

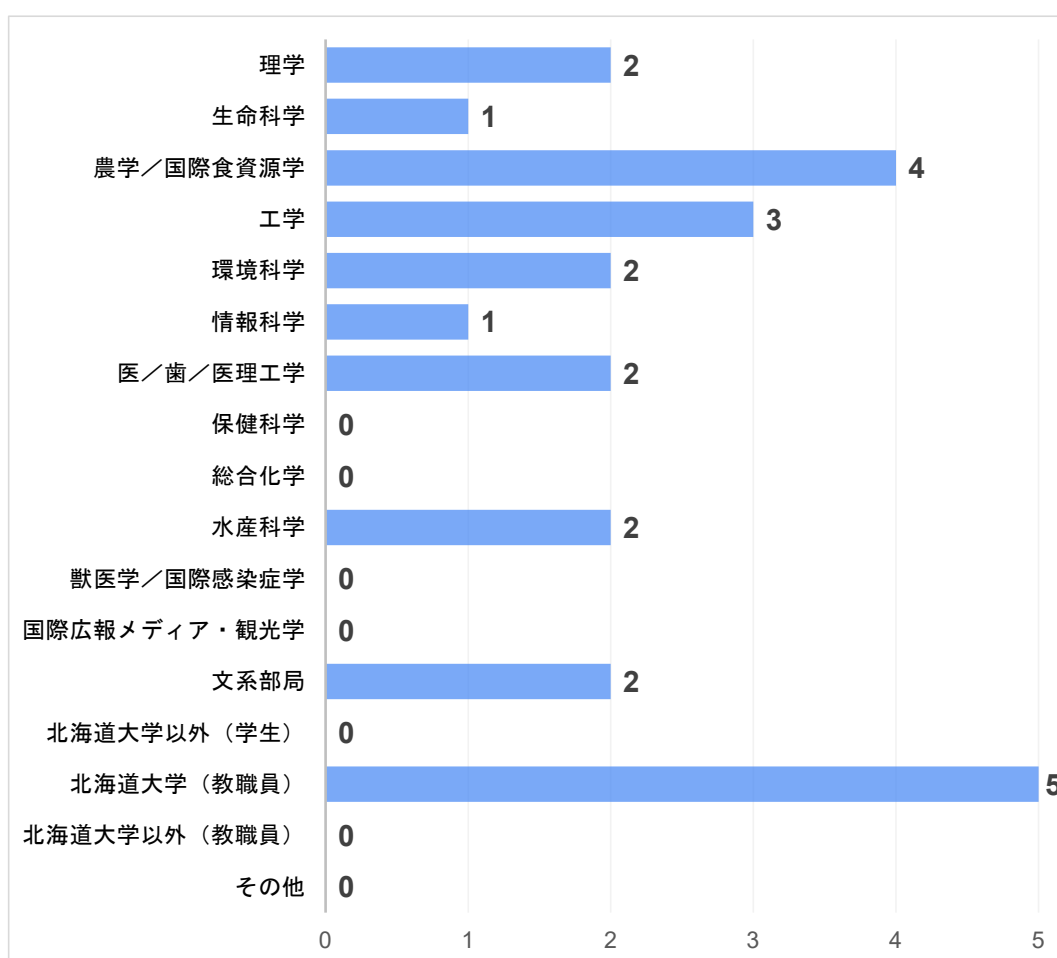
2021年度 キャリアパス多様化支援セミナー I 交渉学 アンケート/グラフ

[1] 回答者数

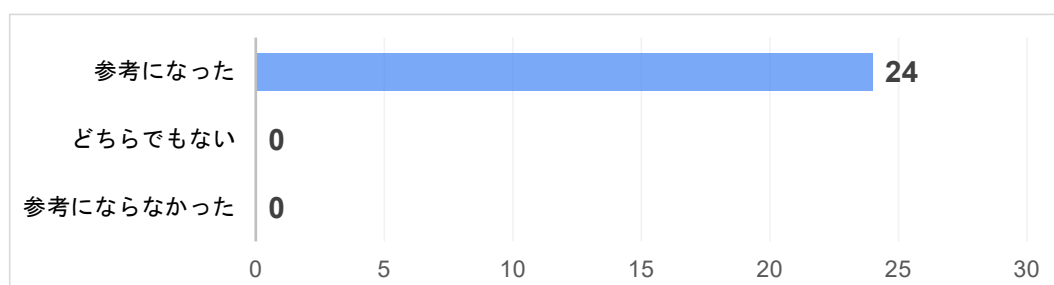
MC1	6
MC2	0
DC1	6
DC2	2
DC3	4
DC4以上	1
PD	0
その他	5
計	24

(未回答:2)

[2] あなたの所属を教えてください。



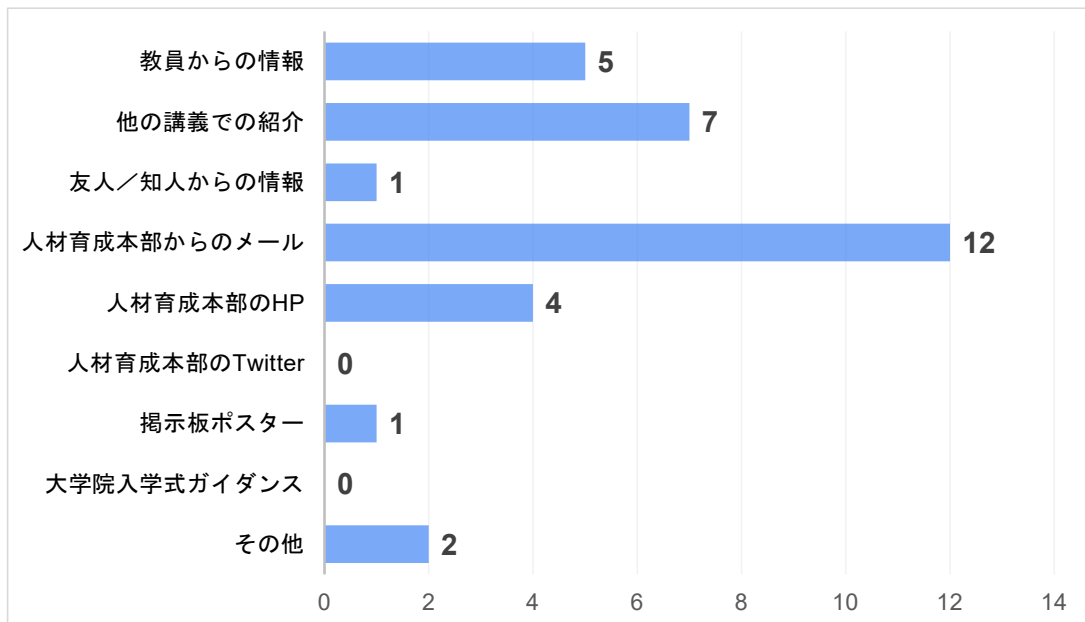
[3] 本セミナーは参考になりましたか？



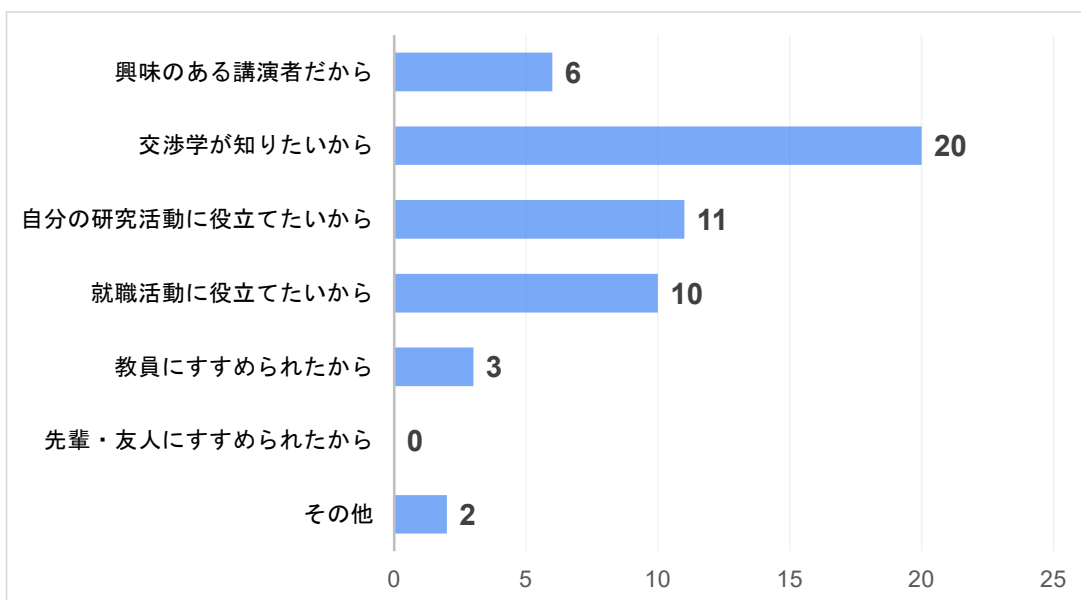
[4] 上記3にて【参考になった方】どの点が参考になりましたか？(具体的に)

1	自分の交渉の癖と、交渉の重要性を学べた
2	何が重要で何が譲れることなのか考えるきっかけになった
3	ワークを通して自分のパターンを知れた
4	交渉を上手に進めるには、質問を多用すべきだということ。
5	言葉の力は偉大であるという点
6	交渉のフレーミング形成のコツ、レトリックの重要性、good for you, great for meのポイントなど。
7	質問していき、共通のメリットを探していくというプロセスが参考になりました。
8	交渉テクニックの具体的なチェック項目を設定されていたこと。情報の非対称性を体験できた点。
9	Good for me, Great for me です。日々の生活の中で「自分が負担をしてまで～」という場面が多かったように思います。もっと【ストーリー】や【共通の利益】を意識して人と対話してみます。
10	実践する事によって、交渉の中で言葉の使い方がどれだけ大事かということが分かったから。
11	言葉は大事です
12	継続して取引できるような関係を構築することが大切だと実感しました。今後の人間関係にも生かしていきたいです。
13	交渉ってということを概念的に理解したうえ、話しを進める方法も参考になりました。
14	今まで交渉する機会というものがなく、知識もなにもなかったのですが、交渉の際に重要なことを、実際の活動を通して学ぶことができたので、とても勉強になりました。また、自分は話すときに、相手側と取引することのメリットは伝えることができるが、自分の強みを伝えることができてないということが分かり、今後注意しながらコミュニケーションをしようと思いました。
15	双方の利益を追求する際の「Great for me」とは、自己の負担を最小にすることである、という話にハッとしました。これまで自分の負担を考えずいろいろなことを安請け合する傾向があったと気づくことができました。
16	交渉前の心構え
17	交渉学という学問を知らなかったため、交渉がどのような運びで行われるかがよくわかった。
18	交渉について具体的に学べた。
19	関係の構築がまず重要なこと、自分の強みをきちんと示すこと、隠れたストーリーを見つけること、詳しく聞かせてくださいのフレーズ
20	事前準備の大切さや質問の大切さを再認識することができた。
21	普段は情報系を専攻しており、日頃からコミュニケーション能力の欠如を感じていたため今回参加しました。内容は、これまでの考え方をガラッと変えてしまう程、面白い内容でした。特に、相手の利益も自分の利益も追及するために、交渉をするという事がとても参考になりました。
22	演習方式で実際に模擬交渉を行うことで、自分のくせに気づくことができた。
23	こちらの都合だけではなく、相手方の抱える事情や情報を想定しながら交渉する必要性に気付きました。

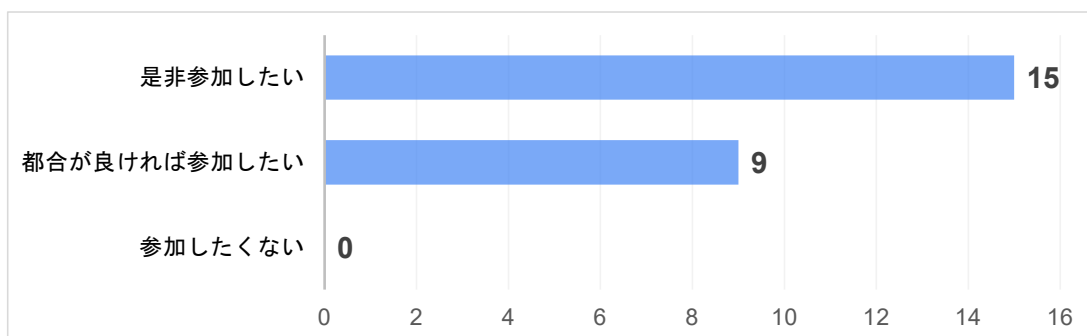
[5] 今年度のセミナー開催はどのようにして知りましたか？(複数回答可)



[6] セミナー参加の理由は？(複数回答可)



[7] 今後もセミナーを開催する予定ですが、また参加したいと思いますか？



[8] 今後、どのようなセミナーを開催して欲しいですか？

1	トランスフェアラブルスキル
2	値段やビジネスだけでなく交渉学にも興味があります
3	今回は特に営業に役立つ力だと思った。他に、企画開発に役立つ力も知りたい。
4	理系でも理解できるような、経済学(などの文系学科)で学ぶ内容の要点を教えてもらえるセミナー
5	コミュニケーション関連のセミナー
6	文章作成についてのセミナー。コロナの関係上文章でのやり取りで交渉なり相談なりを片付けてしまうシチュエーションが増えてきているように思うので。
7	メンタルヘルス対策
8	交渉学 第二回
9	プロファイリング的なもの…とでも言うのでしょうか。犯罪とかそういう分野ではなく、例えば日常の中で「こういう発言をする人はこういう人生背景がある」「こんな生活をする人はこういう心理傾向にある」のような…
10	今日みたいな実践することができるセミナー
11	就職活動に役立ちそうなセミナー
12	プレゼンテーションに関する
13	相手の気持ちを読み解く術を身に着けるようなセミナー
14	コミュニケーション能力を高めるセミナー開催してほしいですね。
15	今後「超言葉術」のセミナーを受講するのですが、コミュニケーション力については授業では学ぶことができないので、そのようなセミナーを積極的に受講したいと思います。
16	今回のような話し方・伝え方に関わる演習に参加してみたいです
17	交渉学(応用)
18	社会全般で使える基礎的なスキルを学べるセミナー
19	大学では体系的に学ばないが、社会人として求められる要素
20	隠れたストーリーのバリエーション
21	ロジカルシンキング
22	心理学、創作、アート
23	今回は交渉学の導入編だったと思いますので、引き続き交渉学のセミナーの開催を希望します。

[9] 本セミナーをより良くするためのポイントを教えてください

1	ブレイクアウトルームで資料を配布した方が良いと思いました。Googleドライブがアクセス集中のためか重かったです。
2	演習があつてとても分かりやすかったです。
3	教員同士の交渉見たかった。
4	交渉時間を長くしてほしいです。
5	開催日を2日間にすればより深く学べたと思った。
6	特になし。
7	いっぺんに詰め込むと良く分からないので、もっと時間を取ったり、繰り返したり、復習を入れて欲しいです。
8	交渉設定の資料を配布してほしい。

[9] 本セミナーをより良くするためのポイントを教えてください

9	もし、もっとお時間を取れるようでしたら、4人くらいでフィードバック(ディスカッション)してみたかったです。※もちろん今日は、かなりタイトスケジュールであったこと、理解しております。
10	講義の中でポイントが多いです。
11	演習はとても力になったが、議論時間が少し短かったためオンラインでも午前中からやってよかったのではないかと。もしくは、講義部分はオンデマンドで事前に見るなどして、演習のみでもよかった。
12	もうちょっと時間が欲しいです。
13	もう少し演習の時間を長くしてもらえると、交渉を深掘りできるかなと思いました。
14	今回のセミナーはかなりいいと思っています。
15	元々敷居の高さを感じたのと、修士学生であることを理由に本セミナーに登録していなかったのですが、締め切りを延長したという情報を見て、参加を決めました。人数制限はあり、人数を超えた場合は博士学生を優先するということには納得しているのですが、修士学生がより参加しやすい文章がポスター内にあると有難いなと感じました。セミナー自体は、とても貴重な講義内容で、学ぶことが沢山あったので、参加して良かったと思います。
16	交渉演習で同じ役割の人たちで集まるルームで、自分の考えているストーリーなどをもっと深く議論できると面白そうだと感じました。
17	他の方達の討議を聞いてみたい。
18	もう少し演習の時間を長くってほしかったのと、第三者からの演習のフィードバックがあると良いと思いました。
19	仕方がないがzoomはやりづらい。対面がベスト。
20	他者の模擬商談の様子を、ふりかえりで共有したい。
21	もう少し交渉時間が長い方がよい。中級編があっても良い。
22	ブレイクアウトルームの演習はとても良かったと思います。
23	ほかの人がどのような話の進め方をしていたのかも見てみたかった。
24	対面形式のセミナー開催が難しい中、スムーズに運営いただきありがとうございました。特に不満点はありません。

[10] 本セミナーについてのご感想、または主催の人材育成本部S-cubicへのご意見・ご要望など

1	普段交渉をする場面があまり無いせいか難しかったのですが、なるほどと腑に落ちる点が多く大変参考になりました。今回学んだことを日常の中に組み込むことで、交渉のスキルを磨いていきたいです。
2	みんな色々考えていて、頭いいなあと思いました。
3	職員でも参加できて大変嬉しかったですし勉強になりました。ありがとうございました。
4	演習時間が濃密で、自分の癖や弱点が明らかになってよかった。
5	このセミナーを通して言葉の使い方1つで相手に対する印象は変わるなと感じました。良い機会をいただきありがとうございました。
6	非常に良いセミナーだった。是非、修士課程の就職活動前の学生に受けてほしい
7	ありがとうございました。
8	契約・交渉実務に役立つセミナーに参加させていただき、ありがとうございました。学生と真剣に討論する機会は刺激を受けましたので、機会があればまた参加させていただければと思います。ありがとうございました。