

Original Research Article

Balagha kama Ulimbo uliotumiwa kunasia Uungwaji mkono katika Makongamano ya Wagombea Wawili wa Urais nchini Kenya Mwaka wa 2022

Bi. Caroline Kathure Kamuru^{1*}, Dkt. John Khaisie Wanyama (PhD)², Dkt. Timothy Kinoti M'Ngaruthi (PhD)³

¹Idara ya Masomo ya Jamii, Kitivo cha Elimu na Sayansi ya Jamii, Chuo Kikuu cha Embu S.L.P 6-60100, Embu, Kenya

Article History
Received: 04.06.2025
Accepted: 09.08.2025
Published: 14.08.2025

Journal homepage:
<https://www.easpublisher.com>

Quick Response Code



Abstract: Katika mazingira mbalimbali ya kijamii na ya kisiasa, balagha ni mkakati wa mawasiliano unaotumika kwa lengo la kushawishi. Utafiti huu ulilenga kuchanganua kwa kina sababu zilizosababisha matumizi ya balagha katika hotuba za wagombea wawili wa urais, wakati wa makongamano yao ya kitaifa ya wajumbe nchini Kenya, mwaka wa 2022. Wagombea hao walikuwa William Samoei Ruto na Raila Odinga. Nadharia ya Balagha ya Aristotle iliongoza utafiti huu. Iisaidia mtafiti katika kutambua sababu za matumizi ya balagha, kama ilivyothibitika katika hotuba nne zilizowasilishwa. Data ya utafiti huu ilikusanywa kutoka kwa rekodi rasmi za hotuba hizo kutoka kwa mtandao wa YouTube. Mbinu ya usampulishaji wa kimakusudi ilitumika kuchagua hotuba za wagombea hawa kwa kuzingatia nafasi zao za kisiasa na ushawishi waliokuwa nao katika uchaguzi mkuu wa 2022. Hii ni kutokana na uzoefu wao wa muda mrefu katika siasa na nafasi yao ya kipekee katika uchaguzi mkuu wa mwaka 2022. Data ilichanganuliwa kwa njia ya kimaelezo. Utafiti uligundua kuwa balagha ilitumika hasa kwa nia ya kujenga imani, kugusa hisia, kuumua mihemko miongoni mwa wasikilizaji, kudhihirisha mantiki, kujenga imani mbele ya hadhira, kudhihirisha tajriba katika utekelezaji wa majukumu, kujinasibisha na hadhira, kuelekeza mtazamo wa hadhira na kushinda uchaguzi. Utafiti uligundua kuwa balagha ilitumika hasa kujenga imani ya wagombea, kugusa hisia na kueleza sera zao. Utafiti ulihitimisha kuwa balagha ina jukumu muhimu katika mawasiliano ya kisiasa na ushawishi wa hadhira lengwa.

Keywords: Balagha, Ulimbo, Hotuba, Sanaa, Makongamano, Wajumbe na Wagombea wa Urais.

Copyright © 2025 The Author(s): This is an open-access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution 4.0 International License (CC BY-NC 4.0) which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium for non-commercial use provided the original author and source are credited.

1.0 UTANGULIZI

Uchaguzi wa urais wa mwaka wa 2022 nchini Kenya uliashiria kipindi cha kihistoria ambacho kilitawaliwa na ushindani mkubwa wa kisiasa. Hotuba za wagombea urais katika makongamano ya wajumbe zilijitokeza kama jukwaa muhimu la kuathiri mitazamo ya wagombea, kuimarisha uhusiano wa kisiasa, na kujenga taswira ya uongozi. Makongamano ni njia muhimu ya wagombea kupata fursa ya kuwashawishi wajumbe ili kuidhinisha thamani zao na kukubalika kama wenye ustahili wa kugombea uongozi wa nchi. Mgombea hudhihirisha kuwa anayo maadili na tabia njema zinazokubalika na jamii kwa uongozi wowote ule (Benoit, 2009).

Tafiti mbalimbali zimethibitisha kuwa balagha ni nyenzo muhimu katika nyanja mbalimbali za maisha ya binadamu kama vile shuleni, kanisani, hospitalini,

matangazo ya kibiashara, mawasiliano ya kila siku, na hasa katika ulingo wa siasa. Katika mawasiliano ya kisiasa, balagha hutambulika kama sanaa ya ushawishi inayotumiwa kimakusudi kuathiri mitazamo ya hadhira na kufanikisha malengo ya kisiasa (Grimaldi, 2020).

Mawasiliano haya ya kisiasa hujikita katika matumizi ya lugha ambayo si tu chombo cha maelezo, bali pia chanzo cha kudhihirisha na kuimarisha mamlaka. Ushawishi wa lugha uko katika namna inavyotumiwa kuunda mitazamo, kuongoza mijadala, na kushawishi maamuzi ya hadhira (Nurkhamidah na wengine, 2021). Hali hii inathibitisha uhusiano wa karibu kati ya lugha na mamlaka katika muktadha wa kisiasa. Wanasisia walio na ujuzi wa mbinu za balagha huitumia kwa ustadi mkubwa ili kuvutia uungwaji mkono na kuimarisha nafasi yao ya uongozi. Katika neni za kisiasa, lugha

hutumika kuanzisha, kujenga na kuimarisha uhusiano miongoni mwa wawasilianaji (Al-Aadili, 2024).

Kulingana na Nyako (2013) shughuli za kisiasa hudhihirishwa kupitia hotuba zinazotolewa na wagombea kwa hadhira lengwa. Kupitia hotuba, wanasiasa huwashawishi na kudhibiti jinsi hadhira itakavyopokea na kuelewa ujumbe unaowasilishwa. Kusudi kuu la ujumbe wa kisiasa ni kuhalalisha msimamo wa kisiasa unaoaminika kuwa bora zaidi. Ili kufanikisha hili, wanasiasa huwasilisha jumbe zao kwa umakini na kwa njia ambayo inaweza kupokelewa na kukubalika kwa urahisi na hadhira. Kuna baadhi ya tafiti za awali ambazo zimeshughulikia suala la balagha kama vile:

Kamuhabwa (2021), alifanya utafiti juu ya nadharia ya Aristotle ya balagha na ujuzi wa ushawishi wa kisiasa, katika hotuba za kampeni za kisiasa za Kiafrika. Alibaini kuwa hadhira hutazama mambo tofauti wanapoangazia maadili ya mgombea fulani. Kulingana na Kamuhabwa, mgombea huathiri hisia za wapiga kura kwa kutumia propaganda ili kuzua dhana hasi kwa wapinzani wake. Kuna haja kubwa ya wapiga kura kuongozwa kimantiki katika uchaguzi wa viongozi bila kuhalalishwa na vigezo visivyofaa ili kuchagua uongozi bora. Utafiti wa Kamuhabwa ulichangia utafiti huu katika kuelewa sababu za matumizi ya balagha, uchanganuzi wa data na dhana ya ushawishi katika siasa. Hata hivyo, tafiti hizi zinatofautiana kwani utafiti wa Kamuhabwa ulilenga siasa za Kiafrika ilhali utafiti huu ulijikita katika siasa za wagombea wawili wa urais nchini Kenya, 2022.

Lugha ni kiungo muhimu sana kwa wale wanaotafuta mamlaka. Michira (2014) katika utafiti wake 'Lugha na Siasa', alichunguza hotuba ya kampeni ya urais ya 2013, nchini Kenya. Aliongozwa na nadharia ya Uchanganuzi Hakikifu wa Diskosi. Michira alieleza kuwa kilicho muhimu ni namna ambavyo ujumbe unawasilishwa. Utafiti wa Michira unahusiana na huu kwani ulifanyika katika mazingira sawa na zinaafikiana kuwa lugha ni silaha muhimu sana katika kuishawishi hadhira lengwa. Utafiti huo ulichangia katika kuelewa zaidi mazingira ya kisiasa nchini Kenya, na pia vipengele vingine vya ushawishi katika diskosi ya kisiasa.

Hata hivyo, tafiti za awali hazikushughulikia kwa kina sababu za matumizi ya balagha katika hotuba za wagombea urais. Mawasiliano ya kisiasa hayafanikishwi kila mara. Kwa mujibu wa Haucsa na wengine (2020), wakati mwingine hadhira hukosa kuelewa au kufasiri vyema maana ya maneno ya mnenaji, hali inayopelekea mkanganyiko wa mawasiliano. Kwa hivyo tunapata kuwa, hadhira lengwa mara nyingi hupumbazwa na wanasiasa wanapotumia lugha iliyojaa balagha kwa kuwaghilibu na kuwashawishi wanapolenga kuungwa mkono. Jambo hili hutokana na mkatiko wa mawasiliano unaotokea baina ya mgombea na hadhira lengwa (Kamuhabwa, 2021).

Katika utafiti wa Habwe (2016), anaeleza kuwa kuna chaguo la kimakusudi la lugha ya kisiasa inayotumiwa katika hotuba za wanasiasa ili kuishawishi hadhira lengwa. Kupitia hali hii ya kughilibiwa na kuzuzuliwa kwa hadhira lengwa, mara nyingi huchangia uteuzi wa viongozi wasio bora. Ni kwa misingi hii ambapo utafiti huu ulijikita katika kuangazia sababu za matumizi ya balagha katika hotuba zilizotolewa na wagombea katika makongamano yao ya kitaifa ya wajumbe nchini Kenya, mwaka wa 2022.

2.0 Misingi ya Nadharia

Utafiti uliongozwa na nadharia ya Aristotle ya balagha (1954). Aristotle anafafanua vithibitisho vitatu vya kisanii vinavyounda sanaa ya balagha kuwa pamoja na mantiki, kigusahisi na maadili (Kamuhabwa, 2021).

2.1 Mantiki

Mantiki ni tafiri ya neno la Kiingereza 'logic' linalotokana na neno la Kigiriki 'logos' lenye maana ya mawazo yenye kuungwa mkono na matendo yenye maana na ithibati (Torto, 2020). Uthibitisho sahihi huweza kutumika kudhihirisha hoja zenye mantiki. Ushahidi hujitokeza pale ambapo pana mawazo yenye mkusanyiko wa ukweli halisi na data kitakwimu. Mantiki ina maana ya kushawishi kwa matumizi ya hoja zenye kudhihirisha maarifa ya mambo, ujuzi wa uchanganuzi, uwezo wa kukumbuka mambo kwa urahisi na matumizi ya maneno yenye ithibati. Ni vyema mnenaji kuwasilisha mawazo na hoja zake kwa kifupi na inavyoeleweka. Ili kunata zaidi umakini wa hadhira lengwa, ni vyema kuzingatia mpangilio unaofaa katika maongezi (Madon na wengine, 2021). Zifuatazo ni sifa za mantiki;

- i. Matumizi ya lugha rahisi inayoeleweka na hadhira lengwa
- ii. Uthibitishaji wa maarifa ya mnenaji
- iii. Matumizi ya sititari
- iv. Matumizi ya lugha chanya na hasi

2.2 Kigusahisi

Kigusahisi hulenga kuchochea hisia za hadhira lengwa kwa kuihusisha katika miktadha mbalimbali. Hisia za binadamu hufanikisha na kuathiri mikondo ya ufikiriaji. Ni vichochezi vyenye nguvu ambavyo huumua mioyo na akili za watu binafsi kukubaliana na madai ya mzungumzaji (Grimaldi, 2020). Kigusahisi hulenga kugusa moyo na hisia za mnenewa ili ashawishike na kufungua roho yake, akubali yanayosemwa na mnenaji bila kuuliza maswali, ajihusishe na mnenaji kifikra na akubaliane naye kimsimamo. Mihemko (hisia) ikitawala, nyoyo hulegea; nyoyo zikilegea akili hutekwa nyara. Wanasiasa hutumia udhaifu huu kuwaelekeza wapiga kura katika hali ya kuwaamini kipumbavu na hata kuwasujudu.

Sifa za kigusahisi;

- i. Matumizi ya lugha ya kuzua mihemko
- ii. Lugha ya kuzua matumaini ili kuchochea hisia
- iii. Masimulizi ya kibinafsi na tajriba alizopitia mnenaji.

- iv. Ulinganisho wa kiistiari
- v. Masimulizi ya habari yenye uwezo wa kusisimua hisia na kuchochea hadhira kuchukua hatua fulani.

2.3 Maadili

Ni uaminifu ambao mzungumzaji huweka na hadhira kutokana na utu na tabia yake. Hadhira lengwa huwajibika kumpa mnenaji mamlaka kutokana na maadili aliyonayo. Ni imani ambayo mnenaji huweka kwa hadhira na hujenga uhusiano mkuu kati yao wakati wa mazungumzo (Higgins & Walker, 2012). Busara na uaminifu wa mzungumzaji kwa hadhira hupatikana kupitia utu wake, tabia zake, namna anavyojiwasilisha mbele ya hadhira, upevu wa akili zake ikiwemo ujuzi wa masuala ibuka katika jamii, nia njema, uadilifu na usikivu (Qotrunnada, 2020).

Sifa za maadili;

- i. Uadilifu na uwajibikaji wa mnenaji
- ii. Uelewa wa kina wa mambo
- iii. Masimulizi ya kudhihirisha uaminifu na heshima
- iv. Matumizi ya historia na utaalamu
- v. Kujenga uaminifu na uadilifu wa mnenaji

Maadili hudhihirika kupitia umuhimu mnenaji anaipa hadhira na anavyoaminika na hadhira lengwa. Mtumiaji wa mkakati huu hulenga kufaidika kutokana na thamani na itikadi za wanajamii. Mara nyingi, jambo hili hugusia masuala kama; uzalendo, utamaduni, haki na demokrasia, dini, jinsia na thamani za kifalsafa.

Katika muktadha wa kisiasa wa Kenya, wanasiasa wamevutiwa na mikakati ya matumizi ya lugha kiufundi na balagha katika harakati zao za kushawishi wapiga kura. Maelezo haya yanathibitisha wazo la Aristotle kwamba balagha lazima iambatane na mahitaji ya hadhira, na hivyo kuthibitisha umuhimu na uhalali wa nadharia ya Aristotle ya balagha katika uchanganuzi wa hotuba za wagombea urais nchini Kenya, mwaka wa 2022 (Karanja, 2022).

3.0 MBINU ZA UTAFITI

Utafiti huu ni wa kithamano. Kulingana na Neuman (2003), kama ilivyokukuliwa katika (Gerstlé & Nai, 2019), mbinu ya kithamano ni njia bora zaidi ya kufahamu maana fiche kwa kuunganisha habari tofauti na kubadilisha mitazamo. Utafiti huu ulichukua muundo wa kimaielezo. Usampulishaji wa kimakusudi ulitumika ili kupata data ya kukidhi kusudi la sababu za matumizi ya balagha. Mtafiti alikusanya data yake kutoka kwa hotuba nne zilizorekodiwa kwenye kanda za video za makongamano hayo manne. Data hii ilichukuliwa kutoka kwa mtandao wa YouTube.

Data ya utafiti ilikuwa maneno, virai, sentensi, vifungu, aya ama kauli zilizotolewa na wagombea wa urais. Mtafiti alicheza kanda za video na rekodi za makongamano ya wagombea wawili wa urais wa mwaka

wa 2022 mara kadhaa huku akisikiliza kwa makini ili aweze kufikia lengo la utafiti. Data iliyokusanywa ilisimbwa ili iweze kufasiriwa. Mtafiti alichanganua data kwa misingi ya mihimili ya nadharia ya Aristotle. Mtafiti alitumia ule ujuzi na maarifa alio nao kutathmini na kufasiri data kisha akaeleza matokeo ya utafiti kimpangilio.

4.0 UCHANGANUZI NA UWASILISHAJI WA MATOKEO

Njia ya kimaielezo ilitumika katika uchanganuzi wa data. Data ya wagombea wote wawili ilisimbwa kwa kutumia vifupisho kudhihirisha dhana tofauti. WR ilimaanisha William Ruto, Data ya mgombea wa pili ilidhihirishwa kama RO kumaanisha Raila Odinga. Uchambuzi huu ulionyesha kuwa wagombea walitumia balagha kama chombo cha msingi cha ushawishi kwa hadhira yao, kwa kutumia mihimili mikuu ya balagha kama ilivyofafanuliwa na nadharia ya Aristotle (1954): mantiki, kigusahisi, na maadili. Kila mhimili ulitumiwa kwa njia ya kimkakati ili kushawishi wajumbe na wapiga kura kuunga mkono ajenda za kisiasa za wagombea hawa. Utafiti ulibaini matokeo haya.

4.1 Kuumua Mihemko Miongoni Mwa Waskilizaji

Kuunganisha hadhira kihisia ni mojawapo ya sababu muhimu za matumizi ya balagha. Kauli hii ilitumika na wagombea wote wawili katika mikutano yao na wajumbe tofauti.

Kenya ni kubwa kuliko sisi wawili **WR1**

Kenya ni kubwa kuliko sisi wawili **RO1**

Iilenga kugusa hisia za hadhira kwa kuamsha hisia za umoja, uzalendo na kujitolea. Ilichoea hisia za utambulisho wa kitaifa, ikikumbusha wananchi kuwa maslahi ya taifa yanazidi tofauti za kisiasa na matamanio ya mtu binafsi. Kwa kuitamka, wanenaji walilenga kugusa hisia za wasikilizaji. Walijidhihirisha kama wenye maono ya walio wengi na wenye kuleta maendeleo ya nchi kwa ujumla. Kauli hii inaumuia hisia, ambapo wananchi wanahimizwa kuona kuwa wao ni sehemu muhimu sana katika nchi na mustakabali mwema wa taifa unahitaji ushirikiano na kujitolea. Katika mazingira ya kisiasa yenye msisimko, msisitizo huu wa kihisia huwa na uzito zaidi kwa kuwa hutuliza hofu na kuamsha matumaini ya mshikamano na amani ya kitaifa.

4.1.1 Kuzua Hisia za Matumaini

Katika muktadha wa kisiasa, mbinu hii hutumika kuhamasisha wananchi kuhusu mabadiliko chanya yanayoweza kupatikana kupitia sera au uongozi fulani. Inahusiana na mawazo ya nadharia ya balagha inayoshikilia kuwa masuala ya kisiasa huwasilishwa kwa njia inayochochea hisia na mtazamo wa wananchi. Dhana hii ilidhihirishwa na kauli ifuatayo:

Ahadi ninazotoa leo kupitia chama hiki, ni ahadi ninazonuia kutimiza. Ninaahidi kuongoza vita kamili dhidi ya umaskini, ukosefu wa ajira, na hali ya

kukata tamaa nchini Kenya. Nitatekeleza kipengele cha 43 cha Katiba ya Kenya kinachowahakikishia Wakenya haki ya kupata elimu, afya, chakula, maji, makazi na usalama wa kijamii. **RO2**

Kauli ya “*Ahadi ninazotoa leo kupitia Chama hiki, ni ahadi ninazonuia kutimiza...*” ni mfano bora wa matumizi ya mbinu ya kigusahisi. Hii ni kwa sababu anachochea hisia za matumaini miongoni mwa wananchi ambao kwa muda mrefu wamelemewa na changamoto za kijamii na kiuchumi. Alipoahidi kupambana na umaskini, ukosefu wa ajira na hali ya kukata tamaa ambavyo huathiri maisha ya kila siku ya raia, mzungumzaji anajenga uhusiano wa kihisia wa kina na hadhira. Matumaini haya yanazidi kuimarishwa kwa kutajwa kwa kipengele cha 43 cha Katiba, kinachothamini haki za kimsingi kama vile elimu, afya, chakula, maji, makazi na hifadhi ya jamii (Mkataba wa 43 wa Katiba ya Kenya, 2010). Urejeleo huu wa kikatiba hauchochei tu hisia bali pia unaweka msingi wa matumaini. Hili linajitokeza katika muktadha wa haki unaowezezana kisheria, hivyo kugeuza matumaini kuwa matarajio halisi. Widmann, (2022) anaonyesha kuwa hotuba za kisiasa zinapojumuisha hisia kama matumaini zinaweza kuathiri pakubwa mitazamo ya umma hasa wakati wa migogoro. Hivyo basi, matumizi haya ya kigusahisi na mzungumzaji hayahamasishi tu kwa hisia bali pia yanawasilisha wito wa matumaini ya pamoja yanayojengwa juu ya misingi ya kisheria na huruma ya kibinadamu.

Tunachohitajika kufanya ni kuwawezesha mamilioni ya Wakenya kupata ajira, kufanya biashara, na kuhakikisha kila mwananchi amenufaishwa na uchumi wetu bila ubaguzi. **WR2**

Kauli hii inaonyesha matumizi ya kimkakati ya kigusahisi kwa kuchochea hisia thabiti za matumaini, heshima na uwezeshaji wa pamoja. Mzungumzaji anagusa kwa makusudi matamainio ya kina ya wananchi kuhusu kupanda ngazi kijamii, kupata haki za kiuchumi na kushirikishwa kitaifa hasa kwa wale waliotengwa na ukosefu wa ajira na umasikini. Kwa kuangazia “uwezesaji” na kuhakikisha kwamba “uchumi unawafaidi Wakenya wote,” hotuba hii inajenga taswira ya maendeleo ya usawa, ambapo kila Mkenya anahisi kuthaminiwa, kuhusishwa na kushirikishwa katika shughuli na maendeleo ya taifa. Mwitikio huu si wa ahadi za kimaisha pekee, bali ni mwito wa kihisia wa kujisikia sehemu ya taifa na kupewa nafasi ya maana. Widmann, (2022) anaeleza kuwa matumizi ya hotuba za kisiasa zinazoambatana na hisia za matumaini huongeza uaminifu wa kisiasa na kushiriki kwa wananchi, hasa katika nyakati za changamoto za kijamii na kiuchumi. Vilevile, Aytac na wengine (2024) wanaonyesha kuwa hoja za kihisia chanya kama matumaini ni muhimu sana katika kuhamasisha uungwaji mkono wa umma, hasa pale viongozi wanapojitokeza kama watetezi wa mabadiliko ya kijamii. Hivyo basi, mkakati huu wa usemi unatumia kwa ufanisi dhana ya kigusahisi kwa

kuimarisha uhusiano wa kihisia kati ya kiongozi na wananchi huku ukichochea ari ya pamoja ya kuelekeza ustawi ama kukua kwa wote.

4.1.2 Kuzua Hisia za Huruma au Huzuni

Mazingira yanayowakilisha majonzi huamsha hisia za huruma kama inavyodhihirishwa hapa:

Tuna ushahidi mbele yetu unaoonyesha kuwa siasa hazihitaji kuharibu nchi yetu. Tuna ushahidi mbele yetu kwamba hisia za kutokuwa na nguvu, udhaifu, hofu, chuki, na taharuki ambazo mara nyingi hukumba taifa hili kwa sababu ya siasa zinaweza kupingwa na kubadilishwa, na badala yake kuleta maendeleo. **RO3**

Kwa kutumia maneno yanayochochea huzuni kama “kutokuwa na nguvu”, “tahraki”, na “hofu”, mnenaji analenga kuamsha huruma na majonzi kwa hadhira, na hivyo kujenga msingi wa mshikamano wa kihisia na wito wa mabadiliko. Kwa kutumia lugha ya kuhuzunisha na ya moja kwa moja, anawafanya wasikilizaji wajione kama wahanga wa mfumo wa kisiasa usio na huruma, na hivyo kuhamasisha uungwaji mkono kwa mabadiliko ya kweli na ya kudumu. Mgombea alilenga kugusa hisia za huzuni na huruma ili kuonyesha kuwa anajali changamoto wanazopitia wananchi na ana nia ya kuwasaidia akiteuliwa kama rais. Mgombea huyu alilenga kuifanya hadhira lengwa kuhisi kuwa wameeleweka na watasaidiwa. Hivyo, matumizi ya huzuni hapa ni njia ya kuongeza mvuto wa kisiasa na kuonyesha uhalali wa azma yake ya uongozi kama suluhisho la mateso ya wananchi.

4.1.3 Kuzua Hofu kupitia Simulizi

Hisia za hofu katika simulizi huibuliwa kwa kutumia maelezo ya kina ya mazingira ya kutisha, matukio yasiyotabirika, na lugha ya hisia inayomwelezea mhusika aliyepatwa na mshtuko.

Nilipigwa na butwaa kwa kiwango cha dharau ambacho watu wengi wanacho dhidi ya wananchi wa kawaida, na namna wanavyokataa kabisa wazo lolote linalodokeza kuwa sauti ya wananchi hao ina umuhimu. Ninasikitishwa na jinsi watu wengine hutumia lugha ya chuki dhidi ya maskini, wanaotaabika, wanaoumia, wapweke na waliotengwa. **WR3**

Kupitia kauli hii, mgombea anagusa hisia za wapiga kura kwa kueleza masikitiko yake kuhusu dharau na kutengwa kwa watu wa kawaida. Jambo hilo linaibua mshikamano wa kihisia baina yake na hadhira. Aidha, kwa kujieleza kwa huzuni, mgombea anajenga dhana ya maadili kama kiongozi mwenye utu, anayesimama na wanyonge na kukataa mifumo ya dhulumu. Kwa upande mwingine, kauli hiyo inaeleweka pia kwa msingi wa mantiki, kwani inasisitiza hoja ya ushirikishwaji wa wananchi katika masuala ya taifa na kulaani mwelekeo wa kuwanyamazisha wasiohusishwa kikamilifu au kunufaika sawasawa katika maendeleo ya jamii. Kwa kutumia mbinu hizi tatu za balagha kwa pamoja, mgombea anaweza kuongeza mvuto wa kisiasa na

kuimarisha nafasi yake miongoni mwa wapiga kura waliokata tamaa au waliohisi kusahaulika na utawala uliopo.

Katika muktadha wa kampeni, wagombea hutafuta kujitambulisha kama watu wanaofahamu maumivu ya wananchi, hasa walio katika pembezoni mwa jamii. Hawa ni watu kama vile wanaoishi maeneo yaliyoachwa nyuma kimaendeleo, walemavu, vikundi vidogo vya kikabila ambavyo havipewi nafasi sawa katika jamii ama wasio na ajira. Kwa kutumia simulizi zenye kulisimua na kuonyesha huzuni au hofu ya dharau, mgombea analenga kuibua hisia za kujali, huruma, na kuogopa kutotendewa haki, ambazo huwafanya wananchi wantazame kama mkombozi wao wa kisiasa.

Dhana hii ya kujihusisha na changamoto za watu wa kawaida ililenga kuongeza uwezo wa mgombea kuaminika na pia kuamsha ari ya kisiasa miongoni mwa wapiga kura. Hii ni kwa sababu wanamuona mgombea si mgeni kwa hali zao bali ni mtu anayejitokeza kuwatetea. Aytac na wengine, (2024) wanaeleza kuwa balagha inayogusa hisia hasa hofu na maumivu ya kijamii ni njia mojawapo ya kujenga mshikamano wa kisiasa, ambapo wananchi wanahamasika kwa kuamini kwamba mgombea ndiye suluhisho kwa changamoto wanazozipitia. Hii ni sababu muhimu inayofanya wagombea wa urais kutumia mbinu za kihisia katika hotuba zao hasa katika mazingira ya kampeni ambapo hisia huwa na nguvu zaidi kuliko hoja za mantiki pekee.

Wanataka rais anayeidhibiti mahakama kupitia kwa ombudsman. Wanataka rais anayeidhibiti bunge kupitia uteuzi wa nyadhifa mbalimbali. Wanataka rais anayefanya anavyotaka, si kwa sababu ya misingi ya haki au sheria, bali kwa sababu ya kuwa na mamlaka, ushawishi, au fedha. Tunawaambia kwamba taifa hili lina takriban Wakenya milioni hamsini, na hatutakubali kurudi katika enzi za giza za urais wa kiimla. **WR4**

Mnenaji alilenga kuhamasisha umma kupinga kurejea kwa uongozi wa kiimla. Anachochea kumbukumbu kuhusu enzi za kiongozi aliyeleta dhuluma ambaye alikuwa wa kiimla, hivyo kuamsha hofu ya kupoteza mafanikio ya kidemokrasia yaliyopatikana kwa shida. Aidha, kwa kulinganisha watu wachache wenye mamlaka na “Wakenya milioni hamsini,” mgombea anajitokeza kama mtetezi wa raia wa kawaida, akisisitiza umuhimu wa kushikilia misingi ya haki na usawa. Matumizi haya ya lugha ya hisia ni mkakati wa kuamsha tahadhari ya umma na kuwaunganisha wananchi dhidi ya kile kinachoonekana kama udikteta unaotishia taifa. Kwa kutumia lugha yenye uzito kama “enzi za giza” na “urais wa kiimla,” mgombea anachochea hisia za tahadhari na hofu, na hivyo kuimarisha mshikamano wa pamoja kutetea demokrasia na haki za wananchi. Hii ni mbinu madhubuti ya kuamsha hisia za hadhira kwa njia ya simulizi yenye lengo la kulinda mfumo wa kidemokrasia na kuwahamasisha wapiga kura kuchukua msimamo wa kujitokeza na kupinga utawala wa kiimla. Kwa mujibu

wa Wodak na wengine, (2022), wanasiasa hutumia hofu kuunda simulizi za migogoro ili kuhamasisha hisia na utambulisho wa pamoja wakati wa tishio kwa taasisi au demokrasia. Hivyo basi, matumizi ya mbinu hizi na mgombea yana lengo la kuimarisha maadili ya kidemokrasia na kudhoofisha uhalali wa wapinzani wanaochukuliwa kuwa hatari kwa mshikamano wa kitaifa na haki.

4.2 Kudhihirisha Mantiki

Mantiki ni uwezo wa kufikiri kwa njia iliyo sahihi, thabiti, na yenye mpangilio wa hoja ili kufikia hitimisho sahihi. Hujengwa kwa hoja zinazofuata kanuni za fikra sahihi bila upendeleo. Hapa, mnenaji hutumia hoja zenye uhalali au uhalisia. Jambo hili lilidhihirishwa na kauli ifuatayo:

Ninaahidi kuongeza mgao wa fedha kwa kaunti kutoka kiwango cha sasa cha asilimia 15 hadi angalau asilimia 35 ya bajeti ya kitaifa. Rais Uhuru Kenyatta amelea mapinduzi ya miundombinu nchini Kenya. Ninaahidi kutumia jukwaa la miundombinu kuleta mapinduzi ya viwanda. Popote barabara, reli, njia za umeme na mtandao zinapopita, tunapaswa kuwa na kiwanda ili kuifanya Kenya kuwa ngome ya utengenezaji wa bidhaa. Nunua Kenya, Jenga Kenya. **RO 4**

Ahadi hii ilionyesha uhusiano wa kisababisho: kuongeza mgao wa kifedha kwa kaunti kutoka asilimia 15 hadi angalau asilimia 35 ya bajeti ya kitaifa kunalenga kuimarisha miundombinu, ambayo inatarajiwa kuchochea ukuaji wa viwanda, na hivyo kuiweka Kenya kama nguzo ya utengenezaji wa bidhaa. Katika muktadha huu, dhana ya msingi ni kuwa maendeleo ya miundombinu hupelekea moja kwa moja ukuaji wa viwanda. Katika ripoti ya Brookings (2024), uwekezaji wa Kenya katika miundombinu ya kidijitali kupitia mpango wa Kenya Kwanza wa kuenza kilomita 100,000 za nyaya za intaneti ulilenga kuongeza upatikanaji wa mtandao, hasa maeneo ya mashambani. Upanuzi huu wa kidijitali unatarajiwa kurahisisha ujumuishaji wa teknolojia katika sekta mbalimbali kama kilimo na afya, hivyo kuimarisha mazingira ya viwanda. Kwa kumtaja Rais Uhuru Kenyatta na mafanikio yake katika kuendeleza miundombinu, mzungumzaji alijijengea uaminifu na kujiunga na mafanikio yaliyopo. Huu ni mkakati wa kawaida wa usemi wa kishawishi ambapo msemaji hujikita kwenye mamlaka ya mtu anayeheshimiwa ili kuimarisha hoja zake. Kauli mbiu ya “Nunua Kenya, Jenga Kenya”, ililenga kugusa maadili na utambulisho wa hadhira, na hivyo kuwahamasisha kuunga mkono kwa hisia.

Kila neno la kiongozi lazima liwe ahadi yake, angalau kwa kiwango cha chini kabisa, na Wakenya pamoja na viongozi wenzake wanatarajia kwamba kile tunachosema kiendane na kile tunachotenda na kwamba tuweze kutimiza ahadi zetu. Maana, hakuna njia nyingine ya kumpima kiongozi isipokuwa kwa kuangalia kama anatimiza ahadi zake. **WR5**

Mellon na wengine, (2023) wanaeleza kuwa “kiongozi mzuri hupimwa kwa uwezo wake wa kutimiza ahadi” hasa zile zinazowakilisha matarajio ya kimsingi ya wananchi. Mgombea alitumia **mantiki** ili kujenga hoja ya kwamba kiongozi mzuri hupimwa kwa uwezo wake wa kutimiza ahadi. Kwa kudai kuwa "maneno ya kiongozi lazima yawe dhamana yake," alitumia hoja ya kijumla kwamba wananchi hutegemea uadilifu na uaminifu kutoka kwa viongozi. Sababu kuu ya kutumia mantiki hapa ni kuimarisha uaminifu, kuonyesha tofauti kati yake na wapinzani wake, **na** kuhalalisha uongozi wake kwa msingi wa vitendo, si maneno matupu. Kauli hii ilitumia mantiki kuwasilisha hoja wazi inayosisitiza kuwa ikiwa ahadi ni kipimo cha uongozi, basi kiongozi asiyetimiza ahadi hastahili kuaminiwa. Utafiti wa Mutie (2023) unathibitisha hoja hii kwa kuonyesha kuwa wananchi nchini Kenya hujenga au hupoteza imani kwa viongozi kulingana na uwiano wa maneno na vitendo. Kwa hivyo, matumizi ya mantiki katika hotuba hii yalisaidia mgombea kushawishi wapiga kura kuwa yeye ni mtendaji mwenye uaminifu ambayo ni sifa muhimu ya uongozi bora.

4.2.1 Matumizi ya Takwimu

Aristotle alieleza kwamba mantiki huhusisha matumizi ya hoja zenye ukweli na ushahidi ili kumshawishi msikilizaji au hadhira kwa njia ya kiakili na si hisia pekee.

Rais Mwai Kibaki alitufundisha kwamba inawezekana kuongeza mapato ya ushuru. Alipoingia uongozini, mapato ya ushuru yalikuwa shilingi bilioni 200; alipostaafu, tulikuwa tunakusanya zaidi ya trilioni moja. Mapato yetu ya ushuru hayaongezeki kwa sababu ya mgongano wa maslahi. Mapato yetu ya ushuru hayaongezeki kwa sababu hatu na mpango madhubuti. **WR6**

Mnenaji alitumia takwimu halisi kuonyesha mafanikio ya kihistoria katika ukusanyaji wa mapato ya ushuru: kutoka shilingi bilioni 200 mwaka 2002 hadi karibu shilingi bilioni 800 mwaka 2012, na makadirio ya kufikia trilioni moja mwaka 2013. Takwimu hizi zilitumika kama ushahidi wa kimantiki kuonyesha kuwa ongezeko la mapato ya ushuru linawezekana ikiwa kuna sera na mipango madhubuti katika uongozi. Kauli hiyo ilionyesha mgongano wa maslahi na ukosefu wa mpango madhubuti ulisababisha kutoongezeka kwa ushuru nchini. Kadri hayo masuala yashughulikiwe, ndiposa kutakuwa na ongezeko la ushuru. Mnenaji alilenga kudhihirisha ana uelewa wa changamoto hiyo na namna ya kuitatua. Hivyo, alilenga kuishawishi hadhira imuunge mkono ndiposa alete maendeleo katika dhana hiyo.

4.3 Kujenga Imani mbele ya Hadhira

Katika nadharia ya Aristotle, maadili ni njia ya kushawishi hadhira kwa kujenga uaminifu na mamlaka ya msemaji. Katika muktadha wa uchaguzi, mgombea hutafuta kujenga uaminifu na taswira ya uongozi bora

mbele ya wananchi. Kwa mujibu wa Aristotle, maadili huzingatia sifa ya uaminifu na hekima ya msemaji mbele ya hadhira ili kushawishi.

Wametumia taasisi kama DCI, EACC na KRA kama silaha ya kutekeleza ajenda za kisiasa. Sisi tutazirekebisha taasisi hizi ili zitekeleze majukumu yao ya kikatiba na kisheria inavyofaa. Siku ya kwanza tu ya uongozi wetu, tutateua afisa wa uhasibu kwa ajili ya Inspekta Jenerali na DCI ili kuanzia hapo wawe na uhuru wa kifedha na wasitegemee tena ofisi ya rais kutekeleza majukumu yao. **WR7**

Kwa kuahidi “kuwapa uhuru wa kifedha” DCI na IG, mgombea anajijenge taswira ya kiongozi mwadilifu na anayeheshimu mipaka ya mamlaka. Mgombea alilenga kuihakikishia hadhira lengwa kuwa anapinga matumizi mabaya ya taasisi za serikali na kwamba uongozi wake utakuwa wa haki tofauti na wa aliyekuwepo madarakani. Anaonekana kama mtu anayejali utawala wa sheria na anayetaka kuondoa ushawishi wa kisiasa katika vyombo vya usalama na ushuru jambo ambalo linaongeza uaminifu wake mbele ya umma. Kauli kuhusu kuteua maafisa wa fedha kwa IG na DCI siku ya kwanza ililenga kujenga taswira ya kiongozi wa hatua, mwenye mpango, na anayefahamu changamoto za sasa. Hii inaongeza uwezo wake wa kushawishi hadhira kwa misingi ya uaminifu wa kiutawala. Hivyo, kuibua imani kuwa ana uwezo wa kutekeleza anachosema. Hivyo, mbinu hii inachochea matumaini miongoni mwa wapiga kura na kujenga imani kwamba ana nia ya kuleta mabadiliko yanayotarajiwa kwa upesi.

Kwa kusema “wamezitemia taasisi hizi kama silaha za kisiasa,” anajenga muktadha wa udhalimu uliopo, kisha anajitofautisha kama mkombozi au mrekebishaji. Hii ni mbinu ya kigusahisi inayochochea hisia za ukosefu wa haki, lakini katika muktadha huu, inalenga zaidi kuimarisha hoja ya uadilifu na uaminifu wa mgombea. Hivyo, mgombea alitumia mbinu hii kuongeza mvuto wake mbele ya hadhira lengwa kwa kujenga imani, matumaini, na uthibitisho wa uwezo wa uongozi. Kwa mujibu wa Aristotle, maadili ni mojawapo ya silaha bora za kishawishi kwa sababu hadhira humwamini zaidi msemaji anayeonekana kuwa mwadilifu na mjuzi wa masuala ya kijamii. Hili linathibitishwa pia na tafiti ya Chiumbu (2021), ambaye anasisitiza kuwa katika nyanja ya Afrika, wagombea wengi hujenga uaminifu kwa kujitofautisha na tawala zilizodhoofisha taasisi huru.

Hivi majuzi, Mheshimiwa Rais ameonyesha kwa uwazi kuniunga mkono katika uteuzi huu wa urais kwa sababu anaamini itakuwa ni kwa manufaa ya taifa letu. **RO5**

Kauli hii inalingana na maelezo ya Aristotle kuhusiana na kujenga Imani ya mnenaji kutumia maadili. Mnenaji hujenga uaminifu wake mbele ya hadhira kwa

kuhusisha jina, hadhi, au mamlaka ya mtu mwingine anayeaminika katika jamii. Kwa mujibu wa tafiti kama ile ya Oloo (2022), wanasiasa barani Afrika hutumia uhusiano wao na viongozi waliopo madarakani kama njia ya kuimarisha uhalali wao wa kisiasa, hasa katika jamii zinazotilia mkazo uaminifu kwa mamlaka ya juu. Hapa, mgombea wa urais anajiegemeza kwa rais aliye madarakani kama mhimili wa uhalali wake wa kisiasa. Kwa kusema kuwa *rais amemuunga mkono kikamilifu kwa sababu anaamini kuwa ni kwa manufaa ya nchi*, anajenga hoja ya uaminifu mbele ya hadhira. Kauli hii pia inazua picha ya mgombea kama anayepokea uungwaji mkono si kwa sababu za kibinafsi bali *kwa kuwa ni kwa manufaa ya taifa*. Hili linaimarisha dhana ya mgombea mwenye maadili ya kitaifa, anayeweka mbele ustawi wa nchi badala ya maslahi binafsi au ya kisiasa. Hii inathibitisha kuwa kauli kama hii huchochea imani ya hadhira, kwa kutumia sifa na mamlaka ya viongozi wanaotambulika kama waadilifu au wenye mafanikio.

4.4 Tajriba Katika Utekelezaji Wa Majukumu

Tajriba ni uzoefu wa mtu katika kutekeleza majukumu aliyopewa kwa ufanisi, uwajibikaji, na kwa kiwango cha kitaaluma kinachotarajiwa. Maadili katika muktadha huu ni njia ya kushawishi hadhira kwa kuonyesha sifa za kimaadili za mnenaji. Mgombea anatumia mbinu ya maadili na mantiki ili kuonyesha uzoefu wake katika nyanja ya uongozi. Hivyo, kujidhihirisha kama mwenye uwezo wa kusimamia taifa kutokana na tajriba halisi katika utekelezaji wa majukumu kwa kusema:

Nimejifunza mambo mengi, nimefanya makosa, nimepata mafanikio na kuboresha falsafa yangu ya uongozi pamoja na maono yangu kwa taifa hili. Nimefahamu makosa katika uongozi unaweza kuigharimu nchi fursa muhimu na kusababisha madhara makubwa kwa wananchi wanaotutegemea. Nimejifunza kuwa kosa kubwa zaidi linaloweza kufanywa na serikali au chama ni kushindwa kuhusisha wananchi. Dhana yangu ya awali ya kisiasa ilikuwa kwamba utawala unapaswa kumlenga mwananchi, na kwamba maendeleo hudumu pale tu ambapo miradi inapangwa kwa misingi ya mahitaji ya wananchi. Nimejifunza kuwa kuhusisha wananchi ni jambo lisiloweza kuepukika katika utawala bora, na kwamba uongozi bora husikiliza zaidi na kuzungumza kidogo. **WR8**

Katika kauli hii, mgombea anajitambulisha kama mtu aliyepitia changamoto mbalimbali za uongozi kama vile; kufanya makosa, kupata mafanikio, na kurekebisha falsafa ya uongozi. Kwa kutaja makosa aliyofanya, anajenga picha ya kiongozi mnyenyekevu, mwenye kujitathmini, na anayejifunza kutokana na tajriba. Aidha, mgombea anasisitiza kuwa uongozi unaweza kuharibu fursa za taifa iwapo hautatekelezwa kwa njia inayofaa. Hii ni njia ya kuonyesha uwajibikaji, na hivyo kuongeza imani ya hadhira lengwa katika uongozi wake unaozingatia mafanikio ya wote. Nyanjom

(2023) anaeleza kuwa wapiga kura wengi humwamini zaidi mgombea anayeonyesha kujifunza kutokana na uzoefu kuliko yule anayejigamba kuwa hana doa. Mgombea anatia mkazo kwa uongozi unaowalenga walio wengi kuliko walio wachache. Matokeo haya yanakubaliana na ya Makokha na Mbatha (2022) unaoeleza kuwa sera jumuishi zinapofanywa kwa kushirikisha wananchi huongeza ufanisi na uendelevu wa maendeleo. Kupitia uzoefu wake wa uongozi, mgombea alijenga picha ya kiongozi anayeaminika na mwenye hoja za msingi, anayejifunza kutoka kwa watu na kwa hali halisi ya maisha. Hii huchochea imani ya hadhira na kuimarisha uhalali wa mgombea mbele ya umma.

4.5 Kujinasibisha na Hadhira

Wagombea walijaribu kujiweka karibu na hadhira kuonyesha kuwa wanaelewa hali ya maisha ya wananchi wa kawaida wanayoishi na magumu wanayoyapitia. Kwa kufanya hili, wanalenga hadhira iwaamini kwa urahisi. Hili linadhihirishwa na:

4.5.1 Matumizi ya Historia ya Kibinafsi kuimarisha Maadili

Katika hotuba za kisiasa, wagombea wa urais hutumia mbinu mbalimbali za unenaji kama balagha kwa lengo la kujenga uhusiano wa karibu na hadhira yao. Hutumia kaulimbiu zenye kujinasibisha moja kwa moja na changamoto au matarajio ya wananchi. Kaulimbiu hizi huchukua sura ya ahadi, matumaini, au misimamo ambayo humfanya mgombea aonekane kuwa sehemu ya hadhira anayolenga. Hili linadhihirishwa na:

Tuko hapa kurejesha uhalisia na mustakabali salama wa Kenya. Tumeafikiana sote kuwa tutayapitia kwa kina maneno ya kisiasa, mtazamo wa kiuchumi, teknolojia tunayoitumia, hadi idadi ya kura tutakazopata baada ya uchaguzi. Jambo pekee litakalofanya tofauti kwa watu wetu ni umoja... Nia yangu ni kujenga uchumi unaomwezesha kila Mkenya kumudu maisha, kuweka chakula mezani, kulipia karo ya watoto wao na kuweka akiba kwa ajili ya baadaye, kwa kuweka mkazo maalum kwa wanawake. **RO6**

Mnenaji anatumia kauli yenye kuchochea hisia za matumaini na kusudi la mabadiliko bora. Kwa kutumia neno *uhalisia na mustakabali salama wa Kenya*, mnenaji anarejelea utu, maadili au hali ya kipekee ya taifa inayodhaniwa kuwa imepotea. Hii ni njia ya kujinasibisha na maumivu ya kihistoria au hali ya sasa ya taifa. Kwa kujinasibisha na mjadala wa kweli badala ya siasa za kupita, mnenaji anaonyesha kuwa wao ni watu wa vitendo. Kauli inayoakisi mahitaji halisi ya wananchi hutumika kama daraja la kujinasibisha na hadhira. Mgombea anajionyesha kuwa anaelewa vilivyo ugumu wa maisha, na kwa hivyo anajenga hoja dhabiti. Anaposema ataweka mkazo maalum kwa wanawake, ni mbinu ya kushawishi hasa wale wanaohisi wametengwa katika jamii.

Kaulimbiu hizi zililenga: Kugusa hali halisi ya wananchi wa kawaida wanaopambana na gharama ya maisha; Kujenga uhusiano wa kihisia kati ya mgombea na hadhira; kwa kutumia lugha ya kila siku inayogusa mahitaji ya msingi ya binadamu na kujinasibisha na hadhira, kwa kuwa mgombea anazungumza kwa niaba yao, akiweka wazi kuwa anawaelewa. Wanjiru (2022) anathibitisha kuwa lugha yenye mvuto wa kihisia huongeza ushawishi wa kisiasa hasa miongoni mwa wapiga kura wanaokabiliwa na changamoto za kiuchumi. Anajidhihirisha kama kiongozi wa watu wote asiye na ubaguzi. Anapotumia lugha inayoeleweka kwa urahisi na inayogusa maisha yao ya kila siku, analenga kuonyesha kuwa yeye ni mmoja wao, anawajali, na anao uwezo wa kuwahudumia. Kwa mujibu wa Aristotle, msemaji anayejionyesha kuwa na maadili mema na kuwajali watu wake huongeza imani ya hadhira kwake. Katika muktadha huu, ahadi ya kuwawezesha wanawake kiuchumi huongeza mvuto wa kisiasa kwa kuonyesha usawa wa kijinsia. Mutie na Barasa, (2023) wanaeleza kuwa wagombea wa kisiasa huongeza uaminifu wao kwa hadhira kwa kuonyesha nia ya kushughulikia mahitaji ya makundi maalum kama wanawake, vijana, na watu waliosahaulika katika jamii.

Juhudi za kukifanya chama hiki kiwe kilivyo si juhudi za viongozi pekee. Wafanyikaza wa kawaida, kutoka maeneo mbalimbali ya Kenya, watu wanaojihusisha na biashara mbalimbali, wamesajiliwa, wameunga mkono usajili, wamesaidia katika mchakato wa usajili, na wamefadhili usajili. Nataka niwaambie kila mmoja wao leo: ahsanteni sana kwa kukifanya chama cha UDA kuwa jinsi kilivyo leo. **WR9**

Mgombea anajenga mtazamo wa kuwa sehemu ya wananchi wa kawaida yaani, *watu wa kiwango cha chini*, anaowaita "*hustlers*". Hii ni mbinu ya kujinasibisha na hadhira, ambapo msemaji anajitokeza sawa na hadhira lengwa, si kama kiongozi aliye juu yao, bali kama mwenza wao, kwa kutumia lugha ya ushirikiano. Katika muktadha wa Kenya, neno hili limegeuka kuwa utambulisho wa wananchi wanaojitafutia riziki kwa njia zisizo rasmi kama vile wachuuzi, waendesha bodaboda, wafanyabiashara wadogo, n.k. Kwa kulirudia na kulipa hadhi ya kisiasa, mnenaji anajinasibisha moja kwa moja na tabaka kubwa zaidi la wapiga kura, na kuonyesha kuwa chama kinachowakilisha wao ni chao, si cha viongozi wachache. Anapoeleza kuwa juhudi za kuanzisha chama si za viongozi pekee, bali ni za watu kutoka sehemu mbalimbali za Kenya waliotoa rasilimali na wakati wao, anajenga taswira ya uongozi wa ushirikiano. Hii ni njia ya kushawishi kwa kujijengea uaminifu mbele ya hadhira. Kwa mujibu wa Aristotle, hii ni mbinu ya kudhihirisha maadili kwa kuonyesha kuwa mgombea ana tabia ya unyenyekevu, anaelewa hadhira yake, na sio mgeni kwa changamoto zinazowakumba.

Utafiti wa Mutie, (2023) unaeleza kuwa wagombea hujinasibisha na makundi yaliyotengwa kwa

kutumia lugha ya ushirika na shukrani ili kujijengea uaminifu wa kisiasa miongoni mwao. Vilevile, msemaji anapotoa shukrani kwa watu waliounga mkono usajili wa chama, anasisitiza hisia ya umoja na ushirikishwaji, kuchochea hisia za kujali, kuthaminiwa, na kujivunia kuwa sehemu ya mabadiliko. Hili ni tamko la kuunda uaminifu na uhusiano wa karibu unaovutia uungwaji mkono kwa sababu unaonyesha kutambuliwa kwa juhudi. Mbinu hii ni ya kipekee kwa kuwa haimwachi yeyote nje ya sifa, na kwa hivyo, inaongeza hali ya umiliki wa kisiasa kwa kila mwanachama wa kawaida. Hii hupelekea wapiga kura kujisikia kuwa ni sehemu ya mafanikio ya kisiasa na hivyo kuongeza uwezekano wa kuwa waaminifu kwa mgombea huyo.

Utafiti wa **Wanjiru, (2022)** unaonyesha kuwa lugha ya kihisia kama vile shukrani na utambuzi wa mchango wa hadhira huongeza mshikamano wa kisiasa na ufuasi wa wanasiasa. Kwa kuhusisha hasola na mchakato wa usajili wa chama cha UDA, analenga kuonyesha chama hicho si cha viongozi wachache bali ni zao la juhudi za wananchi wa kawaida. Alijenga ukaribu na hadhira lengwa kwa kutumia lugha ya shukrani na utambuzi wa mchango wao. Alilenga kuwapa hadhira hisia ya ushiriki na umiliki, ili kuongeza uaminifu wao na ari ya ushawishi ili waendee kumuunga mkono.

4.6 Kuelekeza Mtazamo wa Hadhira

Wanasiasa hujihusisha na mbinu mbalimbali za kimawasiliano ili kushawishi, kuhamasisha, na kuathiri fikra za jamii kuhusu masuala fulani. Hapa, mnenaji hujaribu kuchochea fikra za hadhira kwa kufanya hoja ionekane kwa namna fulani kama inavyodhihirishwa hapa;

Mambo mengi yanaweza kubadilika kwa muda mfupi sana iwapo waigizaji katika uwanja wa siasa watakubali kutotawaliwa na hofu zao, washikane mikono na kushirikiana kwa matumaini, hofu na matarajio ya taifa. **RO7**

Mnenaji alijaribu kuwasilisha maono ya uwepo wa umoja wa kitaifa na dhana ya mabadiliko ikiwa viongozi watashirikiana kutekeleza hilo. Neno "uwanja wa kisiasa" linaashiria kuwa siasa si tu uwanja wa mapambano bali pia ni nafasi ya mabadiliko yenye athari kubwa kwa taifa. Kwa kutumia taswira hii, mzungumzaji analenga kumfanya msikilizaji atambue uzito wa nafasi hiyo, hivyo kuelekeza mawazo yao kuelekea majukumu ya pamoja katika ujenzi wa taifa. Kwa kusema *wakubali kutotawaliwa na hofu zao*, mzungumzaji anatambua hali halisi ya kisiasa ambayo mara nyingi hujawa na hofu na mashaka lakini pia anatoa mwongozo mantiki wa hatua mbadala, yaani kushirikiana kwa matumaini na matarajio. Anaelekeza hadhira kuona hali mpya inayowezekana, hivyo kuwafanya waone umuhimu wa maelewano ya kisiasa. Kigusahisi kilijitokeza kwa maneno yenye hisia kama *matumaini*, *hofu na matarajio*, yanayolenga kuamsha hisia za matumaini na mshikamano miongoni mwa wananchi. Mnenaji

alionesha kuwa mabadiliko yanaweza kupatikana kwa urahisi ikiwa kutakuwa na umoja. Lengo kuu la mbinu hiyo lilikuwa ni kuishawishi hadhira lengwa kwamba msemaji ni kiongozi mwenye uwezo wa kuunganisha taifa na kuliongoza katika dira ya matumaini. Hivyo, kupata uungwaji mkono.

Lazima tufanye maamuzi yetu kwa makini tarehe 9 Agosti kwa sababu kwenye debe ni aidha Kenya kusonga mbele kuelekea ustawi, au kurudi nyuma katika utawala wa kiimla na umaskini. Uamuzi huu ni wazi kama mchana na usiku. **WR10**

Mgombea anaunda taswira ya uchaguzi kama tukio la hatima ya kitaifa, ambapo wapiga kura wanapaswa kuchagua baina ya njia mbili tofauti kabisa *maendeleo na ustawi* kwa upande mmoja, au *unyanyasaji na umaskini* kwa upande mwingine. Kwa njia hii, anadhibiti namna wapiga kura wanavyouona uchaguzi huu: si kama zoezi la kidemokrasia lenye chaguzi nyingi halali, bali kama uamuzi wa kimaadili kati ya mwanga na giza. Mnenaji alilenga kuelekeza hisia na fikra za hadhira katika mwelekeo wa kumchagua mgombea mwenyewe kama mwokozi wa taifa. Ulinganisho huu unalenga kufanya wasikilizaji waone kuwa tofauti kati ya wagombea au sera ni dhahiri, ili wawajibike katika uchaguzi wa viongozi faafu. Hili linaelekeza fikra zao kuwa upande unaotangazwa na mzungumzaji ndio ulio wa haki na matumaini. Mgombea alitumia kigusahisi kwa kuibua hofu ya kurejea katika enzi ya ukandamizaji na umaskini, huku akitia matumaini kuwa mustakabali wa Kenya uko mikononi mwa wananchi endapo watafanya uamuzi sahihi. Pia dhana ya mantiki ilijitokeza aliposema uchaguzi huu utaamua hatima ya taifa. Mnenaji alihimiza uamuzi wa msingi wa kihisia unaomsawiri kama chaguo bora la kuongoza taifa. Mbinu hii ni ya kimakusudi katika siasa, ambapo kuelekeza mtazamo wa hadhira husaidia kujenga uaminifu, kuondoa mashaka, na kuhimiza umoja.

4.6.1 Kuonyesha Mtazamo Chanya wa Kiongozi

Kuonyesha mtazamo chanya wa mgombea ni mbinu inayomsaidia mnenaji kujenga imani na matumaini miongoni mwa hadhira. Mgombea anapozungumza kwa matumaini, msukumo, na mwelekeo wa kujenga badala ya kulalamika, huonekana mwenye maono, uwezo wa kuleta mabadiliko, na msukumo wa kweli kwa watu. Katika muktadha wa Aristotle, hili linaweza kuhusishwa na maadili na kigusahisi. Mtazamo huu chanya huimarisha uhusiano wa kihisia na kimaadili kati ya mgombea na hadhira

Hatuelezi tena kilicho bora kuhusu umoja kwa watoto wetu. Wala hatufanui machungu na misukosuko ya migawanyiko kwa kizazi kijacho. Tunafanya mambo kwa usahihi, sasa hivi. **RO8**

Kauli hii iliweka mkazo kwa maadili ya kiongozi, matumaini, na hoja za msingi zilizoonyesha

uwajibikaji wa sasa kwa ajili ya ustawi wa baadaye. Alionekana mwenye kujali kizazi kijacho kutokana na maamuzi ya sasa. Hivyo, alidhamiria kujenga imani kwa hadhira kuwa yeye ni kiongozi mwenye maadili, anayefaa kuaminiwa kwa kuwa anaangazia maslahi ya vizazi vijavyo na kuchukua hatua sasa. Bartlett na Behnegar (2023) walibainisha kuwa maadili ni muhimu katika kujenga uaminifu wa mzungumzaji kwa hadhira, hasa katika muktadha wa kisiasa ambapo haiba ya kiongozi inaweza kuathiri ufanisi wa ujumbe wake. Mnenaji aligusa hisia za watu kwa kuwakumbusha hali mbaya iliyopita au inayoweza kutokea ikiwa viongozi hawatafanya maamuzi ya busara sasa. Kwa kusema kuwa hatuelezi tena kilicho bora kuhusu umoja kwa watoto wetu au machungu ya migawanyiko, kiongozi anaonyesha kuwa hatua zingechukuliwa kuboresha hali hiyo. Hii inaonyesha hoja ya mantiki kwamba hatua za sasa zina athari chanya kwa siku zijazo. Alilenga kuhamasisha umma kihisia ili waunge mkono uongozi mpya. Kauli hii ililenga kuhamasisha, kushawishi, na kujenga imani kwa uongozi wake chanya.

Ajira kwa vijana wetu, nafasi kwa wanabiashara wetu, fursa kwa wakulima wetu, na serikali inayowajibika ikiwemo utawala wa juu, mahakama na serikali inayowajibika kwa ujumla na mustakabali bora kwa kila mtu. Hicho ndicho kilicho kwenye debe tarehe tisa Agosti, 2022. **WR11**

Mnenaji alijisawiri kama kiongozi mwenye maadili na anayejali uwajibikaji wa taasisi za Serikali, hivyo kuongeza uaminifu wake kwa hadhira. Bartlett na Behnegar (2023) wanaeleza kuwa maadili ni msingi wa uaminifu wa kisiasa na hufanikishwa kwa kujitambulisha kama mtu mwenye maadili, anayefaa kuaminiwa na kuigwa. Muktadha wa uwajibikaji unaimarisha haiba ya kiongozi kwa hadhira. Alipotaja vikundi vya watu kama vile vijana, wanabiashara na wakulima, alilenga kugusa hisia za watu wa kiwango cha chini ambao ni wengi katika jamii. Kyei na wengine, (2023) wanasisitiza kuwa kigusahisi hutumiwa na viongozi wa kisiasa kama chombo cha kuhamasisha hadhira kwa kugusa mahitaji na matarajio yao ya kihisia. Mnenaji alionekana kuwa na maono ya pamoja kwa wananchi, jambo ambalo linahimiza mshikamano wa kitaifa na imani katika mabadiliko kupitia mchakato wa kidemokrasia.

4.7 Kushinda Uchaguzi

Katika siasa, kushinda uchaguzi ndilo lengo kuu la kila mgombea. Katika azma hii, wanasiasa huchagua maneno kwa makini ili kutoa ahadi, kuwasilisha sera zao kwa namna inayoonekana ya kuaminika, na mara nyingine hata kutumia hofu au matumaini kama zana za kushawishi. Kwa hivyo, matumizi ya balagha katika hotuba za kisiasa hayawezi kutengwa na nia ya kupata ushindi wa kura; ni mbinu ya kimakusudi inayolenga kugeuza wapigakura kuwa wafuasi thabiti.

4.7.1 Kutoa Ahadi

Katika muktadha wa kampeni za kisiasa, wagombea hutoa ahadi kama mbinu ya kushawishi wapiga kura kuwa wao ndio chaguo bora. Kauli hizi ni mifano ya mbinu za *kushinda uchaguzi kwa kutoa ahadi*. Mzungumzaji anajenga taswira ya kiongozi mwenye maono ya muda mrefu na anayejitolea kuleta mabadiliko chanya.

Ninawasihi viongozi wote ambao bado wanatafuta kila sababu ya kutugawanya waache mara moja, wajiunge katika safari ya umoja. Tumechagua njia ya kweli na thabiti. Tunalenga kujenga kwa umakini mfumo wa kisiasa jumuishi, ambao tutajitahidi kutimiza matarajio yetu ya pamoja, kukabiliana na changamoto zote zinazotukabili, na kukataa kwa dhati chuki na ubaguzi.” **RO9**

Kauli hii inaakisi matumizi ya balagha katika kushawishi hadhira lengwa kupitia ahadi za kisera. Mnenaji anatumia maadili anapojitambulisha kama kiongozi mwenye uwazi na nia njema ya kuleta umoja. Anajitofautisha na wanasiasa wanaochochea migawanyiko. Wodak, (2022) anasisitiza kuwa uwasilishaji wa haiba chanya kwa wapiga kura ni muhimu katika kujenga uaminifu na kuimarisha uungwaji mkono wa kisiasa, hasa katika mazingira ya kisiasa yaliyojaa migawanyiko. Aidha, anagusa hisia za hadhira kwa kutumia neno kama “ubaguzi,” ambalo huamsha hisia za hofu, matumaini, na hamu ya mabadiliko. Kwa mujibu wa Ahmed, (2023) kigusahisi huimarisha uhusiano kati ya kiongozi na wapiga kura kwa kutumia hisia zinazowafanya wapate mshawasha wa kisiasa na kujihusisha na mchakato wa uchaguzi.

Mantiki inadhihirika kupitia hoja ya kisera inayopendekeza uundwaji wa mfumo jumuishi wa kisiasa utakaosaidia kufanikisha matarajio ya wananchi na kukabiliana na changamoto mbalimbali za kijamii. Hoja hizi huwasilishwa kama suluhisho la kimantiki na la busara kwa matatizo ya kitaifa. Chitando na Mhando (2024) wanaeleza kuwa matumizi ya hoja zenye mantiki ni muhimu kwa wanasiasa wanaotafuta uhalali wa kisera na kuonyesha uwezo wa kutatua matatizo. Kauli hii pia inaonyesha jinsi ambavyo ahadi kwa wapiga kura hutumika kama mbinu ya kushinda uchaguzi, ambapo msemaji anawasilisha maono ya umoja, usawa, na utawala jumuishi kama dira ya kisiasa. Kwa maneno

haya, wapiga kura wanaahidiwa mustakabali bora endapo watamchagua msemaji huyo. Matokeo haya yanakubaliana na ya Ndlovu (2021) aliyeleza kuwa ahadi za kisiasa ni zana muhimu za kuhamasisha hadhira lengwa kwa sababu huwa zinaonyesha maono ya mabadiliko na matumaini ya jamii kwa maisha bora.

Ninajitolea, kuendeleza agano la awali la kushinikiza kuanzishwa kwa amani ya kudumu, umoja, na fursa ya kustawi katika nchi yetu. **WR12**

Mnenaji alijenga maadili kwa kujitambulisha kama kiongozi mwaminifu na anayeheshimu agano la kihistoria la kitaifa. Iilenga kuongeza mvuto wa mgombea kisiasa kwa kuonyesha kwamba uongozi wake utaendeleza maadili ya kitaifa. Hili lilijenga taswira ya uongozi thabiti na wa kuaminika. Wodak, (2022) alisisitiza kuwa hoja zinazojenga haiba ya kimaadili huwa na nguvu zaidi katika jamii zinazotafuta utulivu baada ya migawanyiko ya kisiasa au kijamii. Matumizi ya maneno kama “amani ya kudumu,” “umoja,” na “fursa ya kustawi” yalitumika kuamsha matumaini, umoja wa kitaifa na nafasi ya kustawi ili kuamsha matumaini, mshikamano wa kitaifa, na ari ya maendeleo. Ahmed (2023) anabainisha kuwa lugha ya kihisia ina nafasi muhimu katika siasa za Afrika, kwani huwafanya wapiga kura wajihusishe zaidi na mchakato wa uchaguzi kwa msingi wa matumaini na matarajio ya maisha bora. Chitando na Mhando (2024) wanaeleza kuwa hoja zinazounganisha maendeleo ya kijamii na kiuchumi na sera za kisiasa ni zenye mvuto mkubwa, hasa zinapowasilishwa kama majibu ya changamoto za taifa. Kwa hivyo, kauli hii ni ushahidi wa wazi wa jinsi ambavyo wagombea hutumia ahadi kama silaha ya kuwasilisha sera zao kwa hadhira. Kwa kuahidi amani, umoja, na ustawi, msemaji anaweka mbele maono ya taifa bora huku akijipa nafasi ya kuwa mlinzi wa maono hayo. Katika muktadha huu, balagha si tu lugha ya kushawishi bali ni chombo cha kupata uhalali na ushindi wa kisiasa.

5.0 HITIMISHO NA MAPENDEKEZO

Matokeo ya utafiti huu yanaonyesha kuwa wagombea walitumia balagha kwa ustadi mkubwa ili kuishawishi hadhira, kuimarisha hoja zao, kugusa hisia za wasikilizaji na kujenga uaminifu. Matumizi haya yalilenga kuathiri mitazamo ya hadhira lengwa na kuwaunganisha na maono ya kisiasa ya wagombea. Pia, ilibainika kuwa sababu kuu za matumizi ya balagha zililenga kuimarisha ushawishi wa wagombea kwa hadhira. Kwanza, matumizi ya mantiki yalilenga kutoa hoja zenye uthibitisho ili kuifanya hadhira ione sera zao kama suluhisho la changamoto za kijamii na kiuchumi.

Matumizi ya balagha yalifanikishwa ili kuumua mihemko miongoni mwa wasikilizaji; kuzua hisia za matumaini, kuzua hofu kupitia simulizi, kuzua hisia za huruma au huzuni; kudhihirisha mantiki kwa kutumia takwimu; kujenga imani mbele ya hadhira; tajriba katika utekelezaji wa majukumu; kujinasibisha na hadhira;

matumizi ya historia ya kibinafsi ili kuimarisha maadili, matumizi ya kaulimbiu za kujinasibisha na hadhira; kuelekeza mtazamo wa hadhira; kuonyesha mtazamo chanya wa kiongozi; kushinda uchaguzi kupitia kutoa ahadi zilijitokeza. Sababu iliyojitokeza zaidi katika hotuba za wagombea urais mwaka wa 2022 ni kuumua mihemko miongoni mwa hadhira kwa lengo la kushinda uchaguzi.

Lugha yenye mantiki na inayotoa suluhisho halisi kwa changamoto za kijamii na kiuchumi huimarisha uaminifu wa wagombea na kuwashawishi wapiga kura kwa njia endelevu. Viongozi wanaweza kutumia matokeo haya kuboresha mawasiliano yao, kuhakikisha kuwa hotuba zao zinazingatia masuala muhimu. Utafiti huu unawapendekeza watafiti wa baadaye kuchunguza kuhusu uchunguzi wa jinsi vyombo vya habari, hasa vya kijamii, vinavyoshawishi ufanisi wa mikakati ya balagha.

MAREJELEO

- Al-Aadili, N. M. (2024). A Pragmatic Study of Derogation in American Election Campaign Speeches. *Theory & Practice in Language Studies (TPLS)*, 14(3), 756–62. <https://doi.org/10.17507/tpls.1403.16>.
- Aristotle. (1954). *The rhetoric of Aristotle* (W. Rhys Roberts, Trans.). Modern Library. (Original work written ca. 330 BCE)
- Benoit, K., & Laver, M. (2003). Estimating Irish party policy positions using computer wordscoring: The 2002 election—a research note. *Irish political studies*, 18(1), 97-107.
- Gerstlé, J., & Nai, A. (2019). Negativity, emotionality and populist rhetoric in election campaigns worldwide, and their effects on media attention and electoral success*. *European Journal of Communication*, 34(4), 410–444. <https://doi.org/10.1177/0267323119861875>
- Grimaldi, W. M. A. (2020). Studies in the philosophy of Aristotle’s rhetoric. In R. L. Enos & L. P. Agnew (Eds.), *Landmark essays on Aristotelian rhetoric* (Vol. 14, pp. 15–159). Routledge.
- Habwe, J. H. (2016). *Discourse analysis of Swahili political speeches* [Doctoral dissertation, University of Nairobi]. HAL Open Science. <https://shs.hal.science/tel-01257830v1>
- Habwe, J.H. (1999). Discourse analysis of Swahili political speeches. Unpublished PhD Thesis, University of Nairobi.
- Haucsa, G. M., Marzuki, A. G., Alek, A., & Hidayat, D. N. (2020). Illocutionary speech acts analysis in Tom Cruise's interview. *Academic Journal Perspective: Education, Language, and Literature*, 8(1), 11-19.
- Higgins, C., & Walker, R. (2012, September). Ethos, logos, pathos: Strategies of persuasion in social/environmental reports. In *Accounting forum* (Vol. 36, No. 3, pp. 194-208). <https://doi.org/10.1016/j.accfor.2012.02.003>.
- Kamuhabwa, L. R. (2021). Aristotle on rhetoric and political persuasive skills: examples from political campaigns in African politics. *International Journal of Humanities, Philosophy And Language (IJHPL)*. 78–95. <https://doi.org/10.35631/IJHPL.413006>.
- Karanja, J. M. (2022). ‘Hustlers versus Dynasties’: contemporary political rhetoric in Kenya. *SN Social Sciences*, 2(10), 1–17. <https://doi.org/10.1007/s43545-022-00541-2>
- Madon, H., Fadzil, I. L. M., & Rahmat, N. H. (2021). A rhetorical analysis of news article on work from home. *European Journal of Applied Linguistics Studies*, 3(2), 22–36. <https://doi.org/10.46827/ejals.v3i2.239>.
- Michira, J. N. (2014). The Language of Politics : A CDA of the 2013 Kenyan Presidential Campaign Discourse. 2(1), 1–18.
- Neuman, W. L., (2003). Social research methods: Qualitative and quantitative approaches (5th Ed.). U.S.A.: Pearson Education Inc. “Negro history: European government in Africa”. (1938). The Lincolnian, April 12, Lincoln University, Pennsylvania,2.
- Nurkhamidah, N., Fahira, R. Z., & Ningtyas, A. R. (2021). Rhetorical analysis of Joe Biden’s inauguration address. *JL3T (Journal of Linguistics, Literature and Language Teaching)*, 7(2), 73-82. <https://doi.org/10.32505/jl3t.v7i2.3371>.
- Nyako, I. D. (2013). *Language, Power, and Ideology: A Critical Discourse Analysis of Selected Speeches of Nana Addo Dankwa Akufo-Addo and John Dramani Mahama* (Doctoral dissertation, University of Ghana).
- Qotrunnada, L. M. (2020). *Rhetorical style analysis of Hillary Clinton’s speech*. Uin Sunan Ampel Surabaya.
- Torto, R. T. (2020). Aristotelian rhetorical theory as a framework for analyzing advertising texts in the print media in Ghana. <https://doi.org/10.17507/tpls.1003.02>.
- Wodak, R. (2006), (Ed.) “Language, Power and Ideology”. Studies in political discourse. Amsterdam Philadelphia: J. Benjamins Co.

Cite This Article: Caroline Kathure Kamuru, John Khaisie Wanyama, Timothy Kinoti M’Ngaruthi (2025). Balagha kama Ulimbo uliotumiwa kunasia Uungwaji mkono katika Makongamano ya Wagombea Wawili wa Urais nchini Kenya Mwaka wa 2022. *East African Scholars J Edu Humanit Lit*, 8(8), 345-355.