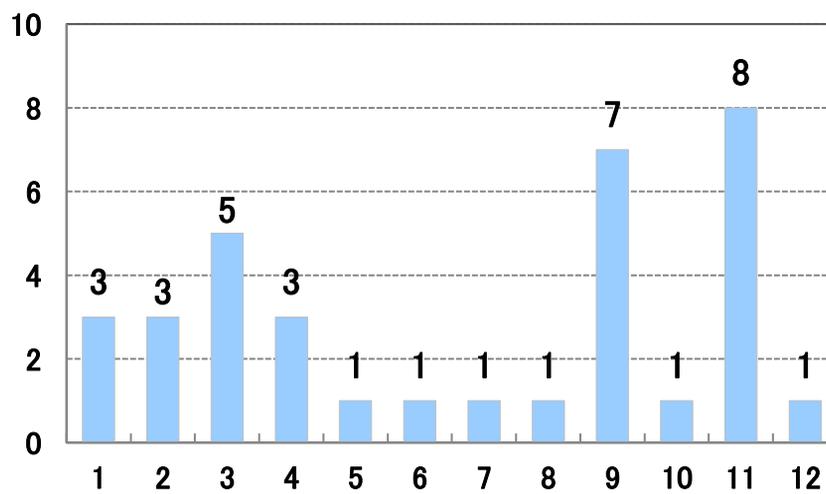


[1] 回答者数

MC1	13
MC2	1
DC1	6
DC2	3
DC3	3
DC4以上	0
その他	7
助教	2
計	35

[2] あなたの所属を教えてください。

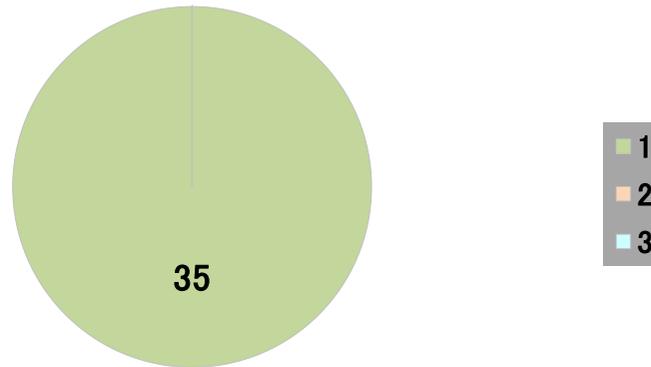
- 1.理学院 2.生命 3.農学 4.工学 5.総合化学 6.環境  
7.情報 8.獣医 9.文学 10.教育 11.その他 12.未回答



その他 ・産学連携本部  
 ・人材育成本部  
 ・東北大学  
 ・創成研究機構

[3] 本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



[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	二分法の落とし穴
2	二分法や負担最小限、強味の細分化
3	テクニックと基本原理を学べた。
4	二分法で考えがち。交渉では質問する方が有利だという点が気付き。Creative optionの考え方が参考になった。
5	ロールプレイングで、自分のくせを知るというのが、こうしたセミナーならではの良かったです。
6	交渉は学問であり、スキルであること。
7	交渉そのものの考え方、自分の負担を減らし最大限の利益を得るという思考そのものを知ることができたこと。
8	日常でも交渉術で使えるものがあると思った。
9	交渉に必要な考え方がわかった。
10	自分の負担や相手の利益について、普段意識してこなかったので参考にしたいと思います。
11	会話・論争・対話の区別
12	後半の実践を行った点
13	理詰めだけが(手順などもまとめて)正解に導かないかを、また陥りやすい罠等、心当たりがかなりあり、勉強になった。
14	二分法の罠
15	二分法のわながいたるところにあることが分かった事
16	交渉について自分の足りない部分が分かった。

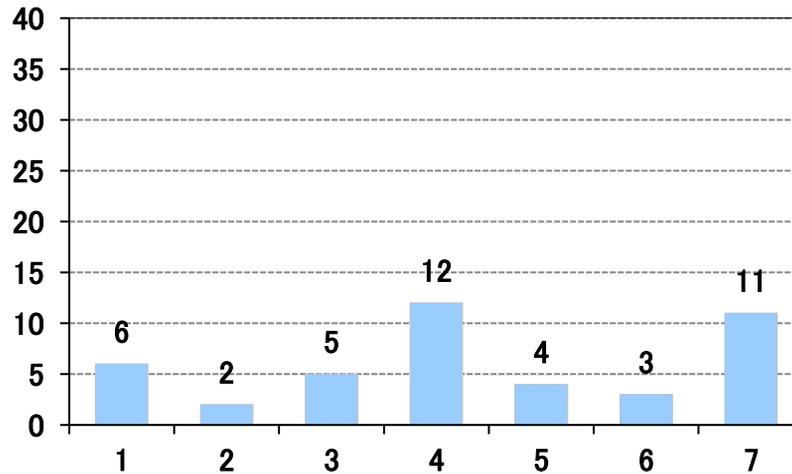
17	多くのテクニック考え方を学ぶことが出来た。
18	実践的で説得力があった。
19	グループ学習を通じて交渉を体験的に学ぶことが出来た。いくつかの留意点について知ることが出来た。
20	この歳になっても会話と対話を区別出来ていなかったため、最初から最後まで参考になった。とくに二分法や説得の6要素など。
21	普段交渉についてあまり考えてなかったのに、その気づきという点でも非常に参考になった。自分が交渉する上で、どのような癖があるのか分かったうえ、どのようにすれば交渉が上手に運ぶのかわかってとても良かった。
22	自分の思考のくせがよくわかった。強みを細分化して考えるということ。
23	強みを生かすところ。相手に質問をする等、交渉の事前準備。
24	自分の今までのやりとりについて色々振り返ることができました。自分の負担と相手のメリットについて考えることができそうです。
25	そもそも交渉とはどのようなものなのか。自分の交渉のクセ
26	交渉相手が使ってくるかもしれない心理的な罠、あるいは使えるテクニック
27	交渉の事前準備の仕方がわかった。
28	Yes/No以外に答える方法を意識できた点。
29	交渉において自分は自分の弱みを出しがちであると知った。
30	普段人の頼み事などに対して無意識に反応しているところが、交渉では十分注意すべき点であるということがわかりとても興味深かったです。
31	言語として交渉学の学習する機会がなかったので、非常にわかりやすかった。同時に実習形式で練習ができ、貴重な経験となった。
32	自分の思考のくせが分かった点
33	交渉とは何か、戦術と戦略、テクニック面、今後の練習法
34	今まで考えたことのなかった考えが身についた。就職後や日常生活でも使える。
35	交渉を1から学べた。

**[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	時間の都合上致し方ないが、自分がどの程度実践できていて何が足りていないかあまり客観視できなかった。
2	強みがない(相手との圧倒的な力関係の差がある場合)はどうすべきか

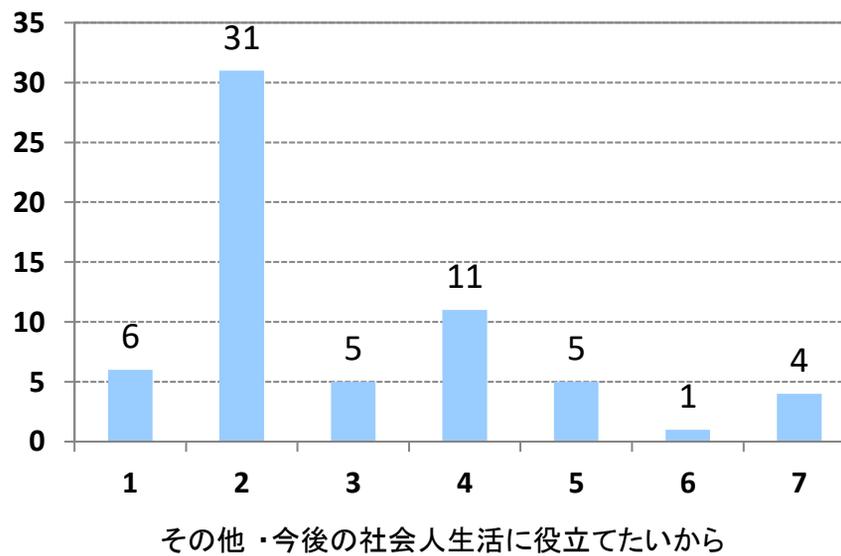
**[4]本セミナーの開催について、どの様に知りましたか？(複数回答可)**

- 1.教員の紹介 2.先輩・友人の紹介 3.人材育成本部 HP 4.人材育成本部 案内メール 5.掲示板ポスター  
6.大学入学式ガイダンス 7.他の講義での紹介



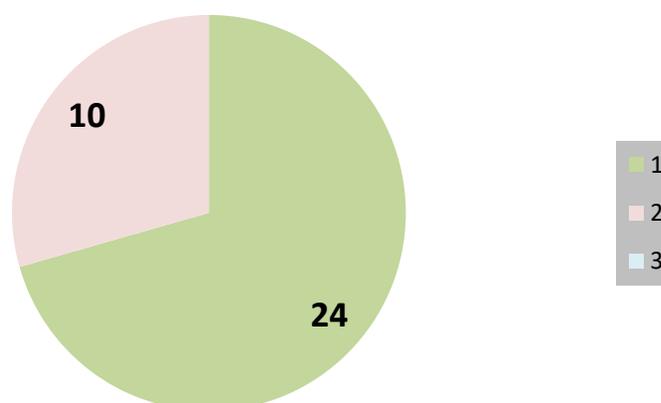
**[5]本セミナーへの参加理由(複数回答可)**

- 1.興味のある講演者だから 2.交渉学を知りたいから 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



**[6]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



[7]今後、どのようなセミナーを開催して欲しいですか？

1	デザイン、コンセプトメイキング
2	しゃべり方、アイデア発想法
3	デザイン思考
4	多業種連携
5	チームワーク
6	今後の予定にもありますが、マナーについて
7	ビジネスメールの書き方
8	組織を円滑に運営方法に関する講義
9	ちょっと違うけど、今回に似たような内容
10	交渉学の続き(本講義を受講した上での発展バージョン)
11	今回の第二回目。もっと練習がしたい。
12	上司との付き合い方。特に理不尽な上司。
13	今回のような対話のトレーニングの機会は是非増やしてほしいです。
14	自分のスキルの生かし方、スキルに対する考え方。
15	キャリアだけでなく、日常やビジネスで役に立つもの。(交渉学のような)

[8]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	パワポをHP(Hi-system)で公開
2	講師がマイクを使うこと
3	複数回のセッションにし、ロールプレイを増やしてほしい
4	交渉学の話なら、時間が足りないです
5	質問時間を長めにしてほしい
6	一般論も取り入れていく(具体例に基づくことが多かったがめ)
7	もう1日あると嬉しい、1日では咀嚼できなかった
8	贅沢だと思いますが、もっと長い時間勉強したかったです
9	スピードが早すぎた。すべてを吸収できなかった。
10	セミナーの時間はもう少し長くても良かった。
11	もっと実践的に取り組んでみたいので、数日に分けてもらえると嬉しいです。

[9]本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	交渉学、是非来年もやってほしいです。
2	贅沢だと思いますが、もっと長い時間勉強したかったです
3	ありがとうございました。
4	ありがとうございました。
5	参加させていただいてありがとうございました。
6	今回も受講できて本当によかったです。物事の捉え方が大きく変わったように思います。今までよりも冷静に話しができそうです。ありがとうございました。
7	文学研究科ではあまり学ばないことだと思うので、大変勉強になりました。
8	抽象的なことから具体的なことまで話していただいたので、とても分かりやすかったです。例示していただいたことで、理解しやすかったです。