

Rúbrica Analítica para Evaluación de Habilidades Blandas en Gastronomía

Rúbrica Analítica | Bellas artes | Gastronomía | 4 niveles

Descripción

Esta rúbrica evalúa de manera detallada las habilidades blandas esenciales para estudiantes universitarios de Gastronomía, enfocándose en inteligencia emocional, trabajo en equipo, habilidades de comunicación y resolución de conflictos.

Rúbrica

Rúbrica Analítica para Evaluación de Habilidades Blandas en Gastronomía

Esta rúbrica evalúa de manera detallada las habilidades blandas esenciales para estudiantes universitarios de Gastronomía, enfocándose en inteligencia emocional, trabajo en equipo, habilidades de comunicación y resolución de conflictos.

Criterios de Evaluación	Excelente (4)	Bueno (3)	Aceptable (2)	Bajo (1)
Manejo del estrés Capacidad para mantener la calma y controlar emociones en situaciones de presión.	Mantiene la calma consistentemente y utiliza técnicas efectivas para controlar el estrés en todo momento.	Generalmente controla el estrés, con pocas excepciones en situaciones muy demandantes.	Controla el estrés de manera limitada, mostrando signos de ansiedad ocasionales bajo presión.	Se muestra frecuentemente abrumado y pierde el control emocional en situaciones estresantes.
Autorregulación Capacidad para gestionar emociones y comportamientos de forma autónoma.	Demuestra autocontrol ejemplar y ajusta su comportamiento de forma proactiva a las circunstancias.	Muestra buen control emocional y regula su comportamiento en la mayoría de las situaciones.	Regula sus emociones y comportamientos solo con recordatorios o apoyo externo.	Presenta dificultades constantes para controlar emociones y comportamientos.

Criterios de Evaluación	Excelente (4)	Bueno (3)	Aceptable (2)	Bajo (1)
Organización en el trabajo en equipo Capacidad para estructurar tareas y roles dentro del equipo.	Organiza eficazmente recursos y tareas, facilitando un trabajo colaborativo óptimo.	Contribuye a la organización general del equipo, con mínimas dificultades.	Participa en la organización con supervisión y apoyo frecuente.	No contribuye a la organización ni facilita la coordinación del equipo.
Responsabilidad en el trabajo en equipo Cumplimiento de compromisos y entrega de resultados.	Cumple siempre con sus responsabilidades de forma puntual y con alta calidad.	Cumple con sus tareas en tiempo y forma, con algunas pequeñas excepciones.	Cumple con las tareas de manera irregular y requiere seguimiento constante.	No cumple con las responsabilidades asignadas, afectando el desempeño del equipo.
Asertividad y efectividad en la comunicación Claridad y respeto en la transmisión de ideas y opiniones.	Se comunica de manera clara, respetuosa y persuasiva, facilitando la comprensión y el diálogo.	Se expresa con claridad y respeto, con pocas dificultades para ser entendido.	Se comunica de forma algo confusa o poco asertiva, generando alguna confusión.	Su comunicación es poco clara, agresiva o pasiva, dificultando la interacción.
Lenguaje corporal Uso adecuado de gestos, posturas y expresiones que complementan la comunicación.	Utiliza lenguaje corporal coherente y positivo que refuerza el mensaje verbal.	Generalmente mantiene un lenguaje corporal adecuado que apoya la comunicación.	Presenta inconsistencias en el lenguaje corporal que a veces generan mensajes confusos.	Su lenguaje corporal contradice frecuentemente el mensaje verbal o es inapropiado.
Toma de decisiones en resolución de conflictos Capacidad para elegir soluciones adecuadas y oportunas.	Toma decisiones acertadas y oportunas que resuelven conflictos eficazmente.	Generalmente toma buenas decisiones que contribuyen a solucionar conflictos.	Las decisiones tomadas son a veces tardías o poco efectivas para resolver conflictos.	No toma decisiones o las decisiones empeoran la situación del conflicto.

Criterios de Evaluación	Excelente (4)	Bueno (3)	Aceptable (2)	Bajo (1)
Negociación y objetividad Capacidad para negociar con imparcialidad y enfoque en soluciones justas.	Negocia con objetividad, buscando soluciones equitativas y beneficiosas para todas las partes.	Es capaz de negociar con imparcialidad, aunque con menor habilidad para lograr acuerdos óptimos.	Negocia de forma parcial o con dificultad para mantener la objetividad en la solución.	No negocia adecuadamente, mostrando parcialidad o incapacidad para llegar a acuerdos.