

Rúbrica para Evaluar Comunicación No Verbal y Analógica en Derecho

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

Descripción

Esta rúbrica está diseñada para evaluar la capacidad de los estudiantes universitarios de Derecho para identificar y utilizar la comunicación no verbal y analógica en procesos de negociación, desde el planteo de la estrategia hasta la concreción del acuerdo, incorporando criterios de Diversidad, Equidad e Inclusión (DEI).

Rúbrica

Rúbrica para Evaluar Comunicación No Verbal y Analógica en Derecho

Esta rúbrica está diseñada para evaluar la capacidad de los estudiantes universitarios de Derecho para identificar y utilizar la comunicación no verbal y analógica en procesos de negociación, desde el planteo de la estrategia hasta la concreción del acuerdo, incorporando criterios de Diversidad, Equidad e Inclusión (DEI).

Aspectos a Evaluar	Criterios de Evaluación	Puntuación
Identificación de señales no verbales	Excelente (90%+): Identifica de manera precisa y completa todas las señales no verbales relevantes en el video. Bueno (80%+): Identifica la mayoría de las señales no verbales importantes, con mínimas omisiones. Aceptable (50%+): Reconoce algunas señales no verbales, pero omite aspectos clave. Pobre (<50%): Identificación limitada o incorrecta de señales no verbales.	90 / 80 / 50 / 0
Análisis de la coherencia entre comunicación verbal y no verbal	Excelente (90%+): Analiza con profundidad y claridad la coherencia o disonancia entre comunicación verbal y no verbal. Bueno (80%+): Presenta un análisis adecuado con algunas áreas poco desarrolladas. Aceptable (50%+): Realiza un análisis superficial o incompleto. Pobre (<50%): No logra identificar la relación entre comunicación verbal y no verbal.	90 / 80 / 50 / 0

Aspectos a Evaluar	Criterios de Evaluación	Puntuación
Aplicación de estrategias de negociación basadas en comunicación no verbal	Excelente (90%+): Propone estrategias claras y efectivas que integran la comunicación no verbal para lograr acuerdos. Bueno (80%+): Propone estrategias adecuadas con algunas limitaciones en la integración de la comunicación no verbal. Aceptable (50%+): Propone estrategias básicas con escasa conexión con la comunicación no verbal. Pobre (<50%): No propone estrategias o las propuestas son inapropiadas.	90 / 80 / 50 / 0
Interpretación de emociones y actitudes en contexto cultural	Excelente (90%+): Interpreta correctamente emociones y actitudes considerando diversidad cultural y contextos específicos. Bueno (80%+): Interpreta emociones y actitudes adecuadamente con mínima consideración cultural. Aceptable (50%+): Interpreta emociones de forma general sin contexto cultural. Pobre (<50%): Interpretación errónea o inexistente de emociones y contexto cultural.	90 / 80 / 50 / 0
Incorporación de la Diversidad, Equidad e Inclusión (DEI)	Excelente (90%+): Integra en el análisis y propuesta el respeto y valoración de DEI de forma clara y fundamentada. Bueno (80%+): Considera aspectos de DEI pero con desarrollo limitado. Aceptable (50%+): Menciona DEI de forma superficial o poco relacionada con el análisis. Pobre (<50%): No considera aspectos de DEI o lo hace de manera inapropiada.	90 / 80 / 50 / 0
Claridad y organización en la presentación del análisis	Excelente (90%+): Presenta el análisis de forma clara, lógica y bien estructurada. Bueno (80%+): Presenta el análisis de forma comprensible con algunos problemas de organización. Aceptable (50%+): Presentación poco clara o desorganizada que dificulta la comprensión. Pobre (<50%): Presentación confusa o incoherente.	90 / 80 / 50 / 0

Aspectos a Evaluar	Criterios de Evaluación	Puntuación
Uso adecuado del lenguaje técnico y jurídico	Excelente (90%+): Utiliza correctamente y con precisión términos técnicos y jurídicos relacionados con la negociación. Bueno (80%+): Utiliza términos técnicos con algunos errores menores. Aceptable (50%+): Uso limitado o incorrecto de terminología técnica. Pobre (<50%): No utiliza o utiliza incorrectamente términos técnicos y jurídicos.	90 / 80 / 50 / 0
Capacidad para concretar un acuerdo basado en la comunicación no verbal	Excelente (90%+): Demuestra una clara capacidad para utilizar la comunicación no verbal y analógica que lleva a un acuerdo efectivo. Bueno (80%+): Muestra capacidad adecuada para concretar acuerdos, con algunas limitaciones en el uso de comunicación no verbal. Aceptable (50%+): Intenta concretar acuerdo con escasa integración de comunicación no verbal. Pobre (<50%): No logra concretar acuerdos o no utiliza comunicación no verbal para ello.	90 / 80 / 50 / 0