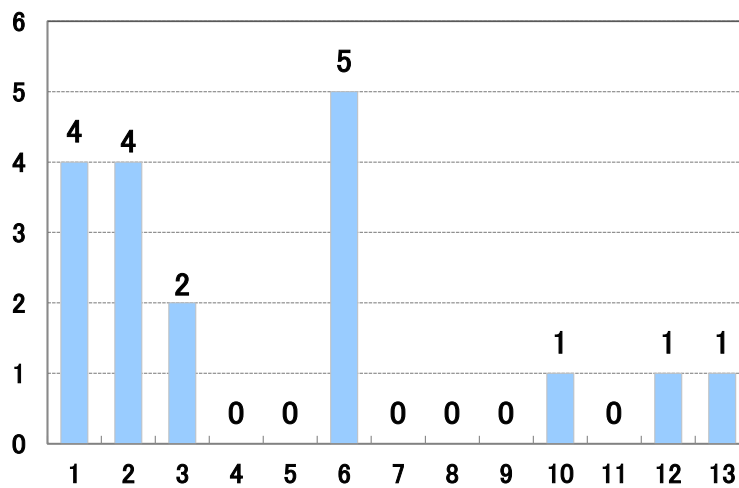


[1] 回答者数

MC1	13
MC2	2
DC1	6
DC2	2
DC3	5
DC4以上	0
職員	1
未回答	1
計	30

[2] あなたの所属を教えてください。

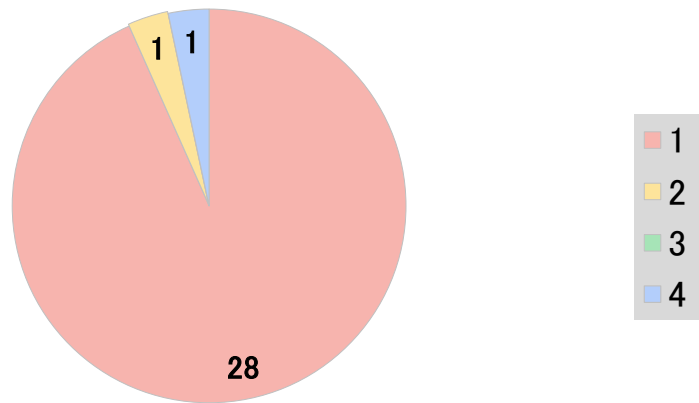
- 1.理学院 2.生命科学院 3.農学院／国際食資源学院 4.情報科学研究科 5.環境科学院 6.総合化学院 7.水産科学院  
8.医／歯／医理工学院 9.獣医学院／国際感染症学院 10.保健科学 11.文系部局 12.その他 13.未回答



その他・学務部学務企画課（教員）

**[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 4.未回答



**[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)**

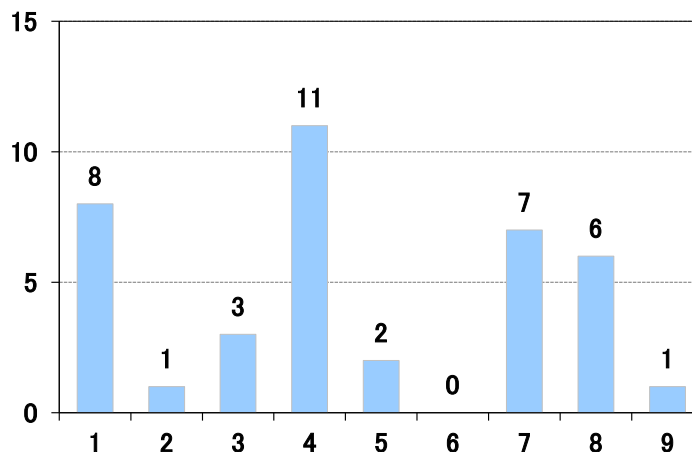
1	建設的な会話の構築の仕方
2	知っている知識を体験を通して学べたり、合意形成のシミュレーションの形としてどうあるべきかを考える上で参考になった。
3	交渉のこと、人間関係を勉強した。
4	これまで知らなかったことを知ることができたから。
5	交渉と人間の心理の関係について
6	ストーリーを描くSMARTステップ
7	交渉の設計の仕方が分かった
8	交渉の経験で気づいたことが多かった
9	交渉とは、会話や論争とは違って、利害の一致、不一致を理解して論理的に進めることであり、それに必要な力は学習によって身につけられるということ。
10	アンカリングにかかる傾向があると気づけたのでよかった。前半に長期的な信頼関係、共通の利益をしっかりと話すことが重要だと分かった。
11	考えて交渉するという経験自体少なかったので、実際にグループワークをした後解説を聞くと思った以上に気づいていないことが多かった。 何も知らないよりは知っている方が絶対により知恵だと思うので、とても勉強になった。
12	交渉術について学びました。 お互いになるための建設的なストーリーを作っていくことが大切だということが理解できた。
13	交渉では、自分の利益を勝ち取るという目的を持っていたが、great for me, good for youの考えがとても大切だとわかった。 また、冷静に状況を把握すること、質問をしてお互いの信頼関係を構築することを実践していきたいと思った。
14	自分の交渉が“会話”になっていたことに気づけた。とても損していたかもしれませんね…。
15	交渉の過程で共通の利益を見出すためには、ミッションの根幹となる自分や相手の価値観や理念を明らかにしておく必要があり、そのために準備が非常に重要だとうことが演習を通じてよくわかった。

[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)

16	すべての場面で交渉があり、共通の利益をみて、納得いくように進めて合意に持っていく
17	交渉の考え方を学べた 模擬交渉では実践の難しさを学べた
18	理論だけでなく、実戦で交渉の難しさを知れた
19	交渉だけでなく相手も良いと思えるような議論の仕方を学べたから。
20	交渉のための思考方法
21	交渉は会話・論争とは違う組立であるという点
22	フレーミングや相手の視点に立つなど交渉学の具体的な内容
23	交渉の体系と、準備の手法が学べたことがとても大きな価値になりました。
24	交渉が、論争ではなく対話であって、互いに共通の利益を見つけることが重要であるということ。
25	日常は交渉であふれていますが、それをどのように行えば良いかということを手から教えていただける機会はほとんどなく、交渉を学問として学べたので非常に参考になりました。実際に交渉をする際にどのようなことを意識すればよいのかや、実際に演習を行うことで自分の交渉の仕方について振り返ることができたのが良かったです。

[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.教員からの情報 2.友人／知人からの情報 3.人材育成本部HP 4.人材育成本部からのメール  
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 8.その他 9.未回答

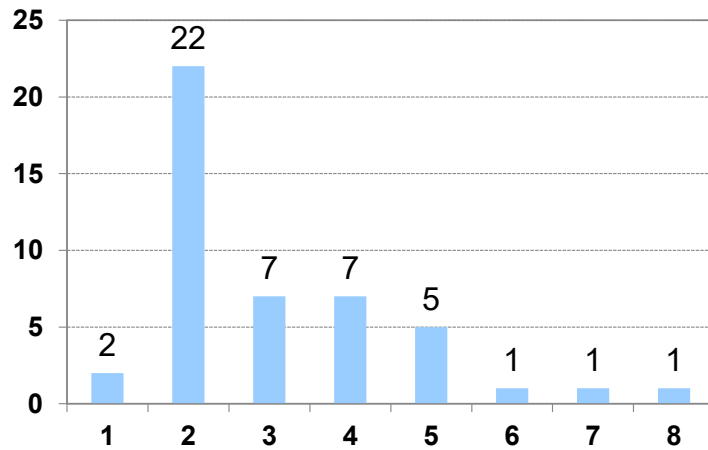


その他・人材育成本部教員との面談

- ・ALPからのメール
- ・リーディングプログラム案内
- ・大学での情報掲示板

**[5]本セミナーへの参加理由(複数回答可)**

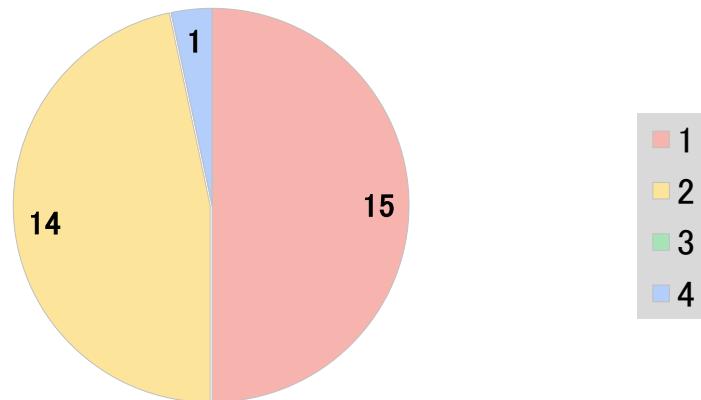
- 1.興味のある講演者だから 2.交渉学を知りたいから 3.自分の研究活動に役立てたいから  
4.就職活動に役立てたいから 5.教員にすすめられたから 6.先輩・友人にすすめられたから 7.その他 8.未回答



その他・今後、就職後でもかなり生きてくると感じたから

**[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 4.未回答



**[7]今後、どのようなセミナーを開催して欲しいですか？**

1	企業分析
2	文理融合や、トランスサイエンス、互いの分野の交わりに関するセミナーがあれば参加してみたいと思う。
3	研究倫理とか
4	面白い研究の提案法 (セミナーを受けて思いつくとは限らないが。)
5	プレゼンテーションセミナー
6	会話のテクニックセミナーなど
7	ビジネスで必要なスキル

[7]今後、どのようなセミナーを開催して欲しいですか？

8	心理学
9	共同研究の交渉
10	プレゼン作成、発表に関するセミナー
11	専門知識を得られるような講義は自分から見に行けるので、今日のような生き方やキャリアにつながるような学問についてのセミナーを開いてほしい。 体験談も大事だと思うが、学問として方法が確立されているからこそ納得できる考え方があると感じた。
12	将来、やりたいことの見つけ方
13	直ぐ思いつきませんが、プロジェクトファシリテーションも今回の交渉学も、実践→フィードバックの形式でとてもよかったです。
14	交渉学をもっと深堀りしたい。
15	交渉学とSDGsカードゲームの組み合わせ
16	分析力、ロジカルシンキング
17	就職活動における交渉学
18	交渉学 パート2
19	コミュニケーションや心理学に関わるもの
20	ディスカッション系のセミナー
21	キャリア形成
22	すみません、今すぐは思い付きません。
23	現状のままで良い
24	もう少し短期間で、体験できる形式のものがあるとありがたいです。
25	文系院生に必要なノウハウに関するセミナー
26	博士課程への進学を考えている学生向けの、博士課程に進学してからのキャリア選択肢を考える機会を与えるセミナーや、理系大学院生向けの少し高度な経済学、スピーチおよび演説技術のセミナーなどがあれば参加したいです。
27	企業に対して自分の研究を伝える方法を学ぶセミナー
28	就活に役立つようなセミナーが欲しいです
29	博士の進路に関するセミナーを開催して欲しいです。

[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	やはり対面授業の方が良いと感じた
2	場面や達成目標が様々あり、それに応じた方法について具体的に知る事ができればと思う(例えば最後の質問にあったような採用場面など)。
3	先生の説明がわかりやすい
4	プロジェクトファシリテーションと比べ、4時間で休憩が1回でつらかった。
5	時間が短いほうが良い
6	実際に会って、相手の正面を向いて、交渉に取り組む
7	対面が良かった
8	少し時間が短かった
9	もう1回くらい休憩を挟んでいただきたかった。
10	小休憩時間をスケジュールにもっと組み込んでもらえるとうりがあった
11	始め午後丸ごと使う長い講義だと思っていたが、やってみるとあつという間で、グループワークの時間など足りないくらいだった。 何日かに分けてもっと回数を増やしてほしいと思うほど充実していた。
12	もう少し長く時間をとり、実践を増やして欲しい。
13	資料がプリントアウトできるとよかったです。
14	ペア同士のフィードバックがやりたかったです。
15	対面の経験あつてのことと思いますが、大変満足しました。
16	事前資料をメールで送って欲しい
17	特にないです。面白かったです
18	自分の交渉のフィードバックがほしい
19	何日かに分けるのもいいのかなと思いました。
20	もっと交渉の練習をできると良いと思う。
21	特にないです
22	特になし
23	ポイントを要約した振り返り資料があるとなお良いと感じた
24	とても良かったです。

[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。

25	対面でできるようになったら良いです
26	実際に起こりえる価格の交渉だけでなく、就職活動などでどのように応用できるか、研究活動でも生かすにはどのようにすればよいのかについても、具体的な説明と、実際にこちらでも演習できる機会があれば、より日常的に実践できる能力になると思います。
27	とてもよかったですので、特にありません。
28	講義の部分をもう少し増やして頂けると助かります
29	様々な価値観を持つ人と効率的交渉できるようになりました。

[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	とても為になりました。今までの自分がまるでダメな交渉をしていたことがよくわかりました。ありがとうございました。
2	もちろん交渉力不足もあると思うが、どこもなく後味としてゼロサム感が残った(ディブリーフィングで話し合いの立て付けは理解できたが体験としての後味)。共通利害に目を向けやすい話し方について具体的に知れたらと思った。
3	本セミナーで知った、利害関係者のマッピング分析や視点獲得能力は、先月の多様化支援セミナーIで学んだ、会議の進め方の方法(前提条件の確認、最終決定のまとめ方など)と組み合わせるとより効果的に使えると思った。
4	非常に面白かったです、ありがとうございました
5	交渉に対してドライな印象を持っていたが、両者の共通点を見だせてクリエイティブな関係に持って行けることを知れて交渉の価値が分かった。貴重な機会をありがとうございました。
6	オンラインの設定や準備など、いろいろとあったかと思いますが、とてもよい講義でした。お忙しいところ、ありがとうございました。
7	大変興味深く、あっという間に過ぎました。現在、企業に勤めており、似たような研修を受けていました。相手のことを深く聞くポイントを再度確認しました。ありがとうございました
8	明日から交渉学を意識しよう
9	交渉学はとても面白かったが、学びきれない感じが否めない。4時間では足りない。