



## Rúbrica para coevaluación de la comunicación de los casos.

### Estudio de casos. Química

| CATEGORÍA                            | 4  | 3  | 2  | 1   |
|--------------------------------------|--|--|--|---|
| Postura del Cuerpo y Contacto Visual | Tiene buena postura, se ve relajado y seguro de sí mismo. Establece contacto visual con todos en el salón durante la presentación.           | Tiene buena postura y establece contacto visual con todos en el salón durante la presentación.   | Algunas veces tiene buena postura y establece contacto visual.   | Tiene mala postura y/o no mira a las personas durante la presentación.  |
| Habla Claramente                     | Habla claramente y distintivamente todo (100-95%) el tiempo y no tiene mala pronunciación.   | Habla claramente y distintivamente todo (100-95%) el tiempo, pero con una mala pronunciación.  | Habla claramente y distintivamente la mayor parte (94-85%) del tiempo. No tiene mala pronunciación.                          | A menudo habla entre dientes o no se le puede entender o tiene mala pronunciación.                                  |
| Tono                                 | El tono usado expresa las emociones apropiadas.  | El tono usado algunas veces no expresa las emociones apropiadas para el contenido.   | El tono usado expresa emociones que no son apropiadas para el contenido.   | El tono no fue usado para expresar las emociones.   |
| Vocabulario                          | Usa vocabulario apropiado para la audiencia. Aumenta el vocabulario de la audiencia definiendo las palabras que podrán ser nuevas para ésta. | Usa vocabulario apropiado para la audiencia. Incluye 1-2 palabras que podrán ser nuevas para la mayor parte de la audiencia, pero no las define. | Usa vocabulario apropiado para la audiencia. No incluye vocabulario que podría ser nuevo para la audiencia.                  | Usa varias (5 o más) palabras o frases que no son entendidas por la audiencia.                                      |
| Seguimiento del Tema                 | Se mantienen en el tema todo (100%) el tiempo.   | Se mantienen en el tema la mayor parte (99-90%) del tiempo.  | Se mantienen en el tema algunas veces (89%-75%).   | Fue difícil decir cuál fue el tema.   |
| Entendimiento del caso               | Reflejan consulta y utilizan recursos que posibilitan la explicación del caso  | Reflejan poca consulta y utilizan recursos que posibilitan la explicación del caso   | No reflejan consulta, su explicación se basa en cultura general, pero utilizan recursos que permiten la explicación del caso | No refleja consultan y el material de apoyo no permite la explicación del caso                                      |
| Entusiasmo                           | Expresiones fáciles y lenguaje corporal generan un fuerte interés y entusiasmo sobre el tema en otros.                                       | Expresiones faciales y lenguaje corporal algunas veces generan un fuerte interés y entusiasmo sobre el tema en otros.                            | Expresiones faciales y lenguaje corporal son usados para tratar de generar entusiasmo, pero parecen ser fingidos.            | Muy poco uso de expresiones faciales o lenguaje corporal. No genera mucho interés en la forma de presentar el tema. |
| Comprensión                          | El estudiante puede con precisión contestar casi todas las preguntas planteadas sobre el tema por sus compañeros de clase.                   | El estudiante puede con precisión contestar la mayoría de las preguntas planteadas sobre el tema por sus compañeros de clase.                    | El estudiante puede con precisión contestar unas pocas preguntas planteadas sobre el tema por sus compañeros de clase.       | El estudiante no puede contestar las preguntas planteadas sobre el tema por sus compañeros de clase.                |
| Límite-Tiempo                        | La duración de la presentación es de 10-15 minutos.  | La duración de la presentación es de 8 minutos.  | La duración de la presentación es de 5 minutos.  | La duración de la presentación es de menos de 5 minutos o más de 15.  |

Fecha de creación: Oct. 14, 2008 05:17 pm (CDT) extraído desde <http://rubistar.4teachers.org/index.php>

|   | <b>EQUIPO 1</b> | <b>EQUIPO 2</b> | <b>EQUIPO 3</b> | <b>EQUIPO 4</b> | <b>EQUIPO 5</b> | <b>EQUIPO 6</b> |
|---|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
|   | Líder:          | Líder:          | Líder:          | Líder:          | Líder:          | Líder:          |
| <b>Postura del cuerpo y contacto visual</b> |                 |                 |                 |                 |                 |                 |
| <b>Habla claramente</b>                     |                 |                 |                 |                 |                 |                 |
| <b>Tono</b>                                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |
| <b>Vocabulario</b>                          |                 |                 |                 |                 |                 |                 |
| <b>Seguimiento del tema</b>                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |
| <b>Entendimiento del caso</b>               |                 |                 |                 |                 |                 |                 |
| <b>Entusiasmo</b>                           |                 |                 |                 |                 |                 |                 |
| <b>Comprensión</b>                          |                 |                 |                 |                 |                 |                 |
| <b>Límite-tiempo</b>                        |                 |                 |                 |                 |                 |                 |
| <b>TOTAL</b>                                |                 |                 |                 |                 |                 |                 |