

## ラウンド A 評価票(04 年版)

大学チーム名： \_\_\_\_\_

( 相手方チーム名： \_\_\_\_\_ )

審査員名： \_\_\_\_\_

各項目とも 6 段階で評価する。評価は絶対評価とし、対戦相手との相対評価ではない。したがって、ある評価項目について対戦両チームとも 6 ポイント評価ということもあり得る。絶対評価についてはつぎの目安による。整数で点数を付ける。( 5 . 5 のような評価は 5 評価と看做す。) 可もなく不可もなしの平均基準点は 3 とする。仲裁判断を出すとすればどちらが勝ったか負けたかということ自体は評価とは無関係とする。

6 評価：特によい。実務経験 3 年程度のレベルと同視できるパフォーマンスであり、学生としては例外的に優れたパフォーマンスであった ( 優 + )

5 評価：非常によい。実務経験 3 ヶ月から 6 ヶ月程度のレベルと同視できるパフォーマンスであり、学生としてはトップ 10 % 以内のレベルだろう。( 優 )

4 評価：初めて当該実務を経験する者としては満足できるパフォーマンスであり、学生としてはまあよくやっている。上から 10 % 超 ~ 25 % ( 良上 )

3 評価：新入社員としてはやや物足りないが、学生としてはこんなレベルだろう。上から 25 % 超 ~ 50 % ( 良 )

2 評価：新入社員としても全く物足りず、学生としても物足りない。下から 50 % 未満 ~ 30 % ( 可 )

1 評価：全く見るべき点なし。不合格下から 30 % 未満 ( 不可 )

### 1 . 論理性・説得力

論理性・説得力に関する一般的評価のポイント：

主張は論理的かつ明確であったか。適用されるべき法理についての主張は説得力があったか。主張している理論を裏付ける事実が明確に主張されていたか。

(1) 論点 1：レッド社による販売店契約の解除について \_\_\_\_\_ 点(1)

評価ポイント：

自社の主張の根拠を十分にかつ論理的に説明できたか。主張に矛盾はなかった

か。論旨の流れは説得力があったか。苦し紛れの詭弁をつかっていなかったか。主張すべき大きな論拠で主張しなかった点はなかったか。

(2)論点2：レッド社によるブラウン社からの部品の調達について \_\_\_\_\_点(2)

評価のポイント：

自社の主張の根拠を論理的に十分根拠づけていたか。主張に矛盾はなかったか。論旨の流れは説得力があったか。苦し紛れの詭弁をつかっていなかったか。主張すべき大きな論拠で主張しなかった点はなかったか。

(3)論点3：ブルー社からの「相当のライセンス料を支払え」の請求について \_\_\_\_\_点(3)

評価のポイント：

自社の根拠を論理的に十分に根拠付けていたか。主張に矛盾はなかったか。論旨の流れは説得力があったか。苦し紛れの詭弁をつかっていなかったか。主張すべき大きな論拠で主張しなかった点はなかったか。

(4)冒頭陳述と最終陳述はよく整理されていたか。 \_\_\_\_\_点(4)

評価のポイント：

重要な主張論点は押さえていたか。時間を有効に使ったか。陳述は聞きやすく、説得力があったか。

(5) 主張と反論の全体について説得力はどうか。 \_\_\_\_\_点(5)

評価のポイント：

主張は多くの人を納得させる常識的のものであったか。反論は核心をついていたか。バランス感覚を疑うような主張反論はなかったか。

## 2．態度・振る舞い、チームワーク

(1)態度、話し方、姿勢、振る舞い、 \_\_\_\_\_点(6)

評価のポイント：

意図せず感情に走ることはなかったか、個人攻撃はなかったか、発言は明瞭であったか、仲裁廷の秩序を乱すことはなかったか。仲裁人を説得しようとしていたか。(仲裁人に対する目線、態度など)言葉遣いや態度はビジネス交渉者として品格に欠ける点はなかったか。

減点事由例：落ち着きがない。相手方に対して失礼な振る舞いがあった。声が小

さすぎる。

加点事由例：態度が堂々としている。反応が早い。

(2)チームワーク\_\_\_\_\_ (7)

評価のポイント：

チーム全員がうまく役割を分担し、機能していたか。

3. 前準備は十分だったか\_\_\_\_\_ (8)

評価のポイント：

問題、規則、UNIDROIT 原則等をよく理解していたか。法や事実関係についてよく調べよく理解していたか。

4. 準備書面の出来映え ( × 2 ) \_\_\_\_\_ (9)

評価のポイント：

構成の確かさ、文章の明晰さ、論拠の説得力 ( 注意：ここの評価は 6 段階評価を 2 倍にして(9)に記載する。)

総合得点 ( 1 ~ 9 ) = \_\_\_\_\_