

Rúbrica para la evaluación de una presentación oral

Criterios	4	3	2	1
1. Lógica de la presentación	La presentación se desprende de una conclusión argumentativa, que se sustenta persuasivamente con afirmaciones respaldadas con evidencias sólidas.	La presentación se desprende de una conclusión argumentativa, pero no todas las afirmaciones la respaldan y algunas de las evidencias son cuestionables.	La presentación presenta una conclusión argumentativa, pero algunas de las afirmaciones no se sustentan en evidencias o son altamente cuestionables.	No se presentó una conclusión argumentativa justificada con afirmaciones ni evidencias.
2. 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.
3. 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.
4. Volumen	El volumen es lo suficientemente alto para ser escuchado por todos los miembros de la audiencia a través de toda la presentación.	El volumen es lo suficientemente alto para ser escuchado por todos los miembros de la audiencia al menos 90% del tiempo.	El volumen es lo suficientemente alto para ser escuchado por todos los miembros de la audiencia al menos el 80% del tiempo.	El volumen con frecuencia es muy débil para ser escuchado por todos los miembros de la audiencia.
5. Oraciones completas	Habla con oraciones completas (99-100%) siempre.	Mayormente (80-98%) habla usando oraciones completas.	Algunas veces (70-80%) habla usando oraciones completas.	Raramente habla usando oraciones completas.
6. PowerPoint	Proyecta una diapositiva cada 20 segundos; las diapositivas tienen poco texto, con letras de tamaño de al menos 30 puntos; la presentación es muy amena e informativa y el alumno no la lee.	Proyecta una diapositiva con más de 21 segundos pero menos de un minuto; las diapositivas tienen poco texto, con letras de tamaño de menos 30 puntos; la presentación es amena e informativa y el alumno no la lee.	Proyecta una diapositiva cada dos minutos, aproximadamente; algunas diapositivas tienen demasiado texto, con algunas letras más pequeñas de 30 puntos; la presentación no fluye con naturalidad y el alumno, en ocasiones, lee sus apuntes.	Tarda demasiado entre diapositiva y diapositiva; coloca demasiado texto, que lee directamente de la presentación; utiliza letras más pequeñas de 30 puntos; se evidencia que el alumno no practicó.

7. Vocabulario	Usa vocabulario apropiado para la audiencia. Aumenta el vocabulario de la audiencia definiendo las palabras que podrían ser nuevas para ésta.	Usa vocabulario apropiado para la audiencia. Incluye 1-2 palabras que podrían 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.
8. Contenido	Demuestra un completo entendimiento del tema.	Demuestra un buen entendimiento del tema.	Demuestra un buen entendimiento de partes del tema.	No parece entender muy bien el tema.
9. 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.
10. Entusiasmo	Expresiones faciales 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.
11. Atuendo	Atuendo de negocio, un aspecto muy profesional.	Atuendo de negocios casual.	Atuendo de negocios casual, pero llevaba zapatos deportivos o el atuendo aparenta estar arrugado.	El atuendo en general no es apropiado para la audiencia (pantalones tipo jeans, camiseta o minifalda, por ejemplo).
Total	El puntaje se calcula con base en 44 puntos. Ningún trabajo se aprueba con valoraciones de 1 en ninguno de los aspectos.			