

# H28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/グラフ

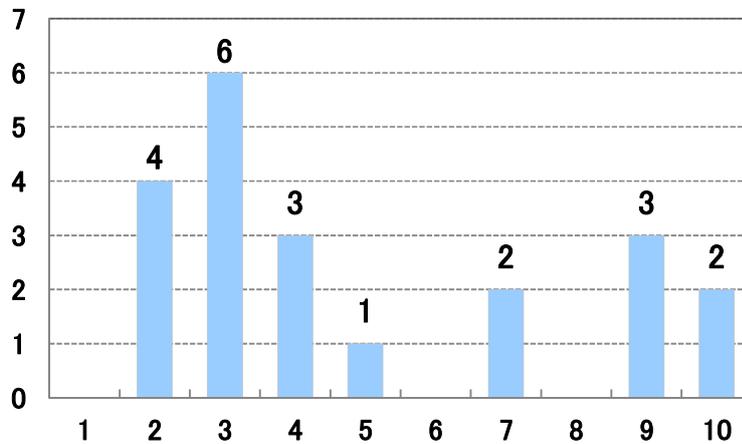
※23名回答

## [1] 回答者数

MC1	9
MC2	2
DC1	1
DC2	4
DC3	3
DC4以上	0
PD	0
その他/教員など	3
未回答	1
計	23

## [2] あなたの所属を教えてください。

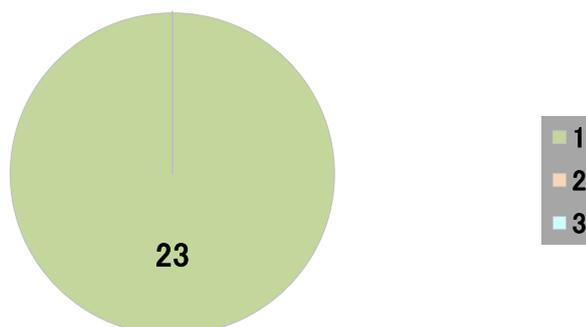
- 1.理学院/理学研究院 2.生命科学院/先端生命科学研究院 3.農学院/農学研究院 4.工学院/工学研究院  
5.環境科学院/地球環境科学研究院 6.情報科学研究科 7.総合化学院 8.水産科学院/水産科学研究院  
9.医学/歯学/獣医学/薬学/保健科学 10.その他



※その他 法学研究科1名、所属未記載1名

**[3] キャリアパス多様化支援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	就職してから役立つと思っていたこと(交渉学)が、面接などにおいても重要だと思った。
2	非常に論理的であることに驚きました。自分の手札と切り方一つで展開を左右できることは大変勉強になりました。
3	交渉に対する考え方が変わった。
4	交渉をロジカルに考えられる。考え方について教えられました。
5	交渉の場で考えるべきことなど知らない事ばかりでした。
6	自分のリソースに気づくことが大事。
7	交渉の流れ。ポイント。
8	身近な交渉の例が次々と思い出されて使ってみたくなった。
9	交渉の「術」
10	リソースをもたして、創造的選択肢によって状況を支配できる点。
11	論理的に交渉する仕方の面で大いに参考になった。
12	交渉のやり方。自分の持っているリソース。
13	強みとはresourceであり、自分のリソースをどれだけ理解しているかということが大事ということが参考になりました。
14	具体的な手法、考え方。
15	交渉におけるマインド、自分の癖、二分法の罫

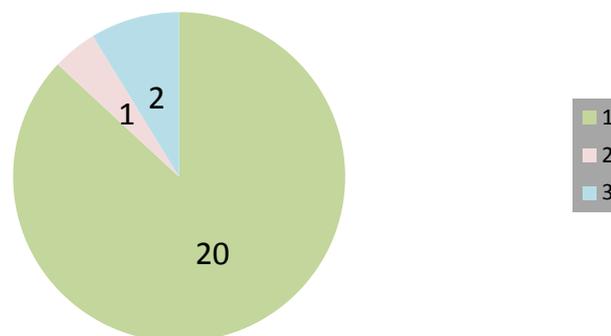
16	実際に交渉をすれば、細かなところに注意すべきであり、技術が必要。
17	値段のみに集中する自分の交渉との比較ができました。
18	交渉と言うものについて考えたことがなかったので、全て参考になりました。対話が大事だという点は特に参考になりました。
19	実践できたところ。フィードバックで反省する時間があったところ。
20	自分の強みを生かして、交渉を有利にもっていくことを日常生活の色々なことに応用できると感じた。
21	Creative Optionの作り方、考え方。相手の強み(リソース)を逆手に取る。(自分側のリソースにする)

[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いましたか?(具体的に)

該当が無かった為、記載なし

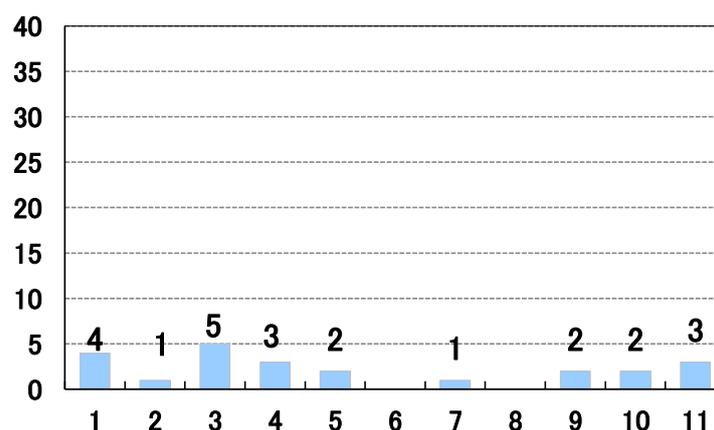
[4] キャリアパス多様化支援セミナーの講演時間について

1.ちょうど良い 2.長い 3.短い



[5] キャリアパス多様化支援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.S-cubic HP 4.S-cubic 案内メール 5.人材育成本部HP  
6.研究所・学内の展示ポスター 7.食堂の三角POP 8.学内便による案内 9.今年度のシラバス  
10.大学院入学式のオリエンテーション 11.その他(具体的に)

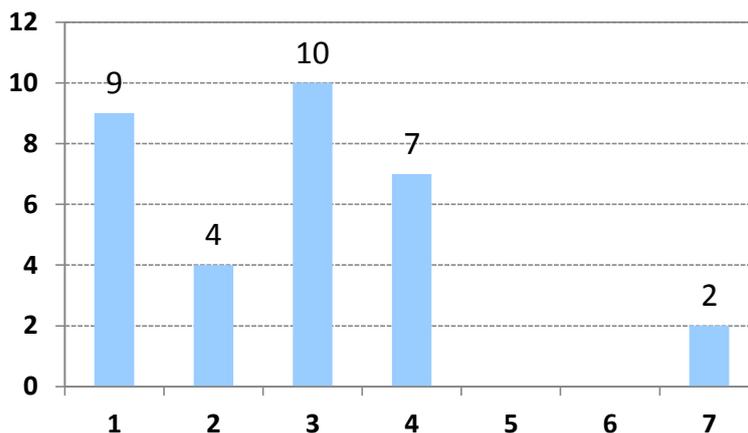


※その他: 授業(キャリアマネジメント)

**[6]キャリアパス多様化支援セミナーへの参加理由(複数回答可)**

- 1.興味のある企業・講演者だから 2.企業の研究内容・実態が知りたいから 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(具体的に)

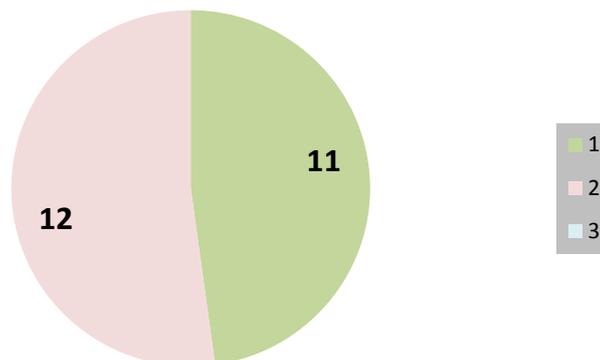
未回答:1名



※その他: ・今後何かに活かすことができそうだから  
・将来の仕事に役立てたいから

**[7]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



**[8]今後、キャリアパス多様化支援セミナーで、講演して欲しい企業の分野(企業/業種)を教えてください。**

1	製薬系
2	機械、自動車
3	メーカー
4	IT企業

**[9]キャリアパス多様化支援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	ためになった。
---	---------