**Rúbrica de Evaluación de Ejercicio de Negociación**

**Antecedentes generales:**

|  |  |
| --- | --- |
| Fecha |  |
| Estudiante |  |
| Caso |  |
| Acción |  |
| Observador |  |

**Niveles de evaluación[[1]](#footnote-1):**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Código | Significado | Rango de notas | Contenido |
| 1 | Malo  Deficiente  Insuficiente | 1 al 1.9  2 al 2.9  3 al 3.9 | El estudiante no realiza las acciones esperadas y/o las realiza de mala manera, de tal forma que no cumple estándares mínimos de desempeño profesional.  *Desempeño global*: el estudiante no puede ser certificado por las manifiestas debilidades evidenciadas en al menos uno de los componentes del desempeño. |
| 2 | Suficiente | 4 al 4.9 | El estudiante realiza las acciones mínimas aceptables y/o su ejecución es mediocre pudiendo certificar que se ajusta al desempeño profesional, pero de manera mínima. Se le hacen importantes correcciones a su desempeño.  *Desempeño global:* el estudiante puede ser certificado, si bien reconociendo que presenta algunas debilidades que no comprometen de manera definitiva su actuación. |
| 3 | Bueno | 5 al 5.9 | El estudiante realiza las acciones necesarias para un bien desempeño profesional ajustándose a un buen estándar de calidad. Se le hacen correcciones menores.  *Desempeño global*: el estudiante puede ser certificado, reconociendo que su actuación se ajusta apropiadamente a las buenas prácticas profesionales en nivel inicial. |
| 4 | Muy bueno  Sobresaliente | 6 al 6.5  6.6 al 7 | El desempeño del estudiante excede las expectativas y cumple, con buena calidad, las acciones identificadas en la rúbrica. No se le hacen observaciones.  *Desempeño global*: el estudiante puede ser certificado, reconociendo que su actuación se ajusta a las buenas prácticas profesionales excediendo lo esperable de un estudiante en su nivel de formación |

**Acciones evaluadas**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Dimensión** | **Criterios** | **1** | **2** | **3** | **4** | **Nota Item** | **Prom.** |
| I- Identificación de las características del conflicto | *El (la) estudiante identifica claramente las partes en conflicto.* |  |  |  |  |  |  |
| *El (la) estudiante identifica claramente el conflicto (pretensiones aparentemente contrapuestas).* |  |  |  |  |  |
| *El (la) estudiante identifica y distingue las posiciones e intereses de las partes del conflicto.* |  |  |  |  |  |
| *El (la) estudiante conoce el contexto donde se desarrolla el conflicto.* |  |  |  |  |  |
| *El (la) estudiante conoce el impacto del conflicto en la vida de las partes involucradas.* |  |  |  |  |  |
| II- Construcción de alternativas | *El (la) estudiante construye diferentes alternativas de solución que consideran los intereses de todas las partes involucradas en el conflicto.* |  |  |  |  |  |  |
| *El (la) estudiante identifica el MAAN de cada una de las partes.* |  |  |  |  |  |
| *El (la) estudiante identifica los “dealbreaker” para cada parte.* |  |  |  |  |  |
| *El (la) estudiante conoce los procedimientos indispensables para materializar las alternativas en caso de acuerdo.* |  |  |  |  |  |  |
| III-Análisis crítico de las alternativas | *El (la) estudiante analiza críticamente las alternativas según criterios de eficiencia, eficacia, viabilidad de implementación y relación posterior de las partes.* |  |  |  |  |  |  |
| *El (la) estudiante identifica una alternativa óptima de solución de conflicto y justifica convenientemente su decisión.* |  |  |  |  |  |
| IV- Desarrollo de las reuniones de negociación | *El lugar donde se realiza la reunión es apropiado (limpio, iluminado, mesa apropiada, agua, servicios básicos).* |  |  |  |  |  |  |
| *Se fijan apropiadamente las normas de desarrollo de la reunión (hora, uso de la palabra, forma de contacto, toma de notas, etc.).* |  |  |  |  |  |  |
| *Se usa una expresión corporal apropiada (uso de una postura de escucha activa).* |  |  |  |  |  |  |
| *Se usa un lenguaje verbal apropiado (voz calmada, uso de un lenguaje apropiado, correcta modulación).* |  |  |  |  |  |  |
| *Se respeta y fomenta una apropiada secuencia comunicacional (no hay interrupciones y se fomenta una explicación clara de ideas)* |  |  |  |  |  |  |
| *Se centra la conversación en la satisfacción de intereses (actitud proactiva y no personalización del conflicto).* |  |  |  |  |  |  |

|  |
| --- |
| **Observaciones:** |

1. Nivel de evaluación según el artículo 42 del reglamento de la carrera. Disponible en: <http://derecho.uchile.cl/estudiantes/secretaria-de-estudios/reglamento-de-estudios-4.html> [↑](#footnote-ref-1)