



## 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.	<input type="checkbox"/>
Preparar el tema de la presentación, no es momento de improvisar	<input type="checkbox"/>
Hablar con gente del público antes de empezar.	<input type="checkbox"/>
Elaboar un guión con los puntos principales.	<input type="checkbox"/>

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

Empezar presentándote.	<input type="checkbox"/>
Prepara algunas "salidas" previamente.	<input type="checkbox"/>
Evitar las distracciones de teléfonos móviles.	<input type="checkbox"/>
Refuérzate, deber premiarte or haber realizado la conferencia.	<input type="checkbox"/>
Controlar el tiempo pero sin estar pendiente de él.	<input type="checkbox"/>
Cuidar el lenguaje no verbal.	<input type="checkbox"/>

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

Recuerda aquello que hiciste bien para volver a repetirlo.	
Refuézate, 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:

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

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

<b>PERSONAS</b>	<b>PROCESO</b>	<b>MEDIADOR</b>	<b>PROBLEMAS</b>
-----------------	----------------	-----------------	------------------

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

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



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 negativas, 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 resolución de conflictos:.

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

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

NEGOCIACIÓN	Procedimiento que lleva a un acuerdo decidido 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