COLEGIO "DIVINA PROVIDENCIA
Centro Concertado Bilingüe
47100 - TORDESILLAS, Valladolid

ANSIEDAD Y CONFLICTOS.

*1.- ANSIEDAD. **Une** cada elemento del sujeto con los síntomas*

COGNITIVO SUBJETIVO	Aparecen manifestaciones como dificultad para respirar, tensión muscular, temblor, sudor, molestias digestivas, aumento de la frecuencia cardiaca, ruborización, náuseas, boca seca, sensación de irrealidad, etc..
FISIOLÓGICO	Signos de inquietud corporal o gestual como muecas faciales, parpadeo excesivo, expresión de miedo, sonrisa inapropiada, inexpresividad facial, voz tensa o temblorosa, tartamudeo, voz monótona, baja, manos temblorosas, bloqueos, equivocaciones frecuentes, incoherencia, postura rígida o cerrada, encogimiento postural, etc.
CONDUCTUAL	Se siente temor, preocupación, inseguridad, sensación de pérdida de control, temor a quedar mal, a no ser escuchado, a tener un resultado negativo, a no decir nada interesante, etc

*2.- **ELIGE** Verdadero o Falso según sean o no estrategias previas de control de la ansiedad:*

Hacer frente a los pensamientos limitantes.	
Preparar el tema de la presentación, no es momento de improvisar	
Hablar con gente del público antes de empezar.	
Elaboar un guión con los puntos principales.	

*3. **ELIGE** Verdadero o Falso según sean o no estraegias para evitar la ansiedad durante:*

Empezar presentándote.	
Prepara algunas “salidas” previamente.	
Evitar las distracciones de teléfonos móviles.	
Refuérzate, deber premiarte or haber realizado la conferencia.	
Controlar el tiempo pero sin estar pendiente de él.	
Cuidar el lenguaje no verbal.	

LIVEWORKSHEETS

*4.- **ELIGE** Verdadero o Falso según sean o no estrategias para evitar la ansiedad después:*

Recuerda aquello que hiciste bien para volver a repetirlo.	
Refuérzate, debes premiarte por haber realizado la conferencia	
Evalúa la presentación.	
Vigila gestos: señalar, gesticular demasiado… dan mala impresión	

*5.- **Arrastra** cada VENTAJA o INCONVENIENTE del conflicto a su lugar correcto:*

Se crea sensación de hostilidad	*Originan respuesta estereotipada*
Es un potente motor de cambio	*Estimula la curiosidad*
La comunicación se hace difícil	*Mejora nuestras relaciones sociales*
NEGATIVOS	POSITIVOS

*6.- **Marca** el elemento que no interviene en un conflicto.*

PERSONAS	*PROCESO*	*MEDIADOR*	*PROBLEMAS*

*7.- **Une** cada ESTILO de enfrentearse al conflicto con su definición.*

COMPETITIVO	No afronta los problemas, se evitan o posponen.
EVASIVO	Búsqueda de soluciones de acuerdo basadas en el pacto y en la renuncia.
CESIÓN	Explora el desacuerdo para generar alternativas comunes que satisfagan
COMPRENSIVO	Cede a los puntos de vista de los otros renunciando a los porpios.
COLABORATIVO	Trata de perseguir los objeivos a costa de los otros.

LIVEWORKSHEETS

*8.- **Elige** el tipo de conflicto para completar la frase:*

Los conflictos de se dan cuando a las personas les falta información, están mal informadas o no conocen la información relevante.

Los conflictos son causados por sistemas de creencias incompatibles.

Los conflictos de se deben a fuertes emociones negativasm percepciones falsas y a escasa o nula comunicación.

Los conflictos se originan por la competición entre necesidades incompatibles.

Los conflictos son aquellos causados por estructuras opresivas de las relaciones humanas, configuradas, muchas veces, por circunstancias externas.

*8.- **ORDENA** las fases en la esolución de conflictos:.*

DIAGNÓSTICO	ACUERDO FINAL	CONOCIMIENTO	SOLUCIÓN DEL PROBLEMA	REDUCCIÓN
1ª	2ª	3ª	4ª	5ª

*9.- **Une** cada TÉCNICA de de resolución de conflictos con su definición.*

NEGOCIACIÓN	Procedimiento que lleva a un acuerdo decidio por un tercero neutral con autoridad.
MEDIACIÓN	Resolución pacífica del conflicto gracias al acuerdo aceptado por ambas partes.
CONCILIACIÓN	Negociación por medio de un tercero que ayuda a las partes y propone soluciones.
ARBITRAJE	Proceso estructurado en el que un tercero neutral ayuda a las partes a resolver el conflicto

LIVEWORKSHEETS