

2024 年度 キャリアパス多様化支援セミナーⅡ 交渉学  
アンケート集計結果

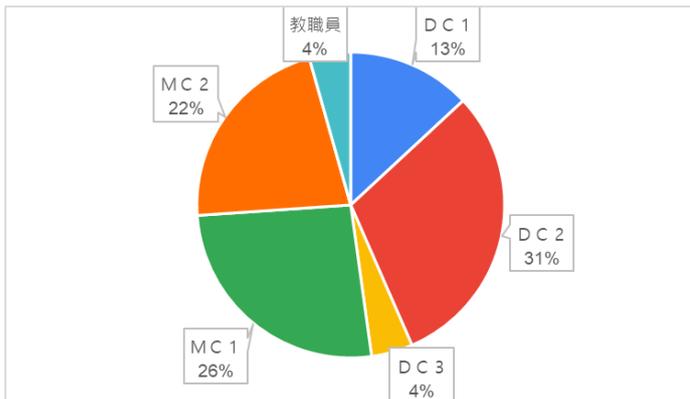
日時：2024年7月1日（月） 13:00～17:00

場所：学術交流会館 第1会議室

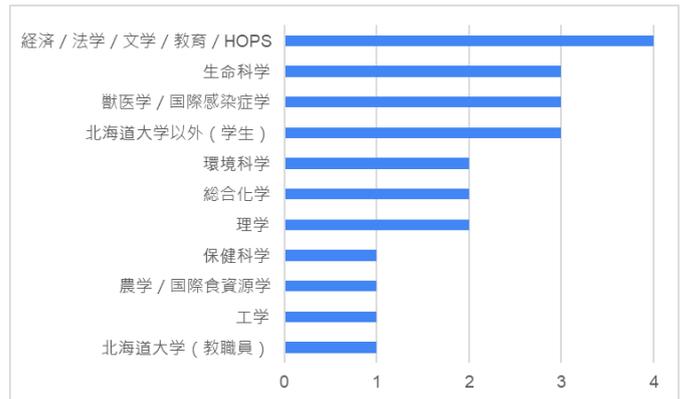
参加人数：30名（MC 16名、DC 13名、教職員 1名）

回答数：23件

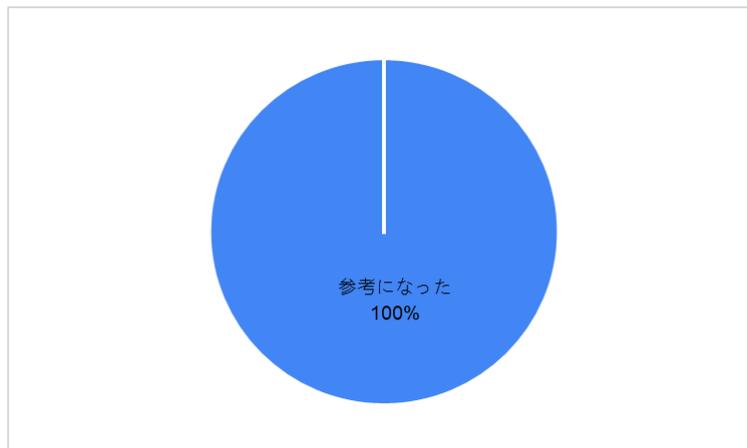
学年



所属



1. 本セミナーは参考になりましたか？



1-1. 上記1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）

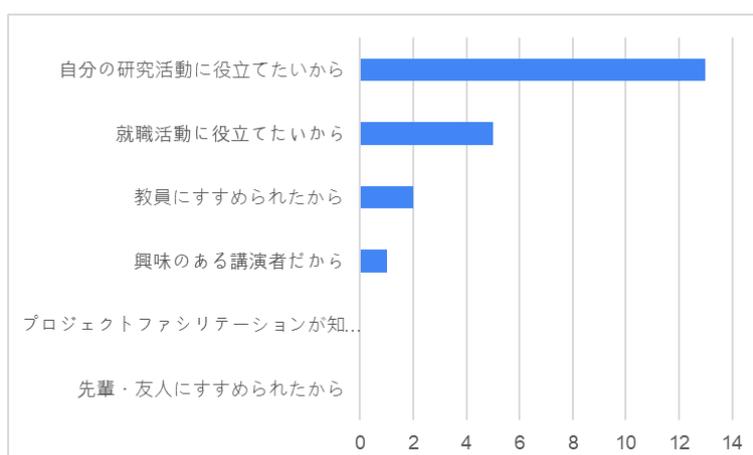
good for you great for me
交渉において気を付けるべき点、テクニックなどが知れた点。
準備の方法論、共通理解、自分の傾向のメタ認知、守ってもらえる約束をデザインして信頼関係を構築すること
二分法など交渉で陥りやすい点、交渉する時のリフレーミングなどの技術？、視点が狭くなるなど交渉中に気をつけるべき心理的な側面
実践的な例を交えてロールプレイできた
これまでの自分のコミュニケーションを振り返ることができた。
交渉は、相談の中で生まれた問題の解決策を、自分の想定外のことであっても、受け入れる姿勢を持って行うことであること。

アンカリング効果、リフレーミングなどの概念を明確に認識できるようになった。また、実習を通して交渉における自身の弱みを確認することが出来た。特に合意に向けての相手への質問が不足していると感じた。
交渉のプロセスがわかりました。
交渉の場で役立つ知識を得られたこと。
交渉は相手を負かすものではなく、双方にとって利益があるものを目指すものであると知れた点。
ケース演習による自分の癖の把握
交渉の陥りやすい罠を自覚できた
交渉における技術を、「共通了解」などの概念を用いて説明されていたためわかりやすく理解できた。
自分がこれまで不利益を被っていた事に気が付いていませんでした。話の進め方で結果が全然違うことに驚きました
心理効果がコミュニケーションに及ぼす影響が存外大きいことを知り、参考になった。
相手を不利にするのではなく、good for you, great for me のスタンスが大切であること。状況の把握と今後起こりうることを想定し、対策する力が必要である点。
交渉のテクニックについて、体験を交えて実感ができたこと
何かを相手と交渉する際には、しっかりと準備した方がよいことと、その準備の内容 (MAGIC) . プロジェクトの終盤になると、人間は心理的に早く終わりたいと思ってしまうこと。交渉の際には、自身の強みを理解し、押し出すこと。
交渉学には様々なテクニックが存在し、それらを活用することで自身の要求を有利に通すことができると知った。

## 2. 本セミナー開催について、どのように知りましたか？（複数回答可）



## 3. 本セミナーの参加理由（複数回答可）



#### 4. 交渉学で学んだことを日常もしくは研究の中でどのように活用したいですか？

強みを見つけるのではなく、どう使うかを考える
事前にしっかり準備をする。 唐突に聞かない、ワンクッション置いて話す。
自身が何でもかんでもさらけ出して話してしまう癖があるので、交渉を行う際には、「詳しく聞かせてください」ということで、相手にはなしてもらって時間を作り出すことを意識したいと思います。
現在、博士論文の執筆と共同研究を同時並行しています。時間的余裕をもって博士論文を仕上げられるように共同研究者との交渉を行いたいです。
重要な頼み事や他者と共同で行う意思決定の場にはしっかり準備をして交渉に望みたいと思います。
指導教員との関係で、自分のやりたいことをやるときなど、うまくやる上で活用したい。
自分の強みを明確に押し出す リフレーミングの考え方を念頭におく
実際に教授や後輩とのコミュニケーションなどで、すぐにでも活用できそうと感じた
質問を続けるほうが交渉の主導権を握るという話から、普段の教授との話し合いにおいて積極的に質問の姿勢に回することで質問され続ける状況に自分を置かないよう立ち回ろうと考えています。
研究に専念するために、自身に振られる様々な仕事を減らす交渉に役立てたいと考えている。うまく行かなくても向き合う姿勢を大切にしたい。
日常生活の中で、重要なことを決める時に役に立つと思います。
「詳しくおきかせください」というフレーズで相手の意見を聞き出すことを試してみたいと思いました。
何かしたいことを伝える時に、自分の意見をただ通すのではなく、客観的な物事の捉え方から意見を伝えるようにしたいと思った。
業務において、上司への相談や他部署との協業などの際に MAGIC の準備をして臨みたい
企業との共同研究費の交渉の際などに活用させていただきたいと思います。
先生との交渉
指導教員になんらかの提案をする際に、快く承諾してもらえるように、学んだ技術を積極的に活用したい
色々な雑務を断れずに引き受けてしまい、自分の時間がなくなることがよくありました。協力的な姿勢は変えずに、自分の時間も大事だと自信を持って研究を進めていきたいです
現在、研究の一環として外交官に対するインタビュー調査に取り組んでいるのだが、重要な証言を引き出すのは簡単ではない。インタビューという作業も一つの交渉と捉えられるので、本日学んだ知見を活かし、信用を得たいと思う。
正直なところ、どのように活用できるかはまだ考え中です。しかし、その行動を選択することで何が起こりうるか、それに対してどのような対策を考えているか…は実験を進める上でも必要であると思います。よって、ミーティングで実験の提案をする際は、「結果の想定」と「そこから何が得られるのか」をきちんと準備して先生方に提案しようと思います。
指導教員と論文に関するディスカッションをする際、自分の希望を伝えるときに活用したい
今後、プロジェクトを進めていく上で、他人に相談する場面は多くなる。その際に、しっかりと準備してから臨んでいきたい。
情報の出しどころ、相手の話をよく聞く

5. 本セミナーについてのご感想、または主催の先端人材育成センターS-cubic へのご意見・ご要望など（自由にご記入ください）

2年連続受けました。今年度も楽しく受講できました。会得するまでにはまだ時間がかかると思う奥深い学問だと思いました。

大変興味深く有意義なセミナーに参加させて頂きありがとうございました。交渉が苦手で、相手の勢いに押されてしまう傾向があり、自分の希望を伝えず諦めてしまうことが多いのですが、隅田先生から向き合うことの大切さを教えて頂いたので、今日の学びを活かしていきたいと思えます！

学生なので、日本画の売買という実践の設定が、馴染みがなさすぎて想像ができなかった。なので、貸すこともできるなどの選択肢がまるで思いつかなかった。そこが難しかったので、馴染みのある研究関連の題だと、もう少し交渉学を集中して学べたと思う。

同じグループになった方との会話が楽しかったです。文理、大学の枠を越えてコミュニケーションがとれる場はとても貴重だと思います。今後もどんどんこのような企画をやっていただけたらと思います。

この度は急遽参加させて頂きまして誠にありがとうございました。大変有意義な研修とすることができました。自身が学生の時に受講することが出来たらと感じるくらい、今後の生活において非常にためになる研修だったと感じております。

つつい妥協案を出してしまうのが自分の癖だなと感じました。講義の後すぐだったので上手くはできなかったですが、とても面白かったです

セミナー後の懇親会等があってもいいと思った。

セミナーの内容は理解できましたが、実践できる自信がありません。自分の中で反芻して、力にしたいと思います。