

Boronkai Dóra

## Tárgyalástechnika az anyanyelvi nevelésben

A tanulmány a tárgyalástechnika alkalmazási lehetőségeit kutatja az anyanyelvi nevelésben. Az elméleti bevezetés a tárgyalást a vita egyik altípusaként, a racionális érvelő vitától megkülönböztetve mutatja be. Ezt követően arra hoz példát, hogy a tárgyalástechnikai gyakorlatok hogyan alkalmazhatók a pragmatika és a retorika oktatásának a területén. Ezekben a témakörökön belül elsősorban a beszédaktus-elmélet, a grice-i társalgási maximák, a homlokzatóvás és a homlokzatfenyegetés, valamint a meggyőző érvelés kérdéseire fókuszál. Mindezt egy saját fejlesztésű kártyajáték tanórai alkalmazásával teszi, amelyhez a Nemzeti alaptantervben meghatározott fő anyanyelvi fejlesztési területek (például szövegértés, szövegalkotás, véleményalkotás, anyanyelvi ismeretek) kapcsolhatók. Emellett a kártyajáték a társas tanulás lehetőségeit kihasználva alkalmas egyéb kulcskompetencia-területek (például kommunikáció, személyes és társas kompetenciák, kreativitás, önkifejezés, kulturális tudatosság) fejlesztésére is.

### Bevezetés

A tanulmány azt a kérdést helyezi a középpontba, hogyan lehet felhasználni a tárgyalástechnikát az anyanyelvi nevelésben. Az elméleti bevezetés áttekinti a téma retorikai és pragmatikai alapjait, azon belül elsősorban a meggyőző érvelés kérdéseire, a társalgási maximákra, valamint a homlokzatóvás és homlokzatfenyegető aktusokra fókuszál. Ezt követően összekapcsolja a tárgyalási taktikákat a fenti retorikai és pragmatikai elméletekkel, majd a játékalapú tanulás módszertanának az alkalmazásával bemutat egy, a tárgyalástechnikai képességek fejlesztésére szolgáló, saját fejlesztésű taktikai kártyajátékot.

### Elméleti háttér

#### Előzmények

A tanulmány témájának a vizsgálatával korábban több kutatás keretében is foglalkoztam, a tárgyalás fogalmának elméleti meghatározása (Boronkai 2010) mellett figyelmet fordítva a tárgyalástechnikai képességek fejlesztésére és ezek anyanyelv-pedagógiai vonatkozásaira is (Boronkai 2011, 2014). A későbbiekben a vizsgálatok fókuszába a játékalapú tanulás és az anyanyelvi nevelés összekapcsolhatósága került (Boronkai 2022). A jelen tanulmány e két korábbi kutatási terület ötvözéseként született meg, és a játékalapú tanulás lehetőségeit térképezi fel a tárgyalástechnikai képességek fejlesztésében.

### **A tárgyalás fogalmának interdiszciplináris értelmezése**

A tárgyalás fogalmának értelmezése többféle tudományág felől is megközelíthető. A tárgyalás kommunikációs folyamatában a felek egy adott kiinduló helyzet megváltoztatására próbálják rávenni egymást közös megegyezéssel, így akarnak megoldani konfliktusokat, vagy egyezsége jutni valamiben (Borgulya–Somogyvári 2009). A fenti definíció alapján az egyik ilyen lehetőség a retorika tudománya, mivel a tárgyalás fontos része az érvelés, a meggyőzés. Emellett a tárgyalás – egyes szakirodalmak szerint – úgy is kapcsolódhat a retorikához, hogy a vita egyik típusaként értelmezik (Margitay 2007). Margitay öt vitatípusról beszél: veszekedés, törvényszéki tárgyalás, racionális vagy érvelő vita, tudományos (tényfeltáró) vita és a tárgyalás (Margitay 2007: 24–27). Ha a tárgyalás a vita egyik altípusa, úgy vonatkozhat rá a pragmadialektikai elmélet (Van Eemeren – Grootendorst 1992), amely a tárgyalások argumentációját a kritikai vita tíz szabályával jellemzi (Dévényi 2009).

A kritikai vita 10 szabálya (Dévényi 2009: 70–73):

- 1) „A felek nem akadályozhatják meg egymást új álláspontok vagy az álláspontokkal kapcsolatos kételyeik felvetésében.”
- 2) „Az a fél, aki felvet egy álláspontot, köteles megvédeni azt a másik fél kérésére.”
- 3) „Egy álláspont támadásának arra az álláspontra kell vonatkoznia, amit a másik fél valóban felvetett.”
- 4) „Egy fél az álláspontját csak arra az álláspontra vonatkozó érveléssel védheti.”
- 5) „Egy fél nem hivatkozhat megtévesztően valamire premisszaként, ha azt a másik fél ki nem mondott premisszaként visszatartja, vagy nem utasíthat vissza egy premisszát, amit ő maga tart vissza implicit premisszaként.”
- 6) „Egy fél nem hivatkozhat megtévesztően egy premisszára mint elfogadott kiindulási pontra, és nem is utasíthat vissza egy premisszát, amely elfogadott kiindulási pontot képvisel.”
- 7) „Egy fél nem tekinthet egyértelműen megvédettnek egy érvet, ha a védelem nem a megfelelő és nem a helyesen alkalmazott argumentációs séma eszközeivel történt.”
- 8) „Egy fél argumentációjában csak olyan érveket használhat, amelyek logikai szempontból érvényesek, vagy érvényessé tehetők azáltal, hogy egy vagy több ki nem mondott premisszát explicitté teszünk.”
- 9) „Az álláspont sikertelen megvédésének az álláspont visszavonását kell eredményeznie az álláspontot képviselő fél részéről. Az álláspont egyértelmű megvédésének pedig az állásponthoz fűződő kételyek visszavonását kell eredményeznie a másik fél részéről.”
- 10) „Egyik fél sem használhat olyan kifejezésmódot, amely nem kielégítően világos, vagy zavaróan homályos, s a másik fél kifejezésmódját a lehető leggondosabban és legpontosabban kell értelmeznie.”

Egy másik megközelítésben a tárgyalás a társalgás egyik típusaként, vagyis beszédműfajként értelmezhető. A társalgás eredményességét olyan általános alapelvek (Grice 1975/2001) biztosítják, amelyeket a feleknek követniük kell. Az együttműködési alapelv követelményeit a négy társalgási maxima: a mennyiség, a minőség, a relevancia és a módor maximája biztosítja. A mennyiségi maxima azokra az információkra vonatkozik, amelyeket a beszélő nyújtani akar, és a következők esnek

a hatálya alá: *Csak annyit mondj, amennyit a társalgás pillanatnyi céljai megkövetelnek, és ne legyél a szükségesnél kevésbé vagy jobban informatív!* A minőség maximájának alapelve: *Próbáld hozzájárulásodat igazzá tenni!*, azaz ne mondj olyasmit, amiről tudod vagy hiszed, hogy hamis, nem igaz, és olyat se mondj, amire nézve nincs megfelelő bizonyosságod. A kapcsolat, azaz a viszony, az odatarozás maximája nem más, mint a *Légy releváns!* elve, azaz amit mondasz, legyen odaillő. A modor maximája nem azzal kapcsolatos, hogy mit mondunk, hanem azzal, hogyan mondjuk. Grice a *Légy érthető!* szupermaximát sorolja ide, valamint azt, hogy kerülni kell a kifejezés homályosságát, a kétértelműséget, a szükségtelen bőbeszédűséget, és rendezettnek kell lennünk. Ha a tárgyalás a társalgás egyik altípusa, érvényesülnie kell benne a társalgás legalapvetőbb elveinek is.

Szintén pragmatikai, egészen pontosan szociopragmatikai megközelítés a tárgyalás mint viselkedéstípus értelmezése. Goffman elméletében (1967/2008) a szociális interakciók kontextusára helyezi a hangsúlyt, amelyben az egyén valójában egy olyan társadalmi konstrukció, aki homlokzattal rendelkezik. A homlokzat nem más, mint a társadalmilag megerősített tulajdonságok által körvonalazott énkép. Olyan konstruktum, amelyet a pillanatnyi szituációval és a tágabb társadalmi kontextussal összefüggésben tart fent az ember, és amelyhez azonnali érzelmi reakció fűzi. Homlokzatunk egyrészt negatív, amely a cselekvési szabadságunkat nem korlátozó igényeinket, másrészt pozitív, amely a kívánságainkat kívánatosként feltételező igényeinket juttatja kifejezésre (Brown–Levinson 1987). A saját és mások homlokzatának megóvása, a vonalak kölcsönös elfogadása az érintkezés feltétele, általában tehát az interakció résztvevőinek az érdeke. A homlokzatot a verbális vagy nem verbális aktusok különféle módon fenyegethetik. A homlokzatfenyegető aktusok kontextusában bármely racionális cselekvő a szóban forgó aktusok elkerülésére törekszik. Ha ez nem lehetséges, akkor a fenyegetés minimalizálására irányuló és ezzel egyidejűleg bizonyos típusú nyereségekkel járó stratégiák alkalmazásához folyamodik. Ha a tárgyalást a viselkedés egyik típusaként értelmezzük, megjelennek benne a homlokzatfenyegetés és a homlokzatóvás aktusai is.

### **A tárgyalási taktikák rendszere**

Egy adott tárgyalásban a felek által alkalmazott tárgyalási taktikát az érdekek összeütközésének a mértéke határozza meg. Ezt az önmagukra, illetve a másik félre fordított figyelem arányával lehet leginkább jellemezni. Ha a tárgyalófél önmaga érdekeire fordított figyelme magasabb, mint a partner érdekeinek figyelembevételére, disztributív taktikákról beszélünk. Ha a két fél figyelme azonos mértékben irányul a saját és a másik érdekeire, integratív tárgyalási taktikákat alkalmaznak (Dévényi 2009). A taktikák csoportosítására a szakirodalomban sokféle felosztás létezik (Mastenbroek 1989; Lewicki et al. 2003). Az alábbiakban a disztributív és integratív taktikák rendszerét egy empirikus kutatás (Dévényi 2009) tapasztalatai alapján mutatom be. A felosztásban a későbbiekben bemutatott kártyajáték alapjaként szolgáló 25 taktika besorolása szerepel.

Disztributív taktikák:

- Kemény alku: olyan taktikák tartoznak ide, amelyekkel a tárgyalók határozottan érvényesítik az alkuban képviselt érdekeiket, például „alacsony labda – magas labda”, „elsütött fegyver”, „jó fiú – rossz fiú”, „orosz front”, „Hubbard mama”, „behavazás”.

- Fenygetés: a szakirodalom a nyílt és a burkolt fenygetés típusát különíti el, például „menjünk a bíróságra”, „udvarias arcátlanság”, „rejtett fenygetés”, „Ki a barátod?”, „Add olcsón – légy híres!”, „Noé bárkája”, „holland aukció”.
- Korlátozott felhatalmazás: védekező taktika, amely lehetővé teszi a döntés elhalasztását a taktikát alkalmazó fél számára, például „nincs felhatalmazásom”, „nem tehetem”, „nincs mandátumom”.
- Érzelmi hatáskeltés: a tárgyalófél empátiáját, megértését, szánalmát felkeltő taktika, például „özvegyek és árvák”, „utolsó ítélet napja”.
- Argumentáció: a meggyőző érvelést alkalmazó taktikák, például „szalámi”, „brooklyni optikus”, „felette és alatta”, „Perry Mason”.

Integratív taktikák: az együttműködés, a kölcsönösség és a csere jegyében alkalmazott taktikák, például „mérlegelés”, „érdekcsere”, „összekapcsolás”. (A taktikák példákkal illusztrált bemutatása: Dévényi 2009: 29–49).

Az egyes taktikák nem egymástól elszigetelten, hanem gyakran egymással kombinálva jelennek meg a tárgyalások során. Ez annál is inkább jellemző, mivel általában nem beszélhetünk teljesen tiszta tárgyalási típusokról sem. Gyakori, hogy az alapvetően disztributív tárgyalások során is alkalmaznak a felek együttműködő taktikákat, illetve az integratív tárgyalások egyes szakaszaiban is szükség lehet határozott érdekérvényesítésre.

### **Módszertani háttér: a játékalapú tanulás**

A gamifikáció, más néven játékosítás (Frommann 2017) a játékok és a játékelemek alkalmazását jelenti az élet játékon kívüli területein. A játék tanulási folyamatban való felhasználása megvalósulhat offline és online tanulási környezetben. Különös erőssége a tantárgyakon átívelő jelleg, amely egyidejűleg többféle kompetencia fejlesztését teszi lehetővé. A tanórai játékosítás lehet tartalmi (például storyline vagy kincskereső) és strukturális (például társas- vagy kártyajáték) gamifikáció. A jelen tanulmányban bemutatott kártyajáték az offline környezetben megvalósuló, személyes interakcióra épülő strukturális gamifikációra hoz példát, amely során nem a tananyag tartalmát, hanem a szerkezetét játékosítjuk. A társas- és kártyajáték (Aczél 2015a) formai és tartalmi elemekből áll. A formai elemek közé tartoznak a játék tárgyi alkotórészei (tábla, bábuk, kártyák stb.), valamint a játék szituációja és résztvevői. Tartalmi eleme pedig a résztvevők által megfogalmazott közös cél, valamint az ennek eléréséhez szükséges társas kompetenciák. A formai és tartalmi elemeket egy előre kidolgozott játékszabály fogja egységbe. A társasjáték annál eredményesebb, minél több interakcióra épít, így jól fejleszti az alapvető gondolkodási műveleteket, például a problémamegoldó gondolkodást, az analízist, a szintézist, az algoritmikus gondolkodást. Emellett jól használható a kreativitás, a kezdeményezőképeség, a képzelőerő, a kommunikáció (Lencse 2015), valamint a játékoság mint kulcskompetencia (Aczél 2015b) támogatására is.

### Tárgyalási taktikák az anyanyelvi nevelésben

A téma feldolgozása a retorikai és pragmatikai ismeretek elsajátítását követő négy tanórát átfogó tematikus egységben (1. táblázat) valósult meg. A kiválasztott taktikák megismerését a rendszerezés és a vizsgálat követte. Ezután következett a kártyajáték elkészítése, illetve kipróbálása, végül a tapasztalatok alapján a javítása, pontosítása.

1. táblázat

*A taktikai kártyajáték elkészítésének tematikus óraterve*

	Téma	Cél- és feladatrendszer	Módszerek, munkaformák
1.	A tárgyalási taktikák rendszerezése	a tárgyalási taktikák nevének és tartalmának megismerése	páros munka: fogalmak és definíciók párosítása csoportmunka: összetartozó fogalmak alapján plakát készítése
2.	A tárgyalási taktikák vizsgálata	taktikák besorolása retorikai és pragmatikai szempontok szerint	csoportmunka: mátrix készítése
3.	Összefoglalás kártyajátékkal	szituációs és taktikakártyák készítése	csoportmunka: RAFT csoportmunka: taktikák rangsorolása
4.	Összefoglalás kártyajátékkal	szituációs és taktikakártyák használata	csoportmunka: kártyajáték kipróbálása, javítása

#### A taktikák megismerése és vizsgálata

A kártyajáték elkészítését megelőzően a tanulók megismerték a tárgyalási taktikákat: a taktikák nevét és leírását kellett összepárosítaniuk két körben. Az így kialakult tanulópárok a támogató szöveg segítségével (Dévényi 2009: 29–49) közösen értelmezték az egyes taktikákat, meghatározták a típusukat (disztributív vagy integratív) és az altípusukat (kemény alku, fenyegetés stb.), és elhelyezték az erre a célra korábban kialakított mátrixban. A közzététel során minden pár egy rövid szóbeli jellemzést megfogalmazva bemutatta a két taktikát. A mátrix plakát formájában a témakör végéig látható volt a teremben.

Ezt követően került sor a taktikák retorikai és pragmatikai szempontú vizsgálatára. A taktikák retorikai szempontú vizsgálata arra irányult, hogy alkalmazásuk segíti-e vagy inkább gátolja az álláspontok különbségének a feloldását, vagyis megsértik-e a kritikai vita tíz szabályának valamelyikét. A taktikák vizsgálata csoportmunkában történt. A csoportoknak az egyes taktikák leírását tanulmányozva el kellett dönteniük, hogy az adott taktika megsérti-e a szabályok egyikét, esetleg egyszerre többet is, vagy nem sért meg egyetlen szabályt sem. Ennek megfelelően a taktikákat egy táblázatba rendezték, majd a szakirodalom (Dévényi 2009: 50-75) alapján készített támogató szöveg segítségével ellenőrizték, szükség esetén javították a megoldásaikat. A megoldások alapján a taktikák rangsorolása következett

1–3-ig terjedő skála segítségével. A legmagasabb érték a vita szabályait tiszteletben tartó taktikáknak járt (például „a brooklyni optikus”, „szalámi”, „magasra céloz – alacsonyra céloz”), közepes értéket kaptak az egy szabályt megsértő taktikák („nem tárgyalható”, „elsütött fegyver”), a legalacsonyabbat pedig az egyszerre több szabályt is megszegők (például „Noé bárkája”, „jó fiú – rossz fiú”, „elsütött fegyver”).

Ezt követően a taktikák pragmatikai vizsgálata következett hasonlóan a retorikai vizsgálathoz. A csoportoknak meg kellett állapítani, hogy a taktikák megszegik-e az alapvető társalgási szabályok valamelyikét, esetleg többet is, ezzel akadályozva a tárgyalás hatékonyságát, vagy az alapelvek logikai és kommunikációs lehetőségeit kihasználva segítik a felek közötti alku sikerét. Azt is el kellett dönteniük, hogy melyek azok a maximák, amelyek sérülnek a taktikák alkalmazásakor. A támogató szöveg (Dévényi 2009: 50–75) segítségével ellenőrzött megoldás alapján a taktikák rangsorolása szintén 1–3-ig terjedő skálán történt. A legmagasabb értéket azok a taktikák kapták, amelyek alkalmazásuk során nem sértették meg a társalgási alapelveket, a legalacsonyabbat pedig azok, amelyek két vagy annál több alapelv teljesülését is akadályozták. Például a társalgási maximák alapján ajánlott taktika a „Perry Mason” vagy az „összekapcsolás”, mert alkalmazásuk nem akadályozza a felek együttműködését. A mennyiségi maximát sérti meg a „szalámi” vagy a „brooklyni optikus”, a minőségi maximát az „orosz front” vagy a „Hubbard mama”, a relevancia maximáját pedig az „özvegyek és árvák” vagy az „utolsó ítélet”. A fenti taktikák egy maxima teljesülését akadályozzák, így a rangskálán középre kerültek. A legkevesebb értéket azok a taktikák kapták, amelyek két vagy esetleg több alapelv teljesülését is gátolják. Ilyen taktika a „behavazás”, amely egyszerre a mennyiség és a relevancia maximáját is megszegi.

A vizsgálat utolsó részében a homlokzat szempontjából került sor a taktikák vizsgálatára. Ebben a feladatban a taktikák homlokzatfenyegető, homlokzatoltalmazó vagy a társadalmilag megerősített énkép szempontjából semleges hatását kellett a csoportoknak megállapítani. A támogató szöveg (Dévényi 2009: 82–87) segítségével történő ellenőrzés után a taktikák rangsorolása az előzőekhez hasonlóan történt.



1. ábra

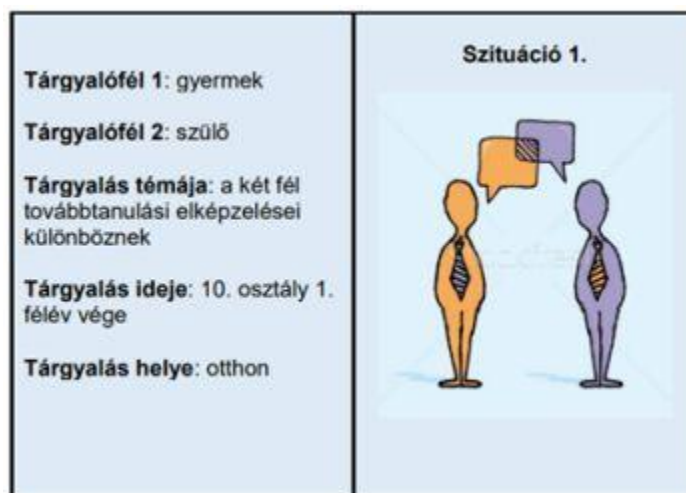
*A taktikák retorikai és pragmatikai besorolásának a szempontjai*

A skála tetején helyezkedtek el azok a taktikák, amelyek szerepet játszanak az egyén homlokzatának megóvásában, például a „felette és alatta” vagy a „szalámi”. A semleges taktikák („nincs felhatalmazásom”, „Ki a barátod?”) közepes, míg a homlokzatfenyegetést alkalmazó taktikák a legalacsonyabb értéket kapták (például „Menjünk a bíróságra!”, „Add olcsón – légy híres!”).

A kártyajáték módszertanának megfelelően az egyes szempontok erősségének a jelölését az 1. ábra mutatja.

### **Szituációs és taktikakártyák készítése**

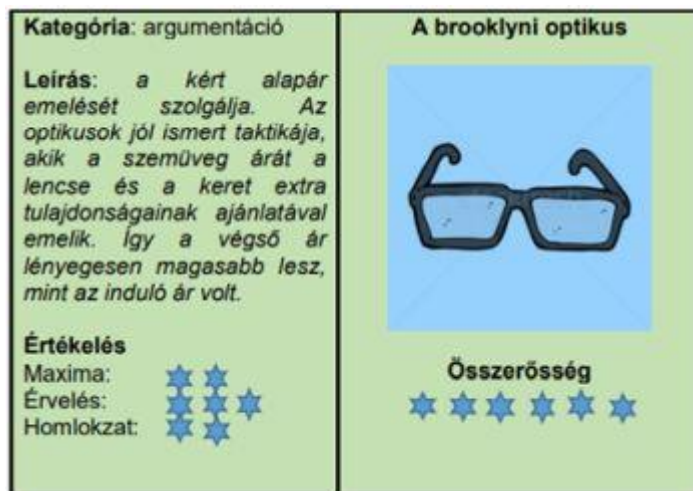
A taktikák vizsgálata és besorolása után a kártyajáték elkészítése következett. A csoportok elsőként a szituációs kártyákat tervezték meg, amely a RAFT-módszer (R =role – 'szerep', A = audience – 'hallgatóság', F = form – 'forma', T = time – 'idő') némileg módosított változatával történt. A módszer eredendően arra szolgál, hogy a tanulók változatos kommunikációs helyzeteknek megfelelően, különféle feladói szerepekben és címzett(ek)hez alkossanak írás- és/vagy beszédműveket különféle témá(k)ban és műfajokban. A módszer itt úgy módosult, hogy a módszer első részét a kártyák elkészítéséhez használták a csoportok, a módszer második része (a beszédművek alkotása) pedig később, a kártyajáték során valósult meg. A szituációs kártyák elkészítéséhez a két csoport a tárgyalás során lehetséges tárgyalópartneri szerepeket gyűjtötte össze (minimum 10 tárgyalófél), míg a többi csoport tagjai tárgyalási témákat, tárgyalási időt és helyszínt találtak ki. Ezt követően a szituációs kártyákat a véletlenszerűen kihúzott személyek, téma, idő és helyszín alapján készítették el a csoportok. A 2. ábrán a csoportok számára rendelkezésre álló mintakártya látható, amely alapján 5 papíralapú szituációs kártya készült el a feladat megoldásakor.



*2. ábra*

*Minta a szituációs kártya két oldalára*

A csoportok ezt követően a taktikakártyákat készítették el. Minden csoport 5 taktikát választott ki, így az 5 csoport munkájának eredményeképpen 25 különböző taktikakártya született meg. Első lépésként a korábban elkészített táblázatok segítségével meg kellett állapítani az adott taktika kategóriáját (például argumentációs taktika), majd a támogató szövegben szereplő leírás alapján egy rövid definíció megfogalmazása volt a feladat. Ezt követően a csoportok értékelték az adott taktikát a három szempont (érvelés, társalgási maximák, homlokzat) alapján. Végül az alkalmazott gamifikációs pontrendszer szerint meghatározták az adott taktika összerősségét (3. ábra).



3. ábra

Minta a „brooklyni optikus” taktika kártyájának mindkét oldalára

A csoportmunka eredményeképpen 5-féle szituációs kártya és 25-féle taktikakártya készült el. A kártyákat további 4 példányban sokszorosítani kellett ahhoz, hogy a kártyapakli elegendő legyen 5 csoport szimultán játékához. Így a végeredmény egy összesen 25 db szituációs és 125 db taktikakártyából álló pakli lett.

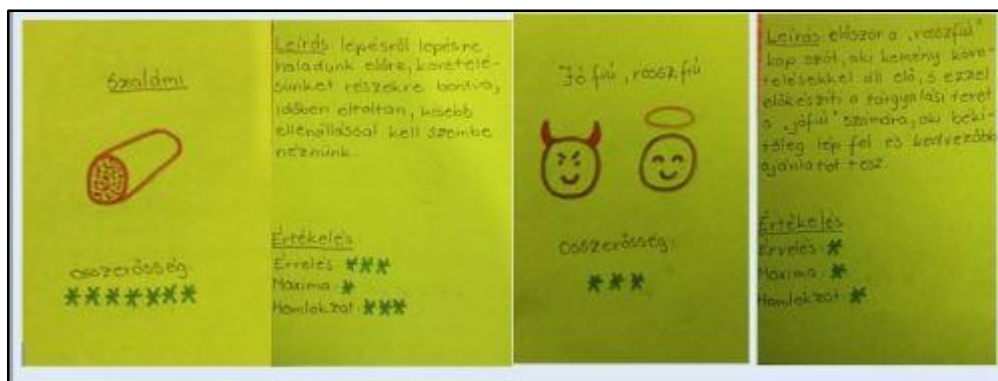


4. ábra

Az elkészült taktikakártyák fedőlapjai

A 4. ábrán néhány elkészült taktikakártya fedőlapja szerepel, az 5. ábrán pedig két példa látható az elkészült taktikakártyák mindkét oldalára.





5. ábra

A „szalámi” és a „jó fiú – rossz fiú” taktikák kártyájának mindkét oldala

### A taktikai kártyajáték leírása

Az utolsó lépésként a játékszabály elkészítésére és a játék kipróbálására került sor. A próbajáték során az előzetesen meghatározott játékleírást a tanulók pontosították, így a végső játékszabály a következőképpen alakult:

Ajánlott korosztály: 11–12. évfolyam

A játék részei: 25 db szituációs kártya és 125 db taktikakártya

Előkészületek:

- 5x5 fős csapatok alakítása, amelyek szimultán játszanak.
- A játékosok fejenként 1 szituációs kártyát és 5 taktikakártyát húznak.

A játék menete:

- A játék öt körből áll, minden körben más a hívó fél (tárgyalófél1), aki kijátszik egy nála lévő szituációs kártyát, majd választ a nála lévő kártyák közül egy hozzá illő tárgyalási taktikát.
- A többi játékos (tárgyalófél2) körforgóban haladva az előzőleg kihúzott taktikakártyák egyikének kijátszásával próbál egyezsége jutni a hívó féllel, miközben a kártyán lévő taktikát kell alkalmaznia.
- A hívó mindegyik partnerrel lefolytatja a rövid tárgyalást az általa választott taktika alkalmazásával.
- A kör végén a hívó által legsikeresebbnek ítélt tárgyalófél viheti el az adott körben kijátszott összes taktikakártyát.
- A következő körökben a játékosok a megszerzett kártyákkal is gazdálkodhatnak a tárgyalások folyamán.
- A játék addig folytatódik, amíg minden játékos szituációs kártyája sorra nem kerül.
- A játék végén az nyer, akinek a legtöbb pontja van a begyűjtött kártyák alapján.

## Összegzés

A játék elkészítése a tervezetthez képest több időt vett igénybe. Az eredeti terv alapján a taktikák vizsgálatához és a kártyák elkészítéséhez 2x45 perc állt rendelkezésre, ez a gyakorlatban még két tanórát igényelt. A kártyák elkészítését a csapatok annyiban egyszerűsítették, hogy a taktikakártyákon idő- és helyhiány miatt nem tüntették fel az alkategóriákat (például argumentáció, fenyegetés, kemény alku). A játékot sikerült egy tanóra alatt lebonyolítani, de a tanulók elmondása alapján szívesen játszottak volna még több tanórán is. A játékot a későbbiekben többféleképpen is be lehet építeni a magyar nyelvi órákba, mert a kártyák a következő alkalommal felhasználhatók csak a taktikák gyakorlására is, illetve a játék egy adott érvelési feladathoz új szituációs kártyákkal bővíthető.

A tanulási-tanítási egység kitűzött cél- és feladatrendszere megvalósult. A tanulók megismerték a tárgyalási taktikákat, ezek retorikai és pragmatikai szempontú elemzésével ismereteket szereztek működésükről és alkalmazásuk hatékonyságáról. A kártyák készítése során a lényegkiemelő képességet, az algoritmikus gondolkodást, az analízáló-szintetizáló képességet, a szövegtömörítés, a vizuális és verbális információk együttes értelmezésének a képességét lehetett fejleszteni. A játék alkalmazása erősítette a hallás utáni szövegértés és a szóbeli szövegalkotás képességét, az érvelőképességet és a kreativitást. A csoportmunka a különböző szociális kompetenciák, az együttműködés, az empátia, az egymástól való tanulás képességének a fejlődését támogatta. A játékalapú tanulás legfőbb hozadéka pedig a tanulás iránti motiváció felkeltése és folyamatos fenntartása volt.

## Irodalom

- Aczél Zoltán 2015a. A *társasjáték-pedagógia filozófiája*. [http://www.tani-tani.info/a\\_tarsasjatek\\_pedagogia\\_filozofiaja](http://www.tani-tani.info/a_tarsasjatek_pedagogia_filozofiaja) (2023. december 5.)
- Aczél Zoltán 2015b. A *játékosság mint kulcskompetencia*. [http://www.tani-tani.info/a\\_jatekosság\\_mint\\_kulcskompetencia](http://www.tani-tani.info/a_jatekosság_mint_kulcskompetencia) (2023. december 15.)
- Borgulya Ágnes – Somogyvári Márta 2009. *Kommunikáció az üzleti világban*. Akadémiai Kiadó. Budapest.
- Boronkai Dóra 2010. Tárgyalás. In: Adamik Tamás (főszerk.) *Retorikai enciklopédia*. Kalligram Kiadó. Pozsony.
- Boronkai Dóra 2011. *Tárgyalástechnika és konfliktuskezelés*. Digitális és interaktív oktatási segédanyag. Pécsi Tudományegyetem. Pécs.
- Boronkai Dóra 2014. A tárgyalástechnikai képességek fejlesztése az anyanyelvi órán. *Anyanyelv-pedagógia* 3. <https://www.anyanyelv-pedagogia.hu/cikkek.php?id=526> (2023. december 10.)
- Boronkai Dóra 2022. Játékalapú tanulás és anyanyelvi nevelés az alsófokú pedagógusképzésben. *Anyanyelv-pedagógia* 3. <https://www.anyanyelv-pedagogia.hu/cikkek.php?id=970> (2023. december 15.) <https://doi.org/10.21030/anyp.2022.3.3>
- Brown, Penelope – Levinson, Stephen C. 1987. *Politeness: Some Universals in Language Usage*. Cambridge University Press. Cambridge. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511813085>

- Dévényi Márta 2009. *Az üzleti tárgyalások disztributív verbális taktikái*. Pécsi Tudományegyetem. Pécs.
- Eemeren, Frans H. van – Rob Grootendorst 1992. *Argumentation, Communication and Fallacies. A Pragma – Dialectical Perspective*. Lawrence Erlbaum Associates Publishers. Hillsdale. New Jersey.
- Fromann Richárd 2017. *Játékoslét. A gamifikáció világa*. Typotex. Budapest.
- Goffman, Erving 1967/1990. A homlokzatról. In: Síklaki István (szerk.) *A szóbeli befolyásolás alapjai I-II*. ELTE Szociológiai Intézet. Tankönyvkiadó. Budapest. 3–30.
- Grice, H. Paul 1975/2001. A társalgás logikája. In: Pléh Csaba – Síklaki István– Terestyéni Tamás (szerk.) *Nyelv – kommunikáció – cselekvés*. Osiris Kiadó. Budapest. 213–227.
- Lencse Máté 2015. *Társasjátékok és kulcskompetenciák*. [http://www.tani-tani.info/tarsasjatekok\\_es\\_kulcskompetenciak](http://www.tani-tani.info/tarsasjatekok_es_kulcskompetenciak) (2023. december 15.)
- Lewicki, Roy J.– David M. Saunders – Bruce Barry – John. W. Minton 2003. *Essentials of Negotiation*. McGraw Hill. New York.
- Mastenbroek, Willem 1989. *Negotiate*. Basil Blackwell. New York.
- Margitay Tihamér 2007. *Az érvelés mestersége*. Typotex. Budapest.

A tanulmány a VIII. Vályi András anyanyelv-pedagógiai konferencián 2023. december 9-én elhangzott előadás írott változata.

**Boronkai, Dóra**  
**Negotiation techniques in first language education**

**This study investigates the application possibilities of negotiation techniques in first language education. The theoretical introduction presents negotiation as a subtype of debate, distinct from rational argumentation. Then it provides examples of how exercises for negotiation techniques can be applied in the teaching of pragmatics and rhetoric. Within these topics, the focus is primarily on the speech act theory, the Gricean conversational maxims, face-saving and face-threatening acts, as well as persuasive argumentation. All of this is accomplished by the use of a self-developed card game in the classroom, which can be linked to the main areas of first language development as defined in the National Core Curriculum (such as reading comprehension, text production, opinion writing and linguistic knowledge). Additionally, the card game, leveraging the opportunities for social learning, is suitable for the development of other key competency areas (such as communication, personal and social skills, creativity, self-expression and cultural awareness).**

**Kulcsszók:** anyanyelvi nevelés, tárgyalástechnika, pragmatika, játékalapú tanulás, társas tanulás

**Keywords:** first language education, negotiation technique, pragmatics, game-based learning, social learning

---

### **Az írás szerzőjéről**

*Boronkai Dóra*  
egyetemi docens  
intézetigazgató  
Pécsi Tudományegyetem  
Kultúratudományi, Pedagógusképző és Vidékfejlesztési Kar  
Szekszárd

doriboronkai[kukac]gmail.com  
ORCID: 0009-0007-6159-1595