

Rúbrica Analítica para Evaluar Comunicación No Verbal y Analógica en Derecho

Rúbrica Analítica | Ciencias Sociales y Humanas | Derecho | 3 niveles

Descripción

Esta rúbrica está diseñada para evaluar la capacidad de los estudiantes universitarios en el desarrollo de procesos de negociación, desde la estrategia hasta la concreción del acuerdo, así como la identificación de mensajes de comunicación no verbal en videos. Se incluyen criterios de Diversidad, Equidad e Inclusión (DEI) para promover un ambiente justo y respetuoso.

Rúbrica

Rúbrica Analítica para Evaluar Comunicación No Verbal y Analógica en Derecho

Esta rúbrica está diseñada para evaluar la capacidad de los estudiantes universitarios en el desarrollo de procesos de negociación, desde la estrategia hasta la concreción del acuerdo, así como la identificación de mensajes de comunicación no verbal en videos. Se incluyen criterios de Diversidad, Equidad e Inclusión (DEI) para promover un ambiente justo y respetuoso.

Criterios	Excelente	Bueno	Bajo
1. Diseño y planteamiento de la estrategia de negociación	Presenta una estrategia clara, coherente y completa que considera todas las etapas del proceso de negociación.	Presenta una estrategia adecuada pero con algunos aspectos poco desarrollados o generales.	La estrategia es poco clara, incompleta o no se relaciona con el proceso de negociación.
2. Identificación y análisis de mensajes de comunicación no verbal	Identifica y explica con precisión y profundidad los mensajes no verbales presentes en el video.	Reconoce mensajes no verbales relevantes pero con explicaciones superficiales o parciales.	No identifica o interpreta incorrectamente los mensajes de comunicación no verbal.
3. Aplicación de técnicas analógicas en la negociación	Emplea técnicas analógicas de manera innovadora y efectiva para facilitar la negociación.	Utiliza técnicas analógicas adecuadamente pero sin mayor creatividad o profundidad.	No utiliza técnicas analógicas o las emplea incorrectamente.

Criterios	Excelente	Bueno	Bajo
4. Coherencia entre comunicación verbal y no verbal	Demuestra una integración coherente y congruente entre comunicación verbal y no verbal durante la negociación.	Existe una coherencia general, aunque en algunos momentos se detectan incongruencias menores.	La comunicación verbal y no verbal son contradictorias o poco congruentes.
5. Identificación de señales emocionales y su manejo	Detecta y gestiona eficazmente señales emocionales para favorecer la negociación.	Reconoce algunas señales emocionales pero el manejo es limitado o poco estratégico.	No identifica ni maneja señales emocionales durante el proceso.
6. Inclusión y respeto a la diversidad cultural y social (DEI)	Demuestra sensibilidad y respeto profundo a las diferencias culturales y sociales, incorporándolas en la negociación.	Reconoce la diversidad pero la integración en la negociación es parcial o superficial.	No considera ni respeta la diversidad cultural o social en el proceso.
7. Equidad en la participación y acceso a la negociación (DEI)	Garantiza que todas las partes tengan igualdad de voz y oportunidades en el proceso.	Se observa cierta equidad pero con limitaciones en la participación de algunos actores.	La participación es desigual y no se promueve la equidad en el proceso.
8. Uso de lenguaje corporal inclusivo y no discriminatorio (DEI)	Utiliza lenguaje corporal que promueve inclusión, evita estereotipos y fomenta un ambiente respetuoso.	El lenguaje corporal es generalmente inclusivo, aunque algunos gestos pueden ser mejorados.	El lenguaje corporal contiene gestos o posturas que pueden resultar excluyentes o discriminatorios.