara ingin menekankan kekuatan relatif pendengar. Semua output strategi berguna untuk menjaga sosial jarak. Ada lima mekanisme yang akan dijelaskan di bawah ini:

Strategi 1: Menjadi tidak langsung secara konvensional (*be conventionally indirect*). Dalam mewakili strategi ini, pembicara harus tidak langsung untuk meminimalkan pengenaan terhadap pendengar. Dalam hal ini, pembicara harus memodifikasi ucapan langsung dengan kata-kata dan melindungi nilai tertentu sehingga ucapan mungkin tidak tampak langsung.

Strategi 2: Bersikap pesimis (*be pessimistic*). Untuk menunjukkan strategi ini, pembicara perlu mengungkapkan jenis keraguan secara eksplisit. Mengekspresikan keraguan dapat menyiratkan bahwa pembicara tidak tahu apakah pendengar dapat memenuhi keinginannya atau tidak. Kemudian, pembicara tampaknya tidak memaksa pendengar untuk melakukan FTA.

Strategi 3: Minimalkan tingkat pemaksaan (*minimize imposition*). Pemaksaan yang kuat dapat merusak wajah pendengar baik negatif maupun positif. Kemudian, dalam sebuah percakapan, pembicara harus mempertimbangkan faktor sosial sebagai jarak dan kekuatan. Dengan mempertimbangkan faktor tersebut, pembicara dapat mengatur bobotnya pemaksaan sehingga pendengar dapat menerima pemaksaan dengan baik.

Strategi 4: Beri hormat (*give deference*). Ada dua cara untuk menyampaikan strategi penghormatan. Pertama, kecenderungan pembicara menjadi rendah hati. Kedua, pembicara memperlakukan pendengar sebagai superior. Dalam hal ini, pembicara menyadari bahwa dia tidak dalam posisi di mana dia dapat memaksa pendengar. Ini semacam saling menguntungkan rasa hormat di antara peserta pidato.

Strategi 5: Minta maaf (*apologize*). Meminta maaf dapat meminimalkan pengenaan wajah negatif terhadap pendengar. Dalam melakukan strategi ini, pembicara bisa mengakui pelampiasan, menunjukkan keengganan dan memohon maaf kepada pendengar setelah FTA diberikan.

- Strategi 6: Menyamar sebagai pembicara dan pendengar (*Impersonalize S and H*). Konsep dasar dari strategi ini adalah menghindari referensi kepada orang yang terlibat di dalam FTA. Pembicara harus menghindari inklusif ‘aku’ dan ‘kamu’ dalam percakapan karena mungkin menunjukkan sedikit pengenaan.
- Strategi 7: Sebutkan FTA sebagai aturan umum (*state the FTA as general rule*). Menyatakan FTA sebagai aturan umum dalam percakapan adalah cara aman untuk meminimalkan pemaksaan. Pembicara dapat mengungkapkan FTA sebagai aturan sosial atau kewajiban yang harus dilakukan dilakukan oleh pendengar. Kemudian, pembicara sepertinya tidak memaksakan pendengar.
- Strategi 8: Dinominasikan (*nominalize*). Strategi *nominalize* berkaitan dengan tingkat formalitas. Untuk melakukan ini strategi, pembicara dapat mengganti atau menominasikan subjek, predikat, objek atau bahkan pelengkap untuk membuat kalimat menjadi lebih formal.

Bertutur samar-samar (Bald off record)

OffRecord digambarkan sebagai ucapan tidak langsung. Berdasarkan Brown dan Levinson (1978: 211-227), bertutur samar-samar mungkin melanggar seluruh pepatah Grice (1975). Ada dua cara untuk merepresentasikan strategi *bald off record*. Yang pertama adalah mengundang implikatur percakapan. Yang kedua adalah menjadi kabur atau ambigu.

METODE PENELITIAN

Desain penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Berdasarkan Sugiyono (2009), penelitian kualitatif adalah metode yang fokus pada data alami dan manusia sebagai alat utama dalam melakukan penelitian. Adapun proses yang dilakukan oleh penulis dalam penelitian ini. Yang pertama, penulis mengamati ujaran pembawa acara dari dua *talkshow* yaitu *Ellen Show* dan *Ini Talkshow* di Youtube. Yang kedua, data ditranskrip secara deskriptif. Kemudian, penulis mengklasifikasikan data yang terkait dengan bentuk kesantunan Brown dan Levinson. Lalu mengintepretasikan guna menjawab rumusan masalah yang ada dalam penelitian ini.

Penelitian ini berfokus pada bentuk ujaran atau strategi kesantunan yang digunakan pembicara acara *talkshow* untuk mewawancarai tamu. Maka, data dalam penelitian ini diambil dari satu episode dalam suatu *talkshow*. Ada dua *talkshow* yang dipilih oleh penulis yaitu *Ellen Show* dan *Ini Talkshow*. Penulis juga membatasi sumber data dalam kedua *talkshow* tersebut. Penulis hanya memilih satu episode yang mana tamu yang diundang adalah kalangan bukan artus melainkan sosok penting. Sosok penting dari kedua *talkshow* tersebut adalah Michele Obama yang merupakan isteri dari mantan Presiden Amerika dan Joko Widodo yang merupakan Presiden Indonesia.

PEMBAHASAN

Hasil Data

Strategi Kesantunan yang digunakan Ellen dalam mewawancarai Michele Obama

Dari analisis data, penulis menemukan tujuh strategi kesantunan yang digunakan oleh Ellen dalam mewawancarai Michele Obama. Strategi-strategi kesantunan yang digunakan dapat dilihat dari table berikut:

Strategi Kesantunan	Tamu: Michele Obama
Kesantunan Positif:	
1. Membesar-besarkan (minat, persetujuan, simpati dengan pendengar) (<i>exaggerate</i>)	√
2. Mengintensifkan minat kepada pendengar (<i>intensify interest to H</i>)	
3. Gunakan penanda identitas dalam grup (<i>use in-group identity</i>)	
4. Mencari persetujuan (<i>seek agreement</i>)	√
5. Menganggap / meningkatkan / menegaskan landasan bersama (<i>presuppose/raise/assert common ground</i>)	
6. Lelucon (<i>Joke</i>)	√
7. Tawarkan, janji (<i>Offer, Promise</i>)	√
8. Optimis (<i>be optimistic</i>)	
9. Berikan atau tanyakan alasannya (<i>give or ask for reason</i>)	√
10. Berikan penghargaan kepada pendengar (barang, simpati, pengertian, kooperatif)	
Kesantunan Negatif:	
1. Menjadi tidak langsung secara konvensional (<i>be conventionally indirect</i>)	√
2. Bersikap pesimis (<i>be pessimistic</i>)	√
3. Minimalkan tingkat pemaksaan (<i>minimize imposition</i>)	
4. Beri hormat (<i>give deference</i>)	
5. Minta maaf (<i>apologize</i>)	
6. Menyamar sebagai pembicara dan pendengar (<i>Impersonalize S and H</i>)	
7. Sebutkan FTA sebagai aturan umum (<i>state the FTA as general rule</i>)	
8. Dinominasikan (<i>nominalize</i>)	
Total Strategi Kesantunan	7

Dari tabel di atas, kita dapat melihat bahwa presenter Ellen cenderung menggunakan kesantunan positif strategi dalam mewawancarai Michele Obama. Ellen menggunakan lebih banyak strategi kesantunan positif dalam mewawancarai Michele Obama karena dia banyak berbagi pengetahuan dengan

Michele. Namun sesekali Ellen menggunakan strategi kesantunan negative untuk menunjukkan jarak sosial dan menunjukkan rasa hormat dengan Michele Obama.

Strategi Kesantunan yang digunakan Andre dalam mewawancarai Joko Widodo

Dari analisis data, penulis menemukan enam strategi kesantunan yang digunakan oleh Andre dalam mewawancarai Joko Widodo. Strategi-strategi kesantunan yang digunakan dapat dilihat dari table berikut:

Strategi Kesantunan	Tamu: Joko Widodo
Kesantunan Positif:	
1. Membesar-besarkan (minat, persetujuan, simpati dengan pendengar) (<i>exaggerate</i>)	√
2. Mengintensifkan minat kepada pendengar (<i>intensify interest to H</i>)	√
3. Gunakan penanda identitas dalam grup (<i>use in-group identity</i>)	
4. Mencari persetujuan (<i>seek agreement</i>)	√
5. Hindari ketidaksetujuan (<i>avoid disagreement</i>)	
6. Menganggap / meningkatkan / menegaskan landasan bersama (<i>presuppose/raise/assert common ground</i>)	
7. Lelucon (<i>Joke</i>)	√
8. Tawarkan, janji (<i>Offer, Promise</i>)	√
9. Optimis (<i>be optimistic</i>)	
10. Berikan atau tanyakan alasannya (<i>give or ask for reason</i>)	
11. Berikan penghargaan kepada pendengar (barang, simpati, pengertian, kooperatif)	
Kesantunan Negatif:	
1. Menjadi tidak langsung secara konvensional (<i>be conventionally indirect</i>)	√
2. Bersikap pesimis (<i>be pessimistic</i>)	
3. Minimalkan tingkat pemaksaan (<i>minimize imposition</i>)	
4. Beri hormat (<i>give deference</i>)	
5. Minta maaf (<i>apologize</i>)	
6. Menyamar sebagai pembicara dan pendengar (<i>Impersonalize S and H</i>)	
7. Sebutkan FTA sebagai aturan umum (<i>state the FTA as general rule</i>)	
8. Dinominasikan (<i>nominalize</i>)	
Total Strategi Kesantunan	6

Dari tabel di atas, kita dapat melihat bahwa presenter Andre cenderung menggunakan kesantunan positif strategi dalam mewawancarai Jokowi. Andre menggunakan lebih banyak strategi kesantunan positif dalam mewawancarai Jokowi karena dia ingin memunculkan suasana nyaman. Namun sesekali Andre menggunakan strategi kesantunan negatif untuk menunjukkan jarak sosial dan menunjukkan rasa hormat.

Analisis Data

Strategi Kesantunan yang digunakan Ellen dalam mewawancarai Michele Obama

No	Strategi Kesopanan yang Digunakan	Kode Data	Jumlah
1	Jokes	1.6, 1.13, 1.14	3
2	Exaggerate	1.1, 1.2, 1.16	3
3	Offer/Promise	1.12	1
4	Seek agreement	1.11	1
5	Give/or ask for reason	1.7, 1.8	2
6	Be Conventionally Indirect	1.9	1
7	Be pessimistic	1.5	1

Lelucon (Jokes)

- (1) *You know what? This time I think you're right. Because I think I've slowed down on my push ups, but--Look how she was cheating. Can you see, y'all?* (1.6)
- (2) *Oh, it does? Oh, you know what? You know, your birthday was a few weeks ago* (1.13)
- (3) *And I'm going to----re-gift next year. Because you need this. But I do want to see how this works* (1.14)

Ucapan ini adalah semacam strategi lelucon. Dimana Ellen dan Michele melakukan pertandingan *push up* (1.6). Ellen tidak mau menerima kekalahannya maka dia menganggap Michele curang. Ujaran (1.13) dan (1.14) adalah tentang ulang tahun Michele yang akan datang. Ellen ingin mengembalikan kado yang diberikan oleh Michele sebagai kado ulang tahun Michele. Dia menggunakan ujaran tersebut untuk membuat lelucon tentang kado yang diberikan Michele. Setelah mendengar ucapan ini, Michele tertawa. Ellen menggunakan lelucon ini karena dia ingin membuat selingan dalam *talkshow*nya.

Membesar-besarkan (minat, persetujuan, simpati dengan pendengar) (exaggerate)

- (1) *I mean it. I'm so honored. Thank you so much for being here.* (1.1)
- (2) *I love you too.* (1.2)
- (3) *OK, thank you so much. That's so sweet of you.* (1.16)

Ucapan ini juga merupakan tipe melebih-lebihkan (minat, persetujuan, simpati dengan H) strategi. Itu benar-benar ditandai oleh kata-kata *I'm so honored* diikuti oleh tepuk tangan. Kata-kata lain yang menunjukkan melebih-lebihkan adalah *That's so sweet of you*. Ucapan ini mewakili minat, persetujuan, dan simpati Ellen terhadap tamu pada waktu bersamaan. Alasan menggunakan strategi ini adalah bahwa Ellen ingin menghargai tamunya yang luar biasa dan menjaga wajahnya positif.

Tawaran, Berjanji (Offer; Promise)

(1) *Yes I'll have that, for sure, tonight. (1.12)*

Ucapan ini adalah semacam penawaran, strategi janji kesopanan positif. Kita bisa melihat dalam ucapannya, Ellen berjanji akan meminum *wine* yang dibawa oleh Michele. Ini menunjukkan jenis persetujuan terhadap tamu. Itu juga menunjukkan bahwa Ellen dan Michele bersikap kooperatif dalam episode itu. Alasan menggunakan strategi ini adalah Ellen ingin memenuhi wajah positif tamu dengan memberikan persetujuan ini.

Mencari persetujuan (seek agreement)

(1) *I bought you a big box of wine*

Oh, that's nice. That's a good year, too. (1.11)

Ucapan ini adalah semacam kesepakatan mencari persetujuan kesantunan positif. Alasan memilih strategi ini adalah bahwa Ellen menyadari pemberian dari Michele sebagai bentuk *Politeness Positif*. Dia perlu menghargai tamu untuk menjaga wajah positifnya.

Beri/tanyakan alasan (give or ask for reason)

(1) *So who put the house together? Did you? (1.7)*

(2) *So does he like--does he have the room he wants-- the closet he wants? (1.8)*

Ujaran ini adalah semacam strategi memberikan alasan (atau Meminta). Itu bisa dilihat dari respons Ellen ketika Michele menjelaskan kondisi rumahnya setelah keluar dari *White House*. Alasan memilih strategi ini adalah bahwa Ellen bertujuan untuk bekerja sama dengan tamu di untuk menjaga wajah positif tamu.

Menjadi tidak langsung secara konvensional (be conventionally indirect)

(1) *Hey, I have a question. And I think a lot of people have the same question. So when the transfer was happening -- when Donald Trump and his wife were moving into the White House, there was a gift exchange. There was a box given. So what was in there? (1.9)*

Ucapan ini adalah semacam strategi tidak langsung secara negatif dari kesopanan negatif. Seperti yang bisa kita lihat dalam ucapan, Ellen tidak langsung bertanya. Sebelum menanyai tamu, dia mengatakan seperti saya mau tanya. Ini menunjukkan bahwa Ellen ingin meminimalkan pengenaan pertanyaan itu. Alasan untuk memilih strategi ini adalah bahwa Ellen bertujuan untuk menjaga Kesantunan Negatif tamu yang ingin bebas dari pengenaan.

Pessimis (be pessimistic)

(1) *I'm not dressed for a challenge and I'd beat you anyway*

I bet you would. (1.5)

Ucapan ini merupakan jenis strategi pesimistis yang bersikap pesimistis.

Ini adalah sub-strategi dari jangan memaksa pendengar. Alasannya untuk memilih strategi ini adalah Ellen ingin menjaga wajah negatif tamu yang ingin bebas dari pemaksaan. Dia menggunakan strategi ini untuk menunjukkan hubungan dekatnya dengan tamu.

Strategi Kesantunan yang digunakan Andre dalam mewawancarai Joko Widodo

No	Strategi Kesopanan yang Digunakan	Kode Data	Jumlah
1	Exagerrate	2.1, 2.9	2
2	Joke	2.3	1
3	Offer, Promise	2.5	1
4	Be Conventionally indirect	2.6	1
5	Seek agreement	2.2, 2.7	2
6	Intensify interest to H	2.4 2.8	2

Membesar-besarkan (exaggerate)

- (1) *Waduh Pak terimakasih Pak sudah menyempatkan diri hadir ke Ini Talkshow. Luar biasa sekali. (2.1)*

Ucapan ini merupakan tipe melebih-lebihkan (minat, persetujuan, simpati dengan H) strategi. Ditandai dengan kata luar biasa diikuti oleh tepuk tangan. Meskipun kata-kata luar biasa dihapus, strategi yang dia gunakan tidak berubah menjadi orang lain. Ucapan ini mewakili minat, persetujuan, dan simpati Andre terhadap Jokowi pada waktu bersamaan. Alasan menggunakan strategi ini adalah bahwa Andre ingin menghargai tamunya yang luar biasa dan menjaga wajahnya yang positif.

- (2) *Ternyata seru ya obrolan kita malam ini. (2.9)*

Ucapan ini adalah sejenis strategi membesar-besarkan kesantunan positif. Kata "seru" menunjukkan minatnya pada tamu, tetapi itu bukan satu - satunya penanda strategi. Dalam ucapan ini, kita bisa melihat bahwa Andre terkesan oleh Jokowi. Alasan untuk memilih strategi adalah bahwa Andre ingin memuaskan tamu wajah positif dengan memberikan semacam persetujuan dan penghargaan.

Lelucon (Joke)

- (1) *Saya justru mau tanya ini sama bapak, setelah ke rumah Sule blusukan ngeliat Sule langsung, bagaimana tanggapan bapak? (2.3)*

Ucapan tersebut merupakan strategi lelucon yang diujarkan oleh Andre. Andre ingin mengetahui tanggapan Jokowi terhadap wajah Sule. Alasan untuk memilih strategi adalah bahwa Andre ingin memulai *talkshow* dengan cara *casual* sehingga tamu/ Jokowi merasa nyaman dan bisa mempertahankan wajah positif.

Tawaran, Janji (Offer, Promise)

- (1) *Silahkan silahkan Pak, tepuk tangan untuk pak Jokowi. (2.5)*

Ucapan ini adalah semacam penawaran, strategi janji Kesantunan positif. Sebagai kita bisa melihat dalam ucapannya, Andre menawarkan tamu untuk duduk. Ini menunjukkan jenis persetujuan terhadap Jokowi. Itu juga menunjukkan bahwa Andre menyambut Jokowi dan sebagai bentuk kooperatif. Alasan menggunakan strategi ini adalah Andre ingin memenuhi wajah positif Jokowi dengan memberikan persetujuan ini.

Tidak langsung secara konvensional (be conventionally indirect)

(1) *Nah pak Jokowi ini saya pernah baca tentang istilah revolusi mental untuk menjadikan masyarakat Indonesia menjadi lebih baik, seperti apa sih Pak pengaplikasian yang tepat dalam istilah revolusi mental?* (2.6)

Ucapan ini adalah semacam strategi tidak langsung secara konvensional dari kesantunan negatif. Seperti yang bisa kita lihat dalam ucapan, Andre tidak langsung bertanya. Sebelum menanyai tamu, dia menjabarkan pengetahuannya terlebih dahulu. Ini menunjukkan bahwa Andre ingin meminimalkan pengenaan pertanyaan itu. Alasan untuk memilih strategi ini adalah bahwa Andre bertujuan untuk menjaga Kesantunan negatif tamu yang ingin bebas dari pengenaan.

Mencari persetujuan (seek agreement)

(1) *Jadi bapak Jokowi sekalian program blusukan-blusukannya kesini ya?* (2.2)
(2) *Jadi itu merupakan revolusi mental ya Pak, mentalnya betul-betul diperkuat.* (2.7)

Ucapan ini adalah semacam kesepakatan mencari persetujuan kesantunan positif. Itu ditunjukkan oleh pengulangan yang dilakukan oleh Andre. Dengan mengulangi jawaban Jokowi, Andre mungkin menekankan minatnya terhadap Jokowi dan menunjukkan bahwa dia mendengarkan dengan cermat. Itu juga menunjukkan persetujuannya pada saat bersamaan. Alasan memilih ini strategi adalah bahwa tuan rumah menyadari perlunya kesantunan positif. Dia perlu menghargai tamu untuk menjaga wajah positifnya.

Mengintensifkan minat kepada pendengar (intensify interest to H)

(1) *Iya minta maaf ni Pak, sebetulnya saya itu dandan seperti itu karna terkesima dengan tayangan video waktu bapak naik motor menuju GBK itu menurut saya luar biasa, sampe jumping jumping. Jadi ada kesan tersendiri buat saya.* (2.4)
(2) *Blusukan ini istilah darimana Pak kok bisa sampe ada? Istilah blusukan itu populer banget ketika Bapak akan mencalonkan di gubernur DKI dan sayapun baru tau istilah blusukan itu Pak.* (2.8)

Ucapan ini adalah jenis intensifikasi minat terhadap strategi pendengar kesantunan positif. Dalam ucapan, Andre menyatakan dan memberi pertanyaan yang mungkin menjadi alasan mengapa Andre mengidolakan

Jokowi. Ia bertujuan untuk berkontribusi dalam percakapan yang mungkin menunjukkan minatnya pada Jokowi. Alasan menggunakan ini strategi adalah bahwa Andre ingin menekankan minatnya terhadap Jokowi untuk menjaga wajahnya yang positif.

KESIMPULAN

Dari data analisis dapat dilihat bahwa Ellen dalam mewawancarai tamunya menggunakan sembilan strategi kesantunan. Dalam mewawancarai tamunya Ellen menggunakan strategi bertutur tanpa basa basi (*bald on record*) sebanyak 3 kali, empat strategi kesantunan positif, satu strategi bertutur samar-samar (*bald off record*), tiga strategi kesantunan negatif. Maka dapat kita simpulkan bahwa Ellen cenderung lebih sering menggunakan strategi kesantunan positif dalam wawancara tamunya terutama yang berasal dari kalangan bukan artis. Sedangkan Andre dalam mewawancarai tamunya menggunakan enam strategi kesantunan. Andre menggunakan lima strategi kesantunan positif dan satu kesantunan negatif.

Kedua presenter dalam *talkshow* tersebut memiliki persamaan yaitu cenderung menggunakan strategi kesantunan positif terhadap tamunya yang notabene adalah sosok yang memiliki status sosial tinggi dalam masyarakat. Penggunaan strategi kesantunan positif dipilih oleh kedua presenter ini guna memelihara hubungan sosial dengan tamunya. Walaupun begitu kedua presenter ini tetap mempertahankan jarak sosial dengan sesekali menggunakan strategi kesantunan negatif.

Hasil penelitian dapat dilihat dari perspektif pragmatik lintas budaya sebagai berikut. Ellen Show merupakan *talkshow* yang dibawakan oleh Ellen seorang warga Amerika, sedangkan Ini Talkshow dibawakan oleh Andre seorang warga Indonesia. Baik Amerika maupun Indonesia memiliki perbedaan karakteristik budaya dan cara dalam berinteraksi. Namun, dari penelitian ini menunjukkan bahwa baik Amerika maupun Indonesia dalam berinteraksi dengan seseorang yang memiliki status sosial lebih tinggi dalam suatu *talkshow* yang notabene merupakan acara *informal* pembawa acara cenderung menggunakan strategi kesantunan positif. Dengan menggunakan strategi kesantunan positif ini, pembawa acara berusaha untuk menciptakan suasana keakraban agar acara *talkshow* ini tidak kaku dan pembawa acara tetap bisa mempertahankan wajah positif tamunya.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahammad, M. F., Tarba, S. Y., Liu, Y., Glaister, K. W., & Cooper, C. L. 2015. Exploring The Factors Influencing the Negotiation Process in Cross-border M&A. *International Business Review*.
- Brown, P., & Levinson, S. C. 1987[1978]. *Politeness: Some Universals in Language Use*. Cambridge University Press, Cambridge, UK.

- Brown, P. 2015. Politeness and Impoliteness. *The Oxford Handbook of Pragmatics*. Oxford University Press.
- Chaer dan Agustina 2010. *Kesantunan Berbahasa*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Daud, N., Yassi, A. H., & Sukmawaty. 2018. The Politeness Strategies of Negation Used by English and Buginese. *ELS Journal on Interdisciplinary Studies on Humanities*, 1(1), 1-12.
- Grice, H. P. 1975. Logic and Conversation. *The Semantics-Pragmatics Boundary in Philosophy*.
- Lakoff, Robin. 1973. Language and woman's place. *Language in Society* 2(1). 45–80.
- Leech, G. N. 1983. *Principles of Pragmatics*. Routledge: London
- Mills, S. 2015. *The Routledge Handbook of Language and Culture*. Routledge: New York.
- Mills, S., & Kadar, D. Z. 2011. *Politeness in East Asia*. Cambridge University Press.
- Podhovnik, E. 2014. *Cross-cultural Pragmatic Failure in Meetings and Negotiations*.
- Sugiono, S. 2009. *Lisan dan Kalam: Kajian Semantik al-Quran*. Sunan Kalijaga Press: Yogyakarta.
- Tannen, D. 1984. *The Pragmatics of Cross-Cultural Communication*. Georgetown University: Washington.
- Wierzbicka, A. 2003. *Cross-cultural Pragmatics*. Mouton de Gruyter: Berlin.
- Wuri, P. 2015. Politeness Strategies used by Deddy Corbuzier In Interviewing Entertainer And Non- Entertainer In Hitam Putih Talk Show