

A PRAGMATIC ANALYSIS OF REFUSAL SPEECH ACT AMONG ALBANIANS IN RNM QASJE PRAGMATIKE: SI REFUZOJNË SHQIPTARËT NË RMV

Nertila RAMADANI¹

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

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

Abstract

The illocutionary act plays an important role in understanding the speech acts. This act relates to the speaker intentions during the conversation. The main purpose of this paper is to research the refusal strategies of Albanians living in North Macedonia. The research is based on empirical data collected from the survey. Quantitative data were collected from a total of 331 respondents from different cities, genders and ages. The results of the research showed that the participants use more indirect strategies and there is a tendency to use explanations, excuses, regrets, apologies, which are attached to the refusals. No significant differences were observed in the refusal strategies between the sexes, but some differences were observed according to the variable "age". Albanians show courtesy, use a higher style of expression during reasoning, depending on the social status of the interlocutor. They express themselves differently in different situations.

Keywords: *Speech acts, illocutionary acts, refusals, direct and indirect strategies.*

Përmbledhje

Akti ilokutiv luan rol të rëndësishëm në kuptimin e akteve të të folurit. Ky akt lidhet me qëllimet e folësit gjatë bisedës. Qëllimi kryesor i këtij punimi është hulumtimi i strategjive të refuzimit nga shqiptarët që jetojnë në RMV. Hulumtimi mbështetet në të dhënat empirike të mbledhura nga realizimi i anketës. Të dhënat kuantitative janë grumbulluar nga gjithsej 331 të anketuar nga qytete, gjini dhe moshë të ndryshme. Rezultatet e hulumtimit treguan se subjektet përdorin më shumë strategji indirekte dhe vërehet një tendencë për të përdorur shpjegime, justifikime, keqardhje, falje, të cilat u bashkëngjiten refuzimeve. Nuk janë vërejtur dallime domethënëse në strategjitë e refuzimit midis gjinive, por janë vërejtur disa dallime sipas variablës "mosha". Shqiptarët tregojnë mirësjellje, përdorin një stil më të lartë të të shprehurit gjatë arsytimeve, në varësi të statusit social të bashkëbiseduesit. Ata shprehen ndryshe në situata të ndryshme.

Fjalët kyçe: *Aktet e të folurit, aktet ilokutive, refuzimi, strategjitë e drejtpërdrejta dhe jo të drejtpërdrejta.*

Hyrje

Komunikimi luan një rol të rëndësishëm në jetën e përditshme. Njerëzit e përdorin gjuhën për të këmbyer informacione, për të shprehur idetë e tyre, si: kërkesa, falënderime, premtime, refuzime, pretendime, urdhra, falje, sugjerime etj. Në shprehjen e mendimeve të tyre, njerëzit nuk thonë thjesht "diçka", por, në të njëjtën kohë, veprojnë përmes fjalëve të tyre. Këto fjalë dhe shprehje janë në fakt akte të të folurit (akte kumtuese).

Teoria e akteve të të folurit është hulumtuar dhe është definuar nga shumë ekspertë në fushën e pragmatikës, si: Austin (John L. Austin, 1962), Searle (John R. Searle, 1969), Grice (Paul Grice, 1975), Levinson (Stephen C. Levinson, 1983), Jule (1996). Aktet e të folurit janë pjesë e pragmatikës, në të cilën përfshihen qëllime të caktuara, që janë jashtë fjalëve ose frazave të përdorura nga folësi. Ato, si lloje të komunikimit verbal dhe si degë e pragmatikës, përdoren shpesh në komunikimin verbal dhe joverbal.

Për shkak se të gjithë e përdorin gjuhën në mënyrë individuale, perceptimet e njerëzve për përdorimin e duhur të mirësjelljes janë të ndryshme. Përsa i përket mirësjelljes, refuzimet janë një fushë e ndjeshme. Refuzimet janë lloje të akteve të të folurit që ofrohen si përgjigje ndaj një kërkesë, ftese, oferte ose sugjerimi nga një person tjetër dhe jo si iniciativë e folësit (Shokouhi, H., & Khalili, M. 2008, f. 216). Në këtë hulumtim ne përqipemi të tregojmë se si gjenerohet akti i të folurit të refuzimit të shqiptarët dhe çfarë strategjish përdorin ata në situata dhe rrethana të ndryshme.

Është e rëndësishme të theksohet se shqipfolësit shpesh shpërfillin gabimet fonologjike, sintaksore dhe leksikore, ndaj ka shumë të ngjarë që ata të shpërfillin edhe gabimet pragmatike. Zakonisht, gabimet e tilla interpretohen si arrogancë, mostolerim, vrazhdësi dhe të ngjashme. Përzgjedhëm studimin e aktit kumtues të refuzimit për dy arsye: së pari, sepse ky koncept është një nga problemet më komplekse në procesin e komunikimit dhe lidhet edhe me faktorë joverbalë, si shprehja me mimika dhe së dyti, për faktin se njerëzit në komunikimin e tyre të përditshëm shpesh e përdorin aktin e refuzimit.

Hipotezat kryesore të këtij hulumtimi dalin nga pyetjet kyçe të kërkimit tonë:

- Shqiptarët parapëlqejnë të refuzojnë në mënyrë indirekte;
- Mënyrat e refuzimit ndryshojnë në aspekt gjinor, kështu që pjesëtarët e gjinisë femërore përdorin më shumë forma indirekte të refuzimit;
- Nuk ka shumë ndryshim në aktin e refuzimit sipas variablës “mosha”;
- Statusi i bashkëbiseduesit (interlokutorit) ndikon në aktin e refuzimit.

Refuzimi si akt i të folurit

Viteve të fundit kanë filluar të realizohen hulumtime mbi akte të ndryshme të të folurit në fushën e pragmatikës – disiplinë shkencore për të cilën më i rëndësishëm është informacioni i cili kumtohet. Studimi i komplimenteve, ankesave, faljeve, kërkesave, refuzimeve, pra analizimi i akteve të të folurit, ka hedhur dritë mbi një kuptim të plotë të natyrës së ligjërimit në situata të ndryshme të të folurit, në vende dhe kultura të ndryshme. Pragmatika luan një rol të rëndësishëm në procesin e komunikimit, si dhe në mënyrën se si përdoren refuzimet në jetën tonë të përditshme.

Nga pikëpamja sociolinguistike, refuzimet janë domethënëse për shkak të lidhjes së tyre me variablat sociale, si: gjinia, mosha, niveli arsimor i bashkëbiseduesve, pasuria gjuhësore dhe kulturore e folësve, fuqia sociale e bashkëbiseduesit dhe natyra e kërkesës. Një nga elementët kryesorë të këtij punimi është ndikimi i statusit shoqëror të bashkëbiseduesit (interlokutorit) gjatë përdorimit të strategjive të drejtpërdrejta ose të tërthorta të refuzimit.

Refuzimet janë akte kumtuese që shqiptohen nga folësi në mënyrë të drejtpërdrejtë ose të tërthortë për t'i thënë "jo" një kërkesë, ftese ose sugjerimi. Ashtu si aktet e tjera të të folurit, refuzimet janë vlera, specifike për një kulturë të caktuar, që mund të konsiderohen si të sjellshme në një kulturë dhe të pasjellshme në një tjetër. Prandaj, nëse thotë “jo”, folësi duhet të dijë se kur duhet të përdorë formën e duhur dhe funksionin e saj, në varësi të grupit dhe vlerave të tyre kulturore e gjuhësore (Can & Cengizhan, 2015, f.38).

Kështu, refuzimet mund të përdoren si përgjigje ndaj kërkesave (kërkesave të sjellshme për diçka), ftesave (një lloj kërkesë në të cilën folësi përpiqet të jetë i vëmendshëm dhe i sjellshëm në vend që të kërkojë shërbim), ofertave (pyet individët nëse duan diçka) ose sugjerimeve (dhënia e ideve që njerëzit t'i shqyrtojnë). Refuzimet shpesh përfshijnë shpjegime ose arsyetime pse ato janë të nevojshme (Hassani, R., Mardani, M., & Dastjerdi, H. V., 2011, f.38). Duke u mbështetur në hulumtimet e Beebe dhe studuesve të tjerë (Leslie Beebe, 1990), refuzimet ndahen në dy grupe të mëdha: refuzime të drejtpërdrejta dhe refuzime jo të drejtpërdrejta.

Refuzimet e drejtpërdrejta janë më të kufizuara dhe shprehen më thjesht sesa refuzimet indirekte. Refuzimet e drejtpërdrejta janë më të kufizuara dhe përfshijnë format "jo" dhe "nuk mundem". Refuzimet indirekte përfshijnë më tepër lloje: shprehja e keqardhjes "Më fal", shprehja e dëshirës "Do të doja të të ndihmoja", justifikime, shpjegime "Kam provim", vendosja e kushteve "Po të kisha mjaftueshëm para", premtim "Do ta bëj herën tjetër", shprehja e parimeve "Nuk pi kurrë menjëherë pas darkës", shmangie (joverbale: heshtje, hezitim, largim fizik; verbale: ndërrim teme, shaka, anulim), shprehja e opinionit pozitiv "Kjo është një ide e mirë" etj.

Metodat e hulumtimit

Nga metodat cilësore kemi përdorur analizën përshkruese, me të cilën jemi përpjekur të japim një përshkrim teorik të problemit që e hulumtojmë, si dhe përshkrim të detajuar të termave të përdorur në punim. E zgjedhëm këtë metodë studimi, sepse pjesa më e madhe e hulumtimit përfshin analiza, diskutime dhe inovacione për fenomenin social që po hulumtojmë. Mbledhja e të dhënave sasiore është realizuar përmes anketës dhe bisedave të drejtpërdrejta telefonike. Anketa është realizuar online për të shkurtuar kohëzgjatjen dhe për të përfshirë sa më shumë pjesëmarrës, në mënyrë që të arrihen rezultate më të sakta. Numri i përgjithshëm i bisedave telefonike të realizuara ishte 30, me 2 bashkëbisedues të ndryshëm, për të vënë në dukje nëse statusi i bashkëbiseduesit ndikon në mënyrën e refuzimit.

Anketa përbëhet nga 14 pyetje, të cilat ndahen në tri pjesë. Pesë pyetjet e para lidhen me karakteristikat e përgjithshme të individit, si: gjinia, arsimit, profesioni, për të përcaktuar ndikimin e këtyre variablave në mënyrën e refuzimit (formë e drejtpërdrejtë apo indirekte), shpeshësinë e refuzimit etj. Pyetjet në lidhje me vendbanimin janë bërë me qëllim që të veçohen individët që e plotësojnë këtë anketë jashtë Maqedonisë (për faktin se anketa është realizuar online, nuk mund të kontrollohet se ku mund të shpërndahet). Moshë është e nevojshme për të vërejtur dallimet në mënyrën e refuzimit sipas ndryshorit "moshë". Pjesa e dytë e anketës përfshin 6 pyetje, të cilat lidhen drejtpërdrejt me temën e hulumtimit tonë dhe përbëhet nga pyetje me alternativë, si dhe fusha që duhet të plotësohen.

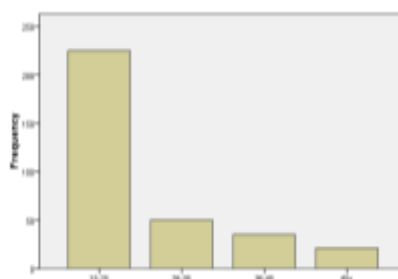
Pyetjet në këtë seksion janë të strukturuar në atë mënyrë që kërkojnë përgjigje të shkurtër dhe të qartë, e cila na lehtëson mbledhjen dhe analizën më të mirë statistikore të të dhënave. Pjesa e tretë përbëhet nga pyetje të hapura, të cilat kërkojnë një shpjegim më të gjerë. Në këtë pjesë, pjesëmarrësit përballen me 4 situata të ndryshme dhe u kërkohet të shkruajnë se si do t'i refuzojnë kërkesat e parashtruara. Bashkëbiseduesit në këto situata nuk ishin në të njëjtin nivel. Në disa prej tyre marrëdhënia ishte superiore ndaj inferiorit (punonjës-drejtor, profesor-student), në një situatë bashkëbiseduesit ishin në të njëjtin nivel (miq) dhe në një situatë tjetër bashkëbiseduesit ishin të lidhur emocionalisht (prind-fëmijë). Ne zgjedhëm këtë lloj nivelimi për të përcaktuar ndryshorin: statusi social. Analiza e të dhënave është kryer përmes softuerit kompjuterik SPSS. Për t'i grupuar dhe analizuar rezultatet, të dhënat dhe pyetjet i koduam sipas llojit të tyre.

Rezultatet e hulumtimit

Për të arritur qëllimin tonë, përdorëm metodën e anketimit, si një metodë e përdorur për të mbledhur sa më shumë të dhëna dhe për të nxjerrë përfundime më të sakta. Anketës iu përgjigjën 400 persona të moshave, gjinive dhe rajoneve të ndryshme. Pas filtrimit të përgjigjeve sipas variablave që nuk janë mostër e hulumtimit tonë (persona që jetojnë jashtë kufijve të RMV-së), numri përfundimtar i përgjigjeve u reduktua në 331. Pyetjet ishin të strukturuar në atë mënyrë që përveç mënyrës së refuzimit, kërkohej të analizohet edhe aspekti psikologjik dhe sjellja e individëve. Janë përfshirë pothuajse të gjitha qytetet ku jetojnë shqiptarët në RMV (Tetova-186, Shkupi-59, Gostivari-33, Struga-19, Kërçova-13, Kumanova-9, Dibra-6, Ohri-2, Prilepi-2, Manastiri-1, Velesi-1 individ). Sipas variablës “moshë”, shumica e të anketuarve janë të moshës 15-26 vjeç, dhe numri më i vogël është në grupin nën 15 vjeç dhe mbi 45 vjeç (shih tabelën nr. 1 dhe grafikun nr. 1):

		Numri	%
Valid	15-25	225	68.0
	26-35	50	15.1
	36-45	35	10.6
	45+	21	6.3
	Gjithsej	331	100.0

Grafiku nr.1: Moshë



Pyetja e parë e lidhur me temën e hulumtimit tonë ishte se si ndihen individët kur duhet të refuzojnë një ftesë, një kërkesë. Atyre iu ofruan 4 alternativa, nga të cilat duhej të zgjidhnin vetëm një. Megjithatë, edhe pse jemi të detyruar të refuzojmë një kërkesë për një arsye apo një tjetër, ne nuk do të ndihemi të lehtësuar. Shumica e të anketuarve janë përgjigjur se ndihen të turpëruar dhe fajtorë (mbi 28%), dhe një numër më i vogël (19%) janë përgjigjur se ndihen nervoz ose se nuk u intereson.

		Numri	%
Valid	Nervoz/e	64	19.3
	Lehtësim	65	19.6
	I/e turpëruar	95	28.7
	Ndjenjë fajësie	94	28.4
	Gjithsej	318	96.1
Missing	System	13	3.9
Gjithsej		331	100.0

Për të kuptuar se çfarë forme refuzimi (direkte apo indirekte) preferojnë shqiptarët, i pyetëm se si refuzojnë ata, duke thënë vetëm “jo” apo mendojnë se duhet të japin më shumë shpjegime. E lidhëm këtë pyetje me variablën "moshë" për të parë nëse ekziston ndonjë ndryshim midis brezave. Është interesante të theksohet se me rritjen e moshës ndryshon edhe forma e refuzimit. Gjeneratat e vjetra përdorin njësoj si trajtat e drejtpërdrejta ashtu edhe ato indirekte, ndërsa brezat e rinj shpjegojnë më shumë, shprehin keqardhje, ndihen fajtorë etj.

Tabela nr. 3: Gjatë refuzimit				
Mosha			Nr	%
15-25	Valid	Preferoni të thoni “jo”	6	7.1
		Arsyetoni përse e refuzoni ofertën, kërkesën...	08	92.4
		Gjithsej	24	99.6
	Missing	System		0.4
	Gjithsej		25	100.0
26-35	Valid	Preferoni të thoni “jo”		12.0
		Arsyetoni përse e refuzoni ofertën, kërkesën...	4	88.0
		Gjithsej	0	100.0
36-45	Valid	Preferoni të thoni “jo”		17.1
		Arsyetoni përse e refuzoni ofertën, kërkesën...	8	80.0
		Gjithsej	4	97.1
	Missing	System		2.9
	Gjithsej		5	100.0
45+	Valid	Preferoni të thoni “jo”		38.1
		Arsyetoni përse e refuzoni ofertën, kërkesën...	1	52.4
		Gjithsej	9	90.5
	Missing	System		9.5
	Gjithsej		1	100.0

Rezultatet e hulumtimit tregojnë se përballja sy më sy (në krahasim me bisedën telefonike apo formën e shkruar) e vë folësin nën presion më të madh për të qenë më i sjellshëm dhe më i vëmendshëm ndaj nevojave të bashkëbiseduesit, gjegjësisht dëgjuesit, për të përdorur një gjuhë më të sjellshme. Megjithatë, si formë ideale të refuzimit shqipfolësit e zgjedhën refuzimin frontal (duke e parë bashkëbiseduesin drejtpërdrejt në sy).

Tabela nr.4 Cila është forma ideale e refuzimit			
		Nr	%
Valid	E drejtpërdrejtë (sy më sy)	140	42.3
	Përmes bisedës telefonike	41	12.4
	Përmes e-mailit	49	14.8
	Me sms porosi	53	16.0
	Përmes bisedave në rrjete sociale	46	13.9
	Gjithsej	329	99.4
Missing	System	2	0.6
Gjithsej		331	100.0

Analiza e ndikimit të statusit social të bashkëbiseduesit gjatë refuzimeve direkte dhe indirekte ishte një nga qëllimet kryesore të këtij punimi. Për këtë qëllim u krijuan 2 lloje të ndryshme pyetjesh: një pyetje e drejtpërdrejtë, duke rrethuar një nga alternativat e dhëna, si dhe 4 pyetje të hapura, në të cilat kërkohej që anketuesit të shkruanin se në çfarë forme do të reasonin. Situatat u përcaktuan në këtë mënyrë: refuzimet kundrejt një personi me status më të ulët, refuzimet kundrejt një personi me të njëjtin status, refuzimet kundrejt një personi me status më të lartë, si dhe refuzimet kundrejt një personi me të cilin jeni të lidhur emocionalisht. Rezultatet treguan se statusi social i bashkëbiseduesit ka ndikim në formën e refuzimit.

Tabela nr. 5 A luan rol statusi social i bashkëbiseduesit në refuzimin e ndonjë kërkesë/ftese/oferte?			
		Numri	%
Valid	Po	213	64.4
	Jo	118	35.6
	Gjithsej	331	100.0

Në situatën nr. 1 të anketuarve iu kërkua të imagjinonin sikur janë në rolin e një punëdhënësi, ndërsa njëri nga të punësuarit iu kërkoi rritje të pagës, në të kundërtën do të japë dorëheqje. Ju nuk mund ta përmbushni kërkesën e tij. Si do ta refuzoni këtë kërkesë? Nga të gjitha përgjigjet e mbledhura, vetëm 4 janë refuzime të drejtpërdrejta: *Unë them ftohtë "jo" dhe "lamtumirë"; "Jo"; "Nuk mund"; "Unë nuk mundem"*, ndërsa refuzimet tjera janë indirekte duke shprehur keqardhje, duke kërkuar falje, me dhënien e premtimit, shpjegimit pse nuk mund të plotësohet kërkesa, lidhja e marrëveshjes, shtyrja e vendimit: *"Do të përpiqem t'i shpjegoj se nuk kemi mundësi sepse nuk kemi shumë punë; Unë do të bëj më të mirën në të ardhmen; Më vjen keq, nuk mundem për momentin, por do të përpiqem të gjej një zgjidhje; Brenda një jave do të përgjigjem nëse mund ta përmbush kërkesën tuaj; Na vjen keq, por për momentin nuk mund t'ju rrisim pagën, ndoshta më tej, nëse kemi më shumë punë, por në të kundërt mund të largoheni; Më vjen keq! Nëse pranoni të rrisni këtu me këtë rrogë, mirë, nëse jo, të jap kohë të gjesh një vend më të mirë; Më vjen keq! Unë nuk mund ta përmbush kërkesën tuaj; Më vjen keq! Kërkesa juaj është e pamundur; Tani për tani këto janë mundësitë, por ju premtoj se në muajt në vijim do të realizohet ajo që kërkoni";*

Të anketuarit në situatën e dytë ishin në të njëjtin nivel. Situata ishte si vijon: një shok i ngushtë ju fton të shkoni së bashku në një festë. Ju dëshironi të merrni pjesë në atë festë, por nuk mundeni, sepse keni shumë për të mësuar. Si do t'i përgjigjeni shokut, në çfarë forme do ta refuzoni kërkesën e tij? Në këtë pyetje, ku ka një numër të madh përgjigjesh pozitive, vërehet tendencë e përgjigjeve më të shkurtra, me shpjegime më të shkurtra, dhe përdorimi i shumë simboleve, shenjave vizuale të internetit (emoticon), refuzimet janë kryesisht indirekte dhe ndiqen nga shpjegimi, shprehja e dëshirës, justifikimi, premtimi: *“Do të doja të vija, por nuk mund të lë mënjatë përgjegjësitë e mia; Unë duhet të mësoj, nuk mundem; Jam i zënë, duhet të përgatitem për nesër; Më vjen keq, edhe pse dua, është e pamundur; Një herë tjetër; do ta shtyj për një herë tjetër; Më falni, kam shumë për të mësuar; Nuk mundem; Nuk mundem sonte sepse kam shumë për të mësuar, por do ta zëvendësoj fundjavën tjetër; Shoku, a mund ta lëmë festën pas afatit të provimeve? Unë premtoj se nuk do të mungoj në asnjë festë të radhës, por kësaj radhe nuk kam kohë”*

Në situatën e tretë, i anketuari vendoset në një pozicion inferior, si student që merr ftesë nga një profesor për të ndjekur një projekt të rëndësishëm në Evropë, por datat e projektit përkojnë me afatin e provimeve. Në këtë situatë numërohen një sërë refuzimesh indirekte, të ndjekura nga një justifikim, shprehje dëshire, kërkim faljeje, vënia e kushteve, premtimeve. Është interesant fakti se janë mbi 100 përgjigje pozitive, çka vërteton edhe një herë faktin se lloji i kërkesës, ofertës, ftesës, si dhe statusi i bashkëbiseduesit ndikojnë në mënyrën e refuzimit, por edhe në komunikimin në tërësi. Ka fjali më komplekse, me forma më të pasura mirësjelljeje dhe mirënjohjeje: *“Do të ishte një përvojë e mirë, por, për fat të keq, koha e projektit nuk më përshtatet; Varet nga projekti në fjalë; Më vjen keq profesor, por nuk kam kohë, sepse atëherë është afati i provimeve dhe nuk mund të humbas provimet për shkak të këtij projekti, ndoshta një herë tjetër; Profesor, faleminderit për ftesën, jam shumë i lumtur që më keni zgjedhur, por, për fat të keq, kemi afatin e provimeve, dhe provimet janë shumë të rëndësishme, duhet të përqendrohem dhe t'u kushtoj më shumë kohë atyre, për fat të keq, do të më duhet ta refuzoj ftesën, shpresoj se më kuptoni; Do të doja të vija me gjithë qejf, por ky termin nuk më shkon fare, prandaj me keqardhje duhet të ju refuzoj; Më falni i nderuar profesor, me të vërtetë dua t'ju bashkohem, por nëse nuk e kaloj këtë provim këtë afat, nuk mund ta përfundoj vitin akademik, prandaj, për fat të keq, ju them se nuk mund të vij; Profesor i nderuar, kjo është një ngjarje e rëndësishme për mua dhe për karrierën time, do të doja të isha prezent për të fituar përvojë të re nga ky projekt, por për mua studimet janë parësore dhe shpresoj që t'i përfundoj me sukses dhe pastaj të më hapen dyert për eksperiencën të reja.”*

Nëse krahasojmë situatën e dytë dhe të tretë, si dhe bisedat telefonike, vërehet se shpeshësia e refuzimeve dhe mënyra e refuzimeve ndryshojnë në varësi të bashkëbiseduesit. Si në bisedë telefonike ashtu edhe në përgjigjet nga anketa, kur bashkëbiseduesi është shok, numri i refuzimeve të drejtpërdrejta është më i madh, kurse ato indirekte karakterizohen me shprehje më të thjeshta, pa shfaqur nota të mëdha mirësjelljeje. Mirëpo, kur bashkëbiseduesi është profesor, drejtor apo person i panjohur, atëherë dominojnë format indirekte të refuzimit, apo pranimit të kërkesës/ftesës/ofertës së dhënë.

Në situatën e katërt, pjesëmarrësit në aktin kumtues janë të lidhur emocionalisht. Fëmija u thotë prindërve se ka zgjedhur një profesion të ndryshëm nga ai i tyre, gjë që nuk i sjell të ardhura aq të mira. Si do ta refuzojnë këtë vendim? Në këtë situatë, pothuajse 95% e përgjigjeve janë pozitive, d.m.th. vendimi i të rinjve nuk refuzohet. Është karakteristike se nuk ka forma të drejtpërdrejta të refuzimit dhe numri i vogël i refuzimeve indirekte shoqërohet me bindjen e të rinjve se vendimi i tyre nuk është më i miri.

Përfundimi

Pragmatika luan një rol të rëndësishëm në procesin e komunikimit, ndërsa refuzimet janë pjesë e përditshmërisë sonë. Ato përdoren në situata të ndryshme dhe në dekadat e fundit aktet e të folurit dhe akti i refuzimit zënë një vend të rëndësishëm në studimet gjuhësore. Me këtë hulumtim u përpoqëm të hedhim dritë mbi një pjesë të pragmatikës shqiptare në fushën e komunikimit, pra akteve të të folurit.

Rezultatet e këtij hulumtimi treguan se praktika shqiptare dominohet nga forma indirekte të refuzimit, gjë që vërteton hipotezën e parë të studimit. Shqiptarët janë të vetëdijshëm për natyrën hierarkike të shoqërisë dhe këtë e dëshmon ndikimi i statusit social të bashkëbiseduesit në refuzim. Duke u mbështetur në këto rezultate, vërtetohet hipoteza e katërt. Gjithashtu analizuan ndikimin gjinor gjatë aktit të refuzimit, por nuk gjetëm dallime domethënëse, që do të thotë se hipoteza e tretë nuk mund të vërtetohet shkencërisht.

Në bazë të analizës leksiko-sintaksore, mund të konfirmojmë se ekzistojnë forma të ndryshme të të shprehurit, nga fjalitë e thjeshta e deri tek ato më të ndërlikuara, me forma të pasura të shprehjes së mirësjelljes, mirënjohjes, shpjegimit, por gabimet drejtshkrimore dhe mosrespektimi i standardit, për fat të keq, po bëhen gjithnjë e më të zakonshme në formën e shkruar.

Referencat

- [1]. Alston, W. S. (2000). *Illocutionary Acts and Sentence Meaning*. Ithaca: Cornell University Press
- [2]. Allwood, Jens. (2000). A Critical Look At Speech Act Theory. 1-12. https://www.researchgate.net/publication/2629643_A_Critical_Look_At_Speech_Act_Theory
- [3]. Austin, J. L. (1962). *How to do things with words*. Oxford: Clarendon Press.
- [4]. Bach, K., & Harnish, R. M. (1982). *Linguistic Communication and Speech Acts*. The MIT Press.
- [5]. Beebe, Leslie & Takahashi, Tomoko & Uliss-Weltz, Robin. (1990). Pragmatic Transfer in ESL Refusals. 55-73
- [6]. Can, A., & Cengizhan, L. (2015). A comparative study of refusal speech acts used by Turkish EFL learners and native speakers of English. *International Journal of Languages' Education*, 1(Volume 3 Issue 3), 56-70. <https://doi.org/10.18298/ijlet.516>
- [7]. Chang, Y. F. (2009). How to say no: an analysis of cross-cultural difference and pragmatic transfer. *Language Sciences*, 31(4), 477-493. <https://doi.org/10.1016/j.langsci.2008.01.002>
- [8]. Chen, H.J. (1996). Cross-cultural comparison of English and Chinese metapragmatics in refusal, Indiana University, (ERIC Document Reproduction Service No. ED 408860).
- [9]. Hassani, R., Mardani, M., & Dastjerdi, H. V. (2011). A Comparative Study of Refusals: Gender Distinction and Social Status in Focus. *The International Journal - Language Society and Culture*, 32, 37-46. <https://aaref.com.au/wp-content/uploads/2018/05/32-05.pdf>
- [10]. 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>
- [11]. Huang, Y. (2015). *Pragmatics (Oxford Textbooks in Linguistics) (2nd ed.)*. Oxford University Press.
- [12]. Leech, G. (1983). *Principles of Pragmatics (Longman Linguistics Library) (1st ed.)*. Longman Group Limited.
- [13]. Lloshi, Xh (2012). *Stilistika e gjuhës shqipe dhe pragmatika*. Albas.
- [14]. Milenkovska, S. (2018). Model na interpretacija na direktните i indirektните govorni činovi so primena na pragmatičkite teorii (vrz primeri od makedonskiot dramski diskurs). *Slavia Meridionalis*, 18. <https://doi.org/10.11649/sm.1665>
- [15]. Prykarpatska, I. (2008). Why are you late?: cross-cultural pragmatic study of complaints in American English and Ukrainian. *Revista Alicantina de Estudios Ingleses*, 21, 87-102. <https://doi.org/10.14198/raei.2008.21.05>
- [16]. Rrokaj, Sh. (2010). *Hyrje në gjuhësinë e përgjithshme*. Arbëria.

- [17]. Sahragard, R.& Javanmardi, F. (2011). English Speech Act Realization of “Refusals” among Iranian EFL Learners. *Cross-Cultural Communication*, 7, 181-198. https://www.researchgate.net/publication/239949973_English_Speech_Act_Realization_of_Refusals_among_Iranian_EFL_Learners
- [18]. Searle, J. R. (1969) *Speech Acts: An Essay in the Philosophy of Language*. Cambridge University Press.
- [19]. Searle, J. R. (1985). *Expression and Meaning*. Cambridge University Press.
- [20]. Shokouhi, H., & Khaili, M. (n.d.). Pragmatic Transfer in Learners’ Refusals: a case of gender distinction. PDF. Retrieved December 15, 2021, from <https://rms.scu.ac.ir/Users/8-8629270/Articles/Journals/Dr.%20shokouhi.pdf>
- [21]. Shokouhi, H., & Khalili, M. (2008). Pragmatic transfer in learners’ refusals: a case of gender distinction. *Journal of the Faculty of Literature & Humanities, Shahid Chamran University of Ahwaz*, 2(1), 215-252.
- [22]. Shumaila, A. (2021). University Teachers’ Use of Refusal Strategies and Students’ Perception of Linguistic Politeness in Teachers’ Refusals. *Journal of Humanities and Social Sciences*, XXVII, 163-180. https://www.researchgate.net/publication/350610960_University_Teachers'_Use_of_Refusal_Strategies_and_Students'_Perception_of_Linguistic_Politeness_in_Teachers'_Refusals