Tomás el tramposo.	Simula atención, ve a los ojos, nos hace creer que está de acuerdo (asiente con la cabeza)
Debemos:	Escuchar activamente en lugar de simular que lo hacemos.

LAS GRANDES BARRERAS AL DIALOGO.

BARRERAS	ACTITUD NEGATIVA	ACTITUD CONSTRUCTIVA
Discrepancias Diferencias	Recibir secamente la contradicción. No apreciar la opinión contraria. Contrarrestarle sin indulgencia.	Usted ve normal que haya gente distinta de usted. Que piense de otra manera. Usted acepta el hecho de las diferencias. Usted adopta una actitud imparcial, comprensiva, abierta.
Prejuicios	Divertirse, hiriendo los prejuicios de los demás.	Estar dispuesto a trasladar las capacidades del yo al servicio de los demás, en beneficio del grupo.
Egocentrismo	Querer imponerse en todo momento. Intervenir a todas horas con el "YO".	Entrar con buena voluntad en el pensamiento de otro, aunque esto implique molestia y ofensa, si se juzga que el otro tiene razón. Usted hace, en primer lugar, un esfuerzo por comprender al otro en su totalidad, con sus defectos y cualidades. Solo después piensa en rectificarlo.
Resistencia al Cambio	Rehusar entrar en el razonamiento expuesto, si eso implica un cambio en las costumbres propias.	
Refutación	[illegible] en seguida las fal- [illegible] ción y arre- [illegible] compa- sión alguna.	
Tiempo de escucha	Oír sin escuchar, fijándonos más bien en los tics nerviosos en las repeticiones, en detalles sin importancia.	Aprovechar al máximo el tiempo de escucha, inteligentemente, sosegadamente. Como persona adulta. Usted es receptivo, medita lo que va oyendo.

CAPILLA ALFONSINA
U. A. N. L.

Esta publicación deberá ser devuelta antes de la última fecha abajo indicada.

DEVUELTO
DEVUELTO
DEVUELTO
27 OCT. 1991
DEVUELTO