

PROMISES – WORDS OR ACTS? PREMTIMET – FJALË APO VEPRA?

Nertila RAMADANI¹

¹ Department of Albanian Language and Literature, Faculty of Philology, University of Tetova

*Corresponding author e-mail: nertila.sinani@unite.edu.mk

Abstrakti

Studimi i akteve të të folurit që realizohen në gjuhët natyrore që fliten në mbarë botën është një sfidë e re në fushën e gjuhësisë. Në epokën e fundit, aktet e të folurit studiohen jo vetëm si dukuri gjuhësore, por edhe si elemente që bëjnë dallime kulturore. Qëllimi i këtij hulumtimi është të theksohen karakteristikat kulturore dhe gjuhësore të shqiptarëve që jetojnë në RMV gjatë realizimit të aktit të premtimit. Ky punim i hulumton strategjitë e premtimit, klasifikimin e tyre, faktorët e mundshëm që ndikojnë në përdorimin e një strategjie specifike. Strategjitë janë zbuluar dhe janë klasifikuar në 10 grupe sipas propozimit të studiuesve Ariff dhe Mugableh, ndërsa të dhënat janë mbledhur përmes teknikave DCT dhe Role Play.

Hulumtimi i kryer përqipet t'u përgjigjet pyetjeve: shprehjet gjuhësore dhe foljet e përdorura në aktin e premtimit, "besa" dhe premtimet, orientimi fetar dhe premtimet, strategjitë e premtimit etj. Rezultatet treguan se strategjitë më të zakonshme janë: premtimet e pastra, shprehjet kohore, shprehjet e mirësjelljes ndërsa si strategji më pak të përdorura renditen: shprehjet tautologjike, shprehjet vetëlavdëruese, betimet që përfshijnë pjesë të trupit etj.

Fjalët kyçe: aktet kumtuese, komisivet, premtimet, strategjitë, kultura.

1. Hyrje

Gjerësisht është i njohur fakti se teoria e akteve të të folurit u zhvillua nga filozofi i gjuhës John Austin (John L. Austin, 1962), por në fakt kjo teori u prezantua dyzet vjet përpara Austin-it nga filozofi gjerman Adolf Reinach e titulluar si "aktet sociale" (social acts) në veprën e tij "The Apriori Foundations of the Civil Law" (1983). Me termin "akte shoqërore" ai nënkupton veprime të shprehura hapur (zakonisht verbale), të ngulitura në rrjetin e konventave të komunikimit shoqëror. Ato janë prova se janë mjetet kryesore përgjegjëse për ekzistencën e një bote specifike shoqërore (Chrudzimski, A., 2015: 282). Brenda akteve shoqërore, Reinach i kushton më shumë vëmendje aktit të premtimit. Hulumtimi i Reinach-ut është i kufizuar në fushën e sociolinguistikës dhe i numëron këto akte shoqërore: kërkesat, paralajmërimet, pyetjet dhe përgjigjet, informimin, miratimin dhe anulimin e kërkesave, pranimin e premtimi etj. Një numër i madh i tyre ishin mbështetjet për hulumtimet e mëtejshme të Austin-it dhe Searle-it.

John Austin, si një nga studiuesit kryesorë të pragmatikës, i klasifikon premtimet në grupin e komisiveve. Komisivet karakterizohen me premtim ose ndërmarrje të veprimeve; ata na obligojnë të bëjmë diçka, por përfshijnë edhe deklaratat dhe tregimin e qëllimit, të cilat nuk janë premtime, si dhe disa shprehje të paqarta, të cilat mund të quhen “betime” (ang. *espousals*), si p.sh. përkrahjet (Austin, 1962:150). Searle nuk i klasifikon aktet e të folurit në bazë të forcës ilokutive (si Austin), por në bazë të pikës ilokutive. Ndaj, sipas klasifikimit të akteve të të folurit në bazë të Searle-it, premtimet i përkasin grupit të “komisiveve”. Sipas tij, “qëllimi kryesor i komisiveve është ta inkurajojnë folësin për ta realizuar një veprim specifik (Searle, 1985:8). Në këtë grup bëjnë pjesë veprimet si premtimet, betimet, zotimet, pengjet, detyrimet e marra, sigurimet e bashkëbiseduesit (dhënia e sigurisë), garancitë etj.

Por, çfarë në të vërtetë paraqesin premtimet? Ato janë me interes të veçantë për filozofët, teoricienët e etikës, gjuhëtarët, psikologët dhe shkencëtarët socialë. Filozofët që mbështeten në funksionin shprehës të gjuhës e interpretojnë këtë akt si shprehje të një akti të caktuar mendor, pra si akt të vullnetit të lirë. Ata kanë rol në krijimin e besimit dhe bashkëpunimit ndërmjet individëve. Teoritë rreth fenomenit të premtimit të çfarëdo lloji aspekti datojnë që nga antikiteti. Për Aristotelin, përmbushja e premtimeve diktohet nga virtytet, veçanërisht ndershmëria dhe drejtësia (Promises (Stanford Encyclopedia of Philosophy), 2022).

Premtimi, si akt i të folurit është sa një akt lokutiv aq edhe një akt perlokutiv, sepse nuk përfshin vetëm veprimin e folësit, por edhe mënyrën e reagimit të bashkëbiseduesit. Por, Austin mbështet mendimin se shumë nga aktet ilokutive nuk përpiqen të arrijnë asnjë akt perlokutiv, kështu për shembull, premtimi nuk paraqet tentativë që të bëhet diçka. (Austin, 1962:125).

Disa premtojnë dhe bëjnë çmos t'i përmbushin premtimet e tyre, të tjerë premtojnë, por nuk përpiqen t'i përmbushin premtimet e tyre. Premtimet mund dhe duhet të përmbushen, por ato gjithashtu mund të thyen, mohohen, neglizhohen. Nga këto situata lindin pyetjet kërkimore të hulumtimit:

1. Cilin lloj të premtimit e besojnë më shumë shqiptarët?
2. A janë të mjaftueshme konteksti, bashkëbiseduesi, fjalët e bashkëbiseduesit për të besuar apo u besohet vetëm veprave konkrete?
3. Cilat forma dhe strategji gjuhësore lidhen me premtimin si akt i të folurit?
4. A lidhet më shumë akti i premtimit me faktorin kombëtar apo fetar?
5. A është e mundur të bëhen paralele ngjashmërisht dhe dallimesh ndërmjet shqiptarëve dhe popujve të tjerë gjatë premtimit?

Këto pyetje janë të lidhura ngushtë me hipotezat kryesore të punimit:

- Shprehja “të premtoj” është e ndryshme nga frazeologjia shqipe “ta jap besën”;
- Brezi më i vjetër i lidhin premtimet me shprehjet fetare “kismet” dhe “inshallah”
- Shqiptarët bëjnë premtime duke përdorur kohën e ardhme;
- Forma e shkruar e premtimit është më e pranueshme

Reinach-u i ofron shembujt e mëposhtëm për atë që ai e konsideron si strukturë e kuptueshme gjatë realizimit të aktit të premtimit:

- përmes premtimit lind detyrimi;
- në momentin e marrjes së premtimit, personi ka të drejtën e “gjësë së premtuar”;
- kërkesat e tilla shuhen kur përmbushet premtimi;
- pretendime të tilla mund të shkëputen gjithashtu nëse folësi heq dorë nga pretendimi;
- një premtim i nënshtrohet një sërë ndryshimesh ose modifikimesh, duke përfshirë një premtim të kushtëzuar, një premtim në emër të dikujt tjetër ose si përfaqësues i dikujt tjetër, një premtim për një grup, një premtim nga një grup, etj. (Adolf Reinach (Stanford Encyclopedia of Philosophy), 2018).

2. Metodatat e hulumtimit

Gjatë hulumtimit e kemi përdorur analizën përshkruese (nga grupi i metodave cilësore) dhe metodën e anketimit për mbledhjen dhe përpunimin e të dhënave. Përmes analizës përshkruese u përpoqëm të japim një pasqyrim teorik të problemit të kërkimit (premtimi si akt i të folurit), si dhe një përshkrim të detajuar të termave të përdorur në punim (diskursi i kushtëzuar, shprehje tautologjike, premtime të pastra, premtime të rreme, etj). Ne zgjodhëm këtë metodë kërkimore sepse qëllimi ynë është përshkrimi i gjendjes aktuale të tematikës së trajtuar dhe për të gjetur shkaqet që kanë ndikuar në krijimin e një situatë të tillë gjuhësore.

Për të arritur qëllimin tonë, për t'iu përgjigjur pyetjeve kyçe të hulumtimit, për të testuar hipotezat e vendosura, aplikuaam metodën e anketës, si metodë e përdorur për të mbledhur sa më shumë të dhëna dhe për të nxjerrë përfundimet më të sakta. Të dhënat për paraqitjen e premtimit si akt kumtues te shqiptarët në Republikën e Maqedonisë së Veriut, duke përfshirë variablat: distanca sociale, moshë, gjinia, dominimi, imponimet dhe një sërë pyetjesh të ngjashme, janë marrë nga anketa online.

Kjo anketë është realizuar në periudhën 09.12.2022. deri më 16.12.2022. Anketës i janë përgjigjur gjithsej 400 individë të moshave, gjinive dhe rajoneve të ndryshme. Meqenëse mostra e hulumtimit tonë ishin persona mbi 15 vjeç, që jetojnë në Republikën e Maqedonisë së Veriut, përgjigjet e njerëzve që jetojnë jashtë Republikës së Maqedonisë, si dhe të njerëzve të moshës më të re, nuk janë marrë parasysh, kështu që numri përfundimtar i përgjigjeve të të anketuarve është 360. Analiza e të dhënave është kryer duke përdorur softuerin kompjuterik SPSS.

3. Rezultatet e hulumtimit

Kur një person pranon të bëjë diçka, ai në fakt po bën një premtim. Premtimi mund të jepet me gojë ose me shkrim, si kontratë. Thyerja e një premtimi shpesh përfaqëson joseriozitet dhe ndonjëherë mund të jetë e paligjshme. Pyetja se në cilën formë besojnë më shumë u shtrua për të vërtetuar nëse shqiptarët në RMV ende mbështeten në Kanun dhe fjalën e dhënë apo dëshirojnë që premtimi të shkruhet në formën e një marrëveshjeje, një kontrate, në mënyrë që të mos mund të anulohet pa pasoja. Përmes anketës u vërtetua (edhe atë në një përqindje të madhe) se shqiptarët besojnë më shumë në formën e shkruar premtimit.

		nr.	%	Valid Percent
Valid	Formës së shkruar (kontratës)	312	86.7	87.2
	Premtimit me gojë	46	12.8	12.8
	Gjithsej	358	99.4	100.0
Missing	System	2	.6	
Gjithsej		360	100.0	

Fakti që shqiptarët nuk besojnë më vetëm në fjalë, dëshmohej edhe nga përgjigjet e pyetjes së mëposhtme: “Mbaja e premtimit është më e besueshme në varësi të...”, në të cilën për opsionet “fjalëve të bashkëbiseduesit” dhe “kontekstit”, janë përgjigjur mesatarisht 7,5% dhe 8,3% e të anketuarve. Është interesant fakti se ka një ndryshim të vogël në përgjigjet mes "bashkëbiseduesit" (41.4%) dhe "veprimeve të bashkëbiseduesit" (42.2%), gjë që dëshmon se besimi që kemi krijuar për një person nuk mund të shkatërrohen lehtësisht dhe padyshim se punët dhe veprimet e bashkëbiseduesit janë faktor besimi, sepse qëllimi kryesor i performativeve dhe aktit kumtues - premtimit është të inkurajohet bashkëbiseduesi që të ndërmarrë veprime.

Tabela nr.2: Mbajtja e premtimit është më e besueshme në varësi të				
		Nr.	%	Valid Percent
Valid	Kontekstit	30	8.3	8.4
	Bashkëbiseduesit	149	41.4	41.6
	Fjalëve të përdorura nga bashkëbiseduesi	27	7.5	7.5
	Veprave të bashkëbiseduesit	152	42.2	42.5
	Gjithsej	358	99.4	100.0
Missing	System	2	.6	
Gjithsej		360	100.0	

Ariff dhe Mugableh, dy hulumtues nga Universiteti i Malajzisë, në studimin e tyre mbi premtimet, të botuar në vitin 2013, propozuan disa strategji premtimi të përdorura tek arabët jordanianë, në të cilat u mbështetëm për studimin tonë. U munduam të vërtetojmë se sa nga këto strategji përdoren te shqiptarët në RMV. Strategjitë e propozuara janë: Diskursi i kushtëzuar (Discourse conditionals), shprehjet tautologjike (Tautological-like expressions), shprehjet që përfshijnë pjesë të trupit (Body-part expressions), shprehje vetëlavdëruese (Self-aggrandizing expressions), shprehjet e kohës (Time expressions), shprehjet në formë mirësjelljeje; komplimente për dëgjuesin (Courtesy-like expressions), betimet (Swearing expressions), çiftet e ngjashme (Adjacency-pairs), premtimet e rreme (False promises).

Sipas studiuësve të lartpërmendur, fjalët, shprehjet që përfshijnë pjesë të trupit (Body-part expressions) përdoren shpesh gjatë premtimit në përditshmërinë arabe, ndërkaq në praktikën shqiptare kjo nuk u vërtetua. Të pyetur se sa shpesh i përdorin betimet “Për kokë të fëmijëve, nënës/babait”, të anketuarit janë përgjigjur se pothuajse nuk i përdorin aspak këto shprehje (192 të anketuar, 53.3%), rrallë (76 të anketuar ose 21.1%), ndonjëherë (63 të anketuar ose 17.5%) dhe nga 14 individë (3.9%) janë përgjigjur gjithmonë dhe shpesh.

Tabela nr.3: Sa shpesh i përdorni betimet e mëposhtme si dëshmi se do ta mbani premtimin „Për kokë të fëmijëve nënës/babait,,			
		Nr.	%
Valid	Asnjëherë	192	53.3
	Ndonjëherë	63	17.5
	Rrallë	76	21.1
	Shpesh	14	3.9
	Gjithmonë	14	3.9
	Gjithsej	359	99.7
Missing	System	1	.3
Gjithsej		360	100.0

Shprehjet e kohës përdoren si në praktikën perëndimore ashtu edhe ndër ne. I pyetëm të anketuarit: Për të përmbushur premtimin, nëse situata e lejon, i jepni një afat bashkëbiseduesit: "Do të plotësoj atë që më kërkoni...." duke ua poshtëshënuar shprehjet kohore si: menjëherë (për disa sekonda, minuta), më vonë, nesër, javës tjetër. Përgjigjet e kësaj pyetjeje do të pasqyrohen në tabelën nr. 4:

Tabela nr. 4 Shprehjet e kohës			
		Nr.	%
Valid	Menjëherë (për disa sekonda, minuta)	154	42.8
	Më vonë	129	35.8
	Nesër	42	11.7
	Pas një jave	34	9.4
	Gjithsej	359	99.7
Missing	System	1	.3
Gjithsej		360	100.0

Pjesa e fundit e anketës përfshin pyetje të hapura duke përdorur teknikën Role Play, sipas së cilës të anketuarit vihen përballë situatave të ndryshme dhe pyeten se si do të reagonin dhe do të përgjigjeshin në qoftë se do të ishin përballur me situata të tilla. Qëllimi i kësaj teknike është të tregojë dhe të shprehë zakonet reale të individëve dhe nuk është bërë asnjë përpjekje për të ndryshuar këto zakone. Në vijim do të përpiqemi t'i klasifikojmë përgjigjet e anketës sipas strategjive të premtimit. Diskursi i kushtëzuar (Discourse conditionals) – sipas studuesve (Arif dhe Mughableh) ka interpretime të ndryshme rreth përdorimit të kësaj strategjie. Për shembull, kjo strategji mund të përdoret për të bindur publikun ose si një mjet paqartësie për të vonuar realizimin e disa veprimeve të ardhshme. Ligjërimit mund të kushtëzohet nga përdorimi i shprehjeve specifike fetare, shprehjeve kombëtare etj.

Në këtë hulumtim shprehjet: inshallah, kismet, të jap fjalën (ta jap besën) mund të konsiderohen si “diskurs i kushtëzuar” (në aspekt fetar dhe kombëtar). Ndryshe nga “premtimet e pastra” (premisat e pastra), strategjia e kushtëzuar lë hapësirë për mosrealizimin e premtimit. Në lidhje me këtë strategji, në pyetjen, *cilat shprehje i konsideroni premtime?*, nga opsionet e ofruara shprehja “inshallah” është zgjedhur 135 herë ose 37.5%, shprehja “kismet” 55 herë dhe shprehja “ta jap besën” “ (ta jap fjalën) 148 herë ose 41%, që dëshmon se strategjia më e zakonshme e premtimeve është ligjërimit i kushtëzuar.

Shprehjet tautologjike (Tautological-like expressions) - këto shprehje përbëhen nga dy fjalë identike ose afërsisht të ngjashme, të cilat përdoren për të konfirmuar ose mohuar diçka. Ndryshe nga shembujt botërorë, përdorimi i shprehjeve tautologjike nuk është vërtetuar në praktikën shqiptare. Kështu, për shembull, në pyetjen se cilat shprehje i konsideroni premtime, shprehja tautologjike “Në rregull. Në rregull” u zgjodh nga vetëm 14 të anketuar.

Shprehjet e pjesëve të trupit (Body-part expressions) – janë shprehje në të cilat përdoren fjalë që përfshijnë pjesë të ndryshme të trupit: sytë, koka, buzët... Edhe këto shprehje nuk përdoren shumë në komunikimin e përditshëm të shqiptarëve në RMV. Dëshmi për këtë është tabela nr.3 dhe pyetja se cilat shprehje i konsideroni premtime, në të cilën shprehja "Sytë e tu do të shkëlqejnë" (Premtim se ai/ajo nuk do ta zhgënjejë kurrë më) është përzgjedhur vetëm 12 herë. Shprehje vetëlavdëruese (Self-aggrandizing expressions) - disa folës, gjatë ligjërimit, e kanë zakon të përdorin shprehje vetëlavdëruese në mënyrë demonstrative. Sipas kësaj strategjie përdoren shprehje si: lëre këtë gjë për mua, ma le mua në dorë. Kjo strategji nuk u vërejt në asnjërën nga përgjigjet e të anketuarve.

Shprehjet e kohës (Time expressions) - shprehje të përbëra nga ndajfoljet kohore: së shpejti, më vonë, nesër, pas pak ditësh... ndërsa folja në kohën e ardhme është njëra nga format më shpesh të përdorura. Tabela nr.4 tregon më qartë përdorimin e ndajfoljeve më të zakonshme të kohës, ndërsa në pyetjen se cilat shprehje i konsideroni premtime, shprehja "nesër do t'ua sjell çelësat" është zgjedhur vetëm 13 herë, që do të thotë se kjo shprehje konsiderohet më shumë si fjali dëftore e jo si premtim. Shprehjet në formë mirësjelljeje; komplimente për dëgjuesin (Courtesy-like expressions) – janë të kundërta me shprehjet vetëlavdëruese. Në këto strategji përdoren fjalë lavdëruese dhe ngushëlluese për bashkëbiseduesin.

Sipas Ariff dhe Mugableh, përmes këtyre strategjive krijohet një lloj solidariteti mes bashkëbiseduesve. Për shembull, përdoren shprehjet: "kjo shtëpi dhe pronari i saj janë në dispozicionin tuaj"; "Urdhëroni." Porosia juaj e dashur! Në lidhje me këtë strategji, në pyetjen se cilat shprehje i konsideroni premtime, ndër opsionet e ofruara shprehja "Nuk të lë të mërzitesh" është zgjedhur 51 herë ose 14.16%, që është larg për t'u konsideruar si strategji e përdorur shpesh. Betimet (Swearing expressions) - përfshijnë foljet që përdoren për ta bindur bashkëbiseduesin, për ta siguruar vërtetësinë e diçkaje përmes betimit. Në tabelën nr.3 u pasqyrua se betimet që përfshijnë pjesë të trupit nuk përdoren shumë. Në lidhje me këtë strategji, në pyetjen se cilat shprehje i konsideroni si premtime, ndër opsionet e ofruara, shprehja "Ju betohem se nuk do t'ju kërkoj më ndihmë" është zgjedhur 30 herë ose 8,3%, ndërsa në pyetjen "me cilën shprehje e siguroni bashkëbiseduesin se do ta përmbushni premtimin", opsioni "betohem" është zgjedhur 50 herë ose 13.8%, që nënkupton një numër të ulët përdorimesh.

Çiftet e ngjashme (Adjacency- pairs) - janë shprehje të formuara nga 2 thënie të shqiptuara nga folës të ndryshëm, në të cilat pjesa e dytë varet nga e para ose është një përgjigje e detyrueshme e të parës. Në të shumtën e rasteve thëniet përputhen edhe fonetikisht me njëra-tjetrën P.sh.: pyetje - përgjigje; komplimente – falënderime; kërkesë – pranim ose refuzim etj. Kjo strategji nuk u has si e përdorur nga hulumtimi i realizuar. Premtimet e rreme (False promises) – janë të ngjashme me ligjërimin e kushtëzuar, por në këtë strategji kushtet për realizimin e premtimit janë pothuajse të pamundura. Sipas Austin-it ka ngjashmëri midis gënjeshtërs dhe premtimit të rremë (Austin f.20). Në këto strategji përdoren shprehjet: "kur yjet të dalin ditën", "kur dielli do të lindë në perëndim" etj. Edhe për këtë strategji nuk u gjetën përgjigje konkrete.

Rezultatet e mësipërme janë marrë nga pyetjet e mbyllura të anketës, në të cilat të anketuarit duhet të zgjidhnin një (ose më shumë) nga opsionet e ofruara. Nëpërmjet këtyre pyetjeve u vërtetua se sa i njohin individët premtimet dhe format e tyre. Strategjitë e refuzimit, foljet dhe shprehjet e përdorura më shpesh gjatë aktit të premtimit mund të mblidhen nga pyetjet e tipit të hapur, përmes të cilave të anketuarit vendosen në situata të ndryshme me bashkëbisedues të ndryshëm dhe nga ata kërkohet që të përgjigjen në mënyrë të sinqertë. Në anketë ishin të përfshira 4 situata të ndryshme:

Në situatën e parë, individët duhej të imagjinonin se ishin në një pozicion të mbingarkuar me punë/studim dhe një i afërm i tyre (shoku/shoqja/motra/vëllai) do t'u kërkonte të kujdeseshin për fëmijën e tyre. Çfarë do të përgjigjeni? Përgjigjet më të shpeshta që mund të numërohen janë: do të përpiqem (27 herë), sigurisht (26 herë), në rregull (15 herë), ndërsa të shpeshta janë edhe shprehjet: me siguri, do të bëj çmos, po, do të të ndihmoj, do ta bëj, do të kujdesem, ndërsa më pak janë të përdorura shprehjet fetare: kismet, inshallah, vallah etj. Në këtë situatë vërehen edhe të ashtuquajturat "premtimet e vonuara", me ç'rast folësi i premtionit bashkëbiseduesit se do ta përmbushë atë që i është kërkuar "sapo të jetë i lirë", por ka edhe një numër të madh refuzimesh (62 herë).

Situata numër 2 lidhet me bashkëbiseduesin fëmijë, premtimi i të cilit vështirë se mund të thyhet: *Fëmijët ju thonë se duan të shkojnë në kinema për të parë filmin më të ri vizatimor që po transmetohet. Jeni të lodhur, por ata insistojnë në përmbushjen e premtimit që ua keni bërë. Çfarë do t'u përgjigjeni atyre?* Shprehjet më të shpeshta në këtë situatë janë: në rregull (31 herë), po sigurisht ose sigurisht (18 herë), foljet në kohën e ardhshme: do t'i marr, do të shkojmë, do të ikim (vërehet përdorimi i trajtës së shkurtuar do ikim në vend të formës korrekte do të ikim), shprehjet kohore: menjëherë, tani, më vonë, nesër, fundjavën tjetër, vetëm një shprehje tautologjike: "në rregull, në rregull, tani do ta shikojmë", shprehje në formë të mirësjelljes: "po, zemrush, do të shkojmë se edhe unë kam nevojë për relaks".

Situata e tretë u mendua për të nxjerrë sa më shumë shprehje kohore (menjëherë, më vonë, tani, për X minuta...) si një nga format e shpeshta që përdoren në jetën e përditshme. *Në një bisedë telefonike me prindin, i cili ju qorton për shpenzimet e mëdha që bëni dhe pret një shpjegim, vini re se po ju telefonojnë në linjën tjetër për t'ju informuar për rezultatet e bursës për të cilën keni aplikuar. Si do të reagoni? Çfarë do të përgjigjeni?* Dhe siç e prisnim, shumica e përgjigjeve përfshinin shprehje kohore (do të të thirr për pak minuta, për 1,2,3,5,10...minuta, 1 sekondë, të marr pas pak, pak çaste, një moment, menjëherë, vetëm pak, më vonë, etj.)

Në situatën nr.4, distanca sociale ndërmjet bashkëbiseduesve është më e madhe. Situata ishte: Po punoni për një projekt, të cilin duhet ta dorëzoni javën e ardhshme. Ndërkohë punëdhënësi ju thotë se projekti duhet të përfundojë deri nesër, në të kundërtën do të pushoheni nga puna. Duke mos dashur të humbni punën, do të bëni gjithçka për të përfunduar projektin. Çfarë do t'i përgjigjeni punëdhënësit? Përmes përgjigjeve të mbledhura nga kjo situatë vërtetohet se rrethanat luajnë një rol të rëndësishëm në aktin e premtimit.

Konteksti i veprimit, bashkëbiseduesi, presioni dhe një sërë faktorësh të tjerë ndikojnë në mënyrën dhe zgjedhjen e fjalëve. Kështu për shembull 35 herë janë përgjigjur "do të bëj çmos" (tre herë më shumë se në situatat tjera), "do të përpiqem" (34 herë), ju premtoj, ju premtoj që deri nesër..., do ta bëj atë, do ta mbaroj, do ta jap fjalën time etj. Duhet të theksohet se shprehja frazeologjike shqipe "ta jap besën" nuk është përdorur në asnjë nga situatat e mësipërme, ndaj mund të konkludojmë se kulti i besës nuk përdoret në komunikimin e përditshëm, por është i lidhur fort me traditën dhe Kanunin.

4. Përfundimi

Hulumtimi i akteve të ndryshme të të folurit, veçanërisht i premtimeve, është një pasqyrim sa gjuhësor aq edhe kulturor. Nëpërmjet këtyre hulumtimeve shfaqet pasqyra reale e përgjigjeve dhe veprimeve të individëve nga një kulturë e caktuar dhe nuk bëhet përpjekje për korrigjimin e tyre. Rezultatet e hulumtimit treguan se pjesëmarrësit përdorin strategji të ndryshme në varësi të llojit të performativëve të përdorur në një rast të veçantë. Strategjitë më të zakonshme janë: ligjërimi i kushtëzuar, premtimet e pastra, shprehjet e kohës, shprehjet e mirësjelljes, kurse ndër strategjitë më pak të përdorura numërohen: shprehjet tautologjike, shprehjet vetëlavdëruese, betimet që përfshijnë pjesë të trupit etj.

Nuk janë vërejtur dallime të mëdha sipas variabiles "mosha", prandaj hipoteza e dytë Gjeneratat e vjetra i lidhin premtimet me shprehjet fetare "kismet" dhe "inshallah" nuk mund të vërtetohet shkencërisht. Forma e shkruar e premtimit dominon mbi formën gojore me një diferencë të madhe 87% kundrejt 13%, me të cilën vërtetohet hipoteza e katërt. Në bazë të analizës drejtshkrimore, sintaksore mund të konfirmojmë se ka forma të ndryshme të të shprehurit dhe foljet më të përdorura gjatë realizimit të këtij akti janë: obligohem, betohem, pajtohem, miratoj, përpiqem, garantoj, premtoj, pranoj, marr përsipër dhe shprehjet: sigurisht, në rregull etj. Sipas analizës drejtshkrimore, duhet të theksohet përdorimi i gabuar (shkurtuar) i kohës së ardhme: do shkojmë, do ikim, do e bëj, do shoh...në vend të: do të shkojmë, do të ikim, do ta bëj do të shoh etj.

Referencat

- [1] Anggraini, Suci, and Tofan Dwi Hardjanto. "Making Promises in the TV Series Gilmore Girls" *Lexicon*, vol. 8, no. 2, Universitas Gadjah Mada, Apr. 2022, p. 72, doi:10.22146/lexicon.v8i2.72788.
- [2] Austin, L. (1962). *How To Do Things With Words*. Oxford University Press.
- [3] Chrudzimski, A. (2015). "Reinach's Theory of Social Acts". *Studia Phaenomenologica*, 15, 281–302. <https://doi.org/10.5840/STUDPHAEN20151515>
- [4] DuBois, J. and Barry S., "Adolf Reinach", *The Stanford Encyclopedia of Philosophy* (Fall 2018 Edition), Edward N. Zalta (ed.), URL = <<https://plato.stanford.edu/archives/fall2018/entries/reinach/>>. Data e qasjes 17.12.2022
- [5] Hidayat, A. (2016). "A Critical Look At Speech Act Theory". *English Education: Journal Tadris Bahasa Inggris*, 9(1), 1–12. <https://media.neliti.com/media/publications/60843-EN-speech-acts-force-behind-words.pdf>
- [6] Huang, Y. (2015). *Pragmatics (Oxford Textbooks in Linguistics)* (2nd ed.). Oxford University Press.
- [7] Leech, G. (1983). *Principles of Pragmatics (Longman Linguistics Library)* (1st ed.). Longman Group Limited.
- [8] Lichter, A. (2021). "Promises, Intentions, and Reasons for Action". *Ethics*, 132(1), 218–231. <https://doi.org/10.1086/715285>
- [9] Lloshi, Xh (2012). *Stilistika e gjuhës shqipe dhe pragmatika*. Albas.
- [10] Milenkovska, S. (2018). "Model na interpretacija na direktните i indirektnite govorni činovi so primena na pragmatičkite teorii (vrz primeri od makedonskiot dramski diskurs)". *Slavia Meridionalis*, 18. <https://doi.org/10.11649/sm.1665>
- [11] Mubais, A. (2021). "Promising Speech Act by the Tenth Year Students of SMAN STAR I Tahunan Jeparu". *Jurnal Sains Sosio Humaniora*, 5(1), 25–35. <https://doi.org/10.22437/jssh.v5i1.13140>
- [12] Mugableh, A. I. (2013). "Speech Act of Promising among Jordanians". *International Journal of Humanities and Social Science*, 11(2).
- [13] Mulligan, K. (1987). "Promisings and other Social Acts: Their Constituents and Structure". *Speech Act and Sachverhalt*, 29–90. https://doi.org/10.1007/978-94-009-3521-1_2
- [14] Nur, Tun & Mugableh, Ahmad. (2013). "Speech Act of Promising among Jordanians". *International Journal of Humanities and Social Science*. 3. 248-266.
- [15] Owens, D. (2020). "Shiffrin on Coerced Promises". *Mind*, 130(517), 259–263. <https://doi.org/10.1093/mind/fzaa038>
- [16] *Promises (Stanford Encyclopedia of Philosophy)*. (2022, June 17). <https://plato.stanford.edu/entries/promises/>; Data e qasjes 17.12.2022
- [17] Rahman, B.I. (2020). "PRAGMATIC TRANSFER IN THE SPEECH ACT OF PROMISE AMONG STUDENTS". *Jurnal Vision* 15(2), 1-12
- [18] Salgueiro, A. B. (2022). "Promises, threats, and the foundations of speech act theory". *Pragmatics Quarterly Publication of the International Pragmatics Association (IPrA)*, 213–228. <https://doi.org/10.1075/prag.20.2.05bla>
- [19] Searle, J. R. (1969) *Speech Acts: An Essay in the Philosophy of Language*. Cambridge University Press.
- [20] Searle, J. R. (1985). *Expression and Meaning: Studies in the Theory of Speech Acts*. Cambridge University Press.
- [21] Shaver, R. (2019). Promises as invitations to trust. *Philosophical Studies*, 177(6), 1515–1522. <https://doi.org/10.1007/s11098-019-01271-7>