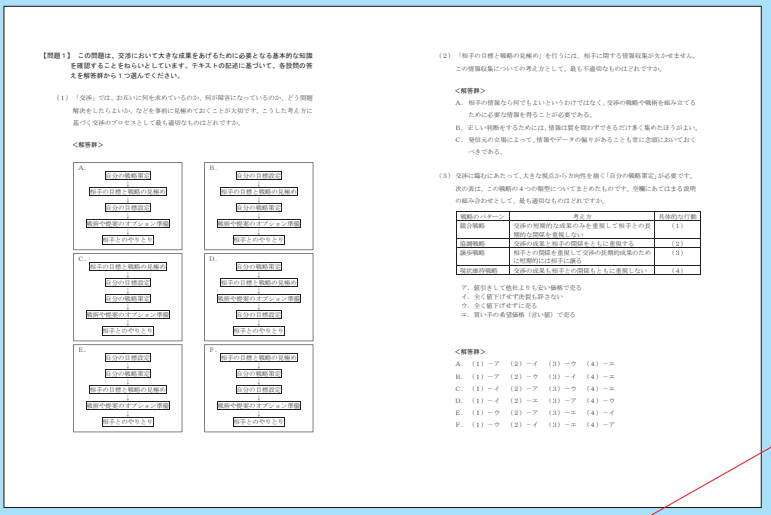
リポート添削見本

コンピュータ採点型リポート

客観式問題のリポートです。テキストから学び取っていただきたい知識や考え方、スキルについて、体系的な理解を促すように設問構成がなされています。
コンピュータ採点型リポートでは、迅速なレスポンスと豊富な要点解説フィードバックが大きな特長です。

【問題用紙】



【問題１】 この問題は、交渉において大きな成果をあげるために必要となる基本的な知識を確認することをねらいとしています。テキストの記述に基づいて、各設問の答えを解答群から１つ選んでください。

（１）「交渉」では、お互いに何を求めているのか、何が障害になっているのか、どう問題解決をしたらよいか、などを事前に見極めておくことが大切です。こうした考え方に基づく交渉のプロセスとして最も適切なものはどれですか。

<解答群>

A.
自分の戦略策定
↓
相手の目標と戦略の見極め
↓
自分の目標設定
↓
戦術や提案のオプション準備
↓
相手とのやりとり

B.
自分の目標設定
↓
相手の目標と戦略の見極め
↓
自分の戦略策定
↓
戦術や提案のオプション準備
↓
相手とのやりとり

C.
相手の目標と戦略の見極め
↓
自分の目標設定
↓
自分の戦略策定
↓
戦術や提案のオプション準備
↓
相手とのやりとり

D.
自分の戦略策定
↓
相手の目標と戦略の見極め
↓
戦術や提案のオプション準備
↓
自分の目標設定
↓
相手とのやりとり

E.
自分の目標設定
↓
自分の戦略策定
↓
相手の目標と戦略の見極め
↓
戦術や提案のオプション準備
↓
相手とのやりとり

F.
相手の目標と戦略の見極め
↓
自分の戦略策定
↓
自分の目標設定
↓
戦術や提案のオプション準備
↓
相手とのやりとり

（２）「相手の目標と戦略の見極め」を行うには、相手に関する情報収集が欠かせません。この情報収集についての考え方として、最も不適切なものはどれですか。

<解答群>
A. 相手の情報なら何でもよいというわけではなく、交渉の戦略や戦術を組み立てるために必要な情報を得ることが必要である。
B. 正しい判断をするためには、情報に質を問わずできるだけ多く集めたほうがよい。
C. 発信元の立場によって、情報やデータの偏りがあることも常に念頭においておくべきである。

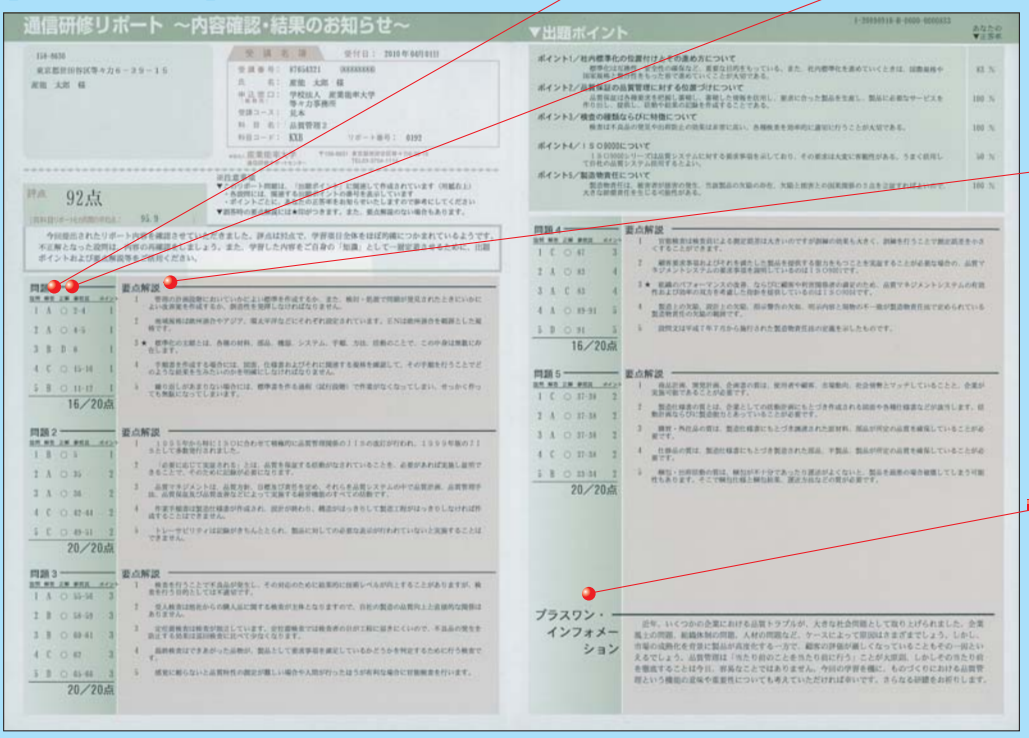
（３）交渉に臨むにあたって、大きな視点から方向性を描く「自分の戦略策定」が必要です。次の表は、この戦略の４つの類型についてまとめたものです。空欄にあてはまる説明の組み合わせとして、最も適切なものはどれですか。

戦略のパターン	考え方	共助的な行動
譲歩戦略	交渉の短期的な成果のみを重視して相手との長期的な関係を重視しない	（1）
協調戦略	交渉の成果と相手の関係をともに重視する	（2）
譲歩戦略	相手との関係を重視して交渉の長期的成果のために短期的には相手に譲る	（3）
現状維持戦略	交渉の成果も相手との関係もともに重視しない	（4）

ア．値引きして他社よりも安い価格で売る
イ．全く値下げせず決まり好きない
ウ．全く値下げせずに売る
エ．買い手の希望価格（言い値）で売る

<解答群>
A. （1）－ア （2）－イ （3）－ウ （4）－エ
B. （1）－ア （2）－ウ （3）－イ （4）－エ
C. （1）－イ （2）－ア （3）－ウ （4）－エ
D. （1）－イ （2）－エ （3）－ア （4）－ウ
E. （1）－ウ （2）－ア （3）－エ （4）－イ
F. （1）－ウ （2）－イ （3）－エ （4）－ア

【添削結果例】



正誤判定

テキスト参照ページ

要点解説

プラスワン
インフォメーション…
科目全体のまとめや発展学習へのガイダンス

重要なポイントを効果的･効率的に習得

基本的な知識、キーワードや押さえておきたい考え方が整理でき、理解できたかどうかをしっかりと確認できます。

すべての問題の解答に要点解説

正解の場合も間違った場合も、すべての設問に対して過不足のない解説をフィードバックします。

クイックレスポンスを実現

Webサイトからリポートを提出されると、通常当日～翌日中に添削結果をEメールで受け取れます（休日を除きます）。