

2023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

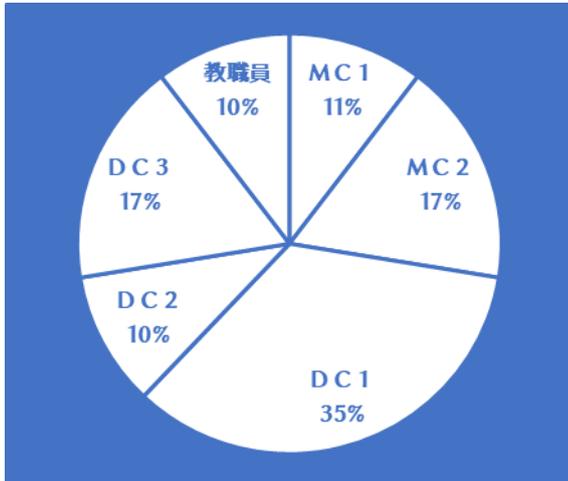
日時： 2023年7月5日（水）13:00~17:00

場所： 学術交流会館 第1会議室

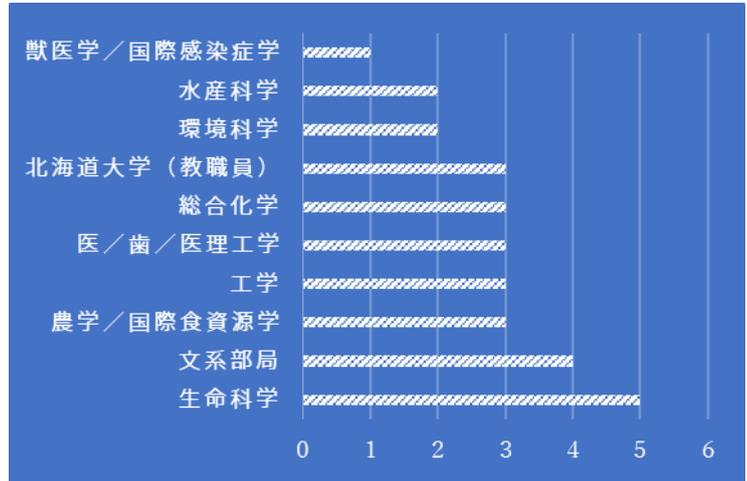
参加人数： 43名（MC 16名、DC 22名、教職員 5名）

回答数： 29件

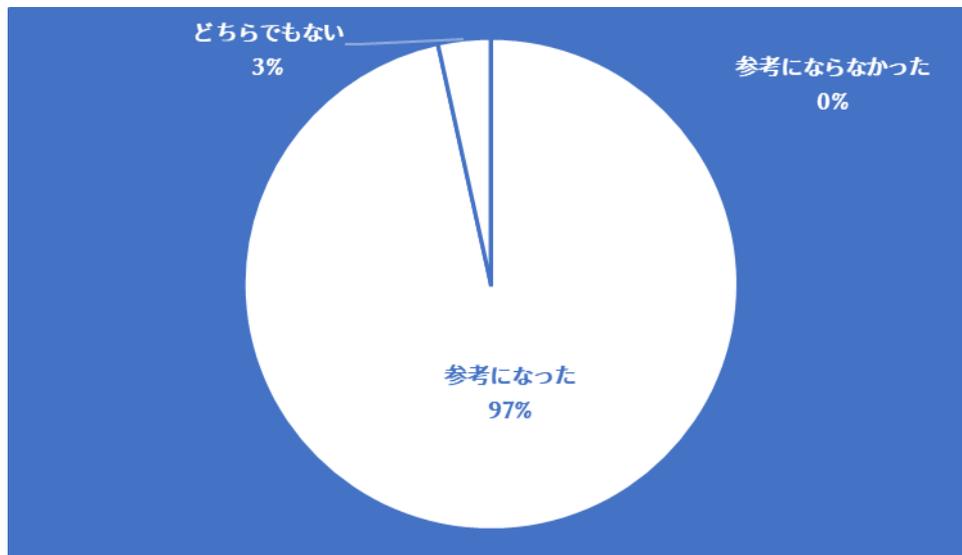
【学 年】



【所 属】



1.本セミナーは参考になりましたか？

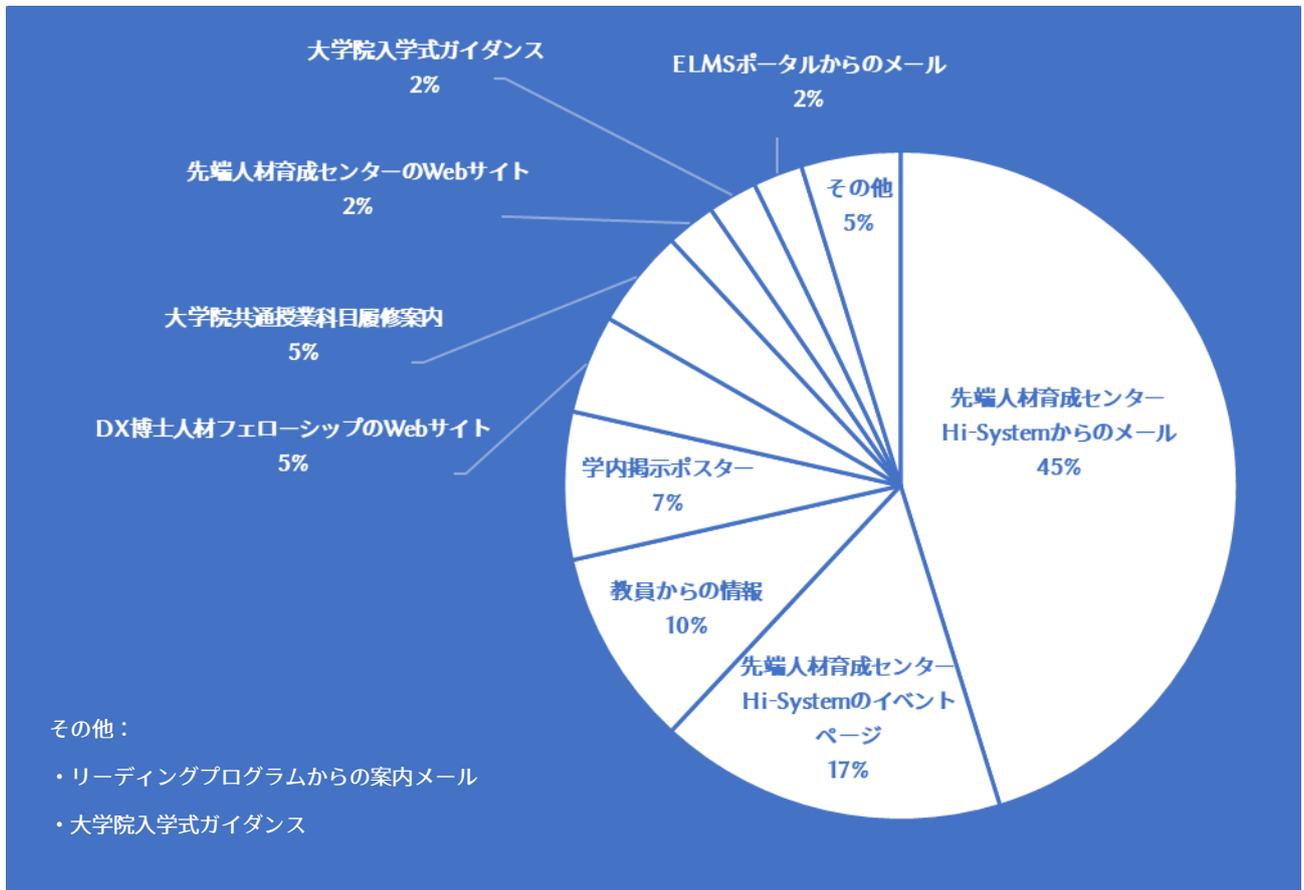


1-1.上記1にて【参考になった方】どの点が参考になりましたか？（具体的に）

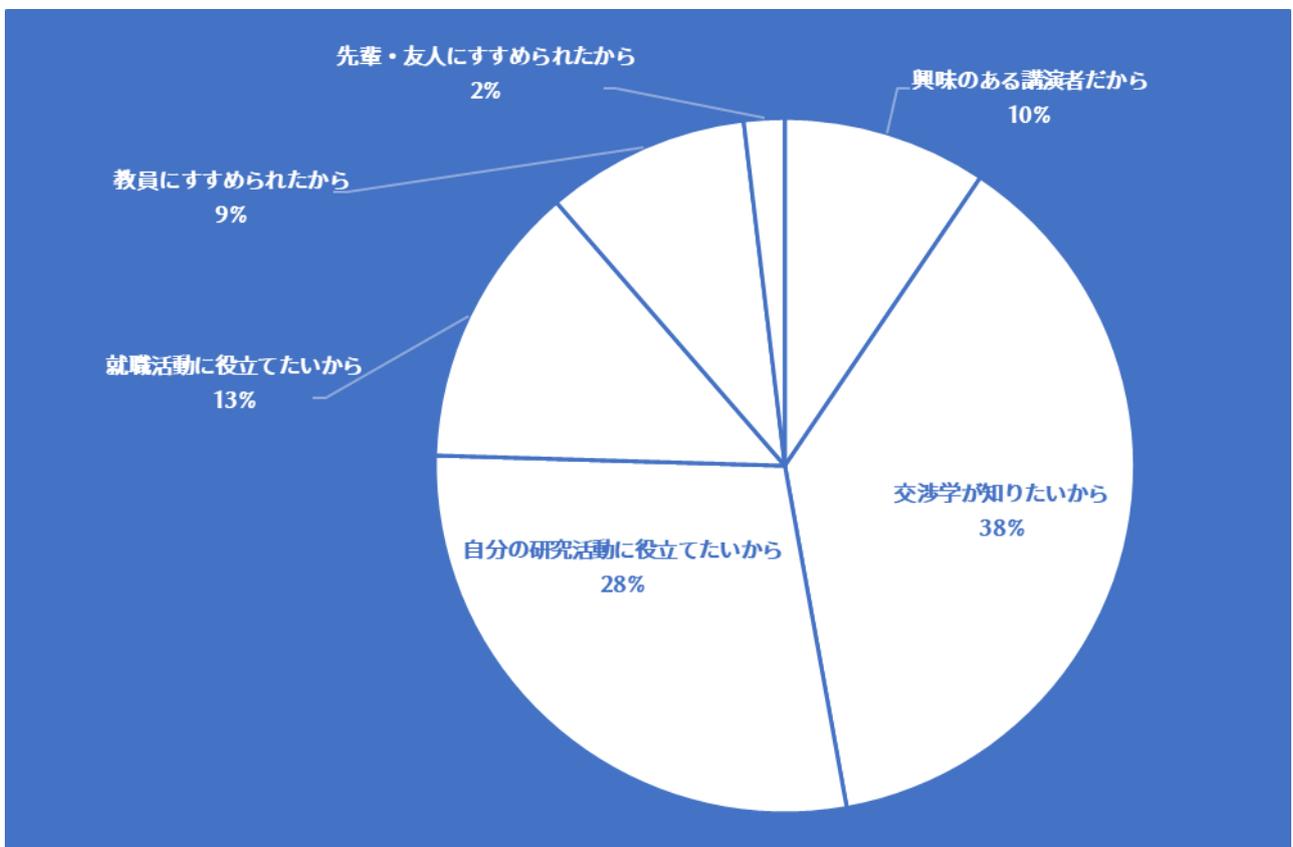
具体的な業務を相談する場合相手は何を考慮すること
交渉次第でなんでもできそうな気がした
交渉を理論的観点から最初から学び直すことができました
冒頭でおっしゃっていた通り、安易な交渉に陥っていた様に思えます。 お互いの望みを理解できる様な話し合いをしてから共通理解を打ち出し、この後に交渉を持ちかけるとした内容は目から鱗であり、研究生活に使えると思いました。今後、可能な限り実践したいと思います。
交渉学について理解でき、交渉の場につくこと（小手先のテクニックではなく）の重要性を学べた点
交渉の練習を行った後に、具体的にどうすればよかったのかフィードバックがあった点。

<p>演習をもとに、普段の生活でも活用できるような、気付きがたくさんあったため。</p>
<p>交渉というものへの考え方が変わった。</p> <p>自身の強みを深く分析・分類し、相手との交渉の中で適切にカードを切っていくことのイメージが持てた。</p> <p>また、相手の強みを逆転させて自分の強みにしてしまう発想や自信のようなものが大事であるという価値観を持つことができた。</p>
<p>実際に演習しながらフィードバックがあった点</p>
<p>指導教員とのディスカッションの時に、自分の伝えたいことをきちんと伝えられるような気がします。</p> <p>また、今まで自分の考え方のクセに気づけ、視野が広がった気がします。</p>
<p>具体的なディスカッションで自分のクセがわかった</p>
<p>交渉においては金額の駆け引きの前段階に関係構築すること、そのために準備をすることが極めて重要であるという点</p>
<p>交渉する上でのポイントや戦略を立てる上で気をつけることに理解が深まりました。</p> <p>これからの実践が大事と感じています。</p>
<p>ディスカッションやシミュレーションを通して、交渉学の技術を学ぶことができた。</p> <p>受講前は、交渉とは、狡猾に振る舞って相手を陥れるイメージがあり、そのような立場はむしろ否定したいと思っていた。</p> <p>しかし、戦略における共通了解の重要性を聞き、今後も引き続き身に付けていきたいと感じた。</p>
<p>自分がいかに交渉できていなかったか、及び交渉におけるクセに気づくことができた点</p>
<p>交渉や物事の考え方について、自分の癖や弱点に気づくことができた。</p> <p>本セミナーに参加していなければ、間違いなくこれらの点について無知なまま人生を歩むことになっていた。</p> <p>また、今後は自身の強みや相手のニーズを明確に認識することが重要であるということも理解できた。</p>
<p>組織間、個人間の隠された利益構造を見出すことで、値下げによる負担を被る必要がない点</p>
<p>事前の準備が大事。なぜ、企業紹介してから商談に移るかが分かった。</p> <p>Creative Option の考え方。買いたたく、企業の調達では、付きにくい考え方だった。</p>
<p>今では相手の言いなりになったり言い負かされたりしたが、今回改めて自分の弱みに漬け込んで相手の技術に乗せられていたことに気付きました。</p>
<p>普段行っている交渉に類するものも含め、進め方や心理的な部分を含めて、納得の多い内容であった。</p>
<p>演習を通して自分の癖として初めから譲歩を前提として交渉を行っていることに気がついたから。</p>
<p>自分が日々陥っていた交渉の罠に気づけたことと、その防ぎ方がわかったこと</p>
<p>新しい価値の見つけ方が参考になりました</p>
<p>社会に出る前に、市場価値を高めるスキルについて学べたため。</p>
<p>実践演習においてフィードバックで教えていただいた「情報を収集していなければ交渉にはならない」という点が大変印象的でした。</p>
<p>短い会話の中でも、自分では気づけないような交渉のテクニックがたくさん散りばめられていて、目から鱗だった。実際に対話型の演習をできたのが楽しかった。</p>

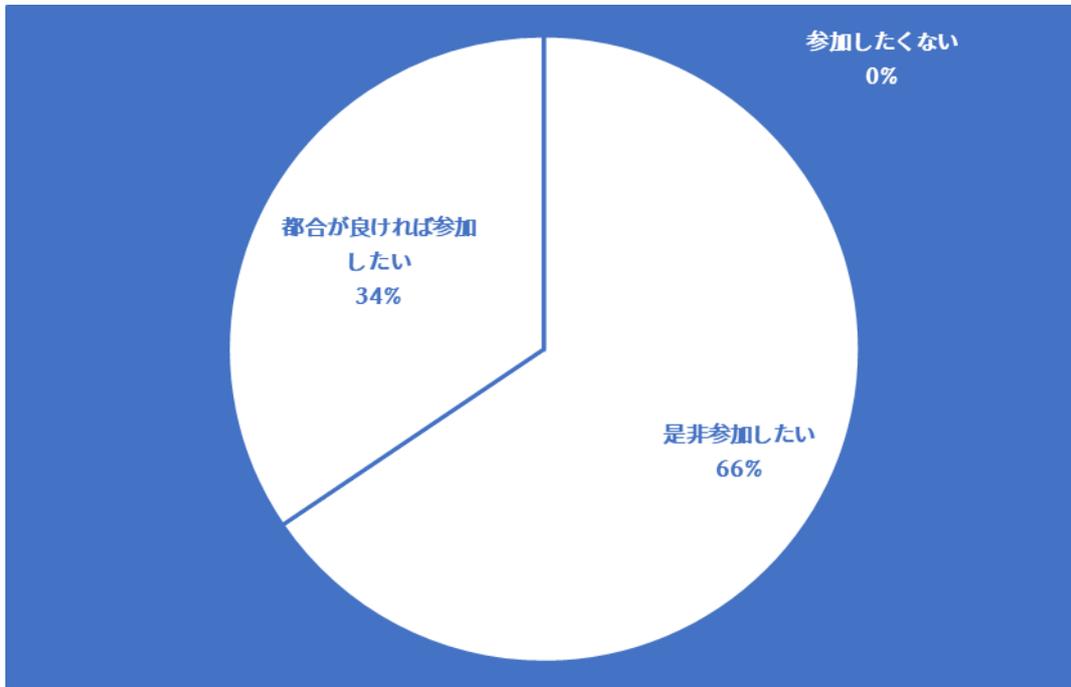
2.本セミナー開催について、どのように知りましたか？（複数回答可）



3.本セミナーの参加理由（複数回答可）



4.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？



5.今後、どのようなセミナーを開催して欲しいですか？

国内だけではなく、国際的な企業の業務の行い方など
今回のようなそれまでの常識が覆るセミナー
今回の続きとして実践型の交渉学セミナー
一回で身につけるのは難しかったです。複数回で演習ベースの講義があればありがたいです。
今回の同レベル、あるいは少し上のレベルの交渉学のセミナーを開催していただきたいです。
ビジネスマナー講習が日程の都合が悪く参加できなかったのもまた開催してほしい
このような形式で毎年開催してほしい。演習があるのが良かった。
日本をはじめとしてアジアはハイコンテクストだというお話があった。 実際、ラボ生活において外国人との常識が合わず苦労する場面が非常に多く、精神的負担も大きい。 体系的かつ理論的にどのような文化的違いがあり、どのようなコミュニケーションが適切なのか？ということ を学べるセミナーのようなものは非常に受けてみたい。
今回の受講を前提とした、より進んだ内容の交渉学
今回のような交渉学です。一回でも理論はなんとなく分かった気になりますが、実践するレベルまでに達していないので、正しい交渉が身につくレベルまでの中長期的なセミナーを開催してほしいです。
今回のセミナーの発展版
今回の内容の、より「演習」の方に重点をおいたものなど。
交渉学のアドバンス版があれば嬉しい。今回の講義と演習で、陥るべきでない交渉のあり方について学べたため、それを踏まえた実践形式の演習を重ねたい。
講師にフィードバックをしてほしい 録画して良い点悪い点を指摘してほしい
交渉学の advanced コースがあれば受講してみたいです。 また、心理的安全性に配慮したコミュニケーションにも興味があります。
グループディスカッション
研究において異分野融合展開力の習得に繋がるようなセミナー
アントレプレナーシップセミナー、研究成果の実用化（利益化）プロセス
ChatGPT でエントリーシート作成。

生活習慣に関するもの
ビジネススキルなど、学生が社会に出て必須となるようなセミナー
複数のプロジェクトに取り組んでいるときに、うまく頭を切り替える方法について学びたい。
研究活動にまつわるロジカルシンキング
今の良い内容を保持したままだと難しいかと思いますが、少し時間を短くしたものを希望します
アウトリーチについて、特に地域貢献について
講師の一人語りではなく、対話型
活躍できる社会人に必要なスキルが身につくセミナー
空いての意見を上手く引き出すテクニック、奇抜な案を考え出すテクニック
ライフプランの考え方について

6.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。

今回の例も非常に参考になりましたが、研究室を想定にした別の例でも実習ができればと思いました。
演習をより実践に近い形でできればさらにありがたいです。例えば、共同研究を行う時の話し合いで資金や役割の分担などあればいいかと思ひます。
また、就活に交渉を応用する方法の講義も聞きたいです。
ペアワークの後フィードバックをいただいたが、それを踏まえてもう一度別のテーマでペアワークする機会があれば、より身に付くと思ひました。 (時間的に厳しいかもしれませんが…)
実際の交渉の練習の際、あまり勝手がわからないまま始めてしまった。事前準備の際にポイントとなる点など、先にヒントをもらえるとよかった。
充分良いと思ひた。
とてもよかった。交渉の実演にあたって、進行のイメージがわきづらく、交渉術以前のところで躓くことがあったので、そこまでのサポートはあるとよいのかなと感じた。 (簡易的な進行例など。それを考えるのも醍醐味のひとつだと思うので難しい点だとは思ひますが。)
数多く開催する
理論のセッションと、実践(実習?)のセッションを、もう少し時間をかけて学べる期間があると助かります。理論と実践の定着で、セミナーに参加された方々が日常生活の中で練習することができ、正しい交渉(戦略的な思考力)が身に付くと思ひます。
学生が質問する時間を設ける
模擬交渉を複数回練習できるとよいかなと思ひます。
講義の導入部分では話を聞くだけで少し長く感じた。途中でペアとの自己紹介の時間をはさむなど、ちょっと刺激があれば集中が持続しやすいと思ひう。
教職員向けのビジネススキルアップを含めた内容がより充実すると良いと感じていります。
とても盛りだくさんの内容だったので、日にちを分けて、時間により余裕を持たせても良いのかなと思ひました(とはいえ短時間で知識を得られる良さも十分に感じましたが)
模擬交渉演習の前の準備にももう少し時間を取って、事前の助言がある方が演習が効果的になるかもしれないと思ひた
交渉の実践演習を複数の人と実施できれば良いと思ひました。
アドバンストセミナーもあれば良いと思ひた
もう少し、企業等での実務における交渉(成功例、失敗例)を紹介した方が分かりやすくなるのかなと思ひました。 とくに、最初の交渉ケースについては反社勢力が用いるやり方とその対応方法だと思ひました。 ひろゆきの論破法を紹介していただけるとより分かりやすくなると思ひます。

演習をもう1回ほど増やしたほうがいいと思います。
特にありませんが、意見を交わす時間はもっとほしい場面がありました。
前半の講演において配布資料で示されていた unit 間のつながりが理解できなかったため、演習の際に何から意識して準備をすれば良いのか分かりにくかった。 また、具体的な事例が非常に興味深かったが、それぞれをどの階層（大原則なのか、Tips なのか、一般論なのか大学・研究室に特有の話題なのか等）のポイントを説明する意図で話されているのかを汲み取りづらかった。
最初に休憩があるのか、それはいつ頃かがわかればアナウンスいただけると、セミナーの進行について把握できるので非常に嬉しいです。
時間が少し長いかと思われま
交渉の際の重要ポイントについてチェックリストなどを配布していただきたいです
対話型にしてほしい。知識や考え方の植え付けにしか感じなかった。裏付けが感情論なのが好ましくない。
改善の余地がないです。
美術品里帰りプログラムへの強い想いがいないため、交渉の共通項を見つけるために強い想いをもちた美術館長を演じなければならないと感じてしまった。そのため、実線演習中は「演じている」のか「交渉している」のか分からなくなることがあった。
もう既にとても良かったです。

7.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）

研究室での人間関係に悩む院生のための特別講義を開催していただきたいです。
お忙しい中、充実した会を開いていただきありがとうございました。
今回交渉の練習のとき、ペアになった相手が留学生で日本語はかなり上手だったが難しい言葉を理解して交渉するのが大変そうであった。 こちらとの意思疎通も少し難しかったので、何か対応していただけるとありがたいです。
応用編などがあれば、是非参加してみたいです！
今後も交渉学に関してたくさんのセミナーを行ってほしいです。
心理学を学んでいるので、授業でご説明された心理効果について額面通りに知っている用語があっても、現実の場面を想定すると、このような言い方になったり、相手の心理的な効果にも気づけて大変勉強になりました。交渉学が大変面白く、戦略的な思考が身についたら、研究も人間関係も豊かになっていくような気がし、まだまだ隅田先生から交渉学について学びたいと強く思いました。 大変有意義な時間を作ってください、ありがとうございました。
大変ためになりました。ありがとうございました。
今回は貴重な体験の場を設けていただきありがとうございました。 またの機会を楽しみにしております。
いつも面白いセミナーを企画していただき、ありがとうございます！
非常に有意義な知識を得ることができ、また演習を通して実践の難しさを体感することができて、大変ためになりました。
大変有意義な時間でした。