

ラウンドB 評価票 (05年版)

大学チーム名： _____

(相手方チーム名： _____)

審査員名： _____

<評価の方法について>

各項目とも5段階で評価します。微妙な場合には、3.5、4.5といった中間値を用いて頂いても差し支えありません。

評価は絶対評価とし、対戦相手との相対評価ではありません。したがって、ある評価項目について対戦両チームとも5ポイント評価ということもあり得ます。

絶対評価についてはつぎの目安によります。可もなく不可もなしの平均基準点は3とします。仲裁判断を出すとする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です。

5評価：非常によい。実務の若手レベルと同視できるパフォーマンスであり、学生としては非常に優れている。(特に優秀)

4評価：よい。学生としてよくやっている。(優)

3評価：普通。(良)

2評価：やや物足りない。(可)

1評価：非常に物足りない。(不可)

1. 論理性・説得力

主張には説得力があったか。 _____点(1)

評価のポイント：

主張は論理的に整合性がとれていたか。矛盾はなかったか。同じ事の繰り返しはなかったか、核心をついていたか。

2. 相手との意思疎通 (communication) _____点(2)

評価のポイント

自分達たちが伝えるべきであると考えたことが正確に相手に伝えられていたか。過不足のない、順序だった説明ができていたか。こちらの主張を相手に理解させる工夫と努力をしていたか。相手の理解にかまわず話続けるようなことはなかったか。また、

相手の主張をよく聞き、理解しようとする努力をしていたか。相手の情報を聞き出そうとしていたか。具体的で効果的な質問をしていたか。

3. 態度、話し方、振る舞い。_____点(3)

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、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。

4. チームワーク_____ (4)

評価ポイント：

チーム全員がうまく役割を分担し、機能していたか、発言者が自己の役割を認識した交渉が行われていたか。

5. 事前準備は十分だったか_____ (5)

評価のポイント：

問題文の事実関係、資料等の内容を理解していたか。問題文を読んだだけではなく、問題文に含まれる社会的背景や技術関係事項など関連事項を調査してきたか。

6. 交渉内容

(1) プロジェクトについて

ブルー社はレッドにとって魅力的であり、かつ、ブルーにとっても利益となるプロポーザルが提示できたか。レッドの指摘した問題の解決に柔軟に取り組めたか。レッド社はブルーのプロポーザルの利害得失を十分に分析評価し、プロポーザルの問題点を適切に摘示できたか。また、問題解決に柔軟に取り組めたか。

_____ (6)

(2) その他の交渉内容について

コンベンション・センターでの事件の解決、その他プロジェクト以外の問題について、適切な交渉を行ったか。その他の点でお互いの利益に繋がる効果的な提案ができていたか。

評価のポイント：

自社にとって、与えられた条件のもとで最善の交渉結果を実現したかどうか問題。レッド社、ブルー社では立場が異なるため、それぞれの立場にたって、自社の利益のために適切な交渉を行ったかどうかを評価する。

事前メモでは交渉の合意内容として具体的に達成したい事項を示すことになっているが、これがどの程度達成できていたかも考慮する。

8. 国王、社長との関係_____ (8)

評価のポイント：

交渉の結果について国王あるいは社長に対して適切かつ説得力ある報告ができたか。総合的に考えて、交渉結果は国王や社長を納得させることができるようなものだったか。

9. 交渉のプロセス_____ (9)

評価のポイント：

交渉時間を有効に利用していたか。交渉のプロセスを的確にコントロールしていたか。不要に時間を浪費するようなことはなかったか。交渉の適切な進行に貢献していたか。

8. 自己評価_____ (10)

評価のポイント：

自己評価は冷静に自己のチームの良かった点、足りなかった点を的確に評価していたか。

総合得点 $\Sigma(1\sim 10) =$ _____