

Aktif Müzakere Performans **Değerlendirme**



Aktif Müzakere Performans Değerleme

CampConsensus projeleri, aktarılan bilgi ve sistemlerin gerçek hayatta yarattığı katma değeri ölçümleme ilkesine dayanır. Bu ilke doğrultusunda katılımcıların aktarılan ve pratik uygulamalarla desteklenmiş bilgileri sürece entegre etme becerilerini ölçme araçları paylaşılır. Her bir müzakere vakası farklı bir dinamiğe sahiptir. Konunun zorluğu, bireyin bilgi ve yetki düzeyi, karar vericilerin kişilik yapıları sonucu etkileyen unsurlardır. Dolayısıyla her bir vaka sonucu yapılan değerlemede sonuçların birbirinden farklı olması doğaldır.

Değerleme genel ve teknik olmak üzere iki temel boyutta ele alınmaktadır;

- Genel Değerleme Kriterleri - Eğitim ve uygulama projelerinde üzerinde durulan planlama ve çözümleme konularına sahada karşılık gelen davranışlar seti
- Teknik Değerleme Kriterleri - Eğitim ve uygulama projelerinde üzerinde durulan derinletilmiş diyalog ve analitik düşünce konularına sahada karşılık gelen davranışlar seti

Bireyin proje süresince gerçekleşen saha uygulamaları akabinde kendi performansını tanımlı 18 kritere göre değerlemesi beklenir. Değerlemenin objektif bir şekilde yapılması, proje içeriğinin hizalanması ve bireysel geri bildirimlerde verimliliğin artması adına önem taşımaktadır. Değerleme 5 aşamalı etkinlik ölçeğinde ele alınmaktadır. Tanımlı kriterde «etkin olamama» görüşü 1, «oldukça etkin olma» görüşü 5 olarak değerlendirilir.

Genel Değerleme Kriterleri		Etkin Değildim	Çabaladım ve Zorlandım	Yer Yer Etkin Kullandım	Sıklıkla Etkin Kullandım	Oldukça Etkin Kullandım
1	Müzakere içeriğine uyumlu değerler setini müzakere akışı içinde ortaya koydum					
2	Müzakere sonucunu belirleyecek ana argümanları doğru filtreledim					
3	Destek müzakere argümanlarını doğaçlama süreçte doğru kullandım					
4	Müzakere argümanlarını aktif anlatımla karşı tarafa aktardım					
5	Müzakere sürecini etkin yönetebilmek adına karşı tarafa doğru sorular sordum					
6	Karşı taraftan gelen duygusal, finansal, süreçsel direnişlere yapıcı çözümler ürettim					
7	Müzakere sonucuna arzulanan şekilde varmak adına akılcı tavizler seti oluşturdum					
8	Müzakere süreci içinde kendi tanımlı rolüme uygun bir iletişim sergiledim					
9	Müzakere kapanışında hem ilişkileri hem de karlılığı koruyacak şekilde optimum kazanım elde ettim					
		1	2	3	4	5

Teknik Değerleme Kriterleri		Etkin Değildim	Çabaladım ve Zorlandım	Yer Yer Etkin Kullandım	Sıklıkla Etkin Kullandım	Oldukça Etkin Kullandım
1	Teklifin kabul edilmemesi halinde karşı tarafın uğrayacağı kaybı net ifade ettim					
2	Karşı tarafın karar alma süreçlerini doğru analiz ettim ve uygun iletişim sergiledim					
3	Karşı tarafın problemini ortaya çıkartmaya yarayacak doğru sorular sordum					
4	Direnişe konu olabilecek zayıf alanları karşı taraftan önce dile getirdim					
5	Müzakerenin ana konusu olan konuyu ilk açan oldum, yönetimi elime aldım					
6	Sayısal verileri kullanırken hikayeleme tekniğini doğru kullandım					
7	Müzakere hedefine tek bir kanaldan değil çoklu alternatifler üzerinden ulaşmaya çaba gösterdim					
8	Ana konu altı mutabık kalınan/kalınmayan maddelerden geçiş yaparken onaylatma tekniği kullandım					
9	Karşı taraftan gelen direnişlerin altında yatan öz nedenleri doğru bir şekilde ortaya çıkarttım					
		1	2	3	4	5