



JAPANEDU: Jurnal Pendidikan dan Pengajaran Bahasa Jepang

<http://ejournal.upi.edu/index.php/japanedu/index>

Contrastive Analysis of Refusal Expressions in Japanese and Bahasa at Work Place

Maria Gustini

Faculty of Letters, Hiroshima University, Hiroshima, Japan

mariagustini19@gmail.com

ABSTRACT

This article examines Contrastive Analysis of Refusal in Indonesian language and Japanese language. Up to now, there have been no contrastive researchs which compare refusal speech acts within Indonesian language and Japanese language, focused in working situations. This article reports on a study to investigate differences and similarities in the politeness strategies of refusals between Japanese language (JS) and Indonesian language (IS). This study employed politeness theory of Brown and Levinson (1987). The participants of this research were 40 native speakers of Indonesian (IS) and 40 native speakers of Japanese (JS) who currently work in company, school, etc. with the age-range from 22 to 50 years. This research used descriptive method and collecting data using DCT (Discourse Completion Test) in Indonesian and Japanese. All participants were asked to fill out a Discourse Completion Test (DCT) which written in the form of role-play questionnaire, consisting of 3 situations. DCT situations were categorized based on power and familiarity/social distance between speaker and hearer. Results are as follows: (1) JS and IS using apology, reason, *fuka* (impossibility), and requirement in refusal act. (2) IS explain reason clearly in refusal act, while JS using ambiguous reason. (3) JS used expressions of apology appropriately according to their power (hierarchical position), while IS made appropriate use of these expressions according to relative social distance. (4) IS tend to using requirement in each refusal act.

KEYWORDS

Kotowaru; Refusal; Politeness strategy; Work place

ARTICLE INFO

First received: 09 October 2018

Final proof accepted: 27 December 2018

Available online: 31 December 2018

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Menolak permintaan atau perintah lawan tutur artinya tidak mengabulkan keinginan lawan bicara tersebut atau melakukan *Face Threatening Act* (Meng, 2010:2). Hal ini dapat menimbulkan

ketidakseimbangan hubungan antara pembicara dan lawan bicara sehingga diperlukan strategi tertentu pada saat melakukan tindak tutur tersebut. Perbedaan latar budaya antara penutur asli dan penutur bahasa asing terkadang menjadi salah satu faktor suatu komunikasi dalam bahasa tersebut tidak berjalan dengan seimbang atau harmonis.

Nakayama dalam Hayati (2013:2) mengemukakan bahwa dalam bahasa Jepang, tindakan menolak mempersyaratkan suatu hal tidak menyertai/mengabulkan keinginan lawan tutur sehingga merupakan tindakan yang bertentangan dengan prinsip *aite ni awaseru* (menyesuaikan dengan lawan bicara). Oleh sebab itu, dapat dipahami bahwa terdapat perbedaan hubungan antara petutur dengan lawan tutur yang tercermin dalam struktur penolakan dan strategi penolakan.

Selama ini tidak sedikit para peneliti yang mengkaji mengenai tindak tutur penolakan (*kotowaru/refusing*) dalam bahasa Jepang maupun dalam bahasa Indonesia. Fujiwara (2007), Lee (2013), Meng (2010), Hayati (2013), Azis (2008) telah meneliti mengenai tindak tutur penolakan baik itu dari segi pragmatik transfer maupun kontrasif yang menggunakan teori kesantuan Brown & Levinson (1978). Namun penelitian tersebut lebih banyak difokuskan pada bidang pendidikan seperti transfer pragmatik dalam penggunaan (*kotowaru/refusing*) antara pembelajar bahasa Jepang dengan penutur asli bahasa Jepang.

Meng (2010) melakukan penelitian kontrasif tindak tutur menolak di lingkungan kerja antara bahasa China dan bahasa Jepang. Namun situasi penolakan yang digunakan hanya terhadap atasan dan teman di lingkungan kerja saja. Sedangkan untuk situasi penolakan terhadap bawahan tidak digunakan dalam penelitian tersebut. Azis (2008) juga melakukan penelitian tindak tutur penolakan dalam bahasa Indonesia namun responden penelitian mayoritas adalah suku Sunda. Sedangkan Hayati (2013) melakukan penelitian tindak tutur menolak dalam bahasa Indonesia dan bahasa Jepang dilihat dari segi transfer pragmatik

terhadap responden Indonesia yang mempelajari bahasa Jepang.

Berdasarkan latar belakang tersebut, dalam membandingkan tindak tutur penolakan (*kotowaru/refusing*) dirasakan perlu adanya objek baru selain pembelajar bahasa Jepang yang di kemudian hari hasil penelitian tersebut dapat dijadikan referensi mengenai ciri khas karakteristik tindak tutur penolakan yang digunakan di lingkungan kerja dilihat dari hubungan horizontal/*social distance* maupun hubungan vertikal/*power* antara pembicara dan lawan bicara.

Oleh karena itu penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apa saja persamaan dan perbedaan antara penutur asli bahasa Jepang dengan penutur asli bahasa Indonesia dalam menggunakan strategi penolakan dalam dunia kerja.

KAJIAN TEORI

Menurut Blum-Kulka, et.al., (1989), secara historis kajian mengenai tindak tutur dimulai dari kajian *philosophy of language* (filosofi bahasa). Dalam Blum-kulka,et.al. (1989) dijelaskan bahwa pandangan dasar mengenai tindak tutur banyak diungkapkan oleh ahli filosofi bahasa yang mengatakan bahwa unit minimal dari komunikasi bukanlah ekspresi linguistik saja tetapi beberapa hal seperti pengambilan tindakan, membuat pernyataan, bertanya, memberikan perintah, meminta maaf dan berterimakasih, dan lain-lain. Contohnya pernyataan '*I am hungry*' bisa diinterpretasikan sebagai ungkapan yang menyatakan selera makan pembicara, permintaan uang, atau meminta perhatian. Dalam tindak tutur pada dasarnya ada yang disebut dengan *direct*

speech act (tindak tutur secara langsung) dimana pembicara mengatakan apa yang mereka maksud seperti apa adanya, dan ada pula yang disebut *indirect speech act* (tindak tutur tidak langsung) dimana seseorang bermaksud menyampaikan sesuatu selain/lebih dari apa yang dia katakan. Dari berbagai penelitian ahli yang telah dilaksanakan oleh berbagai ahli, ditemukan bahwa *degrees of social distance* dan *power* diantara partisipan adalah faktor yang sangat penting, meskipun faktor situasi dan variasi yang didasarkan pada perbedaan budaya juga dianggap sebagai faktor yang sangat penting. Okamoto (2007) menyatakan bahwa tindak tutur bahasa Jepang, sangat dipengaruhi oleh hubungan sosial dan kedekatan (*jouge/kankei*) dengan lawan bicara.

Selain itu, Goffman (1967) mengisyaratkan bahwa kesantunan berbahasa secara khusus ditujukan pada pemeliharaan *face* oleh setiap orang yang terlibat dalam sebuah transaksi komunikasi. Gagasan Goffman ini kemudian mempengaruhi pemikiran yang dikembangkan oleh Brown dan Levinson (1978,1987) yang menyatakan bahwa untuk melakukan proses komunikasi yang santun, setiap orang harus memperhatikan dua jenis keinginan dan dua jenis *face* (muka) yang dimiliki oleh setiap orang yang terlibat dalam transaksi dimaksud, yaitu keinginan positif dan keinginan negatif, sebagai realisasi dari kepemilikan citra diri positif dan citra diri negatif. Oleh karena itu, ada sejumlah strategi yang harus diperhatikan agar kedua wajah dan keinginan tersebut tidak terganggu apalagi menghilangkan *face* mitra tutur (Brown dan Levinson, 1987).

METODE

Instrumen yang digunakan adalah *Discourse Completion Test*. Berikut jenis situasi yang digunakan dalam DCT tersebut:

Tabel 1. Isi Instrumen DCT

<i>Bamen/Situasi</i>	Lawan Tutur	Hubungan
Penolakan lembur di hari libur	Atasan	Akrab Tidak Akrab
Penolakan mengecek terjemahan	Teman	Akrab Tidak Akrab
Penolakan pengajuan cuti	Bawahan	Akrab Tidak Akrab

Responden Penelitian

Penulis memutuskan untuk mengambil data dari populasi penutur bahasa Jepang asli dan penutur bahasa Indonesia dari masyarakat umum (bukan pembelajar bahasa Jepang). Total responden yang mengisi soal *Discourse Completion Test* (DCT) adalah sebanyak 40 orang untuk responden IS dan 40 orang untuk responden JS. Sehingga total data yang diambil adalah 80 responden.

Pengelompokkan Semantic Formula

Berdasarkan data yang telah diklasifikasikan sesuai dengan semantik formula Beebe, dkk (1990). Dalam penelitian ini masing-masing responden menggunakan 745 kali strategi penolakan oleh responden IS dan 579 kali penggunaan strategi penolakan oleh responden JS. Strategi tersebut dikelompokkan menjadi 12 jenis semantik formula yaitu, *wabi, riyuu, fuka, koshou, jouken teiji, jouhou yokyuu, meirei, iisashi, hinan, kantoushiteki hyoutsutsu, kyoukan* dan *jikai no yakusoku*. Namun dalam

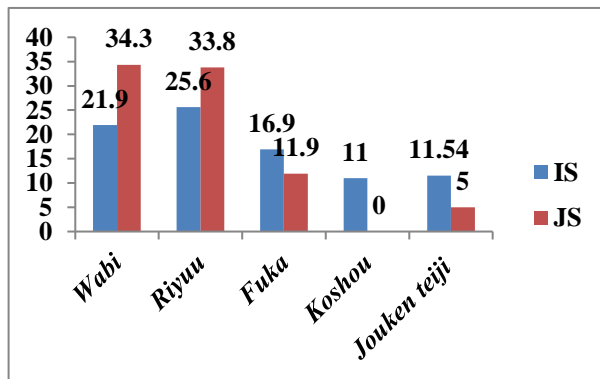
artikel ini, penulis hanya mencantumkan semantik formula yang sering digunakan dalam semua situasi penolakan yang ada dalam penelitian ini.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penggunaan Strategi Penolakan Secara Umum

Dalam diagram di bawah ini dapat dilihat penggunaan strategi secara umum oleh kedua kelompok responden penelitian.

Diagram 1.
Presentase Penggunaan Strategi Penolakan



Apabila dilihat dari frekuensi penggunaan masing-masing strategi, IS menggunakan 163 kali strategi permintaan maaf (*wabi/apology*) (21.9%), alasan (*riyuu/explanation*) sebanyak 191 kali (25.6%), penggunaan *fuka/impossibility* sebanyak 126 kali (16.9%), penggunaan panggilan (*koshou/adress term*) sebanyak 82 kali (11.0%) dan syarat (*jouken teiji*) sebanyak 86 kali (11.54%). Sedangkan JS menggunakan strategi penolakan sebanyak alasan (*wabi/explanation*) 199 kali (34.3%), penggunaan alasan (*riyuu/explanation*) sebanyak 196 kali (33.8%), *fuka/ impossibility* sebanyak 69 kali (11.9%), syarat (*jouken teiji*) sebanyak 29 kali (5%). Namun tidak seperti IS, JS

tidak menggunakan *koshou/adress term* dalam strategi penolakan dan lebih seikit menggunakan strategi syarat (*jouken teiji*).

PEMBAHASAN

Berdasarkan data yang telah dipaparkan sebelumnya, secara umum terdapat persamaan strategi yang digunakan oleh kedua responden sebagai strategi utama dalam tindak tutur penolakan yaitu ungkapan permintaan maaf (*wabi*), alasan (*riyuu*), dan penolakan (*fuka*). Namun terdapat perbedaan strategi yang digunakan oleh IS yaitu penggunaan alasan (*riyuu*), ungkapan panggilan (*koshou*) dan syarat (*jouken teiji*).

Penggunaan Semantik Formula Permintaan Maaf (*Wabi/Apology*)

Penggunaan strategi penolakan alasan (*wabi/apology*) digunakan oleh kedua responden dalam setiap situasi penolakan. Jika dilihat dari persentasenya responden IS menggunakan *wabi* total sebanyak 163 kali dan responden JS menggunakan *wabi* sebanyak 199 kali. Baik IS maupun JS paling banyak menggunakan *wabi* ketika melakukan penolakan terhadap atasan tidak akrab. Sebaliknya semakin akrab atau rendah posisi lawan bicara maka presentase pemakaian *wabi* berkurang.

Jenis ungkapan permintaan maaf yang sering digunakan oleh IS adalah maaf, mohon maaf, dan *sorry*. Sedangkan yang digunakan oleh JS adalah *moushiwakearimasen*, *sumimasen*, dan *gomen*. Dalam penggunaan ungkapan permintaan maaf IS lebih banyak menggunakan kata maaf hampir pada semua situasi. Sedangkan untuk lawan bicara seperti teman atau bawahan IS menggunakan

ungkapan yang lebih kasual seperti *sorry*. Sebaliknya dalam penggunaan ungkapan maaf oleh JS terlihat dipengaruhi oleh hubungan vertikal dan kedekatan antar lawan bicara. Dalam penolakan terhadap atasan baik akrab maupun tidak akrab lebih sering menggunakan *moushiwakearimasen*. Kemudian untuk lawan bicara yang posisinya sejajar atau dibawah pembicara yang hubungannya tidak akrab lebih banyak menggunakan *sumimasen*. Sedangkan *gomen* digunakan terhadap lawan bicara yang hubungan vertikalnya sejajar atau dibawah pembicara namun memiliki hubungan yang akrab.

Dalam dalam frekuensi penggunaannya, secara umum terlihat kecenderungan hubungan vertikal/*power* antara lawan bicara dan pembicara mempengaruhi pemakaian *wabi*. Hal tersebut dimungkinkan karena dalam situasi penolakan ada permintaan dan keinginan lawan bicara yang tidak dikabulkan oleh pembicara sehingga untuk menjaga hubungan keharmonisan berkomunikasi responden memilih menggunakan *wabi* sebagai strategi utama. Terutama pemakaian *wabi* oleh JS sangat mencerminkan pengaruh hubungan vertikal, hal ini terlihat dari pemilihan ungkapan permintaan maaf yang digunakan pada setiap situasi berbeda beda.

Penggunaan Semantik Formula Alasan (Riyuu/Explanation)

Kedua kelompok responden menggunakan alasan dalam setiap situasi penolakan. Jika dilihat dari presentasinya, responden IS menggunakan alasan (*riyuu*) sebanyak 191 kali, sedangkan responden JS menggunakan *riyuu* sebanyak 199 kali. Walaupun kedua responden menggunakan

alasan (*riyuu*) namun jenis alasan yang digunakan antara kedua responden berbeda. Responden IS lebih banyak menggunakan alasan yang beragam sedangkan responden JS lebih banyak menggunakan alasan samar/ambigu yang cenderung sama.

Penggunaan alasan konkrit pada responden IS meningkat dalam situasi penolakan terhadap teman dan bawahan. Sebaliknya dalam situasi penolakan terhadap atasan frekuensi penggunaan alasan konkrit cenderung menurun. Berikut adalah contoh alasan yang digunakan oleh IS dalam penelitian.

Contoh 1:

(IS A1-20) Besok sudah ada janji jalan jalan ke luar kota dengan anak.

(IS T1-7) Udah mau pulang nih, takut ketinggalan bis juga. Besok aja ya saya cek.

(IS T2-20) Kayanya ga bisa, aku capek pengen istirahat.

Dari contoh 1, dapat diketahui bahwa IS menggunakan alasan yang beragam dan alasan yang bersifat langsung pada semua situasi penolakan. Dalam penggunaan alasan oleh IS, tidak terlihat pengaruh hubungan kedekatan maupun hubungan vertikal lawan bicara dengan pembicara.

Hal tersebut berbanding terbalik dengan responden IS yang cenderung menggunakan alasan samar. Berikut adalah contoh alasan yang digunakan dalam situasi penolakan oleh responden JS.

Contoh 2:

(JS A1-33)
本当に外せない用事がありますので。

Hontouni hazusenai youji ga arimasunode.

‘Ada keperluan yang benar benar tidak bisa ditinggalkan.’

(JS B1-29)

その日はどうしてもやらないといけない仕事があるから。

Sono hi wa doushitemo yaranai to ikenai shigoto ga aru kara.

‘Pada hari itu bagaimanapun ada pekerjaan yang harus dikerjakan.’

Dari contoh kalimat tersebut JS memiliki kecenderungan menggunakan alasan yang samar untuk lawan tutur yang hubungannya lebih tinggi atau sejajar dengan pembicara. Namun ketika melakukan penolakan terhadap bawahan, JS lebih banyak menggunakan alasan yang bervariasi. Dalam penggunaan alasan, kemungkinan JS dipengaruhi oleh menggunakan alasan (*riyuu*) berdasarkan hubungan vertikal (*jouge kankei*) bukan hubungan kedekatan (*shinso kankei*). Hal ini terlihat dalam situasi penolakan dalam contoh 2, terhadap lawan bicara yang lebih tinggi atau lebih rendah JS menggunakan kalimat *aimai*/samar seperti ‘*hontou ni hazusenai youji ga arimasu*’, ‘*youji ga arukara*’.

Sementara IS mengungkapkan alasan (*riyuu*) tanpa melihat hubungan vertikal (*jouge kankei*) maupun hubungan kedekatan (*shinso kankei*). Hal ini terlihat dari penggunaan alasan-alasan langsung yang menggambarkan keadaan sendiri seperti pada contoh 1 (IS A1-20), meskipun lawan bicara adalah atasan yang posisinya di atas pembicara namun lawan bicara menggunakan kalimat alasan yang lugas untuk menyatakan penolakan terhadap permintaan lawan bicara.

Penggunaan Semantik Formula Syarat (Jouken teiji)

Dalam penolakan di lingkungan kerja, terdapat penggunaan *jouken teiji* oleh kedua responden. Meskipun presentase penggunaan *jouken teiji* antara IS dan JS cukup berbeda yaitu 11.54% dalam penolakan yang dilakukan oleh IS dan 5% dalam penolakan yang dilakukan oleh JS. Apabila dilihat dari situasi penolakan, responden IS menggunakan *jouken teiji* di setiap situasi penolakan. Sedangkan JS hanya menggunakan *jouken teiji* pada situasi penolakan terhadap lawan bicara yang sejajar (teman) dan di bawah lawan bicara (bawahan). Berikut contoh kalimat penolakan yang menggunakan *jouken teiji* :

Contoh 3:

(IS A2-24) Maaf Pak, besok pagi saya tidak bisa, tapi kalo Sabtu siang diusahakan masuk kerja.

(IS T2-30) Maaf banget. Untuk sekarang ini ga bisa. Saya baru saja beres kerja dan mau istirahat dulu. Kalau besok, saya bisa bantu cek.

Contoh 4:

(JS B1-2) ごめん、その日人が足りないから違う日にできると思う。

Gomen, sono hi hito ga tarinai kara chigau hi ni dekiru to omou.

‘Maaf, karena hari itu kurang orang, saya kira kalau hari lain bisa.’

(JS T1-15) ごめん、もう帰っているところだから今日はできない。明日チェックする。

Gomen, mou kaetteiru tokoro dakara kyou wa dekinai.

‘Maaf, karena sekarang sudah dalam perjalanan pulang jadi tidak bisa. Besok saya cek.’

Dari contoh 3 dan 4 di atas dapat diketahui bahwa IS dan JS sama-sama memiliki kecenderungan memberikan alternatif atau syarat sebagai bentuk toleransi kepada lawan bicara.

Kalimat-kalimat pada contoh 3 dan 4 tersebut menunjukkan bahwa baik IS maupun JS lebih memilih menggunakan strategi kesantunan positif dengan memberikan alternatif sebagai strategi penolakan untuk menjaga keharmonisan komunikasi antara pembicara dan lawan bicara.

Penggunaan Semantik Formula Panggilan (Koshou/Adresss term)

Koshou (panggilan) dalam bahasa Indonesia memiliki peran yang penting dalam tindak tutur dan sangat banyak digunakan dibandingkan dalam bahasa Jepang (Haristiani, 2012). Dalam tindak tutur penolakan ini, apabila dilihat dari frekuensi penggunaannya berdasarkan situasi, frekuensi penggunaan *koshou* terhadap atasan cenderung lebih tinggi dibandingkan dengan situasi lainnya (penolakan terhadap teman dan bawahan). Sedangkan JS jarang sekali menggunakan *koshou* dalam situasi penolakan meskipun lawan tuturnya adalah atasan. Namun sebaliknya IS cenderung banyak menggunakan strategi tersebut dalam penolakan terhadap atasan. Penggunaan *koshou* yang digunakan oleh IS secara frekuensi jumlahnya cukup signifikan terutama terhadap atasan akrab sebesar (35.8%) dan terhadap atasan tidak akrab yaitu (39.5%).

Penggunaan *koushou* oleh IS dimungkinkan sebagai pelembut sebagai rasa hormat kepada atasan untuk menjaga hubungan vertikal (*jouge kankei*), karena pada situasi 2 dan situasi 3 dimana lawan tutur adalah teman yang setara dengan pembicara dan bawahan yang kedudukannya di bawah pembicara frekuensi penggunaan semantik formula tersebut cenderung menurun. Berikut adalah contoh *koshou* yang digunakan dalam penolakan oleh responden IS:

Contoh 5:

(IS A1-9) Duh, maaf Pak. Ada acara keluarga, udah diplanningkan dari jauh-jauh hari. Ga bisa *dicancel*.

(IS T1-38) Maaf sis sebanyak itu dan *deadline* sudah mepet gimana kalo untuk mengeceknya kita bagi?

(IS T1-39) Gua ga bisa, Men. *Sorry*

Dalam penelitian terdahulu mengenai *kotowaru*/penolakan dalam bahasa Indonesia dan bahasa Jepang penggunaan (Bapak/Ibu, Pak/Bu) hanya digunakan terhadap lawan tutur seperti atasan atau guru/dosen. Namun seperti terlihat pada contoh 5, dalam penelitian ini dikarenakan lawan tutur adalah atasan, teman, bawahan dalam lingkungan kerja, maka ungkapan *koshou* tersebut muncul di semua situasi penolakan. Pada (IS A1-9), walaupun lawan bicara adalah orang yang posisinya di bawah pembicara, namun dalam penolakan menggunakan 'Pak' untuk menghormati lawan bicara. Selain itu, IS dalam situasi teman akrab seperti pada contoh (IS T1-39) dan (IS B1-39) pembicara terkadang menggunakan panggilan untuk diri sendiri yang bersifat kasual seperti *gua* untuk menggantikan panggilan terhadap diri sendiri dari saya/aku dan menggunakan *men, sis* untuk menyebutkan panggilan akrab terhadap lawan bicara.

SIMPULAN

Jika dilihat berdasarkan teori kesantunan Brown & Levinson, strategi penolakan yang digunakan oleh kedua kelompok responden cenderung menggunakan kedua jenis strategi kesantunan baik itu kesantunan positif (*positive politeness*) maupun kesantunan negatif (*negative*

politeness) dalam setiap situasi penolakan. Namun apabila dilihat dari frekuensi semantik formula yang digunakan secara keseluruhan, IS cenderung memiliki kesantunan positif pada situasi penolakan terhadap atasan, teman, maupun bawahan. Klasifikasi semantik formula tersebut sesuai dengan strategi kesantunan positif yang dikemukakan oleh Brown & Levinson (1987) yaitu strategi ke 13 (memberikan pertanyaan atau alasan), strategi 1 (memperhatikan kesukaan, keinginan, perasaan dan kebutuhan pendengar), dan strategi ke 4 (menggunkan penanda identitas kelompok: bentuk sapaan, dialek, jargon, atau *slang*).

Sedangkan JS dilihat dari frekuensi penggunaan semantik formula yang digunakan dalam penolakan cenderung tidak terlalu banyak menggunakan strategi kesantunan positif pada situasi penolakan. JS memang menggunakan strategi kesantunan positif seperti *riyuu* (alasan) dengan jenis alasan yang digunakan pun cenderung seragam dan samar. Hal tersebut dimungkinkan karena JS cenderung menggunakan strategi kesantunan negatif dalam berbahasa. Penelitian ini masih memiliki kekurangan diantaranya dalam pengumpulan data. Sehingga dirasakan perlunya penelitian mengenai tindak tutur penolakan di lingkungan kerja selain menggunakan data *Discourse Completion Test* (DCT) seperti *role play* sehingga data yang diperoleh lebih alami dan mendekati situasi tuturan asli.

PUSTAKA RUJUKAN

- Azis, E. A. 2008. *Aspek-aspek Budaya yang Terlupakan dalam Praktek Pengajaran Bahasa Asing. Proceeding.*
- Beebe, L., Takahashi, T., Robin Uliss-Weltz. 1990. *Pragmatic Transfer in ESL refusals. Developing Communicative Competence in a Second Language.* New York: Newbury House
- Blum-Kulka, S & Olshtain, E. 1989. *Request and Apologies: A Cross-Cultural Study of Speech Act Realization Patterns*
- Blum-Kulka, S & House, J. 1989. *Cross Cultural and Situational Variation in Requesting Behavior*
- Brown, P., & Levinson, S. 1987. *Politeness: Some Universals in Language Usage.* Cambridge University Press: Cambridge.
- Fujiwara, C. 2004. *Nihongo washa to Indonesia go bogo washa no kotowari ni kansuru kenkyuu. Unpublished thesis.*
- Haristiani, N. 2012. *Indonesia go to Nihon go no Koshou no Hikaku-Shazai Bamen ni Mirareru Jishoushi · Taishoushi no Taigu Teki Kinou ni Chakumokushite-, Journal of Society for Interdisiplinary Science, Vol.11, 19-26.*
- Hayati, N. 2013. *Analisis Kontrastif Kotowari Hyougen Antara Pembelajar Bahasa Jepang dan Penutur Asli. ASPBJI Jabar Proceeding, 1-17*
- Lee, Haiyan. 2013. *Kotowari Hyougen no Nicchu Taisho Kenkyuu. Unpublished desertation.*
- Meng, Yun. 2010. *Nichuu Kotowari Ni okeru Poraitonesu Sutoratejii no Kousatsu-Nihon Jin Kaishain to Chuugoku jin kaishain no Hikaku wo Toushite-, Ibunka Komunikeeshon kenkyuu. Vol.22, 1-24*