**PAUTA DE EVALUACIÓN DE NEGOCIACIÓN**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Dimensión** | **Criterios** | **1** | **2** | **3** | **4** | **Nota Item** | **Prom.** |
| I- Identificación de las características del conflicto30% | *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 alternativas20% | *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 alternativas15% | *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 negociación35% | *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).* |  |  |  |  |  |  |
| *Se usa una expresión corporal apropiada (uso de una postura de escucha activa).* |  |  |  |  |  |  |
| *Se usa un lenguaje verbal apropiado (voz calmada, no uso de lenguaje apropiado, correcta modulación).* |  |  |  |  |  |  |
| *Se respeta y fomenta una apropiada secuencia comunicacional (no interrupciones y explicación clara de ideas)* |  |  |  |  |  |  |
| *Se centra la conversación en la satisfacción de intereses (actitud proactiva y no personalización del conflicto).* |  |  |  |  |  |  |
| **NOTA FINAL** |  |
| **OBSERVACIONES:** |