

# H27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

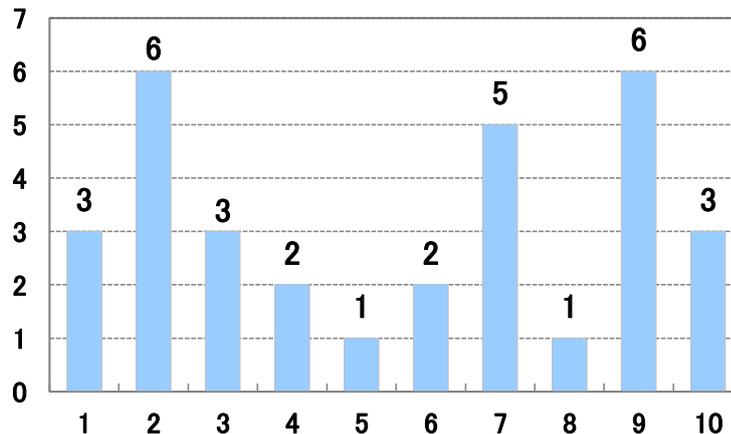
※32名回答

## [1] 回答者数

MC1	12
MC2	4
DC1	6
DC2	3
DC3	2
DC4以上	2
PD	1
その他/教員など	2
計	32

## [2] あなたの所属を教えてください。

- 1.理学院/理学研究院 2.生命科学院/先端生命科学研究院 3.農学院/農学研究院 4.工学院/工学研究院  
5.環境科学院/地球環境科学研究院 6.情報科学研究科 7.総合化学院 8.水産科学院/水産科学研究院  
9.医学/歯学/獣医学/薬学/保健科学 10.その他

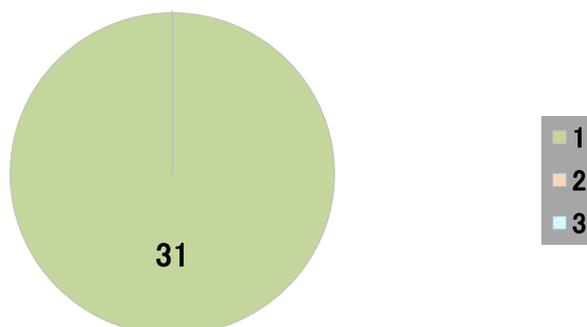


※その他 産学連携本部×2名  
経済学研究科×1名

**[3] キャリアパス多様化支援セミナーは参考になりましたか？**

1.参考になった 2.どちらでもない 3.参考にならなかった

未回答:1名



**[3-1]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	前回は交渉学に参加しましたが、より実践的な内容ですぐ使えそうだったという点です。自分の弱味に気づけたのも良かったです。
2	交渉学がどのような場面で使われているか考え、ディフェンスの盾として利用できそうだと思います。
3	ロジカルに交渉というものを学ぶ事ができた。
4	会話と対話の違い、交渉において違いを活かして進める必要性。
5	交渉の具体例をたくさん紹介してくださって、非常に勉強になりました。ありがとうございます。
6	自分の癖が分かった。すぐに、探り合い、値段の交渉になってしまったけれど、やはり信頼関係を築くということが、大切だと思った。
7	理解し易く、実践的であった。その上、面白かった。
8	基礎的な内容を講義で行い、実技で内容を実践し、フィードバックでより技術の向上を行えたから。
9	交渉のやり方、考え方。
10	自分の強みを示すこと。
11	今迄の自分の中での短所のように思っていたところが、言葉で表され、さらにどうふるまえば良いのか教えて頂けて、意識改革をすることができた。
12	今まで交渉する事は非常に難しい事だと考えていましたが、目からうろこでした。さらに自分の中で意識を高めていきたいと思えます。
13	自分の強みへの無関心、BATNAを考えてこなかったことに気づけたこと。
14	交渉を論理的に考える良いきっかけになった。
15	「交渉」とは本質的には勝ち負けではないということ。

16	交渉学という学問について、社会に出て、人と話す時に気を付けることなど。参考になり、能力を向上出来た。
17	交渉学という分野は初めてだったので、全く新しい視点を得ることができました。
18	話の進め方が分かった。相手に自分のことを信じさせる方法がなんとなくわかった。
19	買い物する時とか、営業された時とか日常生活でも、意識して対応できそうなところが良かった。
20	自分の強みを見つける。
21	相手に対して誠実にはずっと考えていないとどちらもいい思いはしない。強みを常に意識しておく、でもいじ悪くならないように気を付ける。
22	とにかく参考になった。自分の癖、弱みが分かった。強みも。
23	「交渉学」というものを体系的に聞く事ができた。強みを活かすということや質問をするということは何事にも生かせると思う。
24	交渉のworkshopに参加することで、自分の交渉における傾向を把握することができました。
25	普段聞けないことが聞けた。「交渉」が1つの学問としてあり、交渉学(術)を知識として、そして練習を通して身につけること。
26	交渉をロジカルに考えることができた。
27	実践することで、座学で理解していると勘違いしていたことが明らかになり、より強く印象に残った。
28	経験や勘に頼っていた部分をロジカルに考えることが出来ることを知った。
29	人と交渉する際に何も考えていなかったが、セオリーがあることを知った。
30	実践(演習)形式で議論を交わすことができて良かった。また講師の方の話しぶりも聞き易かった。

**[3-2]参考にならなかった方:どのようなことを期待されておりましたか?(具体的に)**

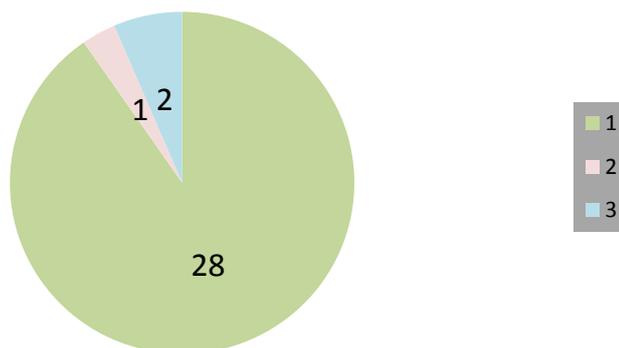
1	最初の講義のスピードが速すぎて置いて行かれました。
---	---------------------------

※参考になったと回答したが、記載が複数あった。

[4] キャリアパス多様化支援セミナーの講演時間について

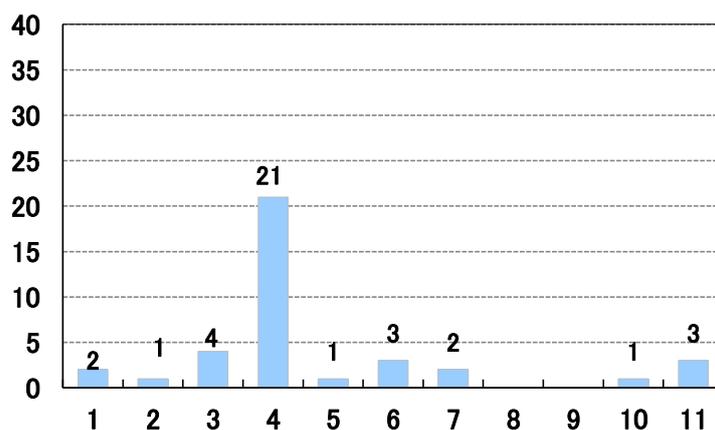
1.ちょうど良い 2.長い 3.短い

未回答:1名



[5] キャリアパス多様化支援セミナーの開催について、どの様に知りましたか？(複数回答可)

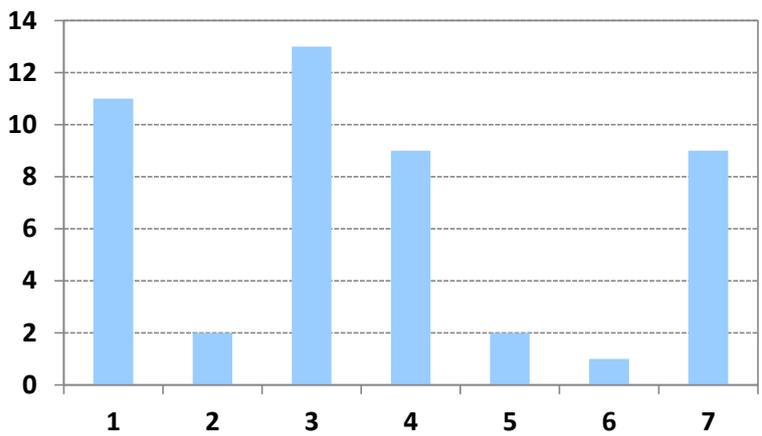
1.教員の紹介 2.先輩・友人の紹介 3.S-cubic HP 4.S-cubic 案内メール 5.人材育成本部HP  
 6.研究所・学内の展示ポスター 7.食堂の三角POP 8.学内便による案内 9.今年度のシラバス  
 10.大学院入学式のオリエンテーション 11.その他(具体的に)



※その他: ・授業(キャリアマネジメント)  
 ・A-COSA I のビラ  
 ・他の授業

**[6]キャリアパス多様化支援セミナーへの参加理由(複数回答可)**

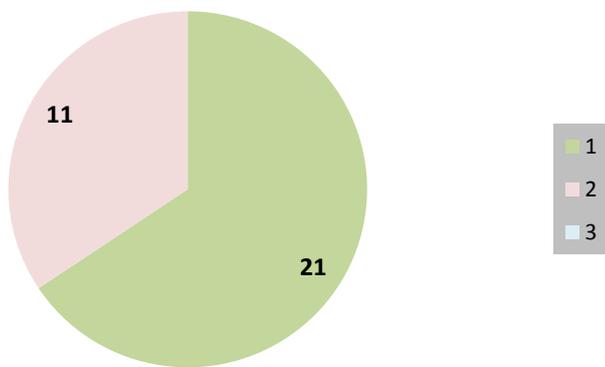
- 1.興味のある企業・講演者だから 2.企業の研究内容・実態が知りたいから 3.自分の研究活動に役立てたいから  
 4.就職活動に役立てたいから 5.教員にすすめられたから 6.先輩・友人にすすめられたから 7.その他(具体的に)



- ※その他:
- ・今まさに交渉中だから
  - ・面白そうだったから
  - ・自己啓発のため
  - ・スキルアップ
  - ・日常生活に役立てるため
  - ・内容が面白そうだったから
  - ・交渉力に興味があった
  - ・単純に面白いから
  - ・テーマに興味があった

**[7]今後も、キャリアパス多様化支援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？**

- 1.是非参加したい 2.都合が良ければ参加したい 3.参加したくない



**[8]今後、キャリアパス多様化支援セミナーで、講演して欲しい企業の分野(企業/業種)を教えてください。**

1	東レ研究所の渥美 由喜(あつみ なおき)先生のお話が聞きたいです。(分野でなくて申し訳ありません・・・)ワークライフバランスは、院生の日常生活にも就職後にも言えることで特に男子学生に学んで欲しいです。
2	もう少しMCIにも開けるようにして欲しい。
3	製薬・食品・化粧品。
4	コミュニケーション術?とか。
5	同じ講師でアドバンスを受けたいです。
6	ディスカッションの方法。
7	外資系企業(メーカーなど)。
8	第一印象をよくする方法。
9	水ing(他)。

**[9]キャリアパス多様化支援セミナーについてのご感想、またはS-cubicへのご意見・ご要望など。**

1	昨年度と同じ内容かどうか教えて頂けると助かります。
2	やってみると意外に難しいと感じた。
3	とても有益でした。ありがとうございます。
4	凄く面白かったです。
5	ありがとうございました。
6	情報を頂く機会にいつも感謝しています。
7	今回の交渉学は、修士・博士の人にぜひ受けて欲しいと思いました。「博士」だけでなく、修士が積極的に参加できる能動的なセミナーがあれば良いと思います。
8	楽しかった!! 予想以上に。今後使えそうなところでしっかり考えて使って鍛えていきたい。
9	函館キャンパスの中継はリアリティや緊張感がなく、だらける雰囲気がある。来てよかつと思える内容なので、交通費の補助をご一考願いたいです。(MC1)
10	とても為になりました。もっと勉強したいと思いました。