

УДК 81'27
УДК 811.18'27

Нертиља Рамадани

МОЌТА НА ВЕТУВАЊАТА КАКО ГОВОРНИ ЧИНОВИ И КАКО ДЕЛА

Вовед

Широко е познат фактот дека теоријата на говорните чинови е развиена од страна на филозофскиот лингвист Џон Остин (John L. Austin, 1962), но, всушност, оваа теорија беше воведена четириесетина години пред Остин, од страна на германскиот филозоф Адолф Рејнах (Adolf Reinach) насловена *ојшџесџивени чинови (social acts)* во неговото дело *The Apriori Foundations of the Civil Law* (1983). Под терминот *ојшџесџивени чинови* тој подразбира отворено изразени дејства (обично вербални), вградени во мрежата на конвенции на општествената комуникација. Тие се доказ дека главните уреди се одговорни за постоењето на еден специфичен општествен свет (Chrudzimski, A., 2015: 282). Во рамките на општествените чинови, Рејнах му посветува поголема анализа на чинот на ветување. Истражувањата на Рејнах се ограничуваат во областа на социолингвистиката, а ги набројува следниве општествени чинови: барање, предупредување, испрашување и одговарање, информирање, одобрување и откажување на побарувањата, прифаќање на ветувањето итн. Голем број од нив беа основа за понатамошните истражувања на Остин и Серл.

Џон Остин, како еден од главните изучувачи на прагматиката, ветувањата ги класифицира во групата на комисиви. Комисивите се карактеризираат со ветување или со преземање активност; тие ве обврзуваат да направите нешто, но вклучуваат и изјави и кажувања за целта што не се ветувања, како и некои нејасни изрази, кои може да се наречат 'заклетва' (ang. espousals), како, на пример, поддршка. (Austin, 1962: 150). Говор-

ните чиновни Серл не ги класифицира врз основа на илокуторната сила (како Остин), туку врз основа на илокуторната цел (*illocutionary point*). И според класификациите на говорните чиновни од Серл, ветувањата спаѓаат во групата ‘комисиви’. Според него, „главната цел на комисивите е да се поттикне говорителот да реализира конкретно дејство (Searle, 1985: 8). Во оваа група спаѓаат дејствата како што се ветувања, заклетви, обврски, залози, преземени обврски, осигурување на соговорникот, гаранции итн.

А, што се, всушност, ветувањата? Тие се од особен интерес за филозофите, теоретичарите на етиката, лингвистите, психолозите и општествените научници. Филозофите, кои се потпираат на изразувањата функција на јазикот, го толкуваат овој чин како израз на одреден ментален чин, односно чинот на волја. Тие имаат улога во создавањето доверба и соработка меѓу поединците. Теориите околу феноменот на ветување, од каков било аспект, датираат уште од антиката. За Аристотел исполнувањето на ветувањата е наложено од доблестите, особено од чесноста и правдата (*Promises*. Stanford Encyclopedia of Philosophy, 2022).

Говорниот чин *ветување* е колку илокуторен, толку и перлокуторен чин, бидејќи не претставува само чин на дејството на говорникот, туку и чин на реакциите на соговорникот. Но, Остин го поддржува мислењето дека многу од илокуторните чиновни не се трудат да постигнат ниту еден перлокуторен чин, на пример, ветувањето не претставува обид да се направи нешто (Austin, 1962:125).

Некои ветуваат и сакаат да ги исполнат своите ветувања, други ветуваат и не се трудат да ги исполнат своите ветувања. Ветувањата може и мора да се исполнат, но тие може и да се прекршат, да се негираат, да се запоставуваат. Во текот на истражувањето се иницираа неколку прашања:

1. На кој тип ветување повеќе веруваат Албанците?
2. Дали контекстот, соговорникот, зборовите на соговорникот се доволни за верување или им веруваат само на конкретните дела?
3. Кои лингвистички форми и стратегии се поврзуваат со говорниот чин *ветување*?
4. Дали чинот *ветување* повеќе се поврзува со националниот или со верскиот фактор?
5. Дали може да се направат паралели на сличности и разлики помеѓу Албанците и другите народи во врска со ветувањето?

Овие прашања се тесно поврзани со главните хипотези на трудот:

- Искажувањето на глаголот *ми ветувам* (*të premtoj*) е различен од албанскиот фразеологизам *ta jap besën* ;

- Постарите генерации ги поврзуваат ветувањата со верските изрази *касмет* и *инишалах*;
- Албанците ветуваат, употребувајќи го идното време;
- Пишаната форма на ветувањето е најприфатлива.

Преглед на литературата

Истражувањата за говорниот чин *ветување*, во вид на интересни и нови теми на полето на прагмалингвистиката, датираат од последната деценија, и тоа, главно во светските истражувања. Мал е бројот на истражувања на Балканот или во потесниот регион. Некои научници (Antonio Blanco Sagueiro, 2010) и (Somar Sami, 2015) направиле чекор напред, споредувајќи ги ветувањата со заканите, кои, исто така, спаѓаат во групата комисиви. За разлика од нив, преку ова истражување ќе се обидеме да дадеме прагматички приказ на чинот *ветување*, реализиран од страна на Албанците во РСМ. Други научници го истражувале говорниот чин *ветување* и неговата употреба помеѓу политичките фигури (Dorine Rakaj, 2022). Посебно поглавје во „големата светска книга за говорните чинови“ опфаќаат и истражувањата посветени на најмладите, како ги прифаќаат и како реагираат на нив децата. Најчестите начини на собирањето на податоци во овие истражувања се DCT (Discourse Completion Test) и Role Play. Во истражувањата Promising Speech Act by the Tenth year students of SMAN STAR I (Tahunan Jepara, 2021), Pragmatic transfer in the speech act of promise among students (Benni Ichsanda Rahman, 2019) научниците докажале дека студентите ги употребуваат следниве стратегии: експлицитни ветувања и ветувања во идно време, а како можни фактори што влијаат, се набројуваат: социјалната дистанца, доминација и наметнување. Ariff и Mugableh во 2013г. направија студија во врска со стратегиите на ветување помеѓу јорданските Арапи. Според нив, се употребуваат девет стратегии на ветување: условување на дискурсот (Discourse Conditionals), тавтолошки изрази (Tautological-like Expressions), изрази што вклучуваат делови од телото (Body-part Expressions), самопофални изрази (Self-aggrandizing Expressions), временски изрази (Time expressions), љубезни изрази; комплименти за слушателот (Courtesy-like Expressions), колнење (Swearing Expressions), слични парови (Adjacency Pairs), лажни ветувања (False promises). Индонезиските научници Suci Anggraeni и Tofan Dwi Hardjanto (2021) во својата студија околу стратегиите на ветување во телевизиските серии, освен овие стратегии, ги предложуваат и следниве: чисти (вистински) ветувања (Pure Promise), тајни ветувања (Hidden Promise), саркастични ветувања (Sarcastic Promise).

Во продолжение ќе наброиме и неколку трудови, чија главна тема се ветувањата: Promises as invitation to trust (Robert Shaver, 2020), Shiffrin on Coerced Promises (David Owens, 2021); Promises, Intentions and Reasons for Action (Andrew Lichter, 2021), Realization of promises in an English as a Foreign Language Conversation Class (Lembaran Ilmu Kependidikan, 2016), Promises, threats and the foundations of speech act theory (Antonio Blanco Salgueiro, 2022), Speech Act of Promising among Jordanians (Tun Nur, Ahmad Mugableh, 2013), The differences between threat and promise acts (Somar Sami, 2015).

Рајнах ги нуди следните примери за она што, според него, подразбира суштински разбирлива структура во извршување на чинот *ветување*:

- преку *ветување* настанува *обврска*;
- во моментот на примање на ветувањето лицето има право на ветеното;
- таквите побарувања се гасат кога ќе се исполни ветувањето;
- таквите побарувања, исто така, може да се укинат ако говорникот се откаже од побарувањето;
- ветувањето е предмет на низа варијации или модификации, вклучувајќи условно ветување, ветување во име на некој друг или како претставник на некој друг, ветување на група, ветување од група итн. (*Adolf Reinach (Stanford Encyclopedia of Philosophy)*, 2018)

Методи на истражување

Во текот на истражувањето ги употребивме дескриптивната анализа (од групата на квалитативни методи) и методот на анкетирање, за собирање и обработка на податоците.

Преку дескриптивната анализа се обидовме да дадеме теоретски опис на проблемот на истражување (говорниот чин ветување), како и детален опис на поимите што се употребуваат во трудот (условен дискурс, тавтолошки изрази, чисти ветувања, лажни ветувања итн.). Го избравме овој метод на истражување бидејќи голем дел од трудот опфаќа анализа, дискусии и иновации за социјалниот феномен што го истражуваме.

За да ја постигнеме нашата цел, да им се даде одговор на клучните прашања на истражувањето, да се тестираат поставените хипотези, го применивме методот на анкетирање, како метод што се користи за да се соберат што повеќе податоци и да се донесат што поточни заклучоци. Податоците за начинот на застапеноста на ветувањето како говорен чин помеѓу Албанците во Република Северна Македонија, вклучувајќи ги и варијаблите: социјална дистанца, возраст, пол, доминација, наметнување

и низа слични прашања, се добиени од онлајн анкетата. Оваа анкета е спроведена во периодот од 9.12.2022 г. до 16.12.2022 година. На анкетата одговорија вкупно 400 лица од различна возраст, пол, регион. Пред да ја спроведеме главната анкета, спроведовме пилот-студија, собирајќи информации дали Албанците најчесто ветуваат или примаат ветувања, дали социјалната дистанца има улога врз чинот *ветување*, каква споредба би можеле да направиме со другите земји во областа на стратегиите што се користат, дали и како ги препознаваат лажните ветувања, кои глаголи се најчесто употребени, дали може да разликуваат директна форма на ветување со индиректната форма итн.

Бидејќи нашиот примерок на истражување беа лица постари од 15 години, кои живеат во Република Северна Македонија, одговорите на лицата што живеат надвор од РСМ, како и на лицата на помала возраст не беа земени предвид, така што конечниот број на испитаници е 360.

Анализата на податоците е извршена преку компјутерскиот софтвер SPSS.

Резултати од истражувањето

Кога некое лице се согласува да направи нешто, тоа, всушност, дава ветување. Ветувањето може да се даде усно или писмено, како договор. Прекршувањето на ветувањето често претставува и несериозност, а понекогаш може да биде и незаконско. Прашањето на која форма веруваат повеќе беше поставено за да се докаже дали се уште се потпираат на канонот и на дадениот збор, или, пак посакуваат ветеното да се напише во форма на спогодба, договор, за да не може да се поништи без последици. Се докажа дека Албанците повеќе веруваат на писмената форма на ветување, и тоа, во голем процент.

Табела бр. 1: На кој начин на ветување верувате најмногу?				
		Бр.	%	Valid Percent
Valid	Писмена форма (договор)	312	86.7	87.2
	Усна форма	46	12.8	12.8
	Вкупно	358	99.4	100.0
Missing System		2	.6	
Вкупно		360	100.0	

Фактот дека Албанците веќе не веруваат само на зборови, се докажува и со следното прашање: одржувањето на ветувањето е поубедливо во зависност од зборовите на соговорникот и контекстот – одговориле во просек 7.5% и 8.3%. Интересен е фактот што е мала разликата на одговорите помеѓу „соговорникот“ (41.4%) и „делата на соговорникот“ (42.2%),

со што се докажува дека довербата што сме ја создале за една личност не може лесно да се сруши, и очигледно дека и делата и дејствијата на соговорникот се фактор за верување, бидејќи и главната цел на перформативите и на говорниот чин *ветување* е да се поттикне соговорникот да преземе акција.

Табела бр. 2 Одржувањето на ветувањето е поубедливо во зависност од:

		Бр.	%	Valid Percent
Valid	Контекстот	30	8.3	8.4
	Соговорникот	149	41.4	41.6
	Употребените зборови на соговорникот	27	7.5	7.5
	Делата на соговорникот	152	42.2	42.5
	Вкупно	358	99.4	100.0
Missing System		2	.6	
Вкупно		360	100.0	

Потпирајќи се на истражувањето на Ариф и Мугаблех, кои во 2013г. предложија неколку стратегии на ветување што се употребуваат помеѓу јорданските Арапи, се обидовме да докажеме колку од овие стратегии и кои од нив се користат помеѓу Албанците во РСМ. Според наведените истражувачи при ветување се употребуваат зборови, изрази кои вклучуваат делови од телото (Body-part expressions), но во Албанската пракса тоа не се докажа. На прашањето колку често ги употребуваат заклетвите „Për kokë të fëmijëve, nënës/babait“ (Жими деца, мајка/татко), испитаниците одговорија дека скоро никогаш не ги користат овие изрази (192 испитаници, 53.3%), ретко (76 анкетирани или 21.1%), понекогаш (63 анкетирани или 17.5%) и по 14 (3.9%) одговориле секогаш и често.

Табела 3: Колку често ги користите следните заклетви како доказ дека ќе го одржите вашето ветување

„Për kokë të fëmijëve nënës/babait,,

		Бр.	%
Valid	Никогаш	192	53.3
	Понекогаш	63	17.5
	Ретко	76	21.1
	Често	14	3.9
	Секогаш	14	3.9
	Вкупно	359	99.7
Missing System		1	.3
Вкупно		360	100.0

Временските изрази (Time expressions) се употребуваат како во западната пракса, така и помеѓу нас. Ги прашавме испитаниците: за исполнување на ветеното, доколку дозволува ситуацијата, му давате рок на соговорникот: „ќе го исполнам тоа што ќе го побарате од мене“ и одговорите со употреба на следниве временски изрази: веднаш, почекај една минута, подоцна, утре, по една недела, ги наведуваме во табелата бр. 4.

		Бр.	%
Valid	Веднаш (за неколку секунди, минути)	154	42.8
	Подоцна	129	35.8
	Утре	42	11.7
	По една недела	34	9.4
	Вкупно	359	99.7
Missing	System	1	.3
Вкупно		360	100.0

Последниот дел од анкетата опфаќа прашања од отворен тип, употребувајќи ја Role Play техниката, според која анкетираниите се ставаат пред различни ситуации и се прашуваат како би реагирале, што би одговориле ако се најдат во такви случаи. Целта на оваа техника е да се покажат и да се изразат нивните реални навики и не се прави обид за промена на овие навики. Во продолжение ќе се обидеме да ги класифицираме одговорите од анкетата според стратегиите на ветување.

Условување на дискурсот (Discourse conditionals) – според истражувачите (Ариф и Мугаблех) постојат различни толкувања околу употребата на оваа стратегија. На пример, таа може да се употреби за убедување на јавноста, или како средство за двосмисленост да се одложи остварувањето на некои идни дејствија. Дискурсот може да се услови со употреба на верски специфични изрази, национални изрази итн. Во ова истражување како ‘условен дискурс’ може да се сметаат изразите: *иншалах*, *касмей*, *тии давам збор* (*ta jap besën*). За разлика од ‘чистите ветувања’ (*pure premises*), условната стратегија остава простор за нереализирање на ветувањето. Во врска со оваа стратегија, во прашањето *кои изрази ти смейташ за ветувања?*, меѓу понудените опции, изразот *иншалах* беше избран 135 пати или 37.5%, изразот *кисмей* 55 пати, а изразот *ta jap besën* (ти давам збор) 148 пати или 41%, што докажува дека најчеста стратегија на ветувањата е условениот дискурс.

Тавтолошки изрази (Tautological-like expressions) – овие изрази се составени од два идентични или приближно слични збора, кои се упо-

требуваат за да се потврди или демантира нешто. За разлика од светските примероци, во албанската пракса не се докажа употребата на тавтолошките изрази. Така на пример на прашањето кои изрази ги сметате за ветувања, тавтолошкиот израз: *Во ред. Во ред.*, го избрале само 14 испитаници.

Изрази што вклучуваат делови од телото (Body-part expressions) – изрази во кои се употребуваат зборови што вклучуваат разни делови на телото: очи, глава, усни... И овие изрази не се употребуваат многу во секојдневната комуникација. Доказ за ова е табелата бр.3 и прашањето: *кои изрази ти смејтаат за ветувања*, во кое изразот „Твоите очи ќе блескаат“ (ветување дека нема да ја/го разочара никогаш повеќе) беше избран само 12 пати.

Самопофални изрази (Self-aggrandizing expressions) – некои говорители имаат навика во својот говор да употребуваат пофалби кон самите себе на демонстративен начин. Според оваа стратегија се употребуваат изрази како: *осџави то џоа на мене, ќе најправам се*. Оваа стратегија не беше забележана во ниту еден случај.

Временски изрази (Time expressions) – изрази составени од временски прилози: *за крајко време, џодоџна, уџре, за неколку дена...*, а најчести форми на употребените глаголи е идното време. Во табелата бр. 4 е прикажана употребата на најчестите временски придавки, а на прашањето: *кои изрази ти смејтаат за ветувања*, изразот „утре ќе ти ги донесам клучевите“ е избран само 13 пати, што значи дека оваа реченица повеќе се смета за расказна реченица, а не како ветување.

Љубезни изрази, комплименти за слушателот (Courtesy-like expressions) – спротивни од самопофалните изрази, во овие стратегии се употребуваат пофални зборови и утехи за соговорникот. Според Ариф и Мугаблех, преку овие стратегии се создава некаков вид солидарност помеѓу соговорниците. На пример, се употребуваат изразите: „Оваа куќа и нејзиниот сопственик ви стојат на располагање“; „Повелете. Вашите нарачки, душо!“ Во врска со оваа стратегија, на прашањето: *кои изрази ти смејтаат за ветувања*, меѓу понудените опции изразот „не можам да дозволам да се вознемириш“ беше избран 51 пат или 14.16%, што е далеку од можноста да се смета како стратегија употребена помеѓу Албанците.

Колнење (Swearing expressions) – вклучуваат глаголи што се употребуваат за убедување, уверување со заклетва за вистинитоста на нешто. Во табелата бр.3 се докажа дека колнењата што вклучуваат делови од телото, не се употребуваат многу. Во врска со оваа стратегија, на прашањето: *кои изрази ти смејтаат за ветувања*, меѓу понудените опции, изразот „ти ветувам дека нема да ти барам помош друг пат“ беше избран 30 пати или 8.3%. А, на прашањето: „*со кој израз то уверуват соговорниците дека ќе*

то *исјолниѝе ветувањеѝо*“, опцијата „Се колнам“ беше избрана 50 пати или 13.8%, што подразбира просечен број на користење.

Слични парови (Adjacency pairs) – се изрази формирани од два исказа изречени од различни говорители, во кои вториот дел зависи од првиот или е задолжителен одговор на првиот. Пр: прашања – одговори; комплименти – заблагодарувања; барање – прифаќање или одбивање итн.

Лажни ветувања (False promises) – се слични со условениот дискурс, но во оваа стратегија условите за реализирање на ветеното се речиси невозможни. Според Остин, постојат сличности помеѓу лага и лажно ветување (Остин, 20). Во овие стратегии се употребуваат изразите: „кога ѕвездите ќе светат преку ден“, „кога сонцето ќе изгрева на запад“ итн.

Горенаведените примери беа извадени од прашања од затворен тип, во кои анкетираниите требаше да селектираат еден (или повеќе) од понудените опции. Преку овој тип прашања се докажа колку поединците ги препознаваат ветувањата и нивните форми. Стратегиите на одбивање и најчестите глаголи и изрази употребени при чинот ветување може да се соберат со прашања отворен тип, со кои анкетираниите се ставаат во различни ситуации со различни соговорници и тие одговараат онака како што би одговориле реално и што конкретно би кажале ако се наоѓаат во такви ситуации. Во анкетата имаше 4 различни ситуации:

Во првата ситуација поединците требаше да замислат дека се во позиција на преоптовареност со работа/учење, а нивен близок (пријател/сестра/брат) ќе им побара да се погрижат за нивното дете. Што ќе им одговорат? Најчестите одговори на кои може да се смета се: *ќе се обидам* (27 пати), *секако* (26 пати), *во ред* (15 пати), но чести се и изразите: *со сигурносӣ, ќе најравам се, да, ќе ѝӣ ѝомо̄нам, ќе го најравам, ќе се ѝо̄рижам*, а помалку се употребени верските изрази: *касмей̄, иншалах, валах* и др. Во оваа ситуација се забележуваат и „одложени ветувања“, така што говорителот му ветува на соговорникот дека ќе му го исполни тоа што му е побарано „штом ќе се ослободи“, но има и голем број одбивања (62пати).

Ситуацијата број 2 се поврзува со интерлокуторот *геѝе*, чие ветување тешко може да се прекрши. Имено, децата ви кажуваат дека сакаат да одат во кино да го гледаат најновиот цртан филм што се емитува. Вие сте уморни, но тие инсистираат на исполнување на ветеното. Што ќе им одговорите? Најчести изрази во оваа ситуација се: *во ред* (31 пати), *да, секако* или *секако* (18 пати), глаголи во идно време: *ќе ѝе однесам, ќе одиме, ќе заминеме* (се забележува скратена форма *do ikim* наместо соодветната форма *do t̄e ikim*), временските изрази: *веднаш, се̄ѝа, ѝодоцна, ӯѝре, следнио̄ѝ викенд*, еден тавтолошки израз: „*во ред, во ред, се̄ѝа*

ке то лгедаме“ љубезни изрази: „*га, сриќа, ќе одиме бидејќи и јас имам ѿошреба од релакс*“.

Третата ситуација беше измислена за да се извлечат што поголем број временски изрази (*веднаш, ѿдоцна, сеќа, за X минути...*), како една од честите форми што се употребува во секојдневието. Во телефонски разговор со родителот, кој ве кара за големите трошоци што ги правите и чека објаснување, вие забележувате дека на другата линија ви се јавуваат да ви ги соопштат резултатите од стипендијата за која сте конкурирале. Како ќе реагирате? Што ќе одговорите? И, како што очекувавме, најголем број одговори вклучуваат временски изрази (*за неколку минути, за 1, 2, 3, 5, 10... минути, 1 секунда, за малку, неколку минути, моменти, веднаш, само малку, ѿдоцна и сл.*).

Во ситуацијата бр. 4 социјалната дистанца помеѓу соговорниците е поголема. Ситуацијата гласаше: Работите на еден проект што треба да го доставите следната недела. Во меѓувреме вашиот работодавач ви вели дека проектот треба да е готов утре, инаку ќе бидете отпуштени. Не сакајќи да го изгубите работното место, ќе направите сè за да ја довршите задачата. Што ќе му одговорите на работодавачот? Преку собраните одговори од оваа ситуација се докажува дека околностите играат важна улога при чинот ветување. Контекстот на дејството, соговорникот, притисокот и низа други фактори влијаат на начинот и изборот на зборовите во одговорите. Така, на пр., 35 пати одговориле *ќе најправам се* (кој е употребен тројно повеќе во споредба со другите ситуации), *ќе се обидам* (34 пати), *ви ветувам, ви ветувам дека до утре...., ќе то најправам, ќе то завршам, ви давам збор* и др.

Вреди да се истакне дека албанскиот фразеологизам “*ta jap besën*” не е употребен во ниту една од горенаведените ситуации, со што можеме да заклучиме дека култот на бесата не се употребува во секојдневната комуникација, туку цврсто е поврзан со традицијата и канонот.

Заклучок

Истражувањето на разните говорни чинови, особено на ветувањата, претставува културолошки одраз. Преку овие истражувања се покажува реалната слика на одговори и дејствија на поединците од одредена култура, и не се прави обид за нивно поправање.

Резултатите на истражувањето покажаа дека учесниците користат различни стратегии во зависност од видот на перформативи што се употребуваат во одреден случај. Најчестите стратегии се: условениот дис-

курс, чисти ветувања, временски изрази, љубезни изрази, а како најмалку употребени стратегии се набројуваат: тавтолошки изрази, самопофални изрази, заклетви кои опфаќаат делови на тело итн.

Не беа пронајдени значајни разлики според варијаблата возраст, затоа втората хипотеза: постарите генерации ги поврзуваат ветувањата со верските изрази *касмей* и *иншалах* не може научно да се докаже.

Пишаната форма на ветување доминира над усната форма, и тоа, со голема разлика 87% наспрема 13%, со која се докажува четвртата хипотеза.

Врз основа на правописно-синтаксичката анализа, можеме да потврдиме дека се среќаваат разни форми на изразување, а при реализација на овој чин најчесто се употребуваат глаголите: *обврзува, заколнува, се согласува, усвојува, се обидува, таранишира, веиува, врзува, ирифакка, ипрезема* и изразите: *секако, во ред* итн. Според правописната анализа вреди да се потенцира погрешната (скратена) употреба на идното време: *do shkojmë, do ikim, do e bëj, do shoh...*наместо *do të shkojmë, do të ikim, do ta bëj do të shoh* итн.

Библиографија:

- 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.
- Austin, L. (1962). *How To Do Things With Words*. Oxford University Press.
- Chrudzimski, A. (2015). "Reinach's Theory of Social Acts". *Studia Phaenomenologica*, 15, 281–302. <https://doi.org/10.5840/STUDPHAEN20151515>
- 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/>>. Датум на пристап 17.12.2022 г.
- 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>
- Huang, Y. (2015). *Pragmatics (Oxford Textbooks in Linguistics)* (2nd ed.). Oxford University Press.
- Huang, Y. (2015). *Pragmatics (Oxford Textbooks in Linguistics)* (2nd ed.). Oxford University Press.
- Leech, G. (1983). *Principles of Pragmatics (Longman Linguistics Library)* (1st ed.). Longman Group Limited.
- Lichter, A. (2021). Promises, Intentions, and Reasons for Action. *Ethics*, 132(1), 218–231. <https://doi.org/10.1086/715285>
- Lloshi, Xh (2012). *Stilistika e gjuhës shqipe dhe pragmatika*. Albas.

- Milenkovska, S. (2018). Model na interpretacija na direktnite i indirektnite govorni činovi so primena na pragmatičkrite teorii (vrz primeri od makedonskiot dramski diskurs). *Slavia Meridionalis*, 18. <https://doi.org/10.11649/sm.1665>
- Mubais, A. (2021). Promising Speech Act by the Tenth Year Students of SMAN STAR I Tahunan Jepara. *Jurnal Sains Sosio Humaniora*, 5(1), 25–35. <https://doi.org/10.22437/jssh.v5i1.13140>
- Mugableh, A. I. (2013). Speech Act of Promising among Jordanians. *International Journal of Humanities and Social Science*, 11(2).
- 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
- Nur, Tun & Mugableh, Ahmad. (2013). Speech Act of Promising among Jordanians. *International Journal of Humanities and Social Science*. 3. 248-266.
- Owens, D. (2020). Shiffrin on Coerced Promises. *Mind*, 130(517), 259–263. <https://doi.org/10.1093/mind/fzaa038>
- Promises (Stanford Encyclopedia of Philosophy)*. (2022, June 17). <https://plato.stanford.edu/entries/promises/>; Датум на пристап 17.12.2022 г.
- Rahman, B.I. (2020). PRAGMATIC TRANSFER IN THE SPEECH ACT OF PROMISE AMONG STUDENTS. *Jurnal Vision* 15(2), 1-12
- 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>
- Searle, J. R. (1969) *Speech Acts: An Essay in the Philosophy of Language*. Cambridge University Press.
- Searle, J. R. (1985). *Expression and Meaning: Studies in the Theory of Speech Acts*. Cambridge University Press.
- Shaver, R. (2019). Promises as invitations to trust. *Philosophical Studies*, 177(6), 1515–1522. <https://doi.org/10.1007/s11098-019-01271-7>

Nertilja Ramadani

THE POWER OF PROMISES AS SPEECH ACTS AND ACTIONS

Abstract

The research of speech acts that are used in natural languages, which are spoken worldwide, is a new challenge in linguistics. In the new era, speech acts are studied not only as a linguistic problem but also as elements that make cultural differences.

The aim of this research is to highlight the cultural and linguistic characteristics of Albanians living in the RNM in making promises. This study investigates the strategies of promising, classification and probable factors that influence the use of a specific strategy. The strategies were identified and classified into 10 categories according to the proposal of the researchers Arrif and Mugableh and the data was collected by DCT and Role Play techniques. The research aims to answer questions

such as: language and verbs used in making promises, “*besa*” and promises, the strategies of promises etc.

The results showed that the most used (common) strategies are: pure promises, time expressions, courtesy-like expressions and as less used strategies are: tautological expressions, self-aggrandizing expressions, swearings that include body-part expressions etc.

Keywords: speech acts, commissives, promises, strategies, culture

Клучни зборови: говорни чинови, комисиви, ветувања, стратегии, култура