

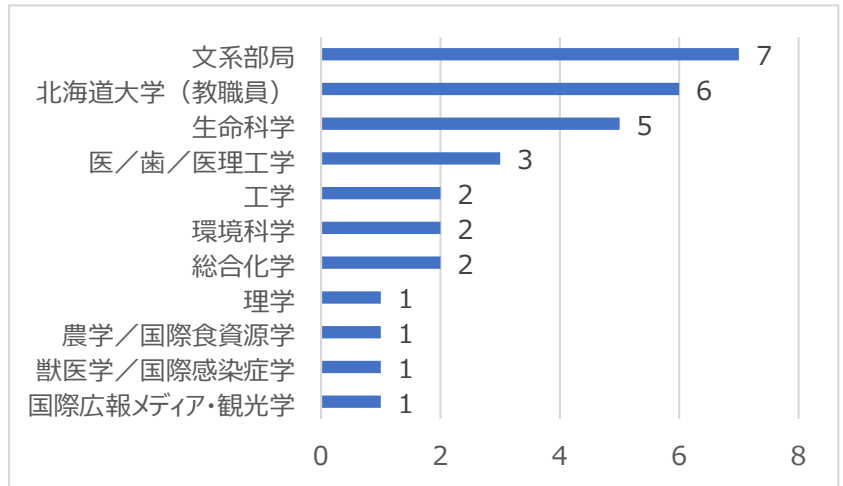
2022年度キャリアパス多様化支援セミナーⅡ 交渉学 アンケート結果

開催日時：2022年7月25日（月）
開催場所：学術交流会館
参加者数：34名（回答者数31名）

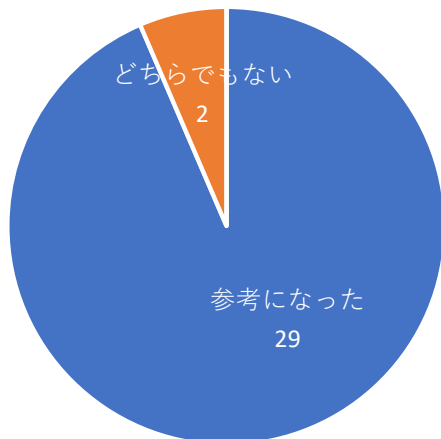
[1] 学年

MC1	3
MC2	2
DC1	12
DC2	6
DC3	0
DC4	1
教職員	7
計	31

[2] 所属



[3] 本セミナーは参考になりましたか？



【参考になった方】どの点が参考になりましたか？（具体的に）

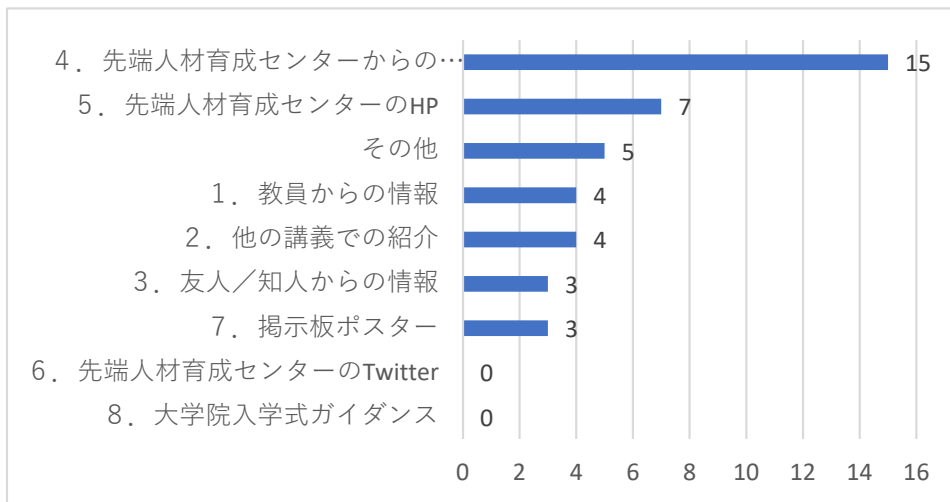
言いくめられないように
交渉術の基本を学ぶことができた
具体的なロールプレイで戦略の立て方を学べた
実務における契約等の業務に活かそうだから
creative optionの展開法
交渉を行う際のポイント
交渉の基礎が理解できたこと

実際に交渉の練習することで、自分の足りない部分がわかった特に、Creative Optionを提示することに苦手意識があるとわかった。
質問をよくすることや、creative optionなど自分に足りていない部分を把握できた点が参考になった。
駆け引きよりのテクニックよりも、相手のことを知るの方が交渉を有利に進めていくためには有効であることを身をもって体験することができた
実際に交渉を体験できた点。講義のみではその難しさが実感できなかったと思う
交渉力を高めるために、質問力も大切であることが驚きでした。
全体的に初めて聞く話だったので役に立った。交渉のデザインについて学ぶことができたし、フレームに従って進めていけば訓練すれば誰でも一定の水準までは持っていけそうなど落ちてしまっていて実用的な話だったと思う。
質問をたくさんして、情報を得なければ、うまい交渉ができない事
これまで、主には学生として対話や交渉の場に参加したときは合意に到ることが最優先で、自分が積極的に他者をコントロールするという意識を持っていませんでしたが、知識・技術を身につけることで、より戦略的に臨むことや自分の側を守ることができそうだとことを実感できました。
以前当たり前だと思った話し方は、実はより自然な表現があること
交渉で利用できる戦略・戦術について知識を得られた点
交渉する時の考え方、有利のストーリー作るの重要性が参考になりました
「交渉」のために重要な点(二分法にYes or Noで答えない、たくさん質問をして詳細な情報を手に入れる、お互いのメリット、デメリットを共有するなど)
相手にテクニックを使うというよりも、テクニックに引っかからないことが大事だと感じました。

【参考になった方】どの点が参考になりましたか？（具体的に）

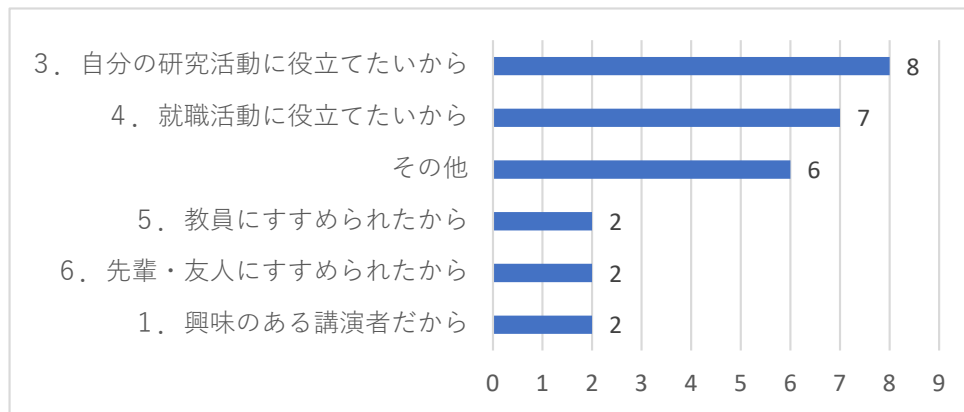
交渉する際のストラテジーなどを知ることができたこと。
交渉のテクニックだけかと思いきや、考え方や準備の大切さについて納得のいく説明が聞けた点
考え方、今までの経験で何となくそうかな、と感じていたことが言葉になって示されたこと。
自分の至らなかった点をはっきりと分かったため。普段自分が何気なく納得してしまっている背景には、様々な文脈があり、交渉の場ではそれを一度脇に置いておくことが重要であると理解出来た。
学んだことをワークで試せたので自分のできていない点があった。
交渉の仕方がどのようなものかを知ることができたこと。交渉のためにどのような話で組み立てていくかという部分に難しさを感じ、練習が必要であることを知れて良かった。
交渉をするときに必要となる論点や手法を学ぶことができた。
交渉に成功するためのMAGiC戦略の考え方を身に付けた。

【4】今年度の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） N = 31



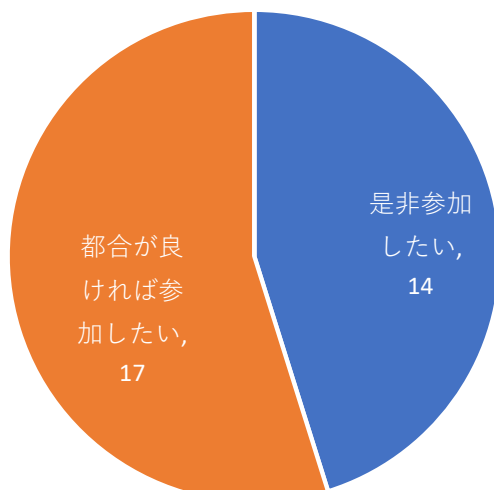
その他
L-Stationからのメール
上司からのメールで情報共有いただきました
教養進化プログラム
産連(部署)内部での紹介

【5】本セミナーの参加理由（複数回答可） N = 31



その他
単位取得のため（回答数3）
業務上で交渉にあたる機会があるため
教養進化プログラムの一部として参加しました
仕事に役立ちそうだった。

【6】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？



[7] 今後、どのようなセミナーを開催して欲しいですか？

企業の実践例を増やしたようなセミナー
社会で役立つスキル系
起業家支援のセミナー
今回の交渉術のような、問題解決に関連したセミナー。
交渉術の応用と実践
ざっくりしていますが、質問する力が身につくセミナー
人に伝える力を磨くセミナー
心理学
また交渉学のロールプレイをお願いしたいです
実践的なもの、特にコミュニケーションの訓練ができるものが良い。
話し方セミナー
スライド中では複数の例題や映画作品中の著名な事例を示していただきましたが、今回のセミナーで学んだ内容が、実際の場ではどのようにあられるのか想像がつかない部分もあったため、現実の交渉場面(例題にあったようなあからさまな形ではないのと思うのですが、専門の訓練を詰んだ人の交渉の場における話し方や雰囲気など)がわかる映像を見て分析するような形でもお話を聞いてみたいと思いました。
交渉学の応用編
学会質疑応答のテクニック
業務上で利用できそうな知識・スキルに関するセミナー
企業分析セミナー
博士の就職活動(キャリアパス決め含む)のためのセミナー
論文の書き方
今回のセミナーのような、社会に出て役に立つセミナー
アカデミアでのキャリアを目指している人のためのセミナー
国際コミュニケーション、多文化接触に関するものがあれば良いかもしれない。
英語でのプレゼンテーションスキルなど
実践できるセミナー
交渉学上級編
今までは、何かを成功させるための準備というセミナーが多かったので、逆に、プロジェクト等が失敗した時に、それをどうリカバーするかということも知りたいと感じました。
プレゼン術など
将来に役立つような内容のセミナー
交渉学の応用編
現状に満足している
マーケティングに関するセミナー

【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。

時間の確保
実例解説を増やす
前半の詰め込み具合がすごかったので、もう少し学ぶ時間も欲しかった。
実践ベースで面白く、すでに良いです。
内容が盛りだくさんで追いつけない場面もあったので、適切な量の内容提供。
数回に分けて体系的に実施してほしい。
講師の方には負担になると思いますが、MCやDCに限定せず、学部生にも行ってはいいかでしょうか。
交渉パートで、用意する役をもう少し学生の立場(学生でも想像しやすい立場)に近づけられたら更に交渉が進んだのではないかなと思う。社会人を経験していない学生同士で交渉を行うと、未来のことまで考えて落とし所を見つけるところまで把握できず(理解できておらず?)、目先の結果である金額の締結で精一杯な感じがした。
2回目、3回目と続編がほしい
より長時間(数回にわたる)のセミナーにしていけると幸いです
グループワークのタイムキーパーがいたら良かった。 状況設定が難しすぎて交渉本体よりも状況設定の理解に時間を持って行かれた感があるので、箇条書きにするとかせめてプリントのフォントを大きくするとか可読性に配慮してもらえると演習に集中できたと思う。 アイスブレイクの時間がもう少しあっても良かったと思う。せっかく6人グループを作っているのに活かしきれなかった。
1日にしてほしい
とくにありません。前半の講義部分の展開がかなり早く感じられ、演習でそれを踏まえた実践という形にできなかったため途中までは「ついていけない」という焦りも強かったですが、終わってから振り返ると、制限がある時間の中では非常に充実した講義と演習だったと思います。
座学・講義の時間をもう少し取っていただけると、本セミナーの理解度がより深まると思いました。
ふだんあまり使わない単語がいっぱい出来て、外国人として講座の内容をうまく理解できないところが何箇所あります。事前に配布資料を送っていただければ、より良く理解できると思います。
前半のレクチャーが全体的に駆け足だったため、2回シリーズ等にしていただいて、前半部分のレクチャー時間をもう少し長くしていただけると良かったです。
もっとケースがあったらいいかなと思います
「交渉」に臨むこと自体が初めてだったので、戦術以前の問題として、実際の場ではどの様に切り出す(話し始める)のか、といったより基礎的な説明を可能であればしてほしいです。お互いに1回目同士だった際にどの様に始めればよいか分からず、自分達の進め方で良いのか不安でした。また、より厳しい条件(買い手/売り手の交渉可能幅が圧倒的に異なる場合)や売買以外の条件(共同研究における交渉など)もあればより面白いのかなと思いました。 しかし、時間が限られている中で今回のセミナーはとても内容が濃く、十分すぎるほどでした。
いつも満足しています。
特になし
講義の時間を短くすると、スライド数も減らすといいと思います。
最初の説明を今回より詳しくされたら、シミュレーションももしかしてよりよくでき、より役に立つのではないかな。
内容が時間に対して多く、ついていくのが大変だったので、特に講義部分をもう1時間増やして欲しいです
実践を増やす
本来はもっと長いはずの内容を半日でやった?もう少し時間をかけても良かったかも?
特にはありませんが、2回目でたくさん反省点が見つかったので、もう少し多く交渉の演習をしたかったなという所ではありました。
グループ外でペアになったときに振り返りが難しかったと感じたので、ペアワークメンバーでも振り返りができる時間があるといいと感じました。
演習の時間をより多く作れるように、時間を長くする
個別のフィードバックがあるとより良いと感じました。
現状に満足している
オンラインで実施すればより参加しやすくなると思う。

**[9] 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-cubicへのご意見・ご要望など
(自由にご記入ください)**

ありがとうございました。
有意義なセミナーの開催などとても感謝しております。次の企画も楽しみにしております
本当にとても実りのあるセミナーでした
とても興味深い内容で、普段の自分の考え方の傾向を知る大変面白いきっかけと経験になりました。参加の機会をいただきましてありがとうございました。また、最初からグループが決まっていたので、やや遅めに到着してもどこに向かうべきか迷うことなく席に着けた点も個人的に安心できました。
実用的なセミナーだったので、次回は演習における役割を今回と変えて参加したいです。
日常生活における会話と「交渉」における対話のギャップがすごかったです。 「交渉」における重要な点が頭で一度理解しても実際にやり取りしてみると目先のことに囚われて実践できない・足りないことが多く、このような練習する機会が大切なんだなと思いました。 また機会があれば参加させていただきたいです。 ありがとうございました。
実践的であったため、自身の癖を反省することができました。
実践中心で楽しいセミナーでした！
今回は学生さん向けの研修会に参加させていただいてありがとうございました。お邪魔でない範囲でこれからも参加したいと思いますので、よろしく願いたします。