

NERTILA ZANI

ELEMENTE TË RETORIKËS NË TEKSTIN ARGUMENTUES

(Përfaqje midis shqipes dhe frëngjishtes)

Në këtë punim do të shfaqen pikëpamje për njërën nga elementet e retorikës, siç është ai i zhvillimit të nocionit të patosit qysh nga Aristoteli, të rimarrë më vonë në nivelin pragmatik dhe në analizën e diskursit. Do të trajtohet patosi, si në shkencat gjuhësore, ashtu edhe në ato shoqërore e bashkëkohore, duke dhënë këndvështrimet e gjuhëtarëve që kanë për patosin dhe për vendin që ai zë në diskursin argumentues.

Nocioni i patosit është i lidhur ngushtë me thënien, me aktin e ligjërimit. Para se të trajtojmë se çfarë vendi zë koncepti i patosit në tekstin argumentues, së pari do të analizohen nivelet diskursive me të cilat emocione mund të luajnë. Çështja që do të trajtojmë është qartësimi i fenomenit sesi teksti argumentues nuk mund të shprehë, por mund të provokojë emocione me anë të diskurseve argumentuese.

Për të siguruar efikasitetin e një diskursi politik, pikat e prezantuara duhet të jenë të mbështetura dhe të justifikuara sipas situatës argumentuese dhe njohjes së publikut. Për këtë arsye edhe emocionet nuk mund t'i përjashtojmë nga argumentimi.

Do të analizojmë sesi sukcesi i bindjes që politikani përcjell tek publiku i gjerë varet edhe nga emocionet që përçon, dhe jo vetëm me anë të diskursit apo të mjeteve të tjera jashtëgjuhësore.

Ky studim mbi nocionin e patosit i adresohet retorikës së sotme dhe problematikës brenda saj, duke e parë nga retorika aristoteliane në retorikën e re të Perelman.

Retorika aristoteliane i ka kushtuar një libër të tërë nocionit dhe zhvillimit të patosit. Tashmë e dimë që logos trajton dhe merret drejtpërsëdrejti me diskursin, ndërsa etosi trajton elementet e imazhit të folësit dhe patosi trajton në mënyrë direkte auditorin. Ky libër studion tipat e ndryshme të pasioneve nën tri aspekte kryesore: në ç'gjendje shpirtërore i përjetojmë, drejt cilës kategori njerëzish dhe për çfarë motivesh¹.

¹ R. Amossy, *L'argumentation dans le discours*, f. 210.

Argumentimi i qëndron besnik retorikës fillestare, duke i lënë një vend të rëndësishëm patosit në diskurs. Ajo nuk mund t'i zgjidhë problemet e shumta që nxjerrë bashkimi i arsyes me pasionet (logosi dhe patosi), ashtu siç i trajton retorika dhe teoritë e argumentimit nga koha klasike deri në ditët e sotme.²

Nga kjo del problemi sesi mund ta analizojmë patosin në diskurs, në materialin gjuhësor, dhe jo në të shprehurit e ndjenjave apo tentativave për të provokuar tjetrin.

Për Aristotelin është e domosdoshme të njohësh natyrën e emocioneve, dhe të dish se nga cilat emocione preket më shumë dëgjuesi. Pra, folësi e ka të nevojshme këtë njohje, kur do që të përcjellë zemërimin, indinjatën apo mëshirën si një mjet oratorik. Termi patos në shumës përkufizon emocionet që një folës ka si interes t'i njohë për të vepruar lehtësisht mbi ndjenjat shpirtërore të tjetrit, të cilat janë zemërimi dhe qetësia, miqësia dhe urrejtja, frika dhe besimi, turpi dhe paturpësia, mirësia, mëshira dhe indinjata, zilia, rivaliteti dhe përbuzja, etj.³

Te Aristoteli nuk shohim një ndarje të auditorit sipas përkatësive fetare, kulturore, nivelit shoqëror apo politik, etj., ndërsa Perelman i kushton rëndësi njohjes dhe ndarjes së auditorit në kategori të ndryshme.

Perelman përcakton tri grupe për auditorin. Në grupimin e parë, përfshin atë që e quan njerëzore, gjithë personat e rritur dhe normalë, të grupuar në një grup universal. Grupin e dytë e shih në dialog, si një bashkëfolës i vetëm, të cilit i adresohet dhe në grupin e tretë fut veten e tij, si subjekt folës kur diskuton apo paraqet arsyet e akteve diskursive⁴. Për të auditori universal është auditori që çdo folës do donte të kishte përpara.

Patosi lidhet drejtpërdrejt me auditorin, me bashkëfolësin, duke provokuar reagime, emocione, pasione apo edhe opinione te ai, me anë të diskursit të tij.

Arsyeja dhe pasionet

Në këtë drejtim, njihet bindja me anë të arsyes dhe bindja me anë të pasioneve, e cila vazhdon të jetë një dikotomi këmbëngulëse.

Për të siguruar suksesin e këtij procesi, situata thënëzuese duhet të merret në konsideratë. Janë ndjenjat që e drejtojnë gjithë procesin e ndërtimit të patosit, por të lidhura ngushtë me besimet e një individi. Kjo lidhje na çon në ndërthurjen logjike të këtij procesi. Në ato raste kur patosi

² Po aty.

³ P. Michel, *Eléments de rhétorique classique*, Paris 1990, f. 69.

⁴ Ch. Perelman, L. Olbrechts-Tyteca (1958), *Traité de l'argumentation*, f. 39-40.

nuk korrespondon me situatën thënëzuese dhe me realitetin për të cilin flitet, efekti i parashikuar nuk realizohet. Ajo çka e arrin këtë proces është përputhja e diskursit me gjendjen aktuale për të cilën flitet.

Suksesi i patosit në diskurs na shfaqet me anë të përzgjedhjes së temës, për të cilën do të ligjërohet dhe jo nga përdorimi i disa fjalëve, si p.sh.: indinjatë, mërzitje, e tmerrshme, etj., fjalë këto të cilat përshkruajnë një gjendje emocionale, por nuk përcjellin emocion.

Patosi është studiuar më së shumti nga Charadeau që sipas tij është një përbërës pragmatik i identitetit, i përdorur në kushte të mira para manipulimit të bashkëfolësit. Sipas tij emocionet nuk thuhën dhe fjalët nuk shërbejnë veçse si shkaktar të emocioneve. Pra, fjalët nuk janë të mjaftueshme për të përcjellë dhe për të provokuar emocionet, por është situatë thënëzuese ajo që do të ndihmojë.

Nga pikëpamja argumentuese, për të arritur besueshmërinë e auditorit duke e impresionuar, ka shumë qëndrime që mbahen kundrejt bindjes (kemi të bëjmë me bindjen me anë të logjikës dhe jo me bindjen me anë të emocioneve, patosit) ose joshjes së thëniemarrësit. P.sh. një qëndrim polemik mund të përshtatet për të mbrojtur një ide ose disa vlera të mohuara, duke refuzuar atë të kundërshtarit dhe duke provokuar pjesëmarrjen emocionale të tij.

Sipas Charadeau (2009) me anë të një qëndrimi joshës, folësi përpiket të ndjejë dhe të përcjellë disa emocione duke mëshuar më shumë mbi anët pozitive të idesë së tij. Një qëndrim tjetër mund të jetë edhe ai në formën e dramatizimit që temën e mbrojtur e çon drejt përshkrimit të fakteve që kanë të bëjnë me dramat dhe fatkeqësitë e jetës, duke i treguar me një forcë analogjike, me anë të krahasimeve, metaforave, etj.

Charadeau (2008) paraqet dy tipa operacionesh për të treguar dhe provuar argumentin e tij. I pari është operacioni i arsytimit, i cili përqendrohet mbi lidhjet e shkakësisë, të paktën midis dy faktorëve. I dyti është operacioni i përzgjedhjes së argumentit më të përshtatshëm midis shumë argumenteve që janë vënë në diskutim. Këto operacione janë dy pika referimi shumë të rëndësishme mbi influencën e organizimit argumentues.

Që njerëzit të preken me anë të emocioneve arrihet duke i përcjellë zemërim, duke jua kthyer këtë zemërim në keqardhje ose duke i ngjallur frikën. Argumentimi që prek vendime të rëndësishme nuk duhet të sjellë një pëlqim shpirtëror pa e prekur së pari në zemër.⁵

⁵ R. Amossy, *L'Argumentation dans le discours*: f. 210.

Logjika dhe pasionet

Kemi dy mënyra bindjeje, së pari të bindesh me anë të arsyes apo logjikës dhe së dyti të bindësh me anë të ndjenjave dhe emocioneve.

Sipas C. Platini⁶ mësojmë që bindja e plotë arrihet me anë të lidhjes së tri operacioneve diskursive. Diskursi së pari duhet të mësojë, të lusë dhe të prekë, sepse vetëm anën logjike nuk mjafton të kryej gjithë veprimin. Përsa i përket dy llojeve të bindjes së auditorit, e para është e lidhur me logjikën dhe aftësitë intelektuale, e dyta është e lidhur me zemrën. Nëse e njohim bashkëfolësin apo auditorin, sigurisht që e kemi edhe më të lehtë për ta bindur me anë të patosit, duke njohur atë çka ai pëlqen dhe nuk pëlqen. Njohja e tjetrit na lehtëson më shumë për të provokuar dhe për të përcjellë emocione, sepse njohim kushtet me të cilat do të veprojmë.

Por, teoritë e argumentimit janë kundër pasioneve dhe emocioneve gjatë procesit argumentues. Më shumë sesa retorika, është logjika informale dhe teoritë e argumentimit që janë kundër ndërhyrjeve të emocioneve në arsyetimin logjik dhe në ndërveprimet argumentuese⁷. Ndërkohë që Van Eemeren⁸ argumentimin e quan një veprimtari të arsyes, logjikës, e cila e shfaq argumentuesin të reflektojë mbi subjektin. Kur propozojmë një argument në një diskurs argumentues, konsideratën rreth tij i vendosim në majë të logjikës dhe arsyes.

Charadeau propozon katër parime, të cilat veprojnë në mënyrë të menjëhershme me njëra- tjetrën. Ai i drejtohet subjektit folës duke propozuar disa zgjidhje problemesh, të cilat i paraqet në formën e një seri pyetjesh sesi mund të hyhet në kontakt me tjetrin, si mund ta imponojmë personin si subjekt folës te tjetri, si ta prekim tjetrin dhe si të organizojmë përshkrimin e botës, atë që propozojmë apo i imponojmë tjetrit.

Si ta imponojmë personin nga subjekti folës në tjetrin? Kjo i përgjigjet nevojës që subjekti folës bën për të qenë një person i denjë për t'u dëgjuar ose lexuar. Në këtë rast kemi të bëjmë me një proces identifikimi që e lejon folësin të ndërtojë një imazh për vetveten.

Si ta prekim tjetrin është qëllimi që duhet të ketë subjekti folës për ta bërë tjetrin të mos mendojë, por të provokojë te ai efektet emocionale. Qëllimi i subjektit folës në strategjitë diskursive që ndjek është ta

⁶ C. Platini 1996, *L'Argumentation* Paris: f. 4.

⁷ Po aty, f. 216.

⁸ F.H. van, Eemeren, R. Grootendorst & F. Snoeck Henkemans et al (1996). *Fundamentals of Argumentation Theory*: f2

mallëngjëjë tjetrin me anë të emocioneve dhe ndjenjave, në mënyrë që ta joshë ose ta trembë atë.

Dhe propozimi i katërt është sesi të organizojmë përshkrimin e botës që propozojmë apo imponojmë te tjetri. Nga njëra anë ky propozim konsiston të përshkruajë dhe të tregojë ngjarjet e botës. Nga ana tjetër të sjellë shpjegimet e duhura, sesi dhe përse kanë ndodhur këto ngjarje. Subjekti folës zgjedh një mënyrë organizimi diskursiv duke ndjekur një racionalizëm narrativ dhe argumentuese, duke supozuar se tjetri do t'i njohë dhe do t'i pëlqejë.

Patosi dhe diskursi politik

Për të kuptuar më mirë sesi patosi ndërthuret në diskursin politik dhe përpiket të përshkruajë efektet e mundshme të tij, duhet së pari të përkufizojmë pjesën praktike shoqërore, dhe pastaj në brendësi të përshkruajmë karakteristikat e përgjithshme të diskursit populist, duke u nisur nga kjo të tregojmë sesi efektet patemike vendosen në skenë.

Fjala e diskursit politik është një fjalë që nga njëra anë qarkullon në hapësirat publike dhe nga ana tjetër në skenën politike. Fjala e mbajtur që qarkullon në hapësirën publike është një fjalë që hidhet pa ditur se çfarë efekti do të shkaktojë.

Gjatë analizës duhet të marrim në konsideratë pyetjet e mëposhtme: se kush e hodhi fjalën, në adresën e kujt, duke përcaktuar identitetin e partnerëve dhe nëse bëhet fjalë për një auditor ai është gjithmonë një njësi kolektive në numër të madh.

Emocionet që përcillen nuk mund t'i trajtojmë në mënyrë të njëlojtë, si në hapësirat publike, ashtu edhe në ato politike, kjo jo vetëm për shkak të auditorit, por edhe të temës që mbahet.

Shumë shkrime përpiqen të përshkruajnë fenomenin politik atë që e quajmë populizëm. Nuk do të japim ndonjë përkufizim të ri për këtë fenomen, por do të përmbledhim disa karakteristika për të shpjeguar atë çka është thelbi i këtij tipi diskursi.

Populizmi është një lëvizje në masë, e cila lind nga një situatë krize shoqërore. Masa është një grumbull individësh, një kolektivi i pandërgjegjshëm që thotë se ky grumbull ka qëllim të prezantojë popullin si Sovran dhe lëvizja është e orientuar kundër elitës, që konsiderohet si përgjegjëse e situatës së krizës, e paaftë të sjellë një zgjidhje riparuese për të mbrojtur privilegjet e klasës dërmuese.

Masa reagon në mënyrë emocionale përballë një krize qoftë ekonomike, shoqërore, politike etj. Në krye të kësaj mase, kur bëhet fjalë për vendin tonë ka një lider që e drejton, premtun dhe na paraqet një

dramaturgji diskursive, duke mëshuar fort mbi disa pika. Nëse do t'i referohemi një shembulli konkret dhe pa një udhëheqës lider në skenë, ka qenë protestat e zhvilluara kundër ardhjes së armëve kimike në vendin tonë në nëntor të vitit 2013. Protestat u zhvilluan, pothuajse, në të gjithë vendin, të revoltuar, të mërzitur kundër kësaj kauze, duke e parë si çështje jetike.

Personat përgjegjës në këto protesta, qytetarë të zakonshëm, ambientalistë etj., e denoncuan këtë situatë dëshpërimi dhe revolte, duke e nxjerrë popullin si viktimë të saj dhe duke luajtur mbi topikun e 'ankthit'. Gjithashtu, caktuan burimin e së keqes, duke bërë përgjegjës kreun e qeverisë të asaj kohe kryeministrin e vendit Edi Rama për të gjitha pasojat që do të sillnin me ardhjen e tyre armët kimike.

Zgjidhja që qytetarët ofruan bindshëm ishte duke iu thënë Stop ardhjes së armëve kimike në vendin tonë. I gjithë ky proces do të mbyllej pas disa ditë protestash nga fjalimi i Kryeministrit Edi Rama, i cili zgjati 30 minuta.

Ai e nis fjalimin e tij: *Unë nuk do t'ju tradhëtoja kurrë për asnjë interes e asnjë çmim dhe asnjëherë, për asnjë arsye, nuk do ta bëja pas shpinës suaj asgjë që do të cënonte qoftë edhe një fije jetën, sigurinë, të ardhmen tuaj.... Po dëgjojeni me vëmendje, as unë nuk do të merrja këtë vendim pas shpinës suaj dhe as ma ka kërkuar kush që ta bëj një gjë të tillë për çështjen në fjalë. Dhe e mbaron me thënien: Shqipëria e ka të pamundur të përfshihet në këtë operacion.* (Mbajtur më 15 nëntor 2013).

Kjo do t'i jepte fund edhe protestave, por mbi të gjitha do t'i jepte fund gjithë atij ankthi se çdo bëhej me këtë vend. I gjithë fjalimi i kryeministrit ka shkaktuar emocione të forta të çdo dëgjues apo shikues i tij. Ai flet gjithë bindje dhe emocione që nuk do ta cënonte aspak vendin e tij, me vendime të marra pas shpine dhe në dëm të Shqipërisë.

Edi Rama ka bërë prezent në një nivel të lartë patosin në gjithë diskursin e tij. I gjithë fjalimi dallon nivele të ndryshme diskursive, me të cilat ai luan me emocionet.

Duhet të pranojmë që Edi Rama ka shkaktuar dhe provokuar një efekt emocional mbi dëgjuesin. Ai e ka arritur qëllimin e bindjes, sepse e njeh mirë pozicionin që ka përballë auditorit. Ai nuk e ka përcjellë emocionin apo efektin e tij, duke e treguar me fjalë, por duke e lënë të nënkuptohet me anë të fjalëve.

Në diskursin argumentues ngrihet pyetja sesi argumentimi mund të provokojë dhe të ndërtojë në mënyrë diskursive emocionet, pa i shprehur ato me fjalë? Sigurisht që emocionet përcillen qoftë në mënyrë të drejtpërdrejtë me anë të fjalëve, qoftë edhe duke provokuar pa i projektuar ato më përpara. Rasti i dytë është më problematik, sepse ka mungesë

leksikore për të shprehur emocionet. Në këtë rast folësi duhet të dijë se kush e provokon më shumë një auditor në një situatë të caktuar, në dallim nga një tjetër situatë. Do të hynin shumë elemente, qofshin këto sociologjike apo kulturore në njohjen e një auditori për një kauzë të caktuar.

Le të shohim një shembull tjetër në marrë nga një fjalim.

Fjalimi i Zotit François HOLLANDE

Mes chers concitoyens,

Les Français, en ce 6 mai, viennent de choisir le changement en me portant à la présidence de la République. Je mesure l'honneur qui m'est fait et la tâche qui m'attend.

Devant vous, je m'engage à servir mon pays avec le dévouement et l'exemplarité que requiert cette fonction. J'en sais les exigences et, à ce titre, j'adresse un salut républicain à Nicolas Sarkozy qui a dirigé la France pendant cinq ans et qui mérite à ce titre tout notre respect.

J'exprime ma profonde gratitude à toutes celles et à tous ceux qui ont, par leurs suffrages, rendu cette victoire possible.

Beaucoup attendaient ce moment depuis de longues années, d'autres, plus jeunes, ne l'avaient jamais connu. Certains avaient eu tant de déceptions, les mêmes tant de souvenirs cruels. Je suis fier d'avoir été capable de redonner espoir. J'imagine ce soir leur émotion, je la partage, je la ressens. Et cette émotion doit être celle de la fierté, de la dignité, de la responsabilité.

«Je serai le président de tous»

Të dashur bashkëqytetarë!

Francezët, sot më 6 maj, duke më zgjedhur President të Republikës sapo zgjodhën ndryshimin. Jam i ndërgjegjshëm për nderin që m'u bë dhe detyrën që më pret. Përpara jush zotohem t'i shërbej vendit tim me devotshmërinë dhe cilësinë shembullore që kërkon kjo detyrë. E di se çfarë kërkohet dhe për këtë arsye përshëndes Nicolas Sarkozy, i cili drejtoi Francën për 5 vjet dhe që për këtë meriton respektin tonë. U shpreh mirënjohjen time të thellë të gjithë atyre që me votën e tyre e bënë të mundur këtë fitore. Shumë e kanë pritur këtë çast prej vitesh. Të tjerë, më të rinj në moshë, nuk e kishin njohur kurrë... ndihem krenar se isha i aftë për të ringjallur shpresën. Këtë mbrëmje e përfytyroj emocionin e tyre, e ndjej edhe unë këtë emocion, e ndaj me ta. Është ndjenja e krenarisë, dinjitetit, përgjegjësisë.

Unë do të jem presidenti i të gjithëve!

(Fjalimi i datës 6 maj 2012, në «Palais de la Mutualité», Paris).

François HOLLANDE me anë të fjalimit të tij kërkon të ngjallë emocione, entuziazëm dhe përgjegjësi te auditori. Ai tregon mirënjohje për ata që mundësuan këtë fitore dhe që i besuan votën e tyre. Me anë të këtij fjalimi François kërkon miratimin e publikut. Në fjalimin e tij, kërkon të ndërthurë ndjenjën e krenarisë dhe përgjegjshmërisë duke e shprehur atë me fjalë.

Sipas Ruth Amossy një diskurs gjithmonë propozon të provokojë një emocion duke avancuar me argumentet që justifikojnë reagimet e pritura. Por, duhet të pranojmë që të njëjtat fakte mund të provokojnë ndjenja të ndryshme. Kjo për shkak se auditori i përket niveleve të ndryshme kulturore dhe intelektuale, por shihet edhe sesa të pranishëm dhe të përfshirë ndihen në situatën thënëzuese. Në rastin e mësipërm auditori është i përfshirë në gjithë situatën thënëzuese. Patosin e shohim si tentativa për të zgjuar emocionet te dëgjuesi, qoftë në mënyrë verbale apo edhe atë indirekte. Në të dy shembujt shohim sesi ndërthuren emocionet në gjuhë. Në mënyrë të përgjithshme folësi e shpreh me fjalë një emocion, qoftë ky i sinqertë apo jo, me anë të shënjesve që marrësi duhet ta dekodojë duke iu nënshtruar edhe efekteve emocionale.

BIBLIOGRAFI

- Amossy, R. (2002), «Ethos». In Charaudeau, P. & Maingueneau, D. (Dir.) Dictionnaire d'Analyse du Discours. Paris: Seuil.
- Amossy, R. (2006), L'argumentation dans le discours. Paris: Armand Colin.
- Amossy, R. (2010), La présentation de soi. Ethos et identité verbale, Carnets de lecture n.12, 13, 0. Consulté le 20 May 2014. URL: http://farum.it/lectures/ezone_articles.php?id=18.
- Kerbrat-Orecchioni, C. (1998), Les interactions verbales, Tome 2. Paris: Armand Colin.
- Goffman, E. (1974), Les rites d'interaction. Paris: Minuit, 1974.
- Perelman, Ch., Olbrechts-Tyteca, L., 1958, *Traité de l'argumentation. La nouvelle rhétorique*. Presses Universitaires de France.
- Patillon, M. (1990), Elements de rhétorique classique, Paris.
- Charadeau, P., Identité sociale et identité discursive. Un jeu de miroir fondateur de l'activité langagière, *Identités sociales et discursives du sujet parlant*, L'Harmattan, Paris, 2009.

- Charadeau, P. (2008), *La justification d'une approche interdisciplinaire de l'étude des médias*, Revue Communication, L'analyse linguistique des discours des médias: apports, limites et enjeux, Éditions Nota Bene, Québec.
- Platini, C. (1996), *L'argumentation* Paris: Le Seuil.
- Eemeren, F.H. van, Grootendorst, R. & Snoeck Henkemans, F. et al (1996). *Fundamentals of Argumentation Theory. A Handbook of Historical Backgrounds and Contemporary Developments*. Mahwah, NJ: Erlbaum.

