



**1. Exposición de los argumentos propios**, insistiendo en la capacidad para que la otra persona entienda el porqué de estos.

MESA 1	MESA 2	MESA 3

**2. Fundamentación de aquello que se transmite** y que refleja una preparación previa y sería para poder argumentar correctamente el porqué de su postura.

MESA 1	MESA 2	MESA 3

**3. Capacidad de escucha a los otros conversadores.** Valorar el esfuerzo que se hace para comprender y asumir la postura del otro. El silencio y la atención son dos factores clave en este punto.

MESA 1	MESA 2	MESA 3

**4. Manera en la que recoge el argumento del otro** y a partir de él se construye la conversación.

MESA 1	MESA 2	MESA 3

**5. No acapara el tiempo ni está todo el rato escuchando.** Evaluar la capacidad para medir los tiempos y explicarse sin alargarse demasiado al mismo tiempo que escucha al otro sin cortarle.

MESA 1	MESA 2	MESA 3