

**Katarzyna Kuncewicz-Sońska**  
wychowawca

## KONSPEKT ZAJĘĆ PROGRAMOWYCH

### Temat: KONFLIKT POKOLEŃ NA PRZYKŁADZIE BOHATERÓW FILMU „MÓJ ROWER” W REŻ. PIOTRA TRZASKALSKIEGO?

**Cel ogólny:** modelowanie pożądanych społecznie postaw względem konfliktu pokoleń

**Cele szczegółowe:**

poznawcze: kształtowanie umiejętności interpretacji dzieła filmowego, rozpoznawania jego tematyki, stymulowanie odczytywania informacji przekazywanych werbalnie oraz zawartych w filmie, zapoznanie wychowanków z pojęciem konfliktu pokoleń,

wychowawcze: kształtowanie umiejętności analizy i oceny postaw bohaterów filmu, modelowanie pożądanych społecznie zachowań poprzez wskazanie konkretnych przykładów zawartych w filmie, kształtowanie umiejętności dyskusji w grupie i współpracy, stymulowanie dyscypliny w grupie i umiejętności przestrzegania ustalonych reguł

resocjalizacyjne: kształtowanie umiejętności rozpoznawania postaw, komunikacji i emocji ułatwiających i utrudniających rozwiązywanie konfliktu, stymulowanie autorefleksji na temat własnego stylu rozwiązywania konfliktów

**Formy pracy:** grupowa, praca w zespołach, indywidualna

**Metody:** projektowa- pokaz filmu, słowne- burza mózgów, mini wykład, dyskusja, zadaniowa

**Czas zajęć:** ok. 1,5 godziny oraz wcześniejsza projekcja filmu

**Miejsce:** świetlica, sala TV

**Środki:** film „Mój rower” reż. P. Trzaskalski, odtwarzacz DVD, telewizor, instrukcje dla grup (załącznik nr 1) arkusze papieru, flamastry, kartki, zdjęcia bohaterów filmu (załącznik nr 2), kartoniki i plansza do ćwiczenia „Co pomaga a co przeszkadza w rozwiązywaniu konfliktu?”, karty ćwiczeń „Autodiagnoza stylu rozwiązywania konfliktu” (załącznik nr 3 a), klucz odpowiedzi i opis konkretnych stylów (załącznik 3b i c)

## Tok zajęć

### FAZA PRZYGOTOWAWCZA

Projekcja filmu „Mój rower” P. Trzaskalskiego (90 min.)

Prowadzący dzieli klasę na trzy grupy i prosi uczniów z poszczególnych grup, aby w trakcie projekcji filmu przyglądali się szczególnie jednej postaci i zapamiętali dokładniej jej zachowania, gesty, sposób bycia, ubierania się, atrybuty charakteryzujące postać, powtarzane słowa itd. Poszczególne grupy dokładniej przyglądają się wg. otrzymanych instrukcji (załącznik nr 1):

Grupa 1 – Włódkowi, dziadkowi

Grupa 2 – Pawłowi, ojcu

Grupa 3 – Maćkowi, wnukowi

### FAZA REALIZACJI

#### **1. Wstęp (5 min)**

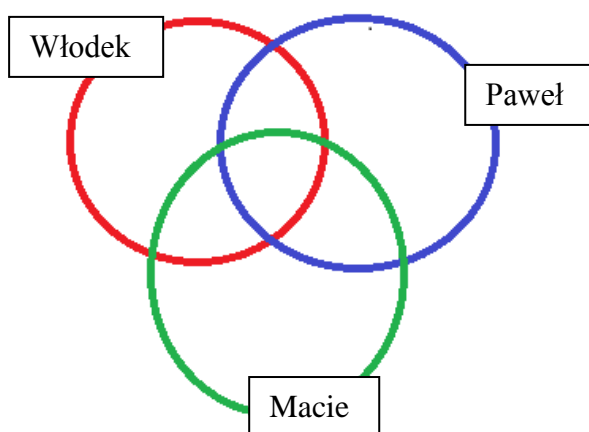
Prowadzący we wstępie, krótko przypomina zasady obowiązujące grupę na zajęciach. Wprowadza w tematykę spotkania i nakreśla czemu będą służyły zajęcia. Nawiązuje do obejrzanego wcześniej przez grupę filmu pt. „Mój rower”. Prosi jedną osobą, która przedstawia swoje wrażenia z fabuły.

#### **2. Charakterystyka głównych postaci (20 min)**

Zadaniem uczniów będzie sporządzenie portretu, krótkiej charakterystyki każdej postaci. Wszystkie wcześniej wyznaczone grupy otrzymują wydrukowane zdjęcie swojego bohatera (załącznik nr 2), korzystając z zebranych podczas projekcji informacji wg. instrukcji (załącznik nr 1) tworzą plakat. Następnie poszczególne zespoły przedstawiają efekty swojej pracy na forum klasy, umieszczają w widocznym miejscu opracowany portret. Nauczyciel weryfikuje i komentuje pracę uczniów, zwracając uwagę na bogactwo i trafność użytego słownictwa. Jeśli zajdzie taka potrzeba, nauczyciel zachęca do uzupełniania przygotowanych informacji, refleksji i ocen.

### 3. Co łączy a co dzieli głównych bohaterów? (10 min)

Kolejna część zajęć poświęcona będzie wyciągnięciu wniosków z poprzedniej pracy, gdyż zadaniem uczniów będzie określenie, co łączyło a co dzieliło bohaterów. Pracując wspólnie, metodą burzy mózgów, uzupełniają poniższy schemat (w dużej wersji narysowanej na tablicy), zapisując różne lub podobne cechy, upodobania, wartości itd. w odpowiednich częściach. Propozycje uczniów zapisuje jedna osoba – może to być nauczyciel. Podsumowują zestawienie prowadzący stara się podkreślić przyczyny konfliktów jakie występowały wśród bohaterów. Należy zwrócić uwagę uczniów, że przyczyny konfliktu wynikają zarówno z zachowań i błędów samych postaci, ale część z tych przyczyn znajduje się poza bohaterami i ma związek z tym, że należą do różnych pokoleń, żyją już każdy w trochę innym świecie.



### 4. Konflikt pokoleń (10 min)

Prowadzący zapisuje na tablicy hasło KONFLIKT POKOLEŃ. Uczestnicy otrzymują samoprzylepne karteczki, na których podają swoją definicję tego zjawiska. Spostrzeżenia wychowanków zostają zebrane, prowadzący głośno odczytuje jak rozumiane jest to zjawisko przez grupę i umieszcza kartki na tablicy. W razie potrzeby prowadzący uzupełnia wiedzę podopiecznych, przedstawiając definicję pojęcia i jego wielo wymiarowość.

### 5. Co pomaga a co utrudnia rozwiązywanie konfliktów? (20 min)

Prowadzący przywołuje konkretne przykłady sposobów na rozwiązywanie konfliktu prezentowane w filmie. Uczestnicy podają zaobserwowane przez siebie zachowania, które sprzyjały załagodzeniu sytuacji konfliktowej.

Następnie prowadzący rozdaje uczestnikom kartoniki z przykładami postaw, komunikatów i emocji, jakie mogą towarzyszyć konfliktom. Zadaniem wychowanków jest umieszczenie otrzymanych kartoników w odpowiednim miejscu na rozrysowanej tabeli umieszczonej na tablicy wg. poniższego schematu.

	<b>TO POMAGA</b>	<b>TO PRZESZKADZA</b>
<b>POSTAWY</b>	1. Współpraca 2. Kompromis	1. Unikanie 2. Walka 3. Uleganie
<b>KOMUNIKACJA</b>	1. Mówienie o swoich potrzebach i pytanie o potrzeby drugiej strony 2. Aktywne słuchanie 3. Podtrzymywanie dialogu 4. Skupianie się w rozmowie na tym, co łączy a nie, co dzieli 5. Opieranie się w rozmowie na konkretnych faktach 6. Poszukiwanie rozwiązań	1. Ocenianie 2. Znieważanie, obelgi 3. Okazywanie wyższości 4. Krytykowanie 5. Opieranie się na przypuszczeniach i wyobrażeniach
<b>EMOCJE</b>	1. Opanowanie i spokój 2. Mówienie o uczuciach i pytanie o uczucia 3. Pozytywne nastawienie emocjonalne	1. Wrogość 2. Złość i agresywne gesty 3. Ukrywanie swoich prawdziwych emocji 4. Duże natężenie emocji, wzburzenie

#### **6. Autoanaliza stylu rozwiązywania konfliktów (15 min) (w zależności od czasu, zadanie można potraktować jako pracę domową)**

Uczestnicy rozwiązują otrzymane karty pracy, które stanowią test „Autodiagnoza stylu rozwiązywania konfliktów, za Hamer, H. (1999). *Rozwój umiejętności społecznych. Przewodnik dla nauczyciela.* (załącznik nr 3a). Prowadzący udziela instrukcji jak należy interpretować uzyskane wyniki. Rozdaje opisy poszczególnych stylów (załącznika nr 3b i 3c). Jeśli zadanie zostanie rozwiązane na zajęciach, chętne osoby przedstawiają swoje wyniki.

#### **7. Podsumowanie (5 min)**

Prowadzący dokonuje podsumowania poruszanych treści na zajęciach. Prosi podopiecznych o krótką ewaluację spotkania poprzez przyklejenie na narysowanych na tablicy trzech buźkach swojej karteczki. Buźki są odpowiednio: uśmiechnięta, neutralna i smutna. Podopieczni oceniają zajęcia przyklejając na konkretną buźkę swoją karteczkę, zgodnie z tym jak podobały im się zajęcia.

## ZAŁĄCZNIK NR 1

### Instrukcje pracy dla grup podczas projekcji filmu.

#### Grupa I

Waszym zadaniem jest stworzenie portretu, który jak najlepiej przybliży postać **Włodka** – nestora rodu. Przygotujcie:

1. Dane osobowe (wiek, czym się zajmuje, gdzie mieszka itd.).
2. Cechy charakteru (starajcie się zgromadzić jak najwięcej pasujących określeń, przykłady zachowań).
3. Zainteresowania.
4. Informacje na temat relacji z synem i wnukiem ich zmiany w trakcie wyprawy na Mazury.
5. Informacje o cechach charakterystycznych (przedmiotach, elementach kostiumu itd.) najbardziej właściwych dla tej postaci.

Przygotowane informacje możecie rozpisać na fotografii (według Waszej koncepcji graficznej) lub wypisać w punktach pod zdjęciem. Na wykonanie pracy macie 20 minut.

#### Grupa II

Waszym zadaniem jest stworzenie portretu, który jak najlepiej przybliży postać **Pawła** – ojca Maćka i syna Włodka. Przygotujcie:

1. Dane osobowe (wiek, czym się zajmuje, gdzie mieszka itd.).
2. Cechy charakteru (starajcie się zgromadzić jak najwięcej pasujących określeń, przykłady zachowań).
3. Zainteresowania.
4. Informacje na temat relacji z synem i wnukiem ich zmiany w trakcie wyprawy na Mazury.
5. Informacje o cechach charakterystycznych (przedmiotach, elementach kostiumu itd.) najbardziej właściwych dla tej postaci.

Przygotowane informacje możecie rozpisać na fotografii (według Waszej koncepcji graficznej) lub wypisać w punktach pod zdjęciem. Na wykonanie pracy macie 20 minut.

#### Grupa III

Waszym zadaniem jest stworzenie portretu, który jak najlepiej przybliży postać **Maćka** – najmłodszego z bohaterów filmu. Przygotujcie:

1. Dane osobowe (wiek, czym się zajmuje, gdzie mieszka itd.).
2. Cechy charakteru (starajcie się zgromadzić jak najwięcej pasujących określeń, przykłady zachowań).
3. Zainteresowania.
4. Informacje na temat relacji z synem i wnukiem ich zmiany w trakcie wyprawy na Mazury.
5. Informacje o cechach charakterystycznych (przedmiotach, elementach kostiumu itd.) najbardziej właściwych dla tej postaci.

Przygotowane informacje możecie rozpisać na fotografii (według Waszej koncepcji graficznej) lub wypisać w punktach pod zdjęciem. Na wykonanie pracy macie 20 minut.

**ZAŁĄCZNIK NR 2**  
**Zdjęcia dla poszczególnych grup**

Grupa I Włodek



Grupa II Paweł





## Autodiagnoza stylu rozwiązywania konfliktów

Instrukcja; Przy każdym stwierdzeniu zaznacz TAK – jeśli najczęściej właśnie tak postępujesz w opisanych sytuacjach, a NIE – jeśli takie zachowanie jest Ci obce lub nie wiesz o co chodzi. Jeśli opisane poniżej zachowania występują u Ciebie raczej rzadko zaznacz NIE.

- |   |         |
|---|---------|
| 1. Staram się unikać konfliktów, bo nie lubię się denerwować.   | TAK NIE |
| 2. W konfliktowych sytuacjach zwykle ustępuję.  | TAK NIE |
| 3. Dążę do takich rozstrzygnięć konfliktu, z których wszyscy są zadowoleni.                               | TAK NIE |
| 4. Zazwyczaj twardo walczę o swoje.   | TAK NIE |
| 5. Często podporządkowuję się innym ludziom.  | TAK NIE |
| 6. Wycofuję się z trudnych sytuacji.  | TAK NIE |
| 7. Umiem współpracować także z ludźmi, którzy mają odmienne zdanie.                                       | TAK NIE |
| 8. Dążę do ugody nawet wtedy, kiedy ogarnia mnie wściekłość.  | TAK NIE |
| 9. Zwykle staram się udowodnić ludziom, że mam rację.   | TAK NIE |
| 10. Często ulegam, żeby nie prowokować nasilenia konfliktu.   | TAK NIE |
| 11. Kiedy inni się kłócą, najczęściej siedzę cicho.   | TAK NIE |
| 12. Bardzo lubię wygrywać w konfliktach.  | TAK NIE |
| 13. W sytuacjach konfliktowych aktywnie dążę do kompromisu.   | TAK NIE |
| 14. Ustępuję, gdy widzę, że inni też to czynią.   | TAK NIE |
| 15. Jako osoba mądrzejsza ustępuję tym mniej dojrzałym.   | TAK NIE |
| 16. Współpracuję z ludźmi, bo jestem zdania, że to najlepszy sposób na rozwiązanie konfliktu.             | TAK NIE |
| 17. Eliminuję konflikty przez poszukiwanie rozwiązań satysfakcjonujących obie strony.                     | TAK NIE |
| 18. Uciekam od trudnych sytuacji, bo za dużo mnie to kosztuje (koszt emocjonalny).                        | TAK NIE |
| 19. Lubię ostre starcia.  | TAK NIE |
| 20. Rzadko otwarcie wypowiadam własne zdanie.   | TAK NIE |
| 21. Okazuję czasem pokorę.  | TAK NIE |
| 22. Wspólnie z osobą, z którą się pokłóczę, staram się znaleźć najlepsze wyjście z konfliktowej sytuacji. | TAK NIE |
| 23. Walczę, bo uważam, że inaczej inni mnie zniszczą.   | TAK NIE |
| 24. Z agresją ludzi zwykle radzę sobie przez znalezienie płaszczyzny porozumienia.                        | TAK NIE |
| 25. Umiem ulegać.   | TAK NIE |

WSPÓŁPRACA: 3, 7, 16, 17, 22

KOMPROMIS: 2, 8, 13, 14, 24

WALKA: 4, 9, 12, 19, 23

UNIKANIE: 1, 6, 11, 18, 20

ULEGANIE: 5, 10, 15, 21, 25

**Klucz do autodiagnozy rozwiązywania konfliktów (materiał do prowadzącego)**

Diagnostyczne (czyli oznaczające występowanie skłonności do danego stylu rozwiązywania konfliktu) są tylko odpowiedzi TAK. Nie bierzemy zatem w ogóle pod uwagę odpowiedzi NIE. Należy podkreślić poniżej, przy numerach stwierdzeń, własne odpowiedzi TAK.

**WSPÓLPRACA: 3, 7, 16, 17, 22**

**KOMPROMIS: 2, 8, 13, 14, 24**

**WALKA: 4, 9, 12, 19, 23**

**UNIKANIE: 1, 6, 11, 18, 20**

**ULEGANIE: 5, 10, 15, 21, 25**

Należy teraz policzyć ile razy podkreśliłeś(-łaś) TAK przy poszczególnych stylach rozwiązywania konfliktów.

Wynik od 0 do 3 jest przypadkowy.

Jednak 4 – 5 punktów oznacza skłonność do stosowania tego stylu rozwiązywania konfliktów. Nie uda się niestety, określić na podstawie uzyskanych wyników, czy dany styl jest stosowany odpowiednio do sytuacji; nad tym trzeba zastanowić się samodzielnie.

Jeśli charakteryzuje Cię jeden lub dwa style (po 4 lub 5 punktów) to za mało, by poradzić sobie w różnych konfliktowych sytuacjach. Najlepiej, gdy potrafisz stosować wszystkie style rozwiązywania konfliktów, ale gdyby miały być to tylko trzy, to najlepiej te, które tworzą triadę skuteczności, czyli: współpraca, kompromis i walka



## Opis poszczególnych stylów rozwiązywania konfliktów

### Współpraca

Istotą tego stylu jest partnerstwo obu stron. Współpraca wymaga od stron zaangażowania emocjonalnego, umiejętności słuchania, wyrozumiałości, a przede wszystkim kreatywnego myślenia. Współpraca jest trudnym stylem przy rozwiązywaniu konfliktów, ponieważ przy wystąpieniu problemu nasze emocje trudno trzymać na wodzy, a wyrozumiałość, tolerancja i umiejętność słuchania często zastępuje rozdrażnienie i zdenerwowanie. Dlatego współpraca częściej jest deklarowana przez strony niż stosowana w praktyce. Osoby skłonne do współpracy mają największą szansę na osiągnięcie własnych celów, zaspokajanie potrzeb i budowanie satysfakcjonujących relacji z innymi. Współpraca to postawa wobec konfliktu, kiedy nastawiamy się na słuchanie racji drugiej strony, szanujemy poglądy innych i nie rezygnujemy z własnych, wspólnie próbujemy znaleźć rozwiązanie satysfakcjonujące obie strony konfliktu.

### Kompromis

To sztuka polegająca na dojściu do porozumienia stron konfliktu. Kompromis wymaga od partnerów ustępstw z jednej i z drugiej strony. Osoby skłonne do kompromisu potrafią zrezygnować z części swoich racji, o ile druga strona jest skłonna do ustępstw. To druga, po współpracy, pozytywna postawa wobec konfliktu. Nie zapewnia, co prawda, pełnej realizacji celów po obu stronach, ale w sytuacji, gdy niemożliwe jest lepsze rozwiązanie, zapobiega eskalacji konfliktu i umożliwia porozumienie.

### Walka

Jest to dążenie do osiągnięcia swoich potrzeb i celów kosztem innych osób stosując metody nacisku. Walka to styl twardy i jednostronny, gdzie wygrywa jedna strona, ta która dyktuje warunki, a druga w zasadzie ma biernie je przyjąć. Stosowanie tego stylu jest bardzo ryzykowne. Niesie za sobą groźbę zerwania stosunków społecznych z partnerem. W tym stylu należy wykazać się wyczuciem i finezją, umieć wyczuć moment, w którym należy zmienić taktykę. Prowadzenie walki jednym stylem jest wyczerpujące zarówno pod względem psychicznym jak i fizycznym. Każdy powinien zrozumieć, że walka bez umiaru nie ma sensu i gdy przekroczy się pewne granice to walczy się dla samej walki tracąc meritum sprawy.

### Unikanie

„Gra na zwłokę”, tak najprościej można opisać powyższy styl. Charakterystycznym jest fakt, że jedna ze stron rezygnuje z realizacji własnych potrzeb, jak i potrzeb strony przeciwnej. Stosowane przez strony uniki, mają na celu opóźnienie rozwiązania konfliktów lub ich samoistne wygaśnięcie. Jednak uników nie można stosować w nieskończoność w końcu musi nadejść moment rozstrzygnięcia sporu. Osoby takie zazwyczaj unikają konfrontacji, wychodząc z założenia, że problemu nie ma, jeśli go nie widzimy. Tym samym, zachowując pozorny spokój, rezygnują z możliwości osiągnięcia satysfakcjonującego porozumienia. Postawa taka prowadzi też do gromadzenia nierozwiązanych problemów i nie rozładowanych emocji, a w rezultacie do eskalacji konfliktu.

### Uleganie

W tej metodzie strony są przyjaźnie do siebie nastawione. Są skłonne do daleko idących ustępstw lub składają bardzo korzystne propozycje, by konflikt został jak najszybciej rozwiązany. Jednak w praktyce szybkie porozumienie nie oznacza osiągnięcia warunków dla nas korzystnych. Zwłaszcza gdy przeciwnik stosował inny styl rozwiązywania konfliktów np. przyjął „twardą postawę” stosując zastraszenie. Wówczas wobec takiej postawy naszego przeciwnika czujemy się bezbronni, stojąc na pozycji przegranej. Dlatego warto kierować się zasadą: Ulegaj, wiedząc dlaczego to robisz, a nie dlatego, że inaczej nie umiesz. Natomiast osoby zawsze ulegające się mają skłonność do rezygnowania z własnych potrzeb za cenę spokoju. Ustępują każdemu i we wszystkim. Również taka postawa uniemożliwia osiągnięcie satysfakcji, prowadzi do rosnącego napięcia, poczucia niesprawiedliwości. Ludzie reagujący w taki sposób często są nieszczęśliwi i w ogóle nie realizują swoich dążeń.