## **Rúbrica de evaluación de desempeño en una negociación:**

**Niveles de evaluación[[1]](#footnote-0):**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Código | Significado | Rango de notas | Contenido |
| 1 | Insuficiente  Deficiente  Malo | 3 al 3.9  2 al 2.9  1 al 1.9 | 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 | Sobresaliente  Muy bueno | 6.6 al 7  6 al 6.5 | 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 Ítem** | **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 distingue entre posición e interés.* |  |  |  |  |  |
| *El (la) estudiante identifica la posición de las partes respecto al conflicto.* |  |  |  |  |  |
| *El (la) estudiante identifica el interés de las partes respecto al conflicto* |  |  |  |  |  |
| 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 (la) estudiante promueve que la reunión se realice en un lugar apropiado (limpio, iluminado, mesa apropiada, agua, servicios básicos).* |  |  |  |  |  |  |
| *El (la) estudiante fomenta la fijación de las normas de desarrollo de la reunión (hora, uso de la palabra, forma de contacto, toma de notas).* |  |  |  |  |  |  |
| *El (la) estudiante una expresión corporal apropiada (uso de una postura de escucha activa).* |  |  |  |  |  |  |
| *El (la) estudiante usa un lenguaje verbal apropiado (voz calmada, lenguaje formal, correcta modulación).* |  |  |  |  |  |  |
| *El (la) estudiante fomenta una apropiada secuencia comunicacional.* |  |  |  |  |  |  |
| *El (la) estudiante centra la conversación en la satisfacción de intereses, mantiene una actitud proactiva sin personalizar el conflicto.* |  |  |  |  |  |  |
| **NOTA FINAL (Promedio de las 4 dimensiones)** | | | | | | |  |

## 

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-0)