

Dlaczego konflikty wybuchają i jak na nie reagujemy?

scenariusz lekcji

Podczas tej lekcji zajrzymy pod powierzchnię tego, co mówimy. Postaramy się lepiej zrozumieć emocje i mechanizmy, które wpływają na jakość rozmowy. Twoim celem jest zamiana uczniów w „detektywów”, którzy patrzą pod powierzchnię kłótni.

Twoje cele dla uczniów:

- ✓ zrozumieją, że konflikt to nie tylko to, co widać (stanowisko), ale to, co ukryte (potrzeba) - model góry lodowej,
- ✓ zobaczą, jak błaha sytuacja eskaluje z powodu błędów komunikacyjnych,
- ✓ poznają 5 stylów reagowania na konflikt.

Przygotuj wcześniej:

- ✓ dwie wersje filmu „Anatomia konfliktu”:
 - wersja 1 - czysta, bez napisów,
 - wersja 2 - z komentarzem,
- ✓ prezentację „Sztuka rozwiązywania konfliktów: Od szkolnego korytarza do areny międzynarodowej”,
- ✓ infografikę „Góra lodowa konfliktu” do wyświetlenia,
- ✓ wydruki karty pracy „Konflikt pod lupą”.



Krok 1: Rozgrzewka - zmiana soczewki (5 minut)

Zacznij od zdiagnozowania, jak klasa postrzega konflikt. Zazwyczaj kojarzy się on źle. Twoim zadaniem podczas tej lekcji jest spróbować to zmienić.

Możesz powiedzieć:

*Dzień dobry! Zanim zaczniemy, dokończcie proszę jedno zdanie: „Konflikt jest jak...”
Liczą się pierwsze skojarzenia, co wam jako pierwsze przychodzi do głowy.*

Alternatywnie (gdy klasa jest mało aktywna):

*Ręka w górę, kto lubi się kłócić? Nikt? A z czym wam się kojarzy słowo konflikt?
Burza? Wojna?*

Uczniowie pewnie rzucą hasła typu wojna, krzyk. Zapisz je na tablicy.

Możesz powiedzieć:

Widzę tu samą destrukcję. Ale dzisiaj naszym celem jest spojrzeć z innej perspektywy. Wyobraźcie sobie, że konflikt to nie wojna, ale informacja. To sygnał, że coś ważnego dzieje się pod powierzchnią. Dziś zamienimy się w śledczych i zbadamy pewną relację.

Alternatywne podsumowanie:

*A gdybyśmy potraktowali konflikt jak ból zęba? Nie jest przyjemny, ale mówi nam:
„Hej, tu jest problem, zajmij się mną!”. Dziś poszukamy źródła tego bólu.*

Krok 2: Śledztwo - anatomia konfliktu (15 minut)

To jest serce lekcji i jej fundamentalna część. Zamieniasz uczniów w analityków. Odtwórz film „Anatomia konfliktu” w wersji czystej. To surowa scena kłótni dwójki bohaterów - Ani i Bartka. Po filmie podziel klasę na grupy i rozdaj kartę pracy „Konflikt pod lupą”. W zależności od czasu zaplanuj na pracę uczniów między 5 a 10 minut.

Możesz powiedzieć:

Właśnie byliście świadkami zdarzenia. Na pierwszy rzut oka - kłótnia jakich wiele. Ale jako śledczy wiecie, że motyw rzadko leży na wierzchu. Macie określony czas. Waszym zadaniem jest wypełnienie raportu ze zdarzenia. Szukajcie dowodów w mowie ciała i tonie głosu.

Alternatywnie (bardziej emocjonalnie):

Spójrzcie na tę dwójkę. Wyglądają na wściekłych, prawda? Ale wściekłość to często maska dla smutku lub strachu. Wypełniając kartę, spróbujcie wejść w ich buty. Czego tak naprawdę potrzebowała Ania? Czego bał się Bartek?

Gdy minie wskazany czas na pracę w grupach, zaproś do rozmowy na forum klasy. Zbierz wnioski i poproś uczniów o ich przemyślenia. W tym momencie możesz też zainicjować dyskusję między uczniami.

Możesz powiedzieć:

To ciekawe, co teraz usłyszeliśmy. Co o tym sądzicie? Czy ktoś z Was myśli podobnie? Czy chce coś dodać, rozwinąć? A może nie zgadzacie się i macie inne spojrzenie? Porozmawiajmy!

W tym kroku naszym celem jest dojście do tego, co „kryje się pod powierzchnią”. Teraz dajesz im słownictwo do nazwania tego, co intuicyjnie odkryli. Wyświetl Infografikę „Góra lodowa konfliktu”



Możesz powiedzieć:

Wasze analizy były trafne. To, co widzieliście, to tylko wierzchołek góry lodowej. To są STANOWISKA. Ale Titanic nie zatonął od uderzenia w wierzchołek. Zatonął przez to, co było pod wodą. W konflikcie pod powierzchnią są ukryte POTRZEBY. Dopóki ich nie odkryjemy, będziemy się kłócić bez końca.

Następnie omów wyświetloną infografikę.

Bufor czasowy - Tłumacz góry lodowej

Możesz wprowadzić tę aktywność, aby lepiej usystematyzować treść infografiki i przećwiczyć ją na przykładzie.

Możesz powiedzieć:

Widzę, że poszło wam błyskawicznie. To teraz zadanie dla zaawansowanych detektywów. Skoro wiecie już, co Ania czuła pod wodą (potrzeby), a co krzyczała nad wodą (stanowiska), spróbujcie to przetłumaczyć. Weźcie na przykład to oskarżenie Ani: „zawsze zapominasz!” Jak brzmiałoby to zdanie, gdyby Ania mówiła językiem swoich potrzeb? Niech każda grupa napisze jedno „przetłumaczone” zdanie.

W trakcie tej aktywności uczniowie ćwiczą w praktyce rozróżnianie stanowisk od potrzeb, co jest świetnym wstępem do kolejnych aktywności. Oczekiwana odpowiedź na powyższy przykład to np. „boję się, że zostanę z projektem sama” lub „zależy mi, żebyś dotrzymał słowa”.

Krok 3: Teoria - narzędziownia (15 minut)

Uruchom prezentację „Sztuka rozwiązywania konfliktów”. Przejdź przez 5 stylów reagowania na konflikt.

Możesz powiedzieć:

Skoro wiemy już, co jest pod wodą, zobaczmy, jak różnie ludzie reagują, gdy w tę górę uderzą. Mamy na to 5 sposobów, a każdy z nich przypomina inne zwierzę.

Jeśli szukasz inspiracji, na końcu scenariusza znajdziesz propozycję omówienia prezentacji. Możesz przejść nią krok po kroku lub wykorzystać niektóre pomysły.

Bufor czasowy - Zwierzęcy instynkt

Możesz użyć tej aktywności, gdy omówisz style (zwierzęta) szybciej niż planowo, a do odtworzenia filmu z „myślami bohaterów” zostało jeszcze trochę czasu. Albo kiedy spodoba Ci się to zadanie i po prostu chcesz je wykorzystać. Zrób ankietę sprawdzającą, czy uczniowie „czują” te style w sobie.

Możesz powiedzieć:

Teoria teorią, ale sprawdźmy wasz instynkt. Podam wam teraz sytuację ze szkolnego życia, a wy zidentyfikujcie, którym zwierzęciem byście w tej sytuacji byli.

Przykładowe sytuacje:

- ✓ stoisz w długiej kolejce do sklepiku, zostało 5 minut przerwy, a ktoś wpycha się tuż przed ciebie.
- ✓ dowiadujesz się, że twój znajomy opowiada o tobie nieprawdziwe i przykre rzeczy za twoimi plecami.
- ✓ nauczyciel strofuje Cię za rozmawianie, chociaż to osoba z ławki za tobą hałasowała.
- ✓ podczas meczu na WF-ie przeciwnik fauluje cię tak mocno, że upadasz, ale sędzia tego nie widzi i nie gwizdże.
- ✓ stoisz z przyjacielem przed kasą w kinie i okazuje się, że on upiera się na komedię romantyczną, której nie znosisz, a ty nastawiłeś/aś się na horror.



Możesz zapytać o to, w jakim stylu by się zachowali (co może być ciekawym pretekstem do lepszego poznania uczniów). Alternatywnie możesz zapytać o to, jak według nich w danym scenariuszu wyglądałaby reakcja w którymś, wskazanym przez Ciebie, stylu.

Krok 4: Konfrontacja – Sprawdzam! (10 minut)

Czas na „plot twist”. Pokaż im, że ich detektywistyczne hipotezy były słuszne (lub je skoryguj). Odtwórz film „Anatomia konfliktu” w wersji z komentarzem. W tej wersji zobaczą dymki z myślami („Czuję się wykorzystywana”) i nazwy błędów („Atak osobisty”).

Możesz powiedzieć:

Sprawdźmy wasze hipotezy. Zobaczmy ten sam film, ale z włączoną funkcją „czytania w myślach”. Zwróćcie uwagę na różnice między tym co bohaterowie mówią, a co myślą.

Alternatywnie po obejrzeniu:

Zauważyliście te napisy? Uogólnienie, atak osobisty. To są momenty, kiedy Ania i Bartek dolewali oliwy do ognia. To instrukcja, jak NIE rozmawiać.

Jest prawdopodobne, że uczniowie będą chcieli skomentować film lub omówić potencjalne inne przykłady. Pozwól im na to i zaaranżuj dyskusję.

Krok 5: Podsumowanie i zakończenie (5 minut)

Film kończy się w momencie kryzysu. Wykorzystaj to napięcie do podsumowania spotkania. Możesz zadać kilka pytań sprawdzających. Oto propozycje:

Czy według omawianej na lekcji definicji konflikt należy traktować wyłącznie jako „wojnę” i zjawisko destrukcyjne, którego trzeba unikać?

Oczekiwana odpowiedź: Nie. Lekcja uczy zmiany perspektywy („zmiana soczewki”). Konflikt należy traktować jako informację lub sygnał (jak ból zęba), że pod powierzchnią dzieje się coś ważnego i jakaś potrzeba jest niezaspokojona.

W modelu „Góry lodowej konfliktu” to, co widzimy i słyszymy podczas kłótni (np. żądania, krzyki, konkretne słowa „Oddaj mi to!”), to tylko wierzchołek. Jak nazywamy tę widoczną część góry lodowej?

Oczekiwana odpowiedź: To, co widać na powierzchni, to stanowiska. To, co ukryte pod wodą i co jest prawdziwą przyczyną konfliktu, to potrzeby.

Jakie zwierzę symbolizuje styl reagowania na konflikt zwany Rywalizacją, w którym liczy się tylko własny cel („wygrana”), a relacja i uczucia drugiej osoby są ignorowane?

Oczekiwana odpowiedź: Rekin dąży do wygranej za wszelką cenę, traktując konflikt jak walkę. Często wygrywa kłótnię, ale przegrywa relację.

Czy styl „Kompromisu” (lis) jest najlepszym możliwym sposobem rozwiązywania konfliktu, w którym obie strony są w 100% zadowolone i wygrane?

Oczekiwana odpowiedź: Nie. Kompromis to tylko „spotkanie w połowie drogi”. Często jest to „pudrowanie problemu”, gdzie każdy trochę traci i nikt nie jest w pełni usatysfakcjonowany. Najlepszym stylem, dążącym do pełnej wygranej obu stron (win-win), jest Współpraca (sowa).

Podczas lekcji zidentyfikowaliśmy błędy komunikacyjne, które Ania i Bartek popełnili, eskalując kłótnię. Podaj przykład takiego błędu (zachowania lub typu wypowiedzi).

Oczekiwane odpowiedzi: na przykład uogólnienie (np. „ty zawsze...”, „ty nigdy...”), atak osobisty (ocenianie osoby, a nie zachowania).



Twój Przewodnik po Prezentacji: "Sztuka rozwiązywania konfliktów"

To jest Twój „skrypt” do prezentacji. Możesz użyć go do przekazania wiedzy slajd po slajdzie. Najlepszy efekt uzyskasz jednak, kiedy zapoznasz się z nim przed lekcją i spróbujesz opowiedzieć własnymi słowami, dodając własne spostrzeżenia lub nawiążesz do rzeczy, które były już wcześniej w klasie omawiane lub które klasa przeżyła. Wtedy prezentacja będzie prawdziwie „uszyta na miarę”!

Slajd 1: Tytułowy

Jak to rozegrać: To Twój slajd otwierający. Użyj go, aby nadać lekcji rangę - pokaż, że nie jest to tylko „gadanie o uczuciach”, ale nauka konkretnej, życiowej kompetencji, która przydaje się wszędzie.

Narracja: Rozwiązywanie konfliktów to nie talent, z którym się rodzimy. To rzemiosło, którego można się nauczyć. I co ciekawe - te same zasady działają na szkolnym korytarzu i w wielkiej polityce.

Slajd 2: Plan podróży

Jak to rozegrać: Tu przedstawiasz mapę drogową. Zaintryguj uczniów metaforami zwierząt – niech od razu zaczną się zastanawiać, którym z nich są, zanim jeszcze poznają definicje.

Narracja: Dzisiaj poznamy 5 stylów reagowania na konflikt. Żeby łatwiej było je zapamiętać, przypiszemy im zwierzęta. Zastanówcie się w trakcie prezentacji, które zwierzęta w sobie rozpoznajecie.

Slajd 3: Styl 1 - UNIKANIE (Struś)

Jak to rozegrać: Pokaż ten styl jako naturalny mechanizm obronny (strach), ale zaznacz jego koszt. To idealny moment, by odnieść się do zachowania Bartka z filmu, który próbował uciec od rozmowy.



Narracja: Pierwszy styl to Struś. Głowa w piasek. Strategia na przeczekanie. Bartek w filmie chciał to zrobić - po prostu uciec. Czasem to dobre, jak emocje są za duże, ale pamiętajcie: problemy rzadko znikają same. Zazwyczaj wracają większe.

Slajd 4: Styl 2 - RYWALIZACJA (Rekin)

Jak to rozegrać: To styl, który najłatwiej zauważyć w kłótni. Skontrastuj wygraną w dyskusji z przegraną w relacji, aby pokazać uczniom, dlaczego to pułapka, mimo że daje chwilową satysfakcję.

Narracja: Oto Rekin. Dla niego konflikt to walka. Liczy się tylko mój cel. Twoje uczucia? Nieważne. W filmie widzieliśmy to, gdy zaczęli się przekrzykiwać. Rekin często wygrywa kłótnię, ale przegrywa relację.

Slajd 5: Styl 3 - DOSTOSOWANIE (Miś)

Jak to rozegrać: Zwróć uwagę na pozory - na zewnątrz spokój, w środku frustracja. Ostrzeż uczniów, że „bycie miłym” za wszelką cenę też jest formą konfliktu (wewnętrznego).

Narracja: Przeciwnieństwo Rekina. Miś. On tak bardzo boi się, że kogoś urazi, że rezygnuje z siebie. Masz rację, przepraszam. Ania była bliska tej postawy na początku. To pułapka - gromadzisz w sobie złość, aż możesz wybuchnąć.

Slajd 6: Styl 4 - KOMPROMIS (Lis)

Jak to rozegrać: To ważny slajd, bo często mylimy kompromis z idealnym rozwiązaniem. Wyjaśnij, że to tylko „spotkanie w połowie drogi”, a nie pełna satysfakcja obu stron.

Narracja: Lis to spryciarz. Ty oddasz trochę, ja oddam trochę. Brzmi sprawiedliwie? Tak. Ale to często tylko „pudrowanie” problemu. Nikt nie jest w pełni zadowolony. To szybkie rozwiązanie, ale rzadko idealne.

Slajd 7: Styl 5 - WSPÓŁPRACA (Sowa)

Jak to rozegrać: To jest Twój „master level” i cel modułu. Poświęć temu slajdowi najwięcej energii, pokazując, że to najlepsza droga, która łączy dbanie o cel z dbaniem o relację.



Narracja: I wreszcie Sowa. To nasz cel. Sowa nie pyta kto wygra, tylko jak rozwiązać problem, żebyśmy OBOJE byli zadowoleni. Sowa nurkuje pod wodę, do potrzeb. To jest najlepszy styl, który daje najlepsze rezultaty.

Slajd 8: Mapa Stylów (Wykres)

Jak to rozegrać: Użyj tego wykresu, aby uporządkować wiedzę osób uważających się za wzrokowców. Pokaż wyraźnie, że Sowa wymaga wysokiego wysiłku na obu osiach jednocześnie.

Narracja: Zobaczcie to na mapie. Rekin dba tylko o siebie. Miś tylko o innych. Struś o nikogo. A Sowa? Sowa dba maksymalnie o siebie I maksymalnie o drugą stronę. To jest prawdziwe „win-win”.

Tu możesz zaznaczyć, że wbrew temu, że KOMPROMIS jest w centrum wykresu, wcale nie oznacza to, że jest najlepszy. Właśnie to bycie pośrodku oznacza, że nie zakłada on dążenia do pełnego zaspokojenia ani interesu własnego, ani interesu partnera. Ot, takie pół na pół.

Slajd 9: Zoom Out – Społeczeństwo

Jak to rozegrać: To moment na poszerzenie horyzontów („zoom out”). Pokaż uczniom, że te same emocje, które czują na co dzień, sterują wielką polityką.

Narracja: A teraz spójrzcie szerzej. Te same mechanizmy rządzą działaniami na zdecydowanie większą skalę, aż do mechanizmów politycznych.

Slajd 10: UNIKANIE w społeczeństwie (Polityczny Struś)

Jak to rozegrać: Odwołaj się do problemów, które „wiszą w powietrzu”, ale nikt ich nie rusza, bo są trudne. To często budzi frustrację obywateli.

Narracja: Zacznijmy od Strusia. W polityce to moment, gdy władza widzi narastający problem - np. góry śmieci, smog czy kryzys mieszkaniowy - ale udaje, że go nie ma. Politycy boją się trudnych decyzji, więc chowają głowę w piasek, licząc, że problem sam zniknie. Ale w skali państwa problemy rzadko znikają same – zazwyczaj wybuchają ze zdwojoną siłą.

Slajd 11: RYWALIZACJA w społeczeństwie (Polityczny Rekin)

Jak to rozegrać: To najłatwiejszy przykład. Niemal każdy widział kłótnię w Sejmie lub agresywny spot wyborczy. Zapytaj: „Kojarzycie debaty, gdzie nikt nikogo nie słucha?”.

Narracja: Tutaj mamy politycznego Rekina. To wasz częsty widok w telewizji. Agresywna kampania wyborcza, kłótnie w parlamencie. Celem nie jest dobro wspólne, tylko zniszczenie przeciwnika. Liczy się wygrana partii, a nie rozwiązanie problemu obywateli. To widowiskowe, ale rzadko buduje coś trwałego.

Slajd 12: DOSTOSOWANIE w społeczeństwie (Polityczny Miś)

Jak to rozegrać: Pokaż, że w polityce ustępstwo nie zawsze jest słabością – czasem jest koniecznością.

Narracja: A gdzie jest Miś? Na przykład czasem rząd musi stać się Misiem. Dzieje się tak, gdy obywatele wychodzą na ulice protestować i władza pod presją wycofuje się z jakiegoś pomysłu. Albo w koalicji - mniejsza partia rezygnuje ze swoich postulatów, żeby tylko utrzymać rząd. Rezygnują z własnego celu dla „świętego spokoju” w państwie.

Slajd 13: KOMPROMIS w społeczeństwie (Polityczny Lis)

Jak to rozegrać: Przedstaw to jako chleb powszedni polityki i biznesu. Nikt nie skacze z radości, ale system działa dalej.

Narracja: Czas na Lisa. To kwintesencja negocjacji. Strajk często kończy się właśnie tutaj. Związki chcą 20% podwyżki, rząd proponuje 5%, strony godzą się na 10%. Nikt nie jest zachwycony, ale strajk się kończy. To jest sztuka kompromisu - działa, ale nie leczy przyczyn problemu.

Slajd 14: WSPÓŁPRACA w społeczeństwie (Polityczna Sowa)

Jak to rozegrać: Pokaż to jako rzadki, ale historyczny moment. To jest ten ideał, do którego dążymy (np. poprzez deliberację). Podkreśl wagę tego slajdu.

Narracja: I na koniec Sowa. W polityce to gatunek niestety najrzadziej występujący, ale występuje. To momenty, gdy wrogowie siadają do stołu nie po to, by podzielić tort, ale by upiec nowy. Przykład? Nasz historyczny Okrągły Stół albo międzynarodowe porozumienia



klimatyczne. To trudne, wymaga czasu, ale tylko tak buduje się trwały pokój i rozwiązania na lata.

Slajd 15: Deliberacja jako narzędzie

Jak to rozegrać: To slajd z przykładem narzędzia służącego do działania w formie współpracy. Powiąż deliberację właśnie z Sową i współpracą.

Narracja: Przedstawiam Wam specjalne narzędzie do komunikacji - deliberację. To jest właśnie narzędzie Sowy w skali społecznej. Kiedy siadamy, żeby wspólnie rozwiązać problem, a nie się pokonać - wtedy działamy w stylu Współpracy.

Slajd 16: Zmiana zaczyna się od nas

Jak to rozegrać: To Twoje mocne zakończenie. Uświadom uczniom ich sprawczość i to, że wielka zmiana zaczyna się od małych, codziennych wyborów w klasie i na co dzień.

Narracja: Na koniec jedna myśl. Łatwo narzekać na polityków w telewizji. Ale jeśli my sami nie potrafimy dogadać się z kolegą o notatki bez Rekina albo Strusia, to jak mamy wymagać tego od rządu? Nauka dobrej rozmowy zaczyna się tutaj, w tej klasie.