

Universidad de Almería

Manuel López-Muñoz

Student: _____

Class: _____

Grade: _____

Debate


built by [\(me\)](#)

Rubric Code: **Z22C32**

Prácticas de Retórica - Controversias

 Ready to use  Public Rubric

Keywords: oratoria, retórica, controversia, debate, comunicación

Directly link to this rubric or embed it on your website: 

Categories: Subjects: [Communication](#) [Humanities](#)
[edit categories](#) Types: [Presentation](#) [ePortfolio](#)

url:

link:

Grade Levels: Graduate, Post Graduate

embed:

Debate

Evaluación del comportamiento de los equipos de debate



	Mal 1 pts	Regular 2 pts	Bien 3 pts	Muy bien 4 pts	Excelente 5 pts
Comprensión del tema Es necesario saber de qué se discute, distinguir lo principal de lo accesorio y saber qué elementos van a ser más útiles para interactuar con el público	Mal No entienden bien los puntos principales	Regular Entienden bien los puntos principales / Dificultades para entender los puntos secundarios	Bien Entienden bien los puntos principales / Entienden bien los puntos secundarios / No utilizan argumentos que conectan con el público	Muy bien Entienden bien los puntos principales / Entienden bien los puntos secundarios / Utilizan argumentos que conectan con el público / No parecen expertos	Excelente Entienden bien los puntos principales / Entienden bien los puntos secundarios / Utilizan argumentos que conectan con el público / Parecen expertos
Estrategia No sólo hay que vencer, sino también convencer	Mal No tienen un plan definido	Regular Muestran tener un plan definido / No tienen argumentos para desconcertar al contrario	Bien Muestran tener un plan definido / Tienen argumentos para desconcertar al contrario / No desarrollan tácticas para granjearse al público	Muy bien Muestran tener un plan definido / Tienen argumentos para desconcertar al contrario / Desarrollan tácticas para granjearse al público / No le ponen trampas al contrario	Excelente Muestran tener un plan definido / Tienen argumentos para desconcertar al contrario / Desarrollan tácticas para granjearse al público / Le ponen trampas al contrario

<p>Auditorio Comprender al público, interactuar con él y ser percibido como uno de ellos</p>	<p>Mal Se centran en el oponente, no en el público</p>	<p>Regular Se centran en el público / No buscan interacción con él</p>	<p>Bien Se centran en el público / Buscan interacción con él / No adoptan una actitud constructiva</p>	<p>Muy bien Se centran en el público / Buscan interacción con él / Adoptan una actitud constructiva / Se erigen en portavoces del público / Parecen listillos</p>	<p>Excelente Se centran en el público / Buscan interacción con él / Adoptan una actitud constructiva / Se erigen en portavoces del público / Parecen personas normales</p>
<p>Fuentes de información El manejo de las fuentes de información es básico para poder plantear correctamente la cuestión, pero también para poder refutar las tesis del contrario</p>	<p>Mal Hay errores de concepto / Las fuentes de información no están claras</p>	<p>Regular Las fuentes de información están claras / Falta documentación</p>	<p>Bien Las fuentes de información están claras / Están bien documentados / Falta profundizar</p>	<p>Muy bien Las fuentes de información están claras / Están bien documentados / Profundizan adecuadamente / No dan impresión de naturalidad</p>	<p>Excelente Las fuentes de información están claras / Están bien documentados / Profundizan adecuadamente / Dan impresión de naturalidad</p>
<p>Datos El orador necesita presentar sus datos con claridad, sin caer en falsas afirmaciones, eligiendo los que le sirvan para sus propósitos</p>	<p>Mal No apoyan sus afirmaciones en nada</p>	<p>Regular Cada afirmación tiene un apoyo claro / Algunos datos son dudosos</p>	<p>Bien Cada afirmación tiene un apoyo claro / No hay datos dudosos / No distinguen los datos relevantes de los irrelevantes</p>	<p>Muy bien Cada afirmación tiene un apoyo claro / No hay datos dudosos / Distinguen los datos relevantes de los irrelevantes / Todos los datos están al servicio de la idea principal / Hay demasiados datos</p>	<p>Excelente Cada afirmación tiene un apoyo claro / No hay datos dudosos / Distinguen los datos relevantes de los irrelevantes / Todos los datos están al servicio de la idea principal / Hay los datos justos, pero no más</p>
<p>Estructura lógica Una expresión sin estructura lógica produce dos efectos principales: es ininteligible y le resta credibilidad al orador</p>	<p>Mal No existe una estructura / Los argumentos no están puestos al servicio de la idea principal</p>	<p>Regular Hay una estructura clara / Los argumentos no están puestos al servicio de la idea principal</p>	<p>Bien Hay una estructura clara / Los argumentos están puestos al servicio de la idea principal / La organización lógica es</p>	<p>Muy bien Hay una estructura clara / Los argumentos están puestos al servicio de la idea principal / La organización lógica es</p>	<p>Excelente Hay una estructura clara / Los argumentos están puestos al servicio de la idea principal / La organización lógica es</p>

			mejorable / La estructura carece de concesiones al público	correcta / La estructura no muestra concesiones al público	correcta / La estructura muestra concesiones al público
Estructura formal Toda intervención necesita tener unas partes que ayuden a entenderla	Mal No hay una estructura percibible	Regular Hay una estructura percibible / No adelantan las conclusiones	Bien Hay una estructura percibible / Adelantan las conclusiones / No juntan correctamente datos y demostraciones	Muy bien Hay una estructura percibible / Adelantan las conclusiones / Juntan correctamente datos y demostraciones / No hacen conclusión	Excelente Hay una estructura percibible / Adelantan las conclusiones / Juntan correctamente datos y demostraciones / Hacen una conclusión breve y atinada
Habilidades lingüísticas Hay que hablar con corrección, concisión, relevancia y elegancia	Mal No se expresan con fluidez	Regular Se expresan con fluidez / No se amoldan a su público	Bien Se expresan con fluidez / Se amoldan a su público / El ritmo no es adecuado	Muy bien Se expresan con fluidez / Tienen alguna muletilla / El ritmo es adecuado / La entonación es adecuada / El vocabulario no se amolda al de su público	Excelente Se expresan con fluidez / No tienen muletillas / El ritmo es adecuado / La entonación es adecuada / El vocabulario se amolda al de su público
Puesta en escena El aspecto dice mucho de un orador antes de que empiece a hablar	Mal No cuidan su lenguaje corporal	Regular Cuidan su lenguaje corporal / No cuidan su aspecto físico	Bien Cuidan su lenguaje corporal / Cuidan su aspecto físico / Sus gestos no son adecuados	Muy bien Cuidan su lenguaje corporal / Cuidan su aspecto físico / Sus gestos son adecuados / Dan una cierta impresión de prepotencia	Excelente Cuidan su lenguaje corporal / Cuidan su aspecto físico / Sus gestos son adecuados / No dan impresión de prepotencia
Refutación En la refutación es importante: 1) señalar los puntos débiles del oponente; 2) plantear los puntos propios como mejores que los contrarios; 3) usar los elementos que más impacto van a tener en el público	Mal No identifican la idea central del contrario	Regular Identifican la idea central del contrario / Refutan la idea central del contrario / Usan algunos argumentos débiles	Bien Identifican la idea central del contrario / Refutan la idea central del contrario / Los argumentos son relevantes / No plantean los argumentos en función del	Muy bien Identifican la idea central del contrario / Refutan la idea central del contrario / Los argumentos son relevantes / Plantean los argumentos en función del	Excelente Identifican la idea central del contrario / Refutan la idea central del contrario / Los argumentos son relevantes / Plantean los argumentos en función del

			público	público / Caen en las trampas del contrario	público / No caen en las trampas del contrario
--	--	--	---------	---	--

Comments:

Build free rubrics at www.iRubric.com Rubric Code: **Z22C32**