

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CHIHUAHUA



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CHIHUAHUA

NOMBRE DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE/CURSO:

NEGOCIACIÓN EN LA SOLUCIÓN PACÍFICA DE CONFLICTOS

Competencia universitaria:
MULTICULTURALIDAD Y SOCIEDAD

División de estudios:		Sociedad, Justicia y Estado de Derecho
Programa(s) académico(s)		Todos
Tipo de UDA: <i>Obligatoria / Optativa</i>		Optativa
Clave de la UDA:		
Ciclo de formación: <i>Universitaria, Divisional, Profesional General, Profesional con especialidad</i>		Universitaria
Semestre:		Primero
A c t i v i d a d D o c e n t e	h./semana trabajo presencial/virtual	4
	h./semana laboratorio/taller	0
A c t i v i d a d A l u m n o	h./semana trabajo en plataforma	0
	h./semana práctica extramuros	4
	h. trabajo independiente	0
Total de horas por semestre: <i>Total de horas semana por 16 semanas</i>		128
Créditos totales:		8
Fecha de actualización:		Enero 2020
Prerrequisito (s): <i>Conocimientos o competencias requeridos</i>		Ninguno

DESCRIPCIÓN DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE/CURSO:

En la actualidad las personas estamos acostumbradas a pelear para obtener lo que creemos que queremos, en vez de llegar a acuerdos que satisfagan nuestros verdaderos intereses. Cuando hablamos de solucionar de manera pacífica los conflictos ¿Crees que sea posible? ¿Cómo sería tu vida personal y profesional si tuvieras la gran habilidad de llegar a acuerdos sin pelear y sin perder? ¿Cuántas



oportunidades has dejado pasar por no tener la habilidad de negociar? Se abordará el conflicto desde todas sus perspectivas y las múltiples formas en que las personas y las comunidades a lo largo del tiempo han intentado resolverlo, ya que a través de ello se observará la importancia de la comunicación efectiva y las consecuencias de una mala comunicación que se convierten en conflictos.

El estudiante en los diversos contextos de la multiculturalidad, tendrá la capacidad de resolver a través de la adquisición de técnicas eficaces de comunicación y negociación, los conflictos sociales, económicos y culturales que se presenten a lo largo de su vida, además de dominar las herramientas básicas de comunicación eficaz.

COMPETENCIA PRINCIPAL QUE SE DESARROLLA:

Al término del curso el estudiante es competente para:

Conocer las soluciones pacíficas de conflictos para alcanzar una interacción sana, de reconocimiento mutuo, de valoración de las diferencias, de colaboración e inclusión que permitan llegar a acuerdos satisfactorios para la sociedad, identificando el sistema de justicia alternativa, que se distingue por su posición humanista al poner a la persona humana por encima de los formalismos procedimentales de la justicia tradicional, contextualizando soluciones efectivas y pacíficas, mediante la representación de información a través de cuadros sinópticos y comparativos, ensayos y vídeos.

COMPETENCIAS CONSTITUTIVAS QUE SE DESARROLLAN (desempeños):

(universitarias, transversales, profesionales)

MCS1. MIN1. Compara el tipo de información que se obtiene de las diferentes fuentes sobre generalidades, antecedentes y principios de los mecanismos alternativos para la solución de controversias, a través de cuadros sinópticos, cuestionarios y cuadros comparativos.

MCS1. REM1. Identifica histórica y conceptualmente, la identidad y las situaciones de los procesos que constituye el conflicto en los grupos sociales, así como las causas que lo derivan, organizando la información en mapas mentales e infografías.

MCS3. REM2. Distingue la naturaleza de los argumentos y razonamientos críticos de conductas sociales a través de las normas legales.

MCS3. COE5. Expresa mensajes e ideas con la utilización pertinente de las herramientas de comunicación, el análisis de las emociones y la programación neurolingüística para establecer diálogos entre las personas en conflicto, con una argumentación coherente, asertiva, propositiva, respetuosa, solidaria y ética, de forma oral, escrita o utilizando recursos digitales, para que pueda constatar el impacto de la comunicación para generar relaciones pacíficas de convivencia.

MCS1. COE3. Elabora productos de forma escrita utilizando el material bibliográfico y multimedia, en el que identifica los procesos de comunicación y la manera eficaz de aplicarla, en las relaciones interpersonales, situacionales y de diversidad



MCS3. HDD4. Utiliza recursos digitales para la comunicación e interacción de las personas y su manera de negociar en forma síncrona y asíncrona, en plataformas educativa, redes sociales y sitios de videos, entre otros.

MCS3. MIN4. Integra visiones y propuestas propias para la explicación de conflictos o resolución de problemas a través de la negociación, utilizando información válida y confiable de diversas fuentes.

MCS3. HDD1. Opera sistemas de hardware (computadoras y dispositivos móviles inteligentes), software básico y de aplicación de escritorio, para generar productos de comunicación en diversos formatos tales como textos, imágenes, videoclips, mapas y presentaciones de la negociación en la solución de conflictos, generando infografías y vídeos que muestren todas las maneras en que nos comunicamos, como lo es a través del habla, gestos y movimientos, que tendrán una repercusión positiva o negativa en nuestras relaciones interpersonales

MCS3. MTC2, 3,4. Reflexiona y examina el propio proceso de aprender, identificando las causas de los resultados positivos o negativos de la comunicación asertiva, logrando así la generación de autonomía en la toma de decisiones para resolver los problemas de desempeño identificados y finalmente elaborar un plan de acción para mejorar los resultados, sustentando la elección de estrategias a implementar para resolver el conflicto.

Por cada competencia:

[Acción(es), contexto, técnicas, herramientas, criterio de calidad esperado en el dominio de la competencia]

RESULTADOS DE APRENDIZAJE ESPERADOS AL TÉRMINO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE/ CURSO, ADICIONALES AL DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS:

Descripción de los aprendizajes que se espera logren los estudiantes al término de la UDA/curso, como es el dominio de ciertos contenidos clave para avanzar al siguiente ciclo y para el desempeño profesional.

MCS1. MIN1. Reconoce las generalidades, antecedentes y principios de los mecanismos alternativos para la solución de controversias.

MCS1. REM1. Comprende los conceptos relacionados con el conflicto. Identifica los argumentos y razonamientos críticos de conductas sociales.

MCS3. REM2. Identifica teorías para discriminar y seleccionar la información más confiable en la solución pacífica de conflictos.

MCS3. COE5. Comprende las emociones y la programación neurolingüística para establecer diálogos entre las personas en conflicto y lograr argumentaciones coherentes, asertivas, propositivas, respetuosas, solidarias y éticas.

MCS1. COE3. Describe distintas variables acerca de la manera eficaz de aplicar la comunicación.



MCS3. HDD4. Reconoce visiones, propuestas propias y de terceros, para la resolución de conflictos a través de la negociación.

MCS3. MIN4. Mejora los resultados con la implementación de estrategias de negociación y legitimación para resolver el conflicto.

MCS3. HDD1. Identifica formas de presentación de la información en donde plasme efectivamente aspectos de comunicación y negociación.

MCS3. MTC2, 3,4. Comprende su estilo de abordar los conflictos y la forma de transformarlos en aspectos positivos para estar en posición de solucionar conflictos y establecer las mejores opciones de solución.

Evidencias <i>Del nivel de desarrollo alcanzado en el dominio de la competencia principal y resultados de aprendizaje logrados.</i>	Criterios de calidad <i>Enunciar por cada evidencia los criterios mínimos suficientes para acreditar.</i>	Instrumentos <i>Enunciar el tipo de instrumento que se va a utilizar para obtener la evidencia y evaluarla</i>
MCS1. MIN1. Fomento al análisis comparativo y al método histórico para lograr comprensión de la justificación de la justicia alternativa mediante un ensayo, con información proporcionada en el aula.	Compara el tipo de información que se obtiene de las diferentes fuentes sobre generalidades, antecedentes y principios de los mecanismos alternativos para la solución de controversias.	Examen diagnóstico Ensayo Lista de cotejo
MCS1. REM1. Identifica histórica y conceptualmente, la identidad y las situaciones de los procesos que constituye el conflicto en los grupos sociales, dando respuesta a un cuestionario dentro del aula representado en una infografía y en un cuadro sinóptico	De las fuentes de información seleccionadas, identifica y reconoce los conceptos de los componentes del conflicto.	Infografía Cuadro sinóptico Lista de cotejo
MCS3. REM2. COE5. Entender con mayor precisión lo que las	Expresa mensajes e ideas con la utilización pertinente de las	Test diagnóstico,

¹ Las evidencias se pueden observar en escritos, presentaciones, productos, ejecuciones, exámenes, a criterio del docente que imparte el curso.



<p>personas intentan comunicar con su lenguaje verbal y no verbal, representados en mapas conceptuales, ensayos e infografías dentro de las actividades en el aula.</p>	<p>herramientas de comunicación, el análisis de las emociones y la programación neurolingüística para establecer diálogos entre las personas en conflicto, con una argumentación coherente, asertiva, propositiva, respetuosa, solidaria y ética de forma oral, escrita o utilizando recursos digitales.</p>	<p>Mapa conceptual, Ensayo Infografía Rúbrica</p>
<p>MCS1. COE3. Elabora productos de forma escrita utilizando el material bibliográfico y multimedia, en el que identifica los procesos de comunicación y la manera eficaz de aplicarla, mediante trabajos dentro y fuera del aula para elaborar ensayos, videos y .</p>	<p>Elabora archivos digitales como ensayos, vídeos y presentaciones en los que explica de manera sintética los elementos de comunicación y negociación para la solución pacífica de conflictos</p>	<p>Presentación Cuestionario Vídeos Ensayos Rúbrica</p>
<p>MCS3. HDD4. MIN4. HDD1. Integra visiones y propuestas propias para la explicación de conflictos o resolución de problemas a través de la negociación como actividades extramuros en donde resuelve cuestionarios sobre casos prácticos y vídeos.</p>	<p>Utilizando información válida y confiable de diversas fuentes de información, reconoce las técnicas, principios y elementos de la negociación.</p>	<p>Test diagnóstico Ensayo Cuadro comparativo Video Estudio de caso Infografía Rúbrica</p>
<p>MCS3. MTC2, 3,4. Integra visiones interculturales y la manera en qué se pueden abordar los conflictos, a través de actividades dentro y fuera del aula, desarrollando ensayos,</p>	<p>Analizando distintitos aspectos que se pueden suscitar en los conflictos interculturales, reflexiona sobre las mejores alternativas de solucionar conflictos, basado en el análisis de las características propias de cada conflicto, que se pueda</p>	<p>Cuestionario Estudio de caso Infografía Video Rúbrica</p>



reflexiones, resolución de casos prácticos y vídeos.	representar en infografías, vídeos o ensayos.	
--	---	--

NOTA: En los instrumentos, todas las actividades ahí detalladas se utilizan en el formato extenso, y se evalúan por rúbrica o lista de cotejo.

Contenido de la UDA/curso	Fuentes de información recomendadas
<p>Generalidades de los Mecanismos Alternativos de Solución de Controversias y el Conflicto.</p> <p>A través del desarrollo de los contenidos el alumno podrá comprender los conceptos, antecedentes y clasificación de los medios alternos de solución de conflictos, así como los ingredientes del conflicto, las reacciones comunes al conflicto y las barreras que puede generar una mala comunicación.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Antecedentes de los Mecanismos Alternativos para la Solución de Conflictos. ● Definición y Clasificación. ● Mecanismos auto-compositivos y hetero-compositivos ● Necesidad Histórica de los Mecanismos Alternativos para la Solución de Conflictos de conformidad con el Sistema de Justicia Mexicano. ● Voluntariedad, confidencialidad, imparcialidad como principios centrales de los Mecanismos Alternativos para la Solución de Conflictos. ● Conceptos del conflicto ● Niveles del conflicto ● Estructura del conflicto ● Fuentes y Tipos de conflicto ● Dinámicas del conflicto ● La persona: emociones y manejo del conflicto. ● El Proceso: comunicación, componentes y barreras. ● El problema: necesidades, poder y conflicto. <ul style="list-style-type: none"> ○ Clasificación de las necesidades ○ Posiciones e intereses. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Diputados. (2020). Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. 2020, de Cámara de diputados Sitio web: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/cpeum.htm ● Fierro, Ana Elena. (s.f.). Manejo de conflictos y mediación. Oxford. ● Gorjón, Francisco; Steele, José. (s.f.) Métodos Alternativos de Solución de conflictos. Oxford. ● Congreso del Estado. (2019). LEy de Justicia Alternativa del Estado de Chihuahua. 2020, de Congreso del Estado de Chihuahua Sitio web: https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=2ahUKEwiPr9ruh6foAhWvna0KHArKAtAQFjAAegQIARAB&url=http%3A%2F%2Fwww.congresoalihuahuahua2.gob.mx%2Fbiblioteca%2Fleyes%2FarchivosLeyes%2F1164.pdf&usq=AOvVaw2gM9KmHeZwkmYNWKBjsMda ● Lederach, Juan Pablo y Chupp, Marcos. (1995). ¿Conflicto y violencia? ¡Busquemos alternativas creativas! Colombia: Ediciones Clara-Semilla. ● Moore, Christopher. (1996). The Mediation Process: Practical Strategies for Resolving Conflict. Jossey Bass. San Francisco. Adaptación y traducción de Marinetta Cannito Hjort. ● Suares, M. (1996). La mediación. Conducción de disputas, comunicación y técnicas. Buenos Aires: Editorial Paidós. ● Maslow, A. (2006). Motivación y personalidad. Colección: Psicología profunda. Argentina: editorial Paidós.



<p>Emociones, comunicación, habilidades, herramientas.</p> <p>Se estudiarán los conceptos de emoción, percepción y sentimiento para poderlo contrastar en las deficiencias de la comunicación cuando no se está consciente de las reacciones propias y a través de ello analizar herramientas de comunicación que mejoren nuestras relaciones de convivencia</p> <ul style="list-style-type: none"> • Definiciones y emociones básicas. • Manejo de emociones. • Diferencia entre emoción, percepción y sentimiento. • ¿Qué es la comunicación? • Axiomas exploratorios de la comunicación. • El proceso de comunicación y sus barreras. • Tipos de comunicación. • Programación neurolingüística. • La empatía y validación como habilidades de la comunicación. • Asertividad. • Herramientas de comunicación: escucha activa, silencio, resumen, el arte de hacer preguntas, mensajes Tú – Mensajes Yo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Acosta, José María. (2013). PNL (Programación neurolingüística) e inteligencia emocional. España: Armat. • Fierro, Ana Elena. (s.f.). Manejo de conflictos y mediación. Oxford. • WATZLAWICK, Paul. (1991). Teoría de la Comunicación Humana. Barcelona: Herder. • https://www.youtube.com/watch?v=GDc3-SpvsbE • https://youtu.be/JnQHJXEooy8 • https://www.psicologia-online.com/test-de-inteligencia-emocional/
<p>Negociación</p> <p>Como parte fundamental en la solución de conflictos, se abordarán los conceptos, principio y elementos de la negociación y las técnicas que se pueden utilizar para generar soluciones pacíficas y satisfactorias para los intervinientes.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Definición y clasificación • Modelo Harvard. • Principios. • Elementos en la Negociación. • M.A.A.N. • Legitimidad. • Técnicas en la negociación. • El arte de hacer preguntas. • Negociación intercultural 	<ul style="list-style-type: none"> • Borghino, M. (2017). El arte de hacer preguntas, el método socrático para triunfar en la vida y los negocios. Ciudad de México, México. Penguin Random House Grupo Editorial. • Fisher, R. Ury, W., & Patton, B.M. (1996). Sí.. ¡de acuerdo! Cómo negociar sin ceder. Bogotá: Norma. • Negociación: La Metodología del Proyecto Harvard. CMI International Group • URY, William. Supere el no. https://www.youtube.com/watch?v=yzKwgRWRz_g https://www.youtube.com/watch?v=_SF-DqTHjMU https://www.youtube.com/watch?v=W6PzOqgkEQI



--	--

Estrategias de aprendizaje², ambientes de aprendizaje³ y recursos educativos⁴ para el logro de las competencias y resultados de aprendizaje esperados

Identifica su estilo de abordar los conflictos a través de **test** en línea que realiza fuera del aula, para ser capaz de auto-reconocer sus formas de reacción al conflicto y tener posibilidad de tener cierto control en sus emociones y reacciones.

Búsqueda, lectura y síntesis de las fuentes de información para analizar conceptos de conflicto, emociones y negociación, para generar mapas conceptuales en software en línea, redactar ensayos y representar información en infografías, para discutirlos en clase y determinar la importancia de conocer el impacto de las emociones en las relaciones de convivencia

Estudio de casos sobre conflictos donde identifica los elementos que lo componen, manejando fuentes de datos y contrastando elementos del campo de estudio, dentro y fuera de clase con los contenidos obtenidos en el aula e información que consigue fuera del aula en fuentes válidas y confiables, y simulando a través de juegos de roles la forma en que pudiera solucionarse pacíficamente.

Método expositivo, participativo y demostrativo dentro del aula, donde elabore infografías para exponer, ensayos que discutir y mapas conceptuales, para generar debate e intercambio de opiniones en los alumnos

Identificar problemas, desarrollar actividades como la investigación y estudio de casos, ya sea en situaciones reales o simuladas para proponer soluciones. (pensamiento complejo), como práctica extramuros buscando alternativas a los problemas planteados, generando matrices de conflictos con opciones de solución o alternativas de abordaje al conflicto dentro del aula y en juego de roles

Debate sustentando sus aportaciones dentro del aula, intercambiando visiones, opiniones e interpretación de los casos presentados

Integración de la calificación	
Actividad/producto	Porcentaje de la calificación
Actividades Bloque 1 (escrito a mano, cuestionario, cuadro sinóptico)	15%

² Las estrategias de aprendizaje son el conjunto de actividades, técnicas y medios que se planifican de acuerdo con las necesidades de la población a la cual van dirigidas, los propósitos establecidos y la naturaleza del programa de formación, con la finalidad de hacer efectivo el aprendizaje.

³ Un ambiente de aprendizaje es un espacio físico o virtual en el que los estudiantes interactúan, bajo condiciones propicias, para generar experiencias de aprendizaje significativo.

⁴ Recurso educativo es cualquier tipo de dispositivo diseñado y elaborado con la intención de facilitar un proceso de aprendizaje.



Actividades Bloque 2 (test diagnóstico, mapa conceptual, ensayos, infografías, vídeos, cuestionarios casos prácticos, presentación escrita)	30%
Actividades Bloque 3 (test, ensayos, cuadro comparativo, vídeo, caso práctico, infografías, cuestionarios, vídeos)	40%
Evaluación final (vídeo y portafolio de evidencias)	15%

***Al final del programa extenso viene una lista de cotejo con todas las actividades que forman parte de cada bloque con su ponderación.**

Responsable(s) del diseño de la UDA/curso	Programa de adscripción
María del Rosario Ramos Oquita	Instituto de Justicia Alternativa
Lila Maguregui Alcaraz	Licenciatura en Derecho
Rocío Castañeda Portillo	Instituto de Justicia Alternativa
Alondra Madeleine Villarreal Domínguez	Instituto de Justicia Alternativa

Perfil del docente que imparta esta UDA

El docente deberá tener estudios de maestría o doctorado en el área de las ciencias sociales, preferentemente en el área de Derecho y/o capacitaciones o estudios en negociación o medios alternos de colución de conflictos; poseer conocimientos de comunicación, emociones, conflicto y negociación. Debe tener experiencia profesional docente mínima de 2 años y contar con las capacitaciones necesarias del nuevo modelo educativo de la Universidad Autónoma de Chihuahua; además contar con habilidades y destrezas para fomentar el trabajo colaborativo y de solución de problemas en los alumnos, a través de estrategias didácticas y con manejo de tecnologías de la información.

Palabras clave

Comucación

Emociones

Conflicto

Negociación

Programa extenso para desarrollarse en plataformas digitales

Un curso se compone de varios bloques; cada bloque, a su vez, se compone de varios segmentos; y cada segmento puede llevar una o varias actividades (Figura 1). Se recomienda no incluir más de dos actividades por segmento por razón de tiempo de dedicación del estudiante.



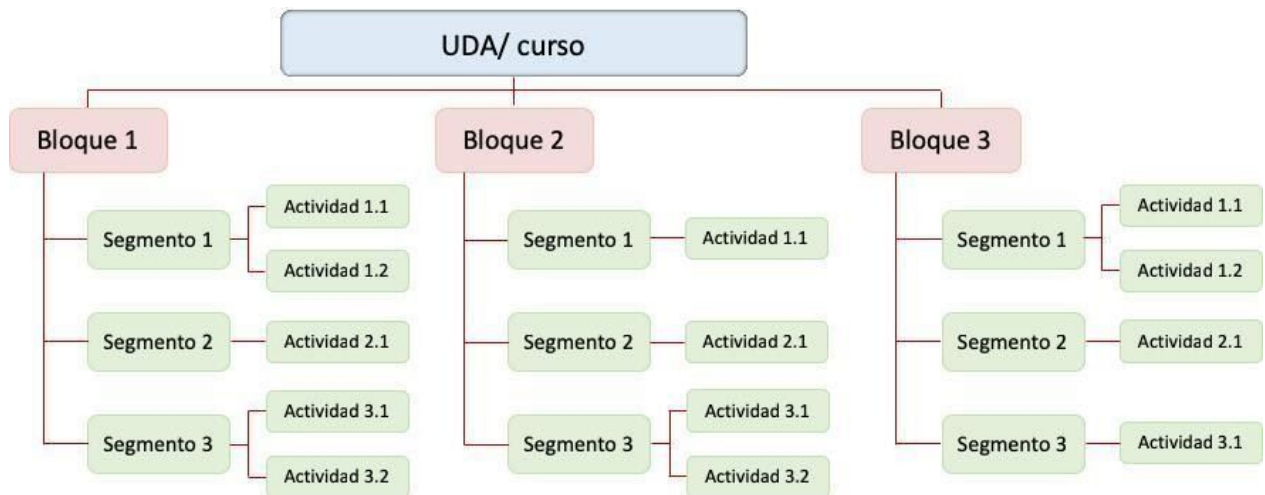


Figura 1. Estructura de una UDA/ curso en plataforma digital

Se debe tomar en cuenta que el tiempo estimado de dedicación de un estudiante para el curso virtual es el equivalente a 8 créditos, esto es 128 horas entre trabajo en plataforma y trabajo independiente, incluidas las evaluaciones y elaboración de productos.

La propuesta de la Universidad Autónoma de Chihuahua es contar con una oferta de educación multimodal (clases presenciales y en línea), que le permitan al estudiante organizarse para de acuerdo con su circunstancia personal cursar las asignaturas de su programa educativo que le corresponden en cada periodo académico.

El formato que a continuación se presenta tiene el propósito de que el o los profesores que desarrollan una UDA/ curso, provean la información y recursos que requiere la UDA a los especialistas del Centro de Educación Continua, Abierta y a Distancia (CECAD), para que, en colaboración desarrollen el diseño instruccional que le permita al CECAD montar el curso.

En este formato se presentan los campos para la información del *Bloque*, del *Segmento* y de la *Actividad*, los productos y evaluaciones en cada caso, para que el o los profesores la repitan las veces que sea necesario para el desarrollo del curso. Este programa extenso se coloca a continuación del programa analítico de la UDA/ curso que ya desarrollaron.

En las actividades se consideran tanto actividades individuales, como grupales, plataforma, laboratorio, taller o en campo.



Programa extenso para desarrollarse en plataformas digitales

El formato que aparece a continuación es continuación del Programa analítico del curso, por lo que debe entregarse junto con el Programa analítico.

Introducción al curso

En la actualidad las personas estamos acostumbradas a pelear para obtener lo que creemos que queremos, en vez de llegar a acuerdos que satisfagan nuestros verdaderos intereses. Cuando hablamos de solucionar de manera pacífica los conflictos ¿Crees que sea posible? ¿Cómo sería tu vida personal y profesional si tuvieras la gran habilidad de llegar a acuerdos sin pelear y sin perder? ¿Cuántas oportunidades has dejado pasar por no tener la habilidad de negociar? Se abordará el conflicto desde todas sus perspectivas y las múltiples formas en que las personas y las comunidades a lo largo del tiempo han intentado resolverlo.

El estudiante en los diversos contextos de la multiculturalidad, tendrá la capacidad de resolver a través de la adquisición de técnicas eficaces de comunicación y negociación, los conflictos sociales, económicos y culturales que se presenten a lo largo de su vida, además de dominar las herramientas básicas de comunicación eficaz.

Número del bloque ⁵ :	1
Nombre del bloque:	Generalidades de los Mecanismos Alternativos de Solución de Controversias y el Conflicto.
Propósito del bloque:	Identifica histórica y conceptualmente, la identidad y las situaciones de los procesos que constituye el conflicto en los grupos sociales, así como las causas que lo derivan, distinguiendo la naturaleza de los argumentos y razonamientos de conductas sociales, comparando el tipo de información que se obtiene de las diferentes fuentes sobre generalidades, antecedentes y principios de los mecanismos alternativos para la solución de controversias.
Número de segmentos del bloque:	3

Introducción al bloque:

En el presente bloque se abordarán los temas correspondientes a los antecedentes y principios de los mecanismos alternativos para resolver controversias y se analizarán los elementos del conflicto.

En la actualidad, las personas pueden resolver sus controversias a través de una vía más amigable gracias a que dicha alternativa está contemplada en la Constitución. A su vez, los mecanismos

⁵ Un bloque corresponde a un propósito de aprendizaje (resultados de aprendizaje o subcompetencias) que requiere el desarrollo de diversos saberes que se integran en una unidad compleja de aprendizaje.



alternativos para la solución de conflictos contemplan varios principios que los rigen, siendo los fundamentales la voluntariedad, confidencialidad e imparcialidad. Así pues, al hablar de confidencialidad las personas tienen la certeza de que la información tratada dentro de estos mecanismos no podrá ser utilizada en su contra y, que al ser voluntario se le da a la persona la libertad de tomar la decisión de participar, permanecer y llegar a una solución, teniendo la certeza de que la persona que ayuda a comunicar de manera positiva a las partes en conflicto será imparcial, es decir, que se conducirá con objetividad sin favorecer a ninguna de las personas.

Será importante conocer el conflicto a profundidad, así como los elementos que lo componen: la persona, el proceso y el problema, ya que con ello podremos identificar las emociones, necesidades e intereses de cada persona, las diferencias que las separan, así como la manera en la que ocurren los hechos de manera puntual.

Recursos de apoyo

- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.
- Diccionario de la Real Academia Española en línea: <https://www.rae.es/>
- Fierro, Ana Elena. Manejo de conflictos y mediación. Oxford.
- Gorjón, Francisco; Steele, José. Métodos Alternativos de Solución de conflictos. Oxford
- Lederach, Juan Pablo y Chupp, Marcos. (1995). ¿Conflicto y violencia? ¡Busquemos alternativas creativas! Colombia: Ediciones Clara-Semilla.
- Ley de Justicia Alternativa del estado de Chihuahua.
- Maslow, A. (2006). Motivación y personalidad. Colección: Psicología profunda. Argentina: editorial Paidós.
- Moore, Christopher. (1996). The Mediation Process: Practical Strategies for Resolving Conflict. Jossey Bass. San Francisco. Adaptación y traducción de Marinetta Cannito Hjort.
- Suares, M. (1996). La mediación. Conducción de disputas, comunicación y técnicas. Buenos Aires: Editorial Paidós.
- WATZLAWICK, Paul., Teoría de la Comunicación Humana

Bloque1_segmento1_001

https://drive.google.com/open?id=1OD_I5ZaEgnfCBLU6TK62IqMLHfh-Muy1&authuser=Imaguregui@uac.h.mx&usp=drive_fs

Número de segmento: 1

Objetivo de aprendizaje del segmento:

Compara el tipo de información que se obtiene de las diferentes fuentes sobre generalidades, antecedentes y principios de los mecanismos alternativos para la solución de controversias.



Introducción al segmento:

En el presente segmento, el alumno podrá comparar, identificar y distinguir la necesidad social e histórica de resolver de manera pacífica las controversias, así como los principios fundamentales que rigen estas alternativas.

Desarrollo del segmento:

Compara el tipo de información que se obtiene de las diferentes fuentes sobre generalidades, antecedentes y principios de los mecanismos alternativos para la solución de controversias.

Recursos de apoyo:

- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.
- Ley de Justicia Alternativa del estado de Chihuahua.
- Diccionario de la Real Academia Española en línea: <https://www.rae.es/>

Bloque1_segmeento1_001

https://drive.google.com/open?id=1OD_I5ZaEgnfCBLU6TK62IqMLHfh-Muy1&authuser=Imaguregui@uac.h.mx&usp=drive_fs

Actividad 1

Instrucciones para llevar a cabo la actividad:

De las diferentes fuentes de información proporcionadas o sugeridas por el estudiante, previo a la clase deberá investigar los siguientes conceptos: autocomposición; heterocomposición; voluntariedad; confidencialidad; imparcialidad.

Deberá citarse las fuentes bibliográficas utilizadas por el estudiante.

Recursos de apoyo que requiere la actividad:

En caso de tener un artículo, libro específico de esos temas.

- Ley Nacional de Mecanismos Alternativos de Solución de Controversias en materia penal.
- Ley de Justicia Alternativa del estado de Chihuahua.
- Diccionario de la Real Academia Española en línea: <https://www.rae.es/>

Bloque1_segmeento1_001

https://drive.google.com/open?id=1OD_I5ZaEgnfCBLU6TK62IqMLHfh-Muy1&authuser=Imaguregui@uac.h.mx&usp=drive_fs



Producto resultado de la actividad que debe entregar el estudiante:

Ayudándote de tres fuentes bibliográficas, construye con tus propias palabras la definición de los siguientes conceptos: autocomposición; heterocomposición; voluntariedad; confidencialidad; imparcialidad.

El trabajo deberá ser entregado por escrito a mano, extensión máxima dos cuartillas. A su vez, deberá citarse las fuentes bibliográficas utilizadas por el estudiante.

Evaluación de la actividad/producto

Diagnóstica _____

Formativa _____

Sumativa __x__

Citó tres fuentes bibliográficas.	
El trabajo se realizó a mano con una extensión máxima de dos cuartillas.	
Expone sus ideas con claridad.	
El contenido de los conceptos construidos coincide con la realidad.	
Construyó con sus propias palabras la definición de los cinco conceptos proporcionados.	

Número de segmento: 2

Objetivo de aprendizaje del segmento:

Identifica histórica y conceptualmente, la identidad y las situaciones de los procesos que constituye el conflicto en los grupos sociales, así como las causas que lo derivan.

Introducción al segmento:



En el presente segmento, el alumno podrá comparar, identificar e integrar visiones y propuestas para el correcto entendimiento de los conceptos, niveles, tipos, dinámicas y estructura del conflicto.

Desarrollo del segmento:

De las fuentes de información proporcionadas distingue y reconoce las situaciones e identidad de los procesos que constituye el conflicto en los grupos sociales.

Recursos de apoyo:

- Fierro, Ana Elena. Manejo de conflictos y mediación. Oxford.
- Lederach, Juan Pablo y Chupp, Marcos. (1995). ¿Conflicto y violencia? ¡Busquemos alternativas creativas! Colombia: Ediciones Clara-Semilla.
- Moore, Christopher. (1996). The Mediation Process: Practical Strategies for Resolving Conflict. Jossey Bass. San Francisco. Adaptación y traducción de Marinetta Cannito Hjort.

Bloque1_segmeento1_001

https://drive.google.com/open?id=1OD_I5ZaEgnfCBLU6TK62lgMLHfh-Muy1&authuser=Imaguregui@uac.h.mx&usp=drive_fs

Actividad 1

Instrucciones para llevar a cabo la actividad:

De las diferentes fuentes de información proporcionadas o sugeridas por el estudiante, previo a la clase, el alumno deberá contestar las siguientes preguntas. Lo anterior, para poder realizar una breve evaluación de los conocimientos que se tienen con respecto a los temas que se conocerán.

- 1.- ¿Cuál es el concepto del conflicto?
- 2.- ¿Cuáles son los niveles del conflicto?
- 3.- ¿Cuál es la estructura del conflicto?
- 4.- Menciona las fuentes y tipos de conflicto.

Deberá citarse las fuentes bibliográficas utilizadas por el estudiante.

Recursos de apoyo que requiere la actividad:

En caso de tener un artículo, libro específico de esos temas.

- Lederach, Juan Pablo y Chupp, Marcos. (1995). ¿Conflicto y violencia? ¡Busquemos alternativas creativas! Colombia: Ediciones Clara-Semilla.
- Moore, Christopher. (1996). The Mediation Process: Practical Strategies for Resolving Conflict. Jossey Bass. San Francisco. Adaptación y traducción de Marinetta Cannito Hjort.



Bloque1_segmeento1_001

https://drive.google.com/open?id=1OD_I5ZaEgnfCBLU6TK62IqMLHfh-Muy1&authuser=Imaguregui@uac.h.mx&usp=drive_fs

Producto resultado de la actividad que debe entregar el estudiante:

De las fuentes bibliográficas proporcionadas o alguna sugerida por el estudiante, responder el siguiente cuestionario:

- 1.- ¿Cuál es el concepto del conflicto?
- 2.- ¿Cuáles son los niveles del conflicto?
- 3.- ¿Cuál es la estructura del conflicto?
- 4.- Menciona las fuentes y tipos de conflicto

Presentar producto escrito con una extensión máxima de dos cuartillas, letra arial 12, espacio 1.5, justificado. A su vez, deberá citarse las fuentes bibliográficas utilizadas por el estudiante.

Evaluación de la actividad/producto Diagnóstica _____ Formativa _____ Sumativa _x_____

Citó las fuentes bibliográficas utilizadas.	
El trabajo se realizó con una extensión máxima de dos cuartillas.	
Respondió con claridad.	
El contenido de las respuestas coincide con la realidad.	
Respondió todas las preguntas.	

Número de segmento: 3



Objetivo de aprendizaje del segmento:

Identifica, reconoce y compara los conceptos de los componentes del conflicto, los cuales son la persona, el proceso y el problema, para generar razonamientos críticos sobre las conductas sociales.

Introducción al segmento:

En el presente segmento, el alumno podrá identificar y adquirir conocimientos sobre la estructura del conflicto, es decir, las emociones y manejo del conflicto en el componente de la persona; la comunicación y sus barreras en el componente del proceso; y las necesidades y poder en el componente del problema.

Desarrollo del segmento:

De las fuentes de información seleccionadas, identifica y reconoce los conceptos y la estructura del conflicto, tales como persona, proceso y problema.

Recursos de apoyo:

- Lederach, Juan Pablo y Chupp, Marcos. (1995). ¿Conflicto y violencia? ¡Busquemos alternativas creativas! Colombia: Ediciones Clara-Semilla.
- Moore, Christopher. (1996). The Mediation Process: Practical Strategies for Resolving Conflict. Jossey Bass. San Francisco. Adaptación y traducción de Marinetta Cannito Hjort..
- Suares, M. (1996). La mediación. Conducción de disputas, comunicación y técnicas. Buenos Aires: Editorial Paidós.
- Maslow, A. (2006). Motivación y personalidad. Colección: Psicología profunda. Argentina: editorial Paidos.

Bloque1_segmento1_001

https://drive.google.com/open?id=1OD_I5ZaEgnfCBLU6TK62IqMLHfh-Muy1&authuser=Imaguregui@uach.mx&usp=drive_fs

Actividad 1

Instrucciones para llevar a cabo la actividad:

De las diferentes fuentes de información proporcionadas o sugeridas por el estudiante, previo a la clase, deberá realizarse un cuadro sinóptico o diagrama, en donde se analicen y describan los puntos importantes sobre los componentes del conflicto, los cuales son: Persona, Proceso, Problema. Esto, con el objetivo de visualizar el criterio del alumno respecto a este segmento.

Deberá citarse las fuentes bibliográficas utilizadas por el estudiante.

Recursos de apoyo que requiere la actividad:

En caso de tener un artículo, libro específico de esos temas.



- Suares, M. (1996). La mediación. Conducción de disputas, comunicación y técnicas. Buenos Aires: Editorial Paidós.
- Maslow, A. (2006). Motivación y personalidad. Colección: Psicología profunda. Argentina: editorial Paidos.

Bloque1_segmeento1_001

https://drive.google.com/open?id=1OD_I5ZaEgnfCBLU6TK62IqMLHfh-Muy1&authuser=Imaguregui@uac.h.mx&usp=drive_fs

Producto resultado de la actividad que debe entregar el estudiante:

De las diversas fuentes bibliográficas proporcionadas o de alguna sugerida por el alumno, deberá realizarse a mano, en hoja tamaño carta y con letra legible, un cuadro sinóptico o diagrama analizando los componentes del conflicto y sus puntos importantes, lo anterior de acuerdo al criterio que tenga el alumno respecto a este tema.

Deberá citarse las fuentes bibliográficas utilizadas por el estudiante.

Evaluación de la actividad/producto Diagnóstica _____ Formativa _____ Sumativa __x__

Citó las fuentes bibliográficas utilizadas.	
El trabajo se realizó a mano, en hoja tamaño carta.	
Realizó cuadro sinóptico o diagrama.	
El contenido del cuadro sinóptico o diagrama coincide con la realidad.	
Desarrolló todos los componentes del conflicto.	

Evaluación del bloque



Lista de cotejo de entrega de todas las actividades

NOTA: Para tener derecho a la calificación del bloque, tendrá que contar con al menos el 75% de las actividades presentadas

Número del bloque⁶ :	2
Nombre del bloque:	<i>Emociones, comunicación, habilidades, herramientas.</i>
Propósito del bloque:	Expresa mensajes e ideas con la utilización pertinente de las herramientas de comunicación, el análisis de las emociones y la programación neurolingüística para establecer diálogos entre las personas en conflicto, con una argumentación coherente, asertiva, propositiva, respetuosa, solidaria y ética, de forma oral, escrita o utilizando recursos digitales.
Número de segmentos del bloque:	3

Introducción al bloque:

Es común que las emociones colonicen y dominen el actuar de las personas, así como la falta de comunicación o una mala comunicación, complican las relaciones interpersonales.

Con el análisis de los axiomas de la comunicación, se identifican de qué manera se distorsiona la comunicación y la manera en que pueden corregirse estos fenómenos.

Asimismo, el conocimiento, distinción, análisis y manejo de técnicas y herramientas de comunicación hacen más llevaderas las relaciones humanas, en donde a través de elementos objetivos y subjetivos se apoya la interacción social de manera pacífica, empática y asertiva.

Recursos de apoyo

bloque2_segmento1_001

https://drive.google.com/open?id=1NbgteXTtbNGTu3fDGu7v5SoZrQ6LSrcz&authuser=lmaguregui@uach.mx&usp=drive_fs

bloque2_segmento1_002

⁶ Un bloque corresponde a un propósito de aprendizaje (resultados de aprendizaje o subcompetencias) que requiere el desarrollo de diversos saberes que se integran en una unidad compleja de aprendizaje.



https://drive.google.com/open?id=1Njv0Falb1Eax_kWUI841AGCmvFG7ocNh&authuser=Imaguregui@uach.mx&usp=drive_fs

bloque2_segmento1_003

https://drive.google.com/open?id=1NiDe6T-k6yDaLt7Dxq0R1VBIP0gawfFq&authuser=Imaguregui@uach.mx&usp=drive_fs

Bloque2_segmento2_001

https://drive.google.com/open?id=1NIQkf6eHpRzgW7xo_DtPoTX6LBU52WPq&authuser=Imaguregui@uach.mx&usp=drive_fs

Bloque2_segmento3_001

https://drive.google.com/open?id=1NoEsYUjaSk9iZxioZR5UY9gpkHqUsCgA&authuser=Imaguregui@uach.mx&usp=drive_fs

bloque2_segmento3_002

https://drive.google.com/open?id=1NphiQEwJ7rv9gFvDvlqNU9v2BnldwO7&authuser=Imaguregui@uach.mx&usp=drive_fs

Bloque2_segmento3_003

https://drive.google.com/open?id=1NrQAHakpSLihupTSsTqqqxLc8HX-cov0&authuser=Imaguregui@uach.mx&usp=drive_fs

ACOSTA, José María. PNL (Programación neurolingüística) e inteligencia emocional. Editorial Armat. España. 2013

Fierro, Ana Elena. Manejo de conflictos y mediación. Oxford.

WATZLAWICK, Paul., Teoría de la Comunicación Humana, Editorial Herder, Barcelona, 1991.

<https://www.youtube.com/watch?v=GDc3-SpvsbE>

<https://youtu.be/JnQHJXEooy8>

<https://www.psicologia-online.com/test-de-inteligencia-emocional/>

<https://es.testsworld.net/test-sobre-las-emociones.html>

<https://www.psicologia-online.com/test-de-control-emocional-escala-3267.html>

<https://www.psicologia-online.com/test-de-atencion-a-las-emociones-3311.html>



Número de segmento:	1
Objetivo de aprendizaje del segmento: <p>Análisis de las emociones y la programación neurolingüística para establecer diálogos entre las personas en conflicto, con una argumentación coherente, asertiva, propositiva, respetuosa, solidaria y ética, de forma oral, escrita o utilizando recursos digitales.</p>	
Introducción al segmento: <p>Las emociones generan impulsos mentales y físicos, que dependiendo de la naturaleza de la emoción, podrá tener un efecto positivo o negativo en las personas y en la manera en las que se relacionan con los demás.</p> <p>Es por ello, que derivado del conocimiento de la posibilidad de comprender y manejar las emociones a manera que nos beneficien y no nos perjudiquen, se podrá mejorar la salud física, mental y social de las personas.</p> <p>La distinción práctica de sentimiento, emoción y percepción, hace más previsible la dinámica social a través de una comunicación consiente y efectiva.</p>	
Desarrollo del segmento: <ul style="list-style-type: none"> ● Definiciones y emociones básicas. ● Manejo de emociones. ● Diferencia entre emoción, percepción y sentimiento. <p>El alumno a través de la elaboración de test diagnóstico, mapa conceptual, ensayo e infografía, analizará de manera efectiva el impacto que tienen las emociones en nuestras acciones y omisiones diarias, así como la importancia de reconocer cada una de ellas y el efecto que tiene en ellos al presentarse.</p>	
Recursos de apoyo: <p>https://www.psicologia-online.com/test-de-inteligencia-emocional/ https://es.testsworld.net/test-sobre-las-emociones.html https://www.psicologia-online.com/test-de-control-emocional-escala-3267.html https://www.psicologia-online.com/test-de-atencion-a-las-emociones-3311.html</p> <p>Si ya cuenta con el recurso (archivo de texto, imagen, audio, video, animación, simulación, URL, entre otros):</p>	



1. Abra una carpeta en drive con el nombre de la UDA
2. Nombre el archivo/carpeta de la siguiente manera:

[bloque2_segmento1_001]

https://drive.google.com/open?id=1NbgteXTtbNGTu3fDGu7v5SoZrQ6LSrcz&authuser=Imaguregui@uach.mx&usp=drive_fs

bloque2_segmento1_002

https://drive.google.com/open?id=1Njv0Falb1Eax_kWUI841AGCmvFG7ocNh&authuser=Imaguregui@uach.mx&usp=drive_fs

bloque2_segmento1_003

https://drive.google.com/open?id=1NiDe6T-k6yDaLt7Dxq0R1VBIP0gawfFq&authuser=Imaguregui@uach.mx&usp=drive_fs

Actividad 1

Instrucciones para llevar a cabo la actividad:

Se presentan test de reacciones frente a determinadas circunstancias para identificar el tipo de emoción, sentimiento o percepción de cada persona en lo particular, para posteriormente analizar los resultados y elaborar las conclusiones pertinentes.

Posteriormente, el alumno analiza sus resultados y reflexiona acerca de qué manera pudiera hacer conciencia de sus emociones al momento que se producen

Para lo cual, en un procesador de texto, plasmará sus resultados y conclusiones.

1. Portada que incluya:

Datos Institucionales:

- Universidad Autónoma de Chihuahua
- Logo Institucional (lado izquierdo)
- Nombre de la materia (centro)
- Título del tema
- Nombre del asesor (lado izquierdo inferior)
- Nombre del estudiante (lado izquierdo inferior)
- Matrícula (lado izquierdo inferior)
- Fecha de elaboración (lado derecho inferior)



3. Letra Arial 12, con Interlineado a 1.5 y texto justificado.

Recuerda que debes incluir las fuentes de consulta en formato Chicago, además de agregar una fuente de consulta adicional que tu hayas encontrado. De lo contrario tu actividad tendrá sólo el valor del 50% del total.

Recursos de apoyo que requiere la actividad:
En caso de tener un artículo, libro específico de esos temas.

<https://www.psicologia-online.com/test-de-inteligencia-emocional/>

[bloque2_segmento1_001]

https://drive.google.com/open?id=1NbgteXTtbNGTu3fDGu7v5SoZrQ6LSrcz&authuser=Imaguregui@uach.mx&usp=drive_fs

Producto resultado de la actividad que debe entregar el estudiante:

En base a los resultados obtenidos en el test de inteligencia emocional el estudiante identifica sus emociones y la manera en la que puede hacerse consciente de ellos.

Presenta la información en un procesador de textos

Evaluación de la actividad/producto Diagnóstica __x__ Formativa _____ Sumativa _____

Reflexión del resultado del test plasmado en un procesador de textos

Actividad 2

Instrucciones para llevar a cabo la actividad:

Análisis de textos psicológicos y sociológicos de las emociones que serán aterrizadas en un mapa conceptual según autores y teorías

Luego de dar lectura a las lecturas y vídeos proporcionados, el alumno desarrollará un mapa conceptual en el que plasme los conceptos principales de las emociones y la manera secundaria en las que éstas se presentan

El mapa conceptual se presentará en un procesador de texto con los siguientes requisitos

1. Portada que incluya:

Datos Institucionales:

- Universidad Autónoma de Chihuahua



- Logo Institucional (lado izquierdo)
- Nombre de la materia (centro)
- Título del tema
- Nombre del asesor (lado izquierdo inferior)
- Nombre del estudiante (lado izquierdo inferior)
- Matrícula (lado izquierdo inferior)
- Fecha de elaboración (lado derecho inferior)

2. Letra Arial 12, con Interlineado a 1.5 y texto justificado.

Recuerda que debes incluir las fuentes de consulta en formato Chicago, además de agregar una fuente de consulta adicional que tu hayas encontrado. De lo contrario tu actividad tendrá sólo el valor del 50% del total.

Recursos de apoyo que requiere la actividad:
En caso de tener un artículo, libro específico de esos temas.

bloque2_segmento1_002

https://drive.google.com/open?id=1Njv0Falb1Eax_kWUI841AGCmvFG7ocNh&authuser=Imaguregui@uach.mx&usp=drive_fs

Producto resultado de la actividad que debe entregar el estudiante:

Mapa conceptual en que establezca los conceptos principales de las emociones primarias y secundarias que serán presentadas en un procesador de textos

Evaluación de la actividad/producto Diagnóstica _____ Formativa _____ Sumativa _x_____

Rúbrica mapa conceptual

Entrega en tiempo	No realizó la entrega 0 puntos	Realiza la entrega dentro de las 24 horas siguientes a la fecha solicitada 1 puntos	Entregó la tarea en el tiempo establecido 2 puntos
-------------------	-----------------------------------	--	---

Ortografía



	La tarea tiene más de cuatro errores ortográficos	La tarea tiene de 1 a 4 errores ortográficos	La tarea no cuenta con errores de ortografía
	0 puntos	1 puntos	2 puntos
Formato y presentación	No cumple con las indicaciones	Incluyó parcialmente los elementos de presentación faltando hasta dos de ellos	Cumple con todos los requerimientos solicitados en el formato (Arial 12, interlineado 1.5, texto justificado) y portada.
	0 puntos	1 puntos	2 puntos
Claridad	No presenta comprensión del tema solicitado. No aporta conclusión.	Muestra parcial comprensión del tema, y en algunos puntos se sale del tema o divaga en su conclusión	Existe una asociación clara y pertinente entre las ideas y temas mostrados. Los argumentos en su conclusión son razonables y relacionados con el tema.
	0 puntos	1 puntos	2 puntos
Aprendizaje	No cumplen con los elementos descritos en las lecturas previas.	Cumplen con por lo menos 2 de los elementos descritos en las lecturas previas.	Cumplen con todos los elementos descritos en las lecturas previas.
	0 puntos	1 puntos	2 puntos



Actividad 3			
Instrucciones para llevar a cabo la actividad:			
<p>A través de la elaboración de un ensayo, plasmará los resultados obtenidos en el test, relacionándolo con las lecturas analizadas previamente en la actividad anterior, desarrollando conclusiones de la importancia del conocimiento y manejo de las emociones.</p> <p><u>Recuerda que debes incluir las fuentes de consulta en formato Chicago, además de agregar una fuente de consulta adicional que tu hayas encontrado. De lo contrario tu actividad tendrá sólo el valor del 50% del total.</u></p>			
Recursos de apoyo que requiere la actividad:			
<p>En caso de tener un artículo, libro específico de esos temas.</p> <p>bloque2_segmento1_002</p> <p>https://drive.google.com/open?id=1Njv0Falb1Eax_kWUI841AGCmvFG7ocNh&authuser=Imaguregui@uach.mx&usp=drive_fs</p>			
Producto resultado de la actividad que debe entregar el estudiante:			
<p>Todo ensayo se compone básicamente de la siguiente estructura:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Introducción. Describe la problemática y objetivo de su tema. ● Desarrollo. Explica de manera profunda sus ideas y da respuesta a las interrogantes, que inviten a la reflexión de quien lo lee. Recuerde siempre sustentar su trabajo con las fuentes que consultaste. ● Conclusiones. Retoma lo que planteo inicialmente y aporta soluciones y sugerencias con la intención de dar pie a que pueda continuarse sobre la misma temática en otras situaciones o por otras personas. ● Bibliografía. Se indican las fuentes de consulta que sirvieron para recabar la información y sustentar su propuesta. 			
Evaluación de la actividad/producto	Diagnóstica _____	Formativa _____	Sumativa _x_____
Rúbrica ensayo			

Entrega en tiempo

No realizó la entrega
0 puntos

Realiza la entrega dentro de las 24 horas

Entregó la tarea en el tiempo establecido



		siguientes a la fecha solicitada	2 puntos
		1 puntos	
Ortografía	La tarea tiene más de cuatro errores ortográficos	La tarea tiene de 1 a 4 errores ortográficos	La tarea no cuenta con errores de ortografía
	0 puntos	1 puntos	2 puntos
Formato y presentación	No cumple con las indicaciones	Incluyó parcialmente los elementos de presentación faltando hasta dos de ellos	Cumple con todos los requerimientos solicitados en el formato (Arial 12, interlineado 1.5, texto justificado) y portada.
	0 puntos	1 puntos	2 puntos
Claridad	No presenta comprensión del tema solicitado. No aporta conclusión.	Muestra parcial comprensión del tema, y en algunos puntos se sale del tema o divaga en su conclusión	Existe una asociación clara y pertinente entre las ideas y temas mostrados. Los argumentos en su conclusión son razonables y relacionados con el tema.
	0 puntos	1 puntos	2 puntos
Aprendizaje			



No cumplen con los elementos descritos en las lecturas previas.

0 puntos

Cumplen con por lo menos 2 de los elementos descritos en las lecturas previas.

1 puntos

Cumplen con todos los elementos descritos en las lecturas previas.

2 puntos

Actividad 4

Instrucciones para llevar a cabo la actividad:

A través de la elaboración de una infografía, diferenciará las percepciones, emociones y sentimientos y los ejemplificará con ilustraciones

Recursos de apoyo que requiere la actividad:

En caso de tener un artículo, libro específico de esos temas.

bloque2_segmento1_003

https://drive.google.com/open?id=1NiDe6T-k6yDaLt7Dxq0R1VBIP0gawfFq&authuser=Imaguregui@uach.mx&usp=drive_fs

Producto resultado de la actividad que debe entregar el estudiante:

Para la realización de su actividad, opcionalmente usted puede usar herramientas de libre acceso, a continuación se enlistan algunas de ellas:

1. [Gliffy](#).
2. [Cmaptools](#).
3. [Bubbl.us](#).
4. [Mindmeister](#).
5. [Spicynodes](#).

Recuerda que debes incluir las fuentes de consulta en formato Chicago, además de agregar una fuente de consulta adicional que tu hayas encontrado. De lo contrario tu actividad tendrá sólo el valor del 50% del total.



Rúbrica

Reglas de mapeo de puntaje a calificación

El puntaje mínimo para esta rúbrica es **0 puntos** y será convertido a la calificación mínima disponible en este módulo (que es de cero a menos que se emplee una escala). El puntaje máximo **10 puntos** será convertido a la calificación máxima.

Los puntajes intermedios serán convertidos respectivamente y redondeados a la calificación más cercana disponible.

Si se emplea una escala en lugar de calificación, el puntaje será convertido a los elementos de la escala de forma similar a si fuesen números enteros consecutivos.

Entrega en tiempo	No realizó la entrega 0 puntos	Realiza la entrega dentro de las 24 horas siguientes a la fecha solicitada 1 puntos	Entregó la tarea en el tiempo establecido 2 puntos
Ortografía	La tarea tiene más de cuatro errores ortográficos 0 puntos	La tarea tiene de 1 a 4 errores ortográficos 1 puntos	La tarea no cuenta con errores de ortografía 2 puntos
Formato y presentación	No cumple con las indicaciones 0 puntos	Incluyó parcialmente los elementos de presentación faltando hasta dos de ellos 1 puntos	Cumple con todos los requerimientos solicitados en el formato (Arial 12, interlineado 1.5, cantidad de cuartillas y texto justificado) portada. 2 puntos
Aprendizaje			



	No presenta comprensión del tema solicitado. 0 puntos	Muestra parcial comprensión del tema, y en algunos puntos se sale del tema o divaga. 1 puntos	Muestra comprensión del tema. Existe una asociación clara y pertinente entre las ideas y temas mostrados. 1.5 puntos	Muestra una total comprensión del tema. Existe una asociación clara y pertinente entre las ideas y temas mostrados. 2 puntos
Representación gráfica del mapa	Las ideas o temas no se presentan en forma gráfica, no están organizadas ni estructuradas. 0 puntos	Las ideas o temas no se presentan en forma gráfica, están organizadas pero sin estructura. 1 puntos	Las ideas o temas se presentan en forma gráfica, organizadas, estructuradas y sistematizadas. 1.5 puntos	Las ideas o temas se presentan con excelencia en forma gráfica, organizadas, estructuradas y sistematizadas. 2 puntos

Número de segmento:	2
Objetivo de aprendizaje del segmento:	
Elabora productos de forma escrita utilizando el material bibliográfico y multimedia, en el que identifica los procesos de comunicación y la manera eficaz de aplicarla.	
Introducción al segmento:	
La comunicación tiene elementos que deben conocerse, estudiarse y analizarse que deriven de la comprensión de la importancia de que se lleve a cabo una buena comunicación sin barreras ni interferencias.	
Es indispensable estar conscientes de que todo lo que decimos y hacemos tienen un impacto en quienes nos rodean, es decir, siempre estamos comunicando aún y cuando no hablamos.	



Por ello, a través del análisis de los axiomas de la comunicación y su identificación será posible establecer comunicaciones de manera consciente.

Desarrollo del segmento:

- ¿Qué es la comunicación?
- Axiomas exploratorios de la comunicación.
- El proceso de comunicación y sus barreras.
- Tipos de comunicación.
- Programación neurolingüística.

El alumno a través de la elaboración de una presentación, un vídeo y una infografía, plasmará de manera expresa su comprensión de los temas.

Recursos de apoyo:

Bloque2_segmento2_001

https://drive.google.com/open?id=1NIQkf6eHpRzgW7xo_DtPoTX6LBU52WPq&authuser=Imaguregui@uach.mx&usp=drive_fs

<https://www.youtube.com/watch?v=GDC3-SpvsbE>

ACOSTA, José María. PNL (Programación neurolingüística) e inteligencia emocional. Editorial Armat. España. 2013

WATZLAWICK, Paul., Teoría de la Comunicación Humana, Editorial Herder, Barcelona, 1991.

Actividad 1

Instrucciones para llevar a cabo la actividad:

Una vez que has dado lectura al texto adjunto en el apartado anterior, elabora las siguientes actividades:

1. Presentación donde expongas, en forma breve los puntos expuestos en el material. Puede ser a través de power point, prezi, canva, etc. En la última diapositiva señala tus conclusiones.

1. Portada que incluya:

Datos Institucionales:



- Universidad Autónoma de Chihuahua
- Logo Institucional (lado izquierdo)
- Nombre de la materia (centro)
- Título del tema
- Nombre del asesor (lado izquierdo inferior)
- Nombre del estudiante (lado izquierdo inferior)
- Matrícula (lado izquierdo inferior)
- Fecha de elaboración (lado derecho inferior)

2. Letra Arial 12, con Interlineado a 1.5 y texto justificado.

Recuerda que debes incluir las fuentes de consulta en formato Chicago, además de agregar una fuente de consulta adicional que tu hayas encontrado. De lo contrario tu actividad tendrá sólo el valor del 50% del total.

Recursos de apoyo que requiere la actividad:
En caso de tener un artículo, libro específico de esos temas.

Bloque2_segmento2_001

https://drive.google.com/open?id=1NIQkf6eHpRzgW7xo_DtPoTX6LBU52WPq&authuser=Imaguregui@uach.mx&usp=drive_fs

Producto resultado de la actividad que debe entregar el estudiante:

Presentación escrita en donde plasma los conceptos analizados y con las conclusiones a las que ha llegado después de analizar el contenido

Evaluación de la actividad/producto Diagnóstica ____ Formativa ____ Sumativa __x__

Los aspectos a calificar son:

- Puntualidad en la entrega
- Ortografía y redacción adecuada
- Claridad en la exposición, que denote la adecuada comprensión de los temas
- Creatividad
- Claridad de las conclusiones

Rúbrica

Entrega en tiempo

No realizó la entrega

Realiza la entrega dentro de las 24 horas

Entregó la tarea en el tiempo establecido



	0 puntos	siguientes a la fecha solicitada	2 puntos
		1 puntos	
Ortografía	La tarea tiene más de cuatro errores ortográficos 0 puntos	La tarea tiene de 1 a 4 errores ortográficos 1 puntos	La tarea no cuenta con errores de ortografía 2 puntos
Formato y presentación	No cumple con las indicaciones 0 puntos	Incluyó parcialmente los elementos de presentación faltando hasta dos de ellos 1 puntos	Cumple con todos los requerimientos solicitados en el formato (Arial 12, interlineado 1.5, texto justificado) y portada. 2 puntos
Claridad	No presenta comprensión del tema solicitado. No aporta conclusión. 0 puntos	Muestra parcial comprensión del tema, y en algunos puntos se sale del tema o divaga en su conclusión 1 puntos	Existe una asociación clara y pertinente entre las ideas y temas mostrados. Los argumentos en su conclusión son razonables y relacionados con el tema. 2 puntos
Aprendizaje			



No cumplen con los elementos descritos en las lecturas previas.

0 puntos

Cumplen con por lo menos 2 de los elementos descritos en las lecturas previas.

1 puntos

Cumplen con todos los elementos descritos en las lecturas previas.

2 puntos

Actividad 2

Instrucciones para llevar a cabo la actividad:

Una vez que has dado lectura al texto adjunto en el apartado anterior, elabora las siguientes actividades:

2. Video elaborado por ti, en donde se pueda observar alguna de las conductas que bloquean la comunicación.

Graba con tu SmartPhone un **video** que incluya alguna de las conductas que bloquean la comunicación. (si no cuentas con smartphome, podrás grabar audio utilizando el editor de esta actividad) *audio*), al final plasma **tu conclusión** del tema, la duración de tu video o audio deberá ser de 2 a 5 minutos máximo.

(Si grabaste la entrevista con tu smartphome, sube tu video a Youtube)

Recuerda los trabajos deben ser elaborados en la herramienta que usted elija y debe cumplir con las siguientes características:

1. Datos Institucionales:

Universidad Autónoma de Chihuahua

- Nombre de la materia
- Título del tema
- Nombre del asesor
- Nombre del estudiante
- Matrícula
- Fecha de elaboración

Duración mínima 2 minutos

2. Introducción

3. Desarrollo del tema



4. Conclusión

Recuerda que debes incluir las fuentes de consulta en formato Chicago, además de agregar una fuente de consulta adicional que tu hayas encontrado. De lo contrario tu actividad tendrá sólo el valor del 50% del total.

Recursos de apoyo que requiere la actividad:

En caso de tener un artículo, libro específico de esos temas.

Bloque2_segmento2_001

https://drive.google.com/open?id=1NIQkf6eHpRzgW7xo_DtPoTX6LBU52WPq&authuser=Imaguregui@uach.mx&usp=drive_fs

Producto resultado de la actividad que debe entregar el estudiante:

Vídeo donde identifique algún elemento que bloquea la comunicación y exprese las conclusiones y reflexiones

Evaluación de la actividad/producto

Diagnóstica ____

Formativa ____

Sumativa __x__

Los aspectos a calificar son:

- Puntualidad en la entrega
- Ortografía y redacción adecuada
- Claridad en la exposición, que denote la adecuada comprensión de los temas
- Creatividad en la escena mostrada en el video
- Claridad de las conclusiones

Entrega en tiempo

No realizó la entrega
0 puntos

Realiza la entrega dentro de las 24 horas siguientes a la fecha solicitada

1 puntos

Entregó la tarea en el tiempo establecido

2 puntos

Ortografía



	La tarea tiene más de cuatro errores ortográficos	La tarea tiene de 1 a 4 errores ortográficos	La tarea no cuenta con errores de ortografía
	0 puntos	1 puntos	2 puntos
Formato y presentación	No cumple con las indicaciones	Incluyó parcialmente los elementos de presentación faltando hasta dos de ellos	Cumple con todos los requerimientos solicitados en el formato (Arial 12, interlineado 1.5, texto justificado) y portada.
	0 puntos	1 puntos	2 puntos
Claridad	No presenta comprensión del tema solicitado. No aporta conclusión.	Muestra parcial comprensión del tema, y en algunos puntos se sale del tema o divaga en su conclusión	Existe una asociación clara y pertinente entre las ideas y temas mostrados. Los argumentos en su conclusión son razonables y relacionados con el tema.
	0 puntos	1 puntos	2 puntos
Aprendizaje	No cumplen con los elementos descritos en las lecturas previas.	Cumplen con por lo menos 2 de los elementos descritos en las lecturas previas.	Cumplen con todos los elementos descritos en las lecturas previas.
	0 puntos	1 puntos	2 puntos



Actividad 3

Instrucciones para llevar a cabo la actividad:

Con base en el video que se solicitó observar elabora una infografía*. Utiliza alguna de las herramientas de comunicación que se muestran a continuación, o alguna otra que sea de tu agrado.

Es importante que cuides tu ortografía y redacción.

Para la realización de su actividad, opcionalmente usted puede usar herramientas de libre acceso, a continuación se enlistan algunas de ellas:

1. [Gliffy](#).
2. [Cmaptools](#).
3. [Bubbl.us](#).
4. [Mindmeister](#).
5. [Spicynodes](#).

Recuerda que debes incluir las fuentes de consulta en formato Chicago, además de agregar una fuente de consulta adicional que tu hayas encontrado. De lo contrario tu actividad tendrá sólo el valor del 50% del total.

Recursos de apoyo que requiere la actividad:

En caso de tener un artículo, libro específico de esos temas.

<https://www.youtube.com/watch?v=GDC3-SpvsbE>

ACOSTA, José María. PNL (Programación neurolingüística) e inteligencia emocional. Editorial Armat. España. 2013

Producto resultado de la actividad que debe entregar el estudiante:

Infografía en donde plasme gráficamente alguna de las herramientas de la comunicación.

Evaluación de la actividad/producto Diagnóstica ____ Formativa ____ Sumativa __x__

Los aspectos a calificar son:

- Puntualidad en la entrega
- Ortografía y redacción adecuada
- Claridad en la exposición, que denote la adecuada comprensión de los temas



- Creatividad en la escena mostrada en el video

- Claridad de las conclusiones

Rúbrica

Reglas de mapeo de puntaje a calificación

El puntaje mínimo para esta rúbrica es **0 puntos** y será convertido a la calificación mínima disponible en este módulo (que es de cero a menos que se emplee una escala). El puntaje máximo **10 puntos** será convertido a la calificación máxima.

Los puntajes intermedios serán convertidos respectivamente y redondeados a la calificación más cercana disponible.

Si se emplea una escala en lugar de calificación, el puntaje será convertido a los elementos de la escala de forma similar a si fuesen números enteros consecutivos.

Entrega en tiempo	No realizó la entrega 0 puntos	Realiza la entrega dentro de las 24 horas siguientes a la fecha solicitada 1 puntos	Entregó la tarea en el tiempo establecido 2 puntos	
Ortografía	La tarea tiene más de cuatro errores ortográficos 0 puntos	La tarea tiene de 1 a 4 errores ortográficos 1 puntos	La tarea no cuenta con errores de ortografía 2 puntos	
Formato y presentación	No cumple con las indicaciones 0 puntos	Incluyó parcialmente los elementos de presentación faltando hasta dos de ellos 1 puntos	Cumple con todos los requerimientos solicitados en el formato (Arial 12, interlineado 1.5, cantidad de cuartillas y texto justificado) portada. 2 puntos	
Aprendizaje	No presenta comprensión del tema solicitado. 0 puntos	Muestra parcial comprensión del tema, y en algunos puntos se sale del tema o divaga. 1 puntos	Muestra una total comprensión del tema. Existe una asociación clara y pertinente entre las ideas y temas mostrados. 1.5 puntos	Muestra una total comprensión del tema. Existe una asociación clara y pertinente entre las ideas y temas mostrados 2 puntos



Representación gráfica del mapa	Las ideas o temas no se presentan en forma gráfica, no están organizadas ni estructuradas. 0 puntos	Las ideas o temas no se presentan en forma gráfica, están organizadas pero sin estructura. 1 puntos	Las ideas o temas se presentan en forma gráfica, organizadas, estructuradas y sistematizadas 1.5 puntos	Las ideas o temas se presentan con excelencia en forma gráfica, organizadas, estructuradas y sistematizadas 2 puntos
---------------------------------	--	--	--	---

Número de segmento:	3
Objetivo de aprendizaje del segmento:	
Elabora productos de forma escrita utilizando el material bibliográfico y multimedia, en el que identifica los procesos de comunicación y la manera eficaz de aplicarla.	
Introducción al segmento:	
El ser humano es un ser social por naturaleza, por lo que, siempre necesita de la interacción social para su propio desarrollo, sin embargo, este desarrollo puede verse afectado por circunstancias producidas en una mala comunicación	
Es por ello, que resulta importante el conocimiento de algunas técnicas de comunicación que facilitan las relaciones interpersonales y que hacen más amena y cordial la interacción y convivencia humana.	
Desarrollo del segmento:	
<ul style="list-style-type: none"> • Herramientas de comunicación: escucha activa, silencio, resumen, el arte de hacer preguntas, mensajes Tú – Mensajes Yo La empatía y validación como habilidades de la comunicación. • Asertividad. 	
El alumno elaborará un vídeo, un ensayo y un estudio de caso, para comprender de manera oportuna la relevancia del conocimiento y efectividad de las técnicas de comunicación.	
Recursos de apoyo:	
Bloque2_segmento3_001	



https://drive.google.com/open?id=1NoEsYUjaSk9iZxioZR5UY9gpkHqUsCgA&authuser=Imaguregui@uach.mx&usp=drive_fs

bloque2_segmento3_002

https://drive.google.com/open?id=1NphiQEwJ7rv9gFvDvlqNU9v2BnldwO7&authuser=Imaguregui@uach.mx&usp=drive_fs

Bloque2_segmento3_003

https://drive.google.com/open?id=1NrQAHakpSLihupTSsTqqqxLc8HX-cov0&authuser=Imaguregui@uach.mx&usp=drive_fs

<https://youtu.be/JnQHJXEooy8>

Fierro, Ana Elena. Manejo de conflictos y mediación. Oxford.

Actividad 1

Instrucciones para llevar a cabo la actividad:

I. Instrucciones Parafraseo: Imagina que estás en una mediación y una de las partes utiliza los refranes y descalificativos siguientes para comunicar ideas. Utiliza la herramienta del parafraseo para aclarar las ideas y limpiar el lenguaje. En el caso de los refranes, trata de desentrañar el significado, en un contexto positivo.

Ejemplo de una correcta paráfrasis y de un parafraseo que no cumple con el objetivo de limpiar el lenguaje:

"Es un irresponsable, siempre le digo qué como quiere que le preste a los niños si me los trae después de las nueve, llegan todos cansados y yo soy la que batallo para levantarlos"

Parafraseo adecuado: Entonces, lo que usted me quiere decir es que se encuentra incomoda porque después de hablar con su esposo el sigue trayendo a sus hijos después de las nueve, es así?

Parafraseo deficiente: Lo que usted me quiere decir es que se encuentra muy mortificada por la actitud irresponsable de su esposo, porque se lleva a sus hijos y se los entrega demasiado tarde, pese a que usted reiteradamente le ha pedido que no sea así. Es correcto?

1. Mi hijo tiene 19 años, por la noche se va de parranda con los amigos y no lo veo hasta el próximo día, lleva seis meses haciendo esto, dejó los estudios y no trabaja el flojo, no me habla, nomás para pedirme dinero... tengo una hija de 16 años que se da cuenta de lo que hace su hermano,...no sé qué hacer.

2. ¡No lo puedo creer! Llego a clases cinco minutos tarde y el profesor me regaña. No me preguntó, por qué llegaba tarde; al camión se le ponchó una llanta, porque no se le ocurrió pedirme una explicación, sólo me avergonzó delante de los demás.

3. Así como vamos a salir adelante? Yo me esfuerzo por trabajar y este señor riquillo no me quiere pagar lo que me debe.



4. Pero bueno licenciada, no hay mal que dure cien años.
5. Así como le digo, el león cree que todos son de su condición
6. Es una abusona, se quiere quedar con la casa de mi mamá, pues si yo le di a mi mamá para el enganche, ella no puso ni un peso.

II. Instrucciones Mensaje Yo: Comienza realizando una breve síntesis de lo que es el mensaje yo. Luego transforma los siguientes "mensajes tu" en "mensaje yo". En este punto es importante destacar que deben seguir la estructura que maneja el material y que la situación específica, de acuerdo a la estructura, es algo hipotético. Por ejemplo, en el caso 1, deberán plantearse la pregunta ¿Qué hizo la otra persona que generó que quien está emitiendo el mensaje tu haya quedado mal en su trabajo? Una vez que lo identifiquemos, entonces lo transformamos a mensaje yo. Podría quedar así, siguiendo la estructura del mensaje yo:

Yo me siento molesto cuando no pasas a tiempo los días que a ti te toca venir por mi (esto es la situación específica que genera la molestia y es en la cual, previo a redactarla, debemos imaginar qué fue lo que paso), por que para mi es importante la puntualidad y me gustaría que te esforzaras en llegar temprano.

1. Eres un desobligado y flojo, por tu culpa quedo mal en mi trabajo
2. Si no te esfuerzas por llegar temprano, vete olvidando del empleo
3. Eres un irresponsable, impuntual, no quiero volver a hacer un trato contigo
4. Es usted un abusón! Págueme ya, yo vivo de la renta
5. Usted fue el que me chocó, y todavía me hace dar vueltas aquí para ver si arreglamos, mi jefe ya me trae!

Elabora tus respuestas en un documento de word y al final maneja una conclusión general en torno a las herramientas de la comunicación, señalando como las puedes aplicar en tu vida cotidiana. Identifica cada tema con el numeral correspondiente y centrado. Utiliza letra arial 12, espacio 1.5, texto justificado. Agrega una portada con los datos de la institución, de la materia y los personales.

Recuerda que debes incluir las fuentes de consulta en formato Chicago, además de agregar una fuente de consulta adicional que tu hayas encontrado. De lo contrario tu actividad tendrá sólo el valor del 50% del total.

**Recursos de apoyo que requiere la actividad:
En caso de tener un artículo, libro específico de esos temas.**

Bloque2_segmento3_001

https://drive.google.com/open?id=1NoEsYUjaSk9iZxioZR5UY9gpkHqUsCgA&authuser=Imaguregui@uach.mx&usp=drive_fs



Producto resultado de la actividad que debe entregar el estudiante:

Documento de Word con los enunciados adaptados a las técnicas observadas y sus conclusiones

1. Portada que incluya:

Datos Institucionales:

- Universidad Autónoma de Chihuahua
- Logo Institucional (lado izquierdo)
- Nombre de la materia (centro)
- Título del tema
- Nombre del asesor (lado izquierdo inferior)
- Nombre del estudiante (lado izquierdo inferior)
- Matrícula (lado izquierdo inferior)
- Fecha de elaboración (lado derecho inferior)

2. Letra Arial 12, con Interlineado a 1.5 y texto justificado.

Evaluación de la actividad/producto Diagnóstica _____ Formativa _____ Sumativa __x__

Reglas de mapeo de puntaje a calificación

El puntaje mínimo para esta rúbrica es **0 puntos** y será convertido a la calificación mínima disponible en este módulo (que es de cero a menos que se emplee una escala). El puntaje máximo **10 puntos** será convertido a la calificación máxima.

Los puntajes intermedios serán convertidos respectivamente y redondeados a la calificación más cercana disponible.

Si se emplea una escala en lugar de calificación, el puntaje será convertido a los elementos de la escala de forma similar a si fuesen números enteros consecutivos.

Entrega en tiempo	No realizó la entrega 0 puntos	Realiza la entrega dentro de las 24 horas siguientes a la fecha solicitada 1 puntos	Entregó la tarea en el tiempo establecido 2 puntos
-------------------	-----------------------------------	--	---

Ortografía



	La tarea tiene más de cuatro errores ortográficos	La tarea tiene de 1 a 4 errores ortográficos	La tarea no cuenta con errores de ortografía
	0 puntos	1 puntos	2 puntos
Formato y presentación	No cumple con las indicaciones	Incluyó parcialmente los elementos de presentación faltando hasta dos de ellos	Cumple con todos los requerimientos solicitados en el formato (Arial 12, interlineado 1.5, texto justificado) y portada.
	0 puntos	1 puntos	2 puntos
Claridad	No presenta comprensión del tema solicitado. No aporta conclusión.	Muestra parcial comprensión del tema, y en algunos puntos se sale del tema o divaga en su conclusión	Existe una asociación clara y pertinente entre las ideas y temas mostrados. Los argumentos en su conclusión son razonables y relacionados con el tema.
	0 puntos	1 puntos	2 puntos
Aprendizaje	No cumplen con los elementos descritos en las lecturas previas.	Cumplen con por lo menos 2 de los elementos descritos en las lecturas previas.	Cumplen con todos los elementos descritos en las lecturas previas.
	0 puntos	1 puntos	2 puntos



Actividad 2

Instrucciones para llevar a cabo la actividad:

Genera un breve ensayo* (que no exceda de tres cuartillas) en el cual establezcas la conexión que existe entre las herramientas de la comunicación y la empatía

* Es un escrito en prosa en el que se expresa un punto de vista acerca de un problema o tema, con la intención de persuadir a otros. Para ello es importante tener ideas y razones consistentes, además de lograr expresarlas elocuentemente.

En su ensayo puede expresar abiertamente sus ideas y opiniones, estar a favor o en contra de una disciplina o tema expresados. Debe cuidar que la intención de la comunicación que ha entablado sea clara para quien lo lea, con el fin de que su mensaje sea captado sin dificultad.

Recuerda que debes incluir las fuentes de consulta en formato Chicago, además de agregar una fuente de consulta adicional que tu hayas encontrado. De lo contrario tu actividad tendrá sólo el valor del 50% del total.

Recursos de apoyo que requiere la actividad:

En caso de tener un artículo, libro específico de esos temas.

<https://youtu.be/JnQHJXEooy8>

Producto resultado de la actividad que debe entregar el estudiante:

Ensayo donde identifique la correlación entre las herramientas de comunicación y la empatía

Evaluación de la actividad/producto

Diagnóstica _____

Formativa _____

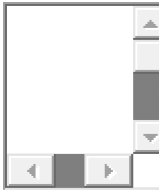
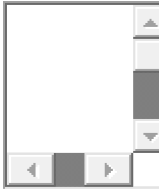
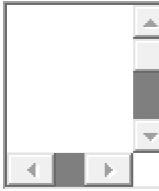
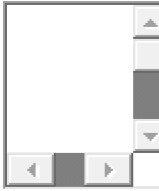
Sumativa __x__

Todo ensayo se compone básicamente de la siguiente estructura:

- Introducción. Describe la problemática y objetivo de su tema.
- Desarrollo. Explica de manera profunda sus ideas y da respuesta a las interrogantes, que inviten a la reflexión de quien lo lee. Recuerde siempre sustentar su trabajo con las fuentes que consultaste.
- Conclusiones. Retoma lo que planteo inicialmente y aporta soluciones y sugerencias con la intención de dar pie a que pueda continuarse sobre la misma temática en otras situaciones o por otras personas.
- Bibliografía. Se indican las fuentes de consulta que sirvieron para recabar la información y sustentar su propuesta.

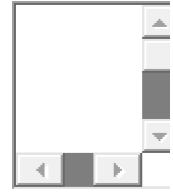
Rúbrica



Entrega en tiempo	No realizó la entrega 0 puntos	Realiza la entrega dentro de las 24 horas siguientes a la fecha solicitada 1 puntos	Entregó la tarea en el tiempo establecido 2 puntos	
Ortografía	La tarea tiene más de cuatro errores ortográficos 0 puntos	La tarea tiene de 1 a 4 errores ortográficos 1 puntos	La tarea no cuenta con errores de ortografía 2 puntos	
Formato y presentación	No cumple con las indicaciones 0 puntos	Incluyó parcialmente los elementos de presentación faltando hasta dos de ellos 1 puntos	Cumple con todos los requerimientos solicitados en el formato (Arial 12, interlineado 1.5, texto justificado) y portada. 2 puntos	
Claridad	No presenta comprensión del tema solicitado. No aporta conclusión. 0 puntos	Muestra parcial comprensión del tema, y en algunos puntos se sale del tema o divaga en su conclusión 1 puntos	Existe una asociación clara y pertinente entre las ideas y temas mostrados. Los argumentos en su conclusión son razonables y relacionados con el tema. 2 puntos	



Aprendizaje	No cumplen con los elementos descritos en las lecturas previas.	Cumplen con por lo menos 2 de los elementos descritos en las lecturas previas.	Cumplen con todos los elementos descritos en las lecturas previas.
	0 puntos	1 puntos	2 puntos



Actividad 3

Instrucciones para llevar a cabo la actividad:

Graba con tu SmartPhone un **video** que dé respuesta a las interrogantes que se plantean, (si no cuentas con smartphome, podrás grabar audio utilizando el editor de esta actividad *audio*), al final plasma **tu conclusión** del tema, la duración de tu video o audio deberá ser de 2 a 5 minutos máximo.

(Si grabaste la entrevista con tu smartphome, sube tu video a Youtube)

¿De qué manera el comportamiento asertivo mejora la autoestima personal?
Reflexión: Cómo trasladar las técnicas asertivas de comunicación al ámbito profesional de la comunicación

Recuerda que debes incluir las fuentes de consulta en formato Chicago, además de agregar una fuente de consulta adicional que tu hayas encontrado. De lo contrario tu actividad tendrá sólo el valor del 50% del total.

Recursos de apoyo que requiere la actividad:

En caso de tener un artículo, libro específico de esos temas.

Bloque2_segmento3_003

https://drive.google.com/open?id=1NrQAHakpSLlhupTSsTqqqxLc8HX-cov0&authuser=Imaguregui@uach.mx&usp=drive_fs

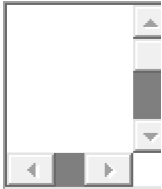
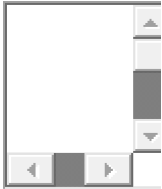
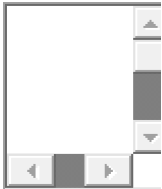
Producto resultado de la actividad que debe entregar el estudiante:



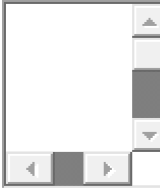
Vídeo en donde plasme la relevancia de la asertividad en el empleo de las técnicas de comunicación

Evaluación de la actividad/producto Diagnóstica _____ Formativa _____ Sumativa x

Rúbrica

Entrega en tiempo	No realizó la entrega 0 puntos	Realiza la entrega dentro de las 24 horas siguientes a la fecha solicitada 1 puntos	Entregó la tarea en el tiempo establecido 2 puntos	
Formato y presentación	No cumple con las indicaciones 0 puntos	Incluyó parcialmente los elementos de presentación faltando hasta dos de ellos 1 puntos	Cumple con todos los requerimientos solicitados en el formato (Arial 12, interlineado 1.5, texto justificado) y portada. 2 puntos	
Claridad	No presenta comprensión del tema solicitado. No aporta conclusión. 0 puntos	Muestra parcial comprensión del tema, y en algunos puntos se sale del tema o divaga en su conclusión 1 puntos	Existe una asociación clara y pertinente entre las ideas y temas mostrados. Los argumentos en su conclusión son razonables y relacionados con el tema. 2 puntos	



Aprendizaje	No cumplen con los elementos descritos en las lecturas previas.	Cumplen con por lo menos 2 de los elementos descritos en las lecturas previas.	Cumplen con todos los elementos descritos en las lecturas previas.	
	0 puntos	1 puntos	2 puntos	

Evaluación del bloque

Lista de cotejo de entrega de todas las actividades

NOTA: Para tener derecho a la calificación del bloque, tendrá que contar con al menos el 75% de las actividades presentadas

Número del bloque⁷:	3
Nombre del bloque:	Negociación
Propósito del bloque:	Integra visiones y propuestas propias para la explicación de conflictos o resolución de problemas a través de la negociación, utilizando información válida y confiable de diversas fuentes.
Número de segmentos del bloque:	3

Introducción al bloque:

⁷ Un bloque corresponde a un propósito de aprendizaje (resultados de aprendizaje o subcompetencias) que requiere el desarrollo de diversos saberes que se integran en una unidad compleja de aprendizaje.



La negociación es el proceso a través del cual las personas realizan acuerdos para obtener beneficios de la situación en crisis, sin embargo, a menudo las circunstancias y el entorno determinan el tipo y estilo de negociación que se lleva a cabo.

Es importante conocer los tipos de negociación existente para analizar sus características y aspectos particulares y en el momento oportuno saber cuál es el modelo más adecuado para cada caso.

Además dentro de las negociaciones se ven aspectos que van más allá de cuestiones monetarias, patrimoniales y políticas, se analizan estilos de negociador, así como elementos relevantes en la negociación determinados por la cultura, ideología, percepciones, etc.

Recursos de apoyo

Bloque3_segmento1_001

https://drive.google.com/open?id=1NsvjMygAifUxMfHEqNBc3BQ20i9MmegG&authuser=Imaguregui@uach.mx&usp=drive_fs

Bloque3_segmento2_001

https://drive.google.com/open?id=1O30Z25KH9KRi7uli2L7Q-pbzegHccjtl&authuser=Imaguregui@uach.mx&usp=drive_fs

Bloque3_segmento3_001

https://drive.google.com/open?id=1O3qhUGcF5gVpwLRQkmFdvq4d17dEYuzb&authuser=Imaguregui@uach.mx&usp=drive_fs

https://www.youtube.com/watch?v=yzKwgRWRz_g

https://www.youtube.com/watch?v=_SF-DqTHjMU

<https://www.youtube.com/watch?v=W6PzOqgkEQI>

Número de segmento:

1

Objetivo de aprendizaje del segmento:

Integra visiones y propuestas propias para la explicación de conflictos o resolución de problemas a través de la negociación, utilizando información válida y confiable de diversas fuentes.

Introducción al segmento:



Nuestra personalidad muchas veces determina el estilo de negociador que tenemos o que prevalece en nosotros, sin embargo, al tener la información completa, es posible moldear el perfil de negociador que debemos ser en cada situación en específico.

Desarrollo del segmento:

Definición

Tipos de negociadores

Modelos de negociación

El alumno comprenderá a través de test y cuestionarios la forma en que suele negociar, además de comparar los tipos de negociaciones y realizar un ensayo donde justifique cuál es la mejor manera de abordar los conflictos en base al entorno y circunstancias.

Recursos de apoyo:

Bloque3_segmento1_001

https://drive.google.com/open?id=1NsvjMygAifUxMfHEqNBc3BQ20i9MmegG&authuser=Imaguregui@uach.mx&usp=drive_fs

Actividad 1

Instrucciones para llevar a cabo la actividad:

Se presentan test de reacciones frente a determinadas circunstancias para identificar el estilo de negociador que es, para posteriormente analizar los resultados y elaborar las conclusiones pertinentes.

Posteriormente, el alumno analiza sus resultados y reflexiona acerca de qué manera pudiera modificar su estilo de negociación

Para lo cual, en un procesador de texto, plasmará sus resultados y conclusiones.

1. Portada que incluya:

Datos Institucionales:

- Universidad Autónoma de Chihuahua
- Logo Institucional (lado izquierdo)
- Nombre de la materia (centro)
- Título del tema
- Nombre del asesor (lado izquierdo inferior)
- Nombre del estudiante (lado izquierdo inferior)



- Matrícula (lado izquierdo inferior)
- Fecha de elaboración (lado derecho inferior)

2. Letra Arial 12, con Interlineado a 1.5 y texto justificado.

Recuerda que debes incluir las fuentes de consulta en formato Chicago, además de agregar una fuente de consulta adicional que tu hayas encontrado. De lo contrario tu actividad tendrá sólo el valor del 50% del total.

**Recursos de apoyo que requiere la actividad:
En caso de tener un artículo, libro específico de esos temas.**

Bloque3_segmento1_001

https://drive.google.com/open?id=1NsvjMygAifUxMfHEqNBc3BQ20i9MmegG&authuser=Imaguregui@uach.mx&usp=drive_fs

Producto resultado de la actividad que debe entregar el estudiante:

En base a los resultados obtenidos, identifica su estilo de negociación y la manera en la que puede cambiar su estilo de negociación

Presenta la información en un procesador de textos

Evaluación de la actividad/producto Diagnóstica _____ Formativa _____ Sumativa __x__

Entrega en tiempo	No realizó la entrega	Realiza la entrega dentro de las 24 horas siguientes a la fecha solicitada	Entregó la tarea en el tiempo establecido
	0 puntos	1 puntos	2 puntos
Ortografía	La tarea tiene más de cuatro errores ortográficos	La tarea tiene de 1 a 4 errores ortográficos	La tarea no cuenta con errores de ortografía
		1 puntos	2 puntos



	0 puntos		
Formato y presentación	No cumple con las indicaciones 0 puntos	Incluyó parcialmente los elementos de presentación faltando hasta dos de ellos 1 puntos	Cumple con todos los requerimientos solicitados en el formato (Arial 12, interlineado 1.5, texto justificado) y portada. 2 puntos
Claridad	No presenta comprensión del tema solicitado. No aporta conclusión. 0 puntos	Muestra parcial comprensión del tema, y en algunos puntos se sale del tema o divaga en su conclusión 1 puntos	Existe una asociación clara y pertinente entre las ideas y temas mostrados. Los argumentos en su conclusión son razonables y relacionados con el tema. 2 puntos
Aprendizaje	No cumplen con los elementos descritos en las lecturas previas. 0 puntos	Cumplen con por lo menos 2 de los elementos descritos en las lecturas previas. 1 puntos	Cumplen con todos los elementos descritos en las lecturas previas. 2 puntos

Actividad 2



Instrucciones para llevar a cabo la actividad:

Lea el documento denominado “supere el no” de la carpeta de contenidos y elabore un ensayo en donde se muestre su reflexión acerca de cómo puede modificar su estilo de negociar en base al test de la actividad 1 y el texto de “supere el no”

Recuerda que los trabajos deben ser elaborados en procesador de textos con las siguientes características:

1.. Portada que incluya:

- Datos Institucionales
- Nombre de la materia
- Título del tema
- Nombre del asesor
- Nombre del estudiante
- Matrícula
- Fecha de elaboración

2. Letra arial 12, texto justificado y buena ortografía.

Todo ensayo se compone básicamente de la siguiente estructura:

- Introducción. Describe la problemática y objetivo de su tema.
- Desarrollo. Explica de manera profunda sus ideas y da respuesta a las interrogantes, que inviten a la reflexión de quien lo lee. Recuerde siempre sustentar su trabajo con las fuentes que consultaste.
- Conclusiones. Retoma lo que planteo inicialmente y aporta soluciones y sugerencias con la intención de dar pie a que pueda continuarse sobre la misma temática en otras situaciones o por otras personas.
- Bibliografía. Se indican las fuentes de consulta que sirvieron para recabar la información y sustentar su propuesta.

Recuerda que debes incluir las fuentes de consulta en formato Chicago, además de agregar una fuente de consulta adicional que tu hayas encontrado. De lo contrario tu actividad tendrá sólo el valor del 50% del total.

Recursos de apoyo que requiere la actividad:

En caso de tener un artículo, libro específico de esos temas.

Bloque3_segmento1_001

https://drive.google.com/open?id=1O2v7LfsnEeld2R6OkLcxPJoRN-GbJOQ1&authuser=Imaguregui@uach.mx&usp=drive_fs



Producto resultado de la actividad que debe entregar el estudiante:

Ensayo en el que plasme su análisis e importancia de conocer los estilos de negociación y determinar el perfil de negociador que desea ser

Evaluación de la actividad/producto		Diagnóstica _____	Formativa _____	Sumativa __x__
Entrega en tiempo	No realizó la entrega	Realiza la entrega dentro de las 24 horas siguientes a la fecha solicitada		Entregó la tarea en el tiempo establecido
	0 puntos	1 puntos		2 puntos
Formato y presentación	No cumple con las indicaciones	Incluyó parcialmente los elementos de presentación faltando hasta dos de ellos		Cumple con todos los requerimientos solicitados en el formato (Arial 12, interlineado 1.5, texto justificado) y portada.
	0 puntos	1 puntos		2 puntos
Claridad	No presenta comprensión del tema solicitado. No aporta conclusión.	Muestra parcial comprensión del tema, y en algunos puntos se sale del tema o divaga en su conclusión		Existe una asociación clara y pertinente entre las ideas y temas mostrados. Los argumentos en su conclusión son razonables y relacionados con el tema.
	0 puntos	1 puntos		2 puntos
Aprendizaje	No cumplen con los elementos descritos en las lecturas previas.	Cumplen con por lo menos 2 de los elementos descritos en las lecturas previas.		Cumplen con todos los elementos descritos en las lecturas previas.
	0 puntos			2 puntos



1 puntos

Actividad 3

Instrucciones para llevar a cabo la actividad:

Lea el documento denominado “negociación” de la carpeta de contenidos y elabore un cuadro comparativo en donde aborde la definición de la negociación, los tipos de negociación y las formas de abordar los conflictos

Recuerda que los trabajos deben ser elaborados en procesador de textos con las siguientes características:

1.. Portada que incluya:

- Datos Institucionales
- Nombre de la materia
- Título del tema
- Nombre del asesor
- Nombre del estudiante
- Matrícula
- Fecha de elaboración

2. Letra arial 12, texto justificado y buena ortografía.

3. Identificar cada cuadro comparativo

Recuerda que debes incluir las fuentes de consulta en formato Chicago, además de agregar una fuente de consulta adicional que tu hayas encontrado. De lo contrario tu actividad tendrá sólo el valor del 50% del total.

Recursos de apoyo que requiere la actividad:

En caso de tener un artículo, libro específico de esos temas.

Bloque3_segmento1_001

https://drive.google.com/open?id=1O2N11TVo16VvyiFGpjbuhSmOBM80iYFP&authuser=Imaguregui@uach.mx&usp=drive_fs



Producto resultado de la actividad que debe entregar el estudiante:

Cuadro comparativo en donde identifica las diferencias de definición de la negociación, los tipos de negociación y las formas de abordar los conflictos

Evaluación de la actividad/producto Diagnóstica _____ Formativa _____ Sumativa __x__

Entrega en tiempo	No realizó la entrega 0 puntos	Realiza la entrega dentro de las 24 horas siguientes a la fecha solicitada 1 puntos	Entregó la tarea en el tiempo establecido 2 puntos
Formato y presentación	No cumple con las indicaciones 0 puntos	Incluyó parcialmente los elementos de presentación faltando hasta dos de ellos 1 puntos	Cumple con todos los requerimientos solicitados en el formato (Arial 12, interlineado 1.5, texto justificado) y portada. 2 puntos
Claridad	No presenta comprensión del tema solicitado. No aporta conclusión. 0 puntos	Muestra parcial comprensión del tema, y en algunos puntos se sale del tema o divaga en su conclusión 1 puntos	Existe una asociación clara y pertinente entre las ideas y temas mostrados. Los argumentos en su conclusión son razonables y relacionados con el tema. 2 puntos
Aprendizaje			



No cumplen con los elementos descritos en las lecturas previas.

0 puntos

Cumplen con por lo menos 2 de los elementos descritos en las lecturas previas.

1 puntos

Cumplen con todos los elementos descritos en las lecturas previas.

2 puntos

Número de segmento:	2
Objetivo de aprendizaje del segmento:	
Opera sistemas de hardware (computadoras y dispositivos móviles inteligentes), software básico y de aplicación de escritorio, para generar productos de comunicación en diversos formatos tales como textos, imágenes, videoclips, mapas y presentaciones de la negociación en la solución de conflictos.	
Introducción al segmento:	
Derivado de la convivencia diaria, sin darnos cuenta a diario estamos negociando de manera verbal al momento de ir a la tienda, manejar en el tráfico, etc.	
Sin embargo, es importante comenzar a ser conscientes de todas las acciones que realizamos en torno a las decisiones que tomamos y en qué momentos cedemos y en qué momentos no debemos hacerlo	
Para lo cual es necesario conocer los principios de la negociación, así como algunas alternativas adicionales que debemos conocer para tomar las decisiones más óptimas dentro de la negociación	
Desarrollo del segmento:	
<ul style="list-style-type: none">● Modelo Harvard.● Principios.● Elementos en la Negociación.● M.A.A.N.● <i>Legitimidad</i>	
El alumno desarrollará un vídeo, un ensayo, una infografía y resolverá un caso práctico para analizar y comprender los principios y elementos del modelo Harvard y su aplicación.	
Recursos de apoyo:	
Bloque3_segmento2_001	
https://drive.google.com/open?id=1O30Z25KH9KRi7uli2L7Q-pbzegHccjtl&authuser=Imaguregui@uach.mx&usp=drive_fs	



https://www.youtube.com/watch?v=yzKwgRWRz_g

https://www.youtube.com/watch?v=_SF-DqTHjMU

Actividad 1

Instrucciones para llevar a cabo la actividad:

Graba con tu SmartPhone un **video** que incluya los principios y elementos de la negociación Harvard. (si no cuentas con smartphone, podrás grabar audio utilizando el editor de esta actividad) *audio*), al final plasma **tu conclusión** del tema, la duración de tu video o audio deberá ser de 2 a 5 minutos máximo.

(Si grabaste la entrevista con tu smartphone, sube tu video a Youtube)

Recuerda que debes incluir las fuentes de consulta en formato Chicago, además de agregar una fuente de consulta adicional que tu hayas encontrado. De lo contrario tu actividad tendrá sólo el valor del 50% del total.

Recursos de apoyo que requiere la actividad:

En caso de tener un artículo, libro específico de esos temas.

Bloque3_segmento2_001

https://drive.google.com/open?id=1O30Z25KH9KRi7uli2L7Q-pbzegHccjtl&authuser=Imaguregui@uach.mx&usp=drive_fs

Producto resultado de la actividad que debe entregar el estudiante:

Vídeo en donde identifica los principios y características de la negociación Harvard

Evaluación de la actividad/producto

Diagnóstica ____ Formativa ____ Sumativa __x__

Entrega en tiempo	No realizó la entrega	Realiza la entrega dentro de las 24 horas siguientes a la fecha solicitada	Entregó la tarea en el tiempo establecido
	0 puntos	1 puntos	2 puntos



Formato y presentación	No cumple con las indicaciones 0 puntos	Incluyó parcialmente los elementos de presentación faltando hasta dos de ellos 1 puntos	Cumple con todos los requerimientos solicitados en el formato (Arial 12, interlineado 1.5, texto justificado) y portada. 2 puntos
Claridad	No presenta comprensión del tema solicitado. No aporta conclusión. 0 puntos	Muestra parcial comprensión del tema, y en algunos puntos se sale del tema o divaga en su conclusión 1 puntos	Existe una asociación clara y pertinente entre las ideas y temas mostrados. Los argumentos en su conclusión son razonables y relacionados con el tema. 2 puntos
Aprendizaje	No cumplen con los elementos descritos en las lecturas previas. 0 puntos	Cumplen con por lo menos 2 de los elementos descritos en las lecturas previas. 1 puntos	Cumplen con todos los elementos descritos en las lecturas previas. 2 puntos

Actividad 2

Instrucciones para llevar a cabo la actividad:

En cierta empresa contratista se presentó la siguiente situación:

En fecha reciente, surgieron tensiones entre el personal ejecutor de los proyectos y los programadores del mismo. En repetidas ocasiones, estos últimos le informaban a los ejecutores que debían trabajar horas



extras para cumplir con la fecha. Ellos piensan que los ejecutores son flojos y poco colaboradores. Por otro lado, los ejecutores piensan que los programadores les imponen cargas de trabajo excesivas.

Usted es el asesor de dicha empresa. Aplique el método de la universidad de Harvard y haga las recomendaciones pertinentes

Recuerda que los trabajos deben ser elaborados en procesador de textos con las siguientes características:

1.. Portada que incluya:

- Datos Institucionales
- Nombre de la materia
- Título del tema
- Nombre del asesor
- Nombre del estudiante
- Matrícula
- Fecha de elaboración

2. Letra arial 12, texto justificado y buena ortografía.

Recuerda que debes incluir las fuentes de consulta en formato Chicago, además de agregar una fuente de consulta adicional que tu hayas encontrado. De lo contrario tu actividad tendrá sólo el valor del 50% del total.

Recursos de apoyo que requiere la actividad:

En caso de tener un artículo, libro específico de esos temas.

Bloque3_segmento2_001

https://drive.google.com/open?id=1O30Z25KH9KRi7uli2L7Q-pbzegHccjtl&authuser=Imaguregui@uach.mx&usp=drive_fs

Producto resultado de la actividad que debe entregar el estudiante:

Resolución de caso práctico planteado para el análisis y comprensión negociación Harvard.

Evaluación de la actividad/producto

Diagnóstica _____

Formativa _____

Sumativa __x__



Entrega en tiempo	No realizó la entrega 0 puntos	Realiza la entrega dentro de las 24 horas siguientes a la fecha solicitada 1 puntos	Entregó la tarea en el tiempo establecido 2 puntos
Formato y presentación	No cumple con las indicaciones 0 puntos	Incluyó parcialmente los elementos de presentación faltando hasta dos de ellos 1 puntos	Cumple con todos los requerimientos solicitados en el formato (Arial 12, interlineado 1.5, texto justificado) y portada. 2 puntos
Claridad	No presenta comprensión del tema solicitado. No aporta conclusión. 0 puntos	Muestra parcial comprensión del tema, y en algunos puntos se sale del tema o divaga en su conclusión 1 puntos	Existe una asociación clara y pertinente entre las ideas y temas mostrados. Los argumentos en su conclusión son razonables y relacionados con el tema. 2 puntos
Aprendizaje	No cumplen con los elementos descritos en las lecturas previas. 0 puntos	Cumplen con por lo menos 2 de los elementos descritos en las lecturas previas. 1 puntos	Cumplen con todos los elementos descritos en las lecturas previas. 2 puntos



Actividad 3

Instrucciones para llevar a cabo la actividad:

Luego de analizar el vídeo correspondiente, realice una infografía donde plasme la definición del MAAN, su aplicación prácticas, ventajas y desventajas, así como sus características

Para la realización de su actividad, opcionalmente usted puede usar herramientas de libre acceso, a continuación se enlistan algunas de ellas:

1. [Gliffy](#).
2. [Cmaptools](#).
3. [Bubbl.us](#).
4. [Mindmeister](#).
5. [Spicynodes](#).

Recuerda que debes incluir las fuentes de consulta en formato Chicago, además de agregar una fuente de consulta adicional que tu hayas encontrado. De lo contrario tu actividad tendrá sólo el valor del 50% del total.

Recursos de apoyo que requiere la actividad:

En caso de tener un artículo, libro específico de esos temas.

https://www.youtube.com/watch?v=yzKwgRWRz_g

Producto resultado de la actividad que debe entregar el estudiante:

Infografía en donde plasma los elementos del MAAN, sus ventajas y desventajas

Evaluación de la actividad/producto

Diagnóstica _____

Formativa _____

Sumativa __x__

Reglas de mapeo de puntaje a calificación

El puntaje mínimo para esta rúbrica es **0 puntos** y será convertido a la calificación mínima disponible en este módulo (que es de cero a menos que se emplee una escala). El puntaje máximo **10 puntos** será convertido a la calificación máxima.

Los puntajes intermedios serán convertidos respectivamente y redondeados a la calificación más cercana disponible.

Si se emplea una escala en lugar de calificación, el puntaje será convertido a los elementos de la escala de forma similar a si fuesen números enteros consecutivos.

Entrega en
tiempo



	No realizó la entrega 0 puntos	Realiza la entrega dentro de las 24 horas siguientes a la fecha solicitada 1 puntos	Entregó la tarea en el tiempo establecido 2 puntos
Ortografía	La tarea tiene más de cuatro errores ortográficos 0 puntos	La tarea tiene de 1 a 4 errores ortográficos 1 puntos	La tarea no cuenta con errores de ortografía 2 puntos
Formato y presentación	No cumple con las indicaciones 0 puntos	Incluyó parcialmente los elementos de presentación faltando hasta dos de ellos 1 puntos	Cumple con todos los requerimientos solicitados en el formato (Arial 12, interlineado 1.5, cantidad de cuartillas y texto justificado) portada. 2 puntos
Aprendizaje	No presenta comprensión del tema solicitado. 0 puntos	Muestra parcial comprensión del tema, y en algunos puntos se sale del tema o divaga. 1 puntos	Muestra una total comprensión del tema. Existe una asociación clara y pertinente entre las ideas y temas mostrados. 2 puntos
Representación gráfica del mapa	Las ideas o temas no se presentan en forma gráfica, no están organizadas ni estructuradas. 0 puntos	Las ideas o temas no se presentan en forma gráfica, están organizadas pero sin estructura. 1 puntos	Las ideas o temas se presentan en forma gráfica, organizadas, estructuradas y sistematizadas 2 puntos



Actividad 4

Instrucciones para llevar a cabo la actividad:

Luego de analizar las lecturas y ver el vídeo proporcionado, elabore un ensayo de máximo 3 cuartillas en donde des respuesta la siguiente interrogante:

¿Qué pasa si usted o alguien más llega a una negociación sin criterios objetivos (legitimidad) y sin un MAAN?

Todo ensayo se compone básicamente de la siguiente estructura:

- **Introducción.** Describe la problemática y objetivo de su tema.
- **Desarrollo.** Explica de manera profunda sus ideas y da respuesta a las interrogantes, que inviten a la reflexión de quien lo lee. Recuerde siempre sustentar su trabajo con las fuentes que consultaste.
- **Conclusiones.** Retoma lo que planteo inicialmente y aporta soluciones y sugerencias con la intención de dar pie a que pueda continuarse sobre la misma temática en otras situaciones o por otras personas.
- **Bibliografía.** Se indican las fuentes de consulta que sirvieron para recabar la información y sustentar su propuesta.

Recuerda que los trabajos deben ser elaborados en procesador de textos con las siguientes características:

1.. Portada que incluya:

- Datos Institucionales
- Nombre de la materia
- Título del tema
- Nombre del asesor
- Nombre del estudiante
- Matrícula
- Fecha de elaboración

2. Letra arial 12, texto justificado y buena ortografía.

Recuerda que debes incluir las fuentes de consulta en formato Chicago, además de agregar una fuente de consulta adicional que tu hayas encontrado. De lo contrario tu actividad tendrá sólo el valor del 50% del total.

Recursos de apoyo que requiere la actividad:

En caso de tener un artículo, libro específico de esos temas.



Bloque3_segmento2_001

https://drive.google.com/open?id=1O30Z25KH9KRi7uli2L7Q-pbzegHccjtl&authuser=Imaguregui@uach.mx&usp=drive_fs

https://www.youtube.com/watch?v=_SF-DqTHjMU

Producto resultado de la actividad que debe entregar el estudiante:

Ensayo que identifique la importancia de tener un MAAN y criterios objetivos en una negociación

Evaluación de la actividad/producto

Diagnóstica _____

Formativa _____

Sumativa __x__

		Diagnóstica _____	Formativa _____	Sumativa __x__
Entrega en tiempo	No realizó la entrega	Realiza la entrega dentro de las 24 horas siguientes a la fecha solicitada	Entregó la tarea en el tiempo establecido	
	0 puntos	1 puntos	2 puntos	
Formato y presentación	No cumple con las indicaciones	Incluyó parcialmente los elementos de presentación faltando hasta dos de ellos	Cumple con todos los requerimientos solicitados en el formato (Arial 12, interlineado 1.5, texto justificado) y portada.	
	0 puntos	1 puntos	2 puntos	
Claridad	No presenta comprensión del tema solicitado. No aporta conclusión.	Muestra parcial comprensión del tema, y en algunos puntos se sale del tema o divaga en su conclusión	Existe una asociación clara y pertinente entre las ideas y temas mostrados. Los argumentos en su conclusión son razonables y relacionados con el tema.	
	0 puntos	1 puntos	2 puntos	



Aprendizaje	No cumplen con los elementos descritos en las lecturas previas.	Cumplen con por lo menos 2 de los elementos descritos en las lecturas previas.	Cumplen con todos los elementos descritos en las lecturas previas.
	0 puntos	1 puntos	2 puntos

Número de segmento:	3
Objetivo de aprendizaje del segmento:	
Mejora los resultados con la implementación de estrategias de negociación y legitimación para resolver el conflicto.	
Introducción al segmento:	
En las negociaciones se dan muchas guerras de poder y problemas de mala comunicación, por ello, es importante conocer y dominar algunas técnicas que nos ayuden a la hora de estar dentro del proceso de negociación.	
Desarrollo del segmento:	
<ul style="list-style-type: none"> • Técnicas en la negociación. • Negociación intercultural <p>El alumno resolverá estudios de caso y cuestionarios en donde demuestre su comprensión y aprendizaje en el uso y manejo de técnicas de negociación, así como el análisis de contextos interculturales en el conflicto.</p>	
Recursos de apoyo:	
Bloque3_segmento3_001 https://drive.google.com/open?id=1O3qhUGcF5gVpwLRQkmFdvG4d17dEYuzb&authuser=Imaguregui@uach.mx&usp=drive_fs	



<https://www.youtube.com/watch?v=W6PzOqgkEQI>

Actividad 1

Instrucciones para llevar a cabo la actividad:

Luego de leer el capítulo XV del libro “pensamiento sistémico y negociación”, responda lo siguiente en un documento de Word

Califique los enunciados 1 y 2 como Verdadero (V) o Falso (F) y responda las preguntas 3 a la 10.

V F 1. Tomar posturas extremas es una táctica competitiva.

V F 2. La táctica de la renuencia es compatible con los cuatro principales estilos de negociación.

3. ¿Un sensorial o un intuitivo se sentirían más cómodos con la táctica de equiparación? ¿Por qué?

4. ¿Una persona con un alto nivel de competitividad tendría probabilidades de tener éxito usando la extrapolación? ¿Por qué o por qué no?

5. ¿De qué manera lo prepara su estudio sobre los errores comunes cometidos durante la negociación para responder a ciertas tácticas?

6. Describa cómo planea establecer el tono en su siguiente negociación.

7. ¿Cuántas señales de juegos psicológicos puede usted identificar? Menciónelas.

8. Explique la diferencia entre una pregunta tendenciosa y una segura.

Recuerda que los trabajos deben ser elaborados en procesador de textos con las siguientes características:

1.. Portada que incluya:

- Datos Institucionales
- Nombre de la materia
- Título del tema
- Nombre del asesor
- Nombre del estudiante
- Matrícula
- Fecha de elaboración

2. Letra arial 12, texto justificado y buena ortografía

Recuerda que debes incluir las fuentes de consulta en formato Chicago, además de agregar una fuente de consulta adicional que tu hayas encontrado. De lo contrario tu actividad tendrá sólo el valor del 50% del total.

Recursos de apoyo que requiere la actividad:

En caso de tener un artículo, libro específico de esos temas.



Bloque3_segmento3_001

https://drive.google.com/open?id=1O3qhUGcF5gVpwLRQkmFdvg4d17dEYuzb&authuser=Imaguregui@uach.mx&usp=drive_fs

Producto resultado de la actividad que debe entregar el estudiante:

Cuestionario en donde a través de las respuestas plasmadas, comprende la relevancia de las técnicas de negociación

Evaluación de la actividad/producto Diagnóstica _____ Formativa _____ Sumativa __x__

Entrega en tiempo	No realizó la entrega 0 puntos	Realiza la entrega dentro de las 24 horas siguientes a la fecha solicitada 1 puntos	Entregó la tarea en el tiempo establecido 2 puntos
Ortografía	La tarea tiene más de cuatro errores ortográficos 0 puntos	La tarea tiene de 1 a 4 errores ortográficos 1 puntos	La tarea no cuenta con errores de ortografía 2 puntos
Formato y presentación	No cumple con las indicaciones 0 puntos	Incluyó parcialmente los elementos de presentación faltando hasta dos de ellos 1 puntos	Cumple con todos los requerimientos solicitados en el formato (Arial 12, interlineado 1.5, texto justificado) y portada. 2 puntos



Claridad	No presenta comprensión del tema solicitado. No aporta conclusión.	Muestra parcial comprensión del tema, y en algunos puntos se sale del tema o divaga en su conclusión	Existe una asociación clara y pertinente entre las ideas y temas mostrados. Los argumentos en su conclusión son razonables y relacionados con el tema.
	0 puntos	1 puntos	2 puntos
Aprendizaje	No cumplen con los elementos descritos en las lecturas previas.	Cumplen con por lo menos 2 de los elementos descritos en las lecturas previas.	Cumplen con todos los elementos descritos en las lecturas previas.
	0 puntos	1 puntos	2 puntos

Actividad 2

Instrucciones para llevar a cabo la actividad:

Analice el siguiente caso, y determine que técnicas utilizaría para fungir como negociador en la controversia

Caso: Necesidad de recursos humanos

Información general

A Katia le acaban de asignar un proyecto debido a la renuncia de uno de sus colegas. La organización está haciendo recortes de personal y el proyecto tiene un plazo muy ajustado ya que debe entregarse en dos semanas. El departamento de Katia no se verá afectado por los despidos pero no cuenta con el número de personas adecuado para terminar el trabajo a tiempo. El sentimiento general entre las personas que se han salvado de ser despedidas es de alivio pero al mismo tiempo de temor de ser las próximas. Roger, el jefe de Katia, tiene la reputación de nunca acceder a ninguna solicitud de ningún tipo. Apenas han pasado veinticuatro horas desde que Katia recibió el proyecto y Roger a llamado a una reunión para discutir el estatus del mismo.

Información confidencial para Katia



Katia cree que su predecesor ha tenido el proyecto desde hace un mes, aunque parece que no se ha hecho casi nada del trabajo. Se sabe que Roger apreciaba mucho al predecesor de Katia, Ralph. Roger lo estaba considerando para ser su reemplazo cuando él subiera de puesto. Katia piensa que podría entregar el proyecto a tiempo si pudiese obtener la autorización de contratar empleados temporales o de utilizar a algunas personas de otro departamento a quienes ya les han informado que su contrato se termina en noventa días. Si ninguna de esas opciones resulta, entonces cuando menos tendrá que arreglárselas para que sus empleados asalariados trabajen tiempo extra, a pesar de su temor de ser despedidos. Katia quiere que le aseguren que ella y su departamento completo tendrán empleo por lo menos el siguiente año.

También desea negociar un ascenso por entregar este proyecto a tiempo.

Información confidencial para Roger

Roger está en un apuro. Sabe que Ralph, el empleado a quien en un principio le habían asignado este proyecto, no lo manejó de manera apropiada. Sabe que Ralph estaba usando todo su tiempo disponible para buscar un empleo. Desafortunadamente, el jefe de Roger lo responsabiliza de los retrasos así como de la poca productividad de Ralph.

Roger podría perder su empleo si este proyecto falla. Sin embargo, no hay fondos disponibles para contratar a empleados temporales; ni tampoco hay recursos para seguir posponiendo los despidos. Roger piensa que las personas deben estar agradecidas de tener sus trabajos todavía y que deben hacer lo que se les pida. Aun así, intentará motivar a Katia

Recuerda que los trabajos deben ser elaborados en procesador de textos con las siguientes características:

1.. Portada que incluya:

- Datos Institucionales
- Nombre de la materia
- Título del tema
- Nombre del asesor
- Nombre del estudiante
- Matrícula
- Fecha de elaboración

2. Letra arial 12, texto justificado y buena ortografía

Recuerda que debes incluir las fuentes de consulta en formato Chicago, además de agregar una fuente de consulta adicional que tu hayas encontrado. De lo contrario tu actividad tendrá sólo el valor del 50% del total.

**Recursos de apoyo que requiere la actividad:
En caso de tener un artículo, libro específico de esos temas.**



Bloque3_segmento3_001

https://drive.google.com/open?id=1O3qhUGcF5gVpwLRQkmFdvG4d17dEYuzb&authuser=Imaguregui@uach.mx&usp=drive_fs

<https://www.youtube.com/watch?v=W6PzOqgkEQI>

Producto resultado de la actividad que debe entregar el estudiante:

Estudio de caso en el que demuestra la comprensión y análisis del empleo de técnicas de negociación

Evaluación de la actividad/producto Diagnóstica ____ Formativa ____ Sumativa __x__

Entrega en tiempo	No realizó la entrega 0 puntos	Realiza la entrega dentro de las 24 horas siguientes a la fecha solicitada 1 puntos	Entregó la tarea en el tiempo establecido 2 puntos
Ortografía	La tarea tiene más de cuatro errores ortográficos 0 puntos	La tarea tiene de 1 a 4 errores ortográficos 1 puntos	La tarea no cuenta con errores de ortografía 2 puntos
Formato y presentación	No cumple con las indicaciones 0 puntos	Incluyó parcialmente los elementos de presentación faltando hasta dos de ellos	Cumple con todos los requerimientos solicitados en el formato (Arial 12, interlineado)



		1 puntos	1.5, texto justificado) y portada.
			2 puntos
Claridad	No presenta comprensión del tema solicitado. No aporta conclusión.	Muestra parcial comprensión del tema, y en algunos puntos se sale del tema o divaga en su conclusión	Existe una asociación clara y pertinente entre las ideas y temas mostrados. Los argumentos en su conclusión son razonables y relacionados con el tema.
	0 puntos	1 puntos	2 puntos
Aprendizaje	No cumplen con los elementos descritos en las lecturas previas.	Cumplen con por lo menos 2 de los elementos descritos en las lecturas previas.	Cumplen con todos los elementos descritos en las lecturas previas.
	0 puntos	1 puntos	2 puntos

Actividad 3

Instrucciones para llevar a cabo la actividad:

La negociación -intercultural- consiste en cómo las personas de diferentes bagajes culturales interaccionan a lo largo del proceso negociador en situaciones concretas

Analice las lecturas proporcionadas respecto a la negociación intercultural, y elabore una infografía en donde plasme lo siguiente:

¿Qué es la negociación intercultural?



¿Cuál es la importancia de la negociación intercultural?

¿Cuáles son las ventajas y desventajas de conocer aspectos culturales de otras personas o países?

Es importante que cuides tu ortografía y redacción.

Para la realización de su actividad, opcionalmente usted puede usar herramientas de libre acceso, a continuación se enlistan algunas de ellas:

1. [Gliffy](#).
2. [Cmaptools](#).
3. [Bubbl.us](#).
4. [Mindmeister](#).
5. [Spicynodes](#).

Recuerda que debes incluir las fuentes de consulta en formato Chicago, además de agregar una fuente de consulta adicional que tu hayas encontrado. De lo contrario tu actividad tendrá sólo el valor del 50% del total.

Recursos de apoyo que requiere la actividad:

En caso de tener un artículo, libro específico de esos temas.

Bloque3_segmento3_001

https://drive.google.com/open?id=1O3qhUGcF5gVpwLRQkmFdvg4d17dEYuzb&authuser=Imaguregui@uach.mx&usp=drive_fs

Producto resultado de la actividad que debe entregar el estudiante:

Infografía en donde plasma

Evaluación de la actividad/producto

Diagnóstica ____

Formativa ____

Sumativa __x__

Rúbrica

Reglas de mapeo de puntaje a calificación

El puntaje mínimo para esta rúbrica es **0 puntos** y será convertido a la calificación mínima disponible en este módulo (que es de cero a menos que se emplee una escala). El puntaje máximo



10 puntos será convertido a la calificación máxima.

Los puntajes intermedios serán convertidos respectivamente y redondeados a la calificación más cercana disponible.

Si se emplea una escala en lugar de calificación, el puntaje será convertido a los elementos de la escala de forma similar a si fuesen números enteros consecutivos.

Entrega en tiempo	No realizó la entrega 0 puntos	Realiza la entrega dentro de las 24 horas siguientes a la fecha solicitada 1 puntos	Entregó la tarea en el tiempo establecido 2 puntos	
Ortografía	La tarea tiene más de cuatro errores ortográficos 0 puntos	La tarea tiene de 1 a 4 errores ortográficos 1 puntos	La tarea no cuenta con errores de ortografía 2 puntos	
Formato y presentación	No cumple con las indicaciones 0 puntos	Incluyó parcialmente los elementos de presentación faltando hasta dos de ellos 1 puntos	Cumple con todos los requerimientos solicitados en el formato (Arial 12, interlineado 1.5, cantidad de cuartillas y texto justificado) portada. 2 puntos	
Aprendizaje	No presenta comprensión del tema solicitado. 0 puntos	Muestra parcial comprensión del tema, y en algunos puntos se sale del tema o divaga. 1 puntos	Muestra comprensión del tema. Existe una asociación clara y pertinente entre las ideas y temas mostrados. 1.5 puntos	Muestra una total comprensión del tema. Existe una asociación clara y pertinente entre las ideas y temas mostrados 2 puntos
Representación gráfica del mapa	Las ideas o temas no se presentan en forma gráfica,	Las ideas o temas no se presentan en	Las ideas o temas se presentan en	Las ideas o temas se presentan con excelencia en



no están
organizadas ni
estructuradas.
0 puntos

forma gráfica,
están
organizadas pero
sin estructura.
1 puntos

forma gráfica,
organizadas,
estructuradas y
sistematizadas
1.5 puntos

forma gráfica,
organizadas,
estructuradas y
sistematizadas
2 puntos

Actividad 4

Instrucciones para llevar a cabo la actividad:

Graba con tu SmartPhone un **video** que incluya una breve entrevista a alguna persona que pertenece a un grupo social que sufre o sufrió alguna discriminación, prejuicio y/o estigma (si no cuentas con smartphome, podrás grabar audio utilizando el editor de esta actividad) *audio*), al final plasma **tu conclusión** del tema, la duración de tu video o audio deberá ser de 2 a 5 minutos máximo.

(Si grabaste la entrevista con tu smartphome, sube tu video a Youtube, consulta el tutorial y pega la liga del video en el espacio correspondiente en la tarea).

Recuerda los trabajos deben ser elaborados en la herramienta que usted elija y debe cumplir con las siguientes características:

1. Datos Institucionales:

Universidad Autónoma de Chihuahua

- Nombre de la materia
- Título del tema
- Nombre del asesor
- Nombre del estudiante
- Matrícula
- Fecha de elaboración

Duración mínima 2 minutos

2. Introducción

3. Desarrollo del tema

4. Conclusión

Recursos de apoyo que requiere la actividad:



En caso de tener un artículo, libro específico de esos temas.

Bloque3_segmento3_001

https://drive.google.com/open?id=1O3qhUGcF5gVpwLRQkmFdvG4d17dEYuzb&authuser=Imaguregui@uach.mx&usp=drive_fs

Producto resultado de la actividad que debe entregar el estudiante:

Vídeo en donde analiza el problema intercultural de la región, a través de la entrevista a una persona que ha sufrido discriminación

Evaluación de la actividad/producto Diagnóstica _____ Formativa _____ Sumativa __x__

Rúbrica

Entrega en tiempo	No realizó la entrega 0 puntos	Realiza la entrega dentro de las 24 horas siguientes a la fecha solicitada 1 puntos	Entregó la tarea en el tiempo establecido 2 puntos
Ortografía	La tarea tiene más de cuatro errores ortográficos 0 puntos	La tarea tiene de 1 a 4 errores ortográficos 1 puntos	La tarea no cuenta con errores de ortografía 2 puntos
Formato y presentación	No cumple con las indicaciones 0 puntos	Incluyó parcialmente los elementos de presentación faltando hasta dos de ellos	Cumple con todos los requerimientos solicitados en el formato (Arial 12, interlineado)



		1 puntos	1.5, texto justificado) y portada.
			2 puntos
Claridad	No presenta comprensión del tema solicitado. No aporta conclusión.	Muestra parcial comprensión del tema, y en algunos puntos se sale del tema o divaga en su conclusión	Existe una asociación clara y pertinente entre las ideas y temas mostrados. Los argumentos en su conclusión son razonables y relacionados con el tema.
	0 puntos	1 puntos	2 puntos
Aprendizaje	No cumplen con los elementos descritos en las lecturas previas.	Cumplen con por lo menos 2 de los elementos descritos en las lecturas previas.	Cumplen con todos los elementos descritos en las lecturas previas.
	0 puntos	1 puntos	2 puntos

Evaluación del bloque

Lista de cotejo de entrega de todas las actividades

NOTA: Para tener derecho a la calificación del bloque, tendrá que contar con al menos el 75% de las actividades presentadas

Actividad Final

Instrucciones para llevar a cabo la actividad:



Elabore un portafolio de evidencias con todas las actividades desarrolladas a lo largo del curso, incluyendo al final el enlace de un vídeo en donde establezca los conocimientos adquiridos, la importancia de contar con estos conocimientos y qué temas le hubiera gustado abordar a lo largo del semestre

Sube tu video a Youtube y manda por correo el portafolio de evidencia

1. Portada que incluya:

Datos Institucionales:

- Universidad Autónoma de Chihuahua
- Logo Institucional (lado izquierdo)
- Nombre de la materia (centro)
- Título del tema
- Nombre del asesor (lado izquierdo inferior)
- Nombre del estudiante (lado izquierdo inferior)
- Matrícula (lado izquierdo inferior)
- Fecha de elaboración (lado derecho inferior)

2. Letra Arial 12, con Interlineado a 1.5 y texto justificado.

NOTA: Si no presenta esta última actividad, no tendrá derecho a la calificación final.

Recursos de apoyo que requiere la actividad:

En caso de tener un artículo, libro específico de esos temas.

Todos los contenidos del semestre

Producto resultado de la actividad que debe entregar el estudiante:

Vídeo en donde plasma los conocimientos adquiridos y deseados.

Portafolio de evidencias en procesador de textos que contenga todas las actividades desarrolladas a lo largo del semestre

Evaluación de la actividad/producto Diagnóstica ____ Formativa ____ Sumativa __x__

Rúbrica

Entrega en tiempo

No realizó la entrega

Realiza la entrega dentro de las 24 horas

Entregó la tarea en el tiempo establecido



	0 puntos	siguientes a la fecha solicitada	2 puntos
		1 puntos	
Ortografía	La tarea tiene más de cuatro errores ortográficos 0 puntos	La tarea tiene de 1 a 4 errores ortográficos 1 puntos	La tarea no cuenta con errores de ortografía 2 puntos
Formato y presentación	No cumple con las indicaciones 0 puntos	Incluyó parcialmente los elementos de presentación faltando hasta dos de ellos 1 puntos	Cumple con todos los requerimientos solicitados en el formato (Arial 12, interlineado 1.5, texto justificado) y portada. 2 puntos
Claridad	No presenta comprensión del tema solicitado. No aporta conclusión. 0 puntos	Muestra parcial comprensión del tema, y en algunos puntos se sale del tema o divaga en su conclusión 1 puntos	Existe una asociación clara y pertinente entre las ideas y temas mostrados. Los argumentos en su conclusión son razonables y relacionados con el tema. 2 puntos
Aprendizaje			



No cumplen con los elementos descritos en las lecturas previas.

0 puntos

Cumplen con por lo menos 2 de los elementos descritos en las lecturas previas.

1 puntos

Cumplen con todos los elementos descritos en las lecturas previas.

2 puntos

LISTA DE COTEJO

Bloque	Segmento	Actividad	Producto	Evaluación	Puntuación
Bloque 1 15%	Segmento 1	Actividad 1	Escrito a mano 2c	Lista de cotejo	5
	Segmento 2	Actividad 1	Cuestionario	Lista de cotejo	5
	Segmento 3	Actividad 1	Cuadro sinóptico	Lista de cotejo	5
Bloque 2 30%	Segmento 1	Actividad 1	Test diagnóstico	Sin calificación	OBLIGATORIO
		Actividad 2	Mapa conceptual	Rúbrica	3
		Actividad 3	Ensayo	Rúbrica	3
		Actividad 4	Infografía	Rúbrica	4
	Segmento 2	Actividad 1	Presentación escrita	Rúbrica	3
		Actividad 2	Vídeo	Rúbrica	4
		Actividad 3	Infografía	Rúbrica	3
	Segmento 3	Actividad 1	Cuestionario casos prácticos	Rúbrica	3
		Actividad 2	Ensayo	Rúbrica	3
		Actividad 3	Vídeo	Rúbrica	4



Bloque 3 40%	Segmento 1	Actividad 1	Test y reflexión	Rúbrica	2
		Actividad 2	Ensayo	Rúbrica	3
		Actividad 3	Cuadro comparativo	Rúbrica	3
	Segmento 2	Actividad 1	Vídeo	Rúbrica	5
		Actividad 2	Caso práctico	Rúbrica	4
		Actividad 3	Infografía	Rúbrica	4
		Actividad 4	Ensayo	Rúbrica	3
	Segmento 3	Actividad 1	Cuestionario	Rúbrica	3
		Actividad 2	Caso práctico	Rúbrica	4
		Actividad 3	Infografía	Rúbrica	4
		Actividad 4	Vídeo	Rúbrica	5
	Evaluación final 15%	Vídeo y portafolio de evidencias		Rúbrica	15

NOTA 1: Para tener derecho a la calificación del bloque, tendrá que contar con al menos el 65% de las actividades presentadas

NOTA 2: Si no presenta la evaluación final, no tendrá derecho a la calificación final de la materia.

