

2025 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

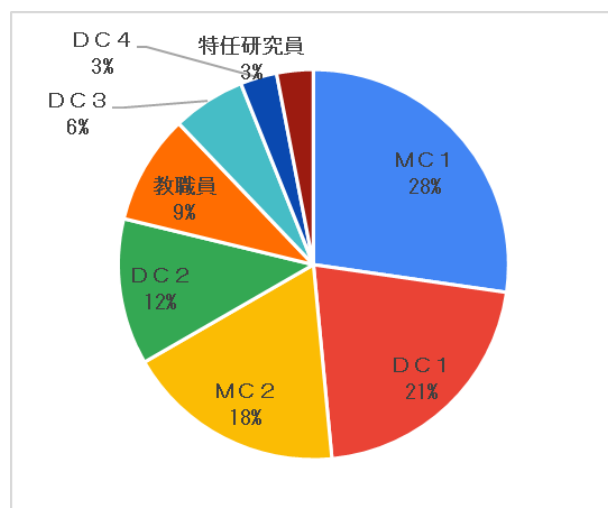
日 時：2025 年 7 月 14 日（月） 13:00～17:00

場 所：学術交流会館 第 1 会議室

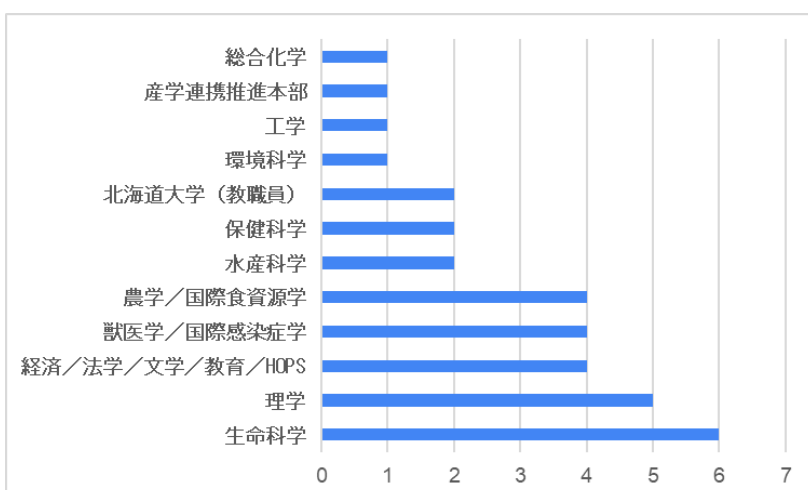
参加人数：34 名（MC 16 名、DC 14 名、教職員 3 名、無給 PD 1 名）

回 答 数：33 件

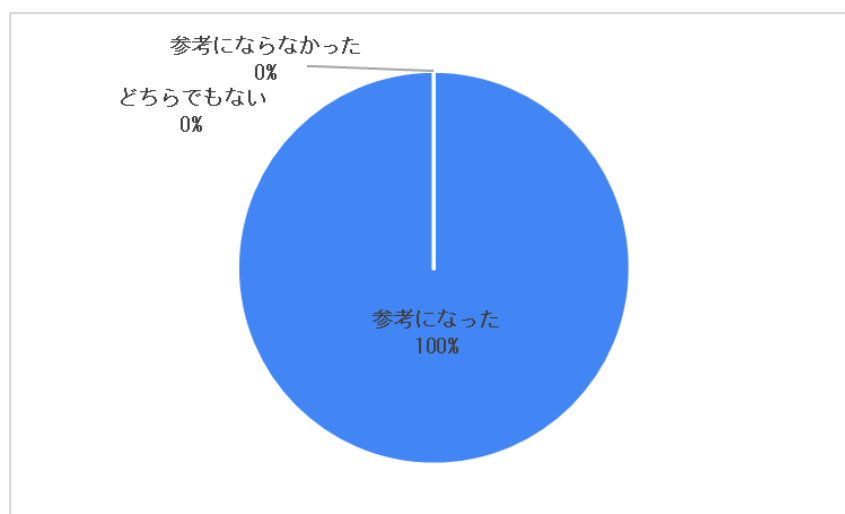
学 年



所 属



1. 本セミナーは参考になりましたか？

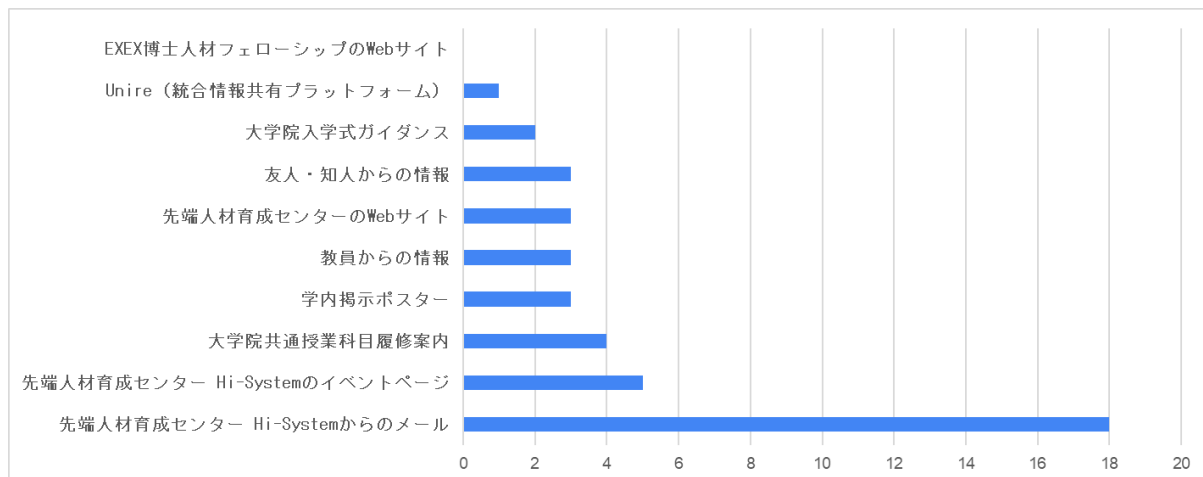


1-1. 上記 1 にて【参考になった方】どの点が参考になりましたか？（具体的に）

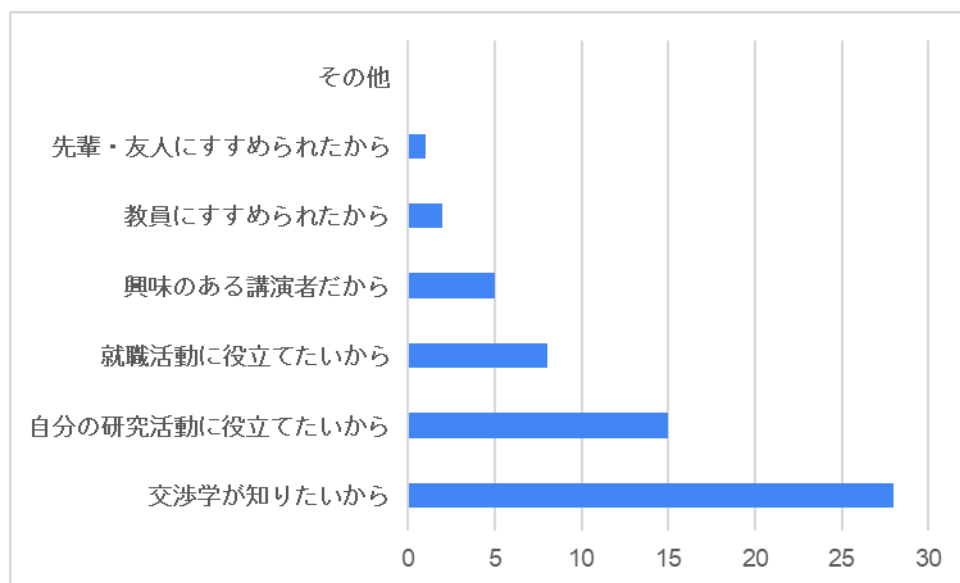
直接的な損得だけでなく、自分の強みや相手との共通目標を活かして、より自分も相手も納得できる交渉に繋がれることが実感できた。
交渉について、具体的な思考方法を学ぶことができてとてもためになった。
交渉の考え方
交渉プロセスを理解した
交渉ということは、値段などの数字だけを見ることじゃなくて、大きいストーリーから出発すべきです。
双方の相手が要求を出してぶつかったときにクリエイティブオプションを考える必要があること
自分の「交渉」はただ願望をぶつけていただけなのだなと感じさせられた。

交渉とは何か、何を話すべきなのかなど今まで意識の外にあった交渉というものを理解でき、かつ実生活に活かそうなお話を伺えたからです。
これまで交渉してこなかったのも、こういうやり方もあるのかと知れたこと 自分と相手の双方で利益があるように進めることが大事だと思えたこと
交渉の時に、いろいろな注意点を勉強になりました。
交渉の本質を少し理解した
実践できたところ
模擬演習を通して、自分の交渉における欠点がよくわかりました。自分にとっての利益だけではなく、相手の利益や自分の負担も考えるということを学びました。
どの考え方も、日常生活に活かそうだった。
価格交渉ではない、というメッセージです。
自分の交渉の癖を知ることが出来ました。「詳しくお聞かせください」のフレーズを大事にします。
交渉はオプションでやるといいこと
譲歩し過ぎない
交渉で陥るクセは意識しておきたいと思った。 交渉の際、自分に必要のないことは聞かなくても良いと思っていたが、思わぬ提案や信頼の構築にもつながることを知った。
日常生活における人間関係を振り返ると、交渉の連続だなあと改めて感じるきっかけになりました。だからこそ、今回の授業で得られたことを活かしていきたい、と考えています。
日常における意思決定の場でも交渉が行われており、その場で自身の立ち振る舞いを見直す機会になったこと。
相手の背景をちゃんと探る
交渉をする上でオプションを用意しておくことが重要であることは理解していたつもりだったが、その実現可能性や、自身の強みを活かした「Critical option」の提案は目から鱗だった。
交渉のプロセスなどについてはまったく知らない知識だったので、新しい学びが増えたと思いました。また、私は「少しくらい、このくらいなら」と自分の時間を犠牲にしてしまう傾向があるので、このような考え方の点においてももっと自分の時間を大切にしていいたいよなと思うことができました。
実際の講義および演習の内容が参考になった。
交渉というのは、あるパイを 6:4 で分けるかあるいは 5:5 で分けるかなどのやり取りぐらいの認識だったが、良い交渉は想定される妥協案よりもお互いが利益を引き出せるような結論に到達できるようなものであるということ。
ノイズの重要性・詳しいお聞かせください・広い視野・必要以上に安売りしない姿勢
Creative Option の提案
いきなり本題に入るのではなく、相手の状況を理解するために会話によって情報収集をする必要があるということ。 - オプションの使い方(本来はコストがかかるけど、今回は特別に...)

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. 交渉学で学んだことを日常もしくは研究の中でどのように活用したいですか？

教授と話すときに活かしたい。
先生との相談
交渉する前に、立場を考える
先生との学会参加や研究の方向性にまつわる交渉
これからの社会人生活
先生との交渉や社会人になってからの交渉に役立てたいです。
直近だと、研究室生活での仕事の管理
今後は、企業でメンバーで仕事をする際のまとめ方もしくは共同事業の推進
指導教員との相談や今後の職場での話し合いの中で活用したいです。相手の立場を尊重しながら、自分の考えを的確に伝えることで、信頼関係を築き、円滑なコミュニケーションを目指したいと思います。
なんでも安易に引き受けない。自分に堪え性がないことが分かったので、結論を急がないようにしたい。
人間関係を円滑にし、考え方の違う相手と何かプロジェクトやチームワークを進めるときに活用したい。
二分法のわな等を日常生活で意識し、自分が損していないかを考えられるようになりたい。また、creative option を考え、より良い研究・生活をしたい。

産学連携で働き始めて、まさに交渉の場に出ることが増えました。でも今回のセミナーを受けて、日々の細かいコミュニケーションの場も交渉なのだとわかりました。そういう部分にもつなげてゆきたいです。
助教からタスクを押し付けられた際の対応と、面接などの会話安請け合いする自分を演出しないようにしたいです。
教授との会話
教員の交渉の場面で、いつも折れてしまうのですが、自分の欲求を大切にしたいです。
"教授との研究計画などの交渉に使いたい。
今まで断れずに負担になっていた教授からの指示に、より建設的な提案を出せるようにしたい。"
指導教員やラボメンバーとの「コミュニケーション」への活用
人をお願いをする際に、曖昧な会話で誤魔化さず、Great for me, good for you を意識して会話をしようと思いました。
相手の目線に立って考えるというのは日常でも研究でも通ずることだと再確認できた
研究室内でのゼミや雑務の方針に関して、改善点は日頃から思い付いているので、それを周囲に伝えていく際に今回学んだことを活用したい。
教授との試薬や機器などの購入の話をする際やセミナーなどへの参加について、自分の利益や置かれている状況をよく考えて話をしてみようと思いました。
相手の立場を踏まえた上で意見を返す、自分を安く売りすぎない（特別感を出す）を意識したい。特に1点目は今の自分にまだ不足している能力であるので、今後能力を高めていきたい。
具体的には、これから研究室での指導教官とのやりとりや、RAとして民間企業と研究を進めるときに、特に「共通の理解を得ること」をもっと意識したいと思います。
普段の会話から心掛けていきたい。
教員とのコミュニケーションが多いので、積極的に活用していきたい。
学生や教員との相談や予定調整など、様々な場面で活用したい。

5. 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S-cubic へのご意見・ご要望など（自由にご記入ください）

とても参考になりました。ありがとうございました。
本日はありがとうございました。日々の実践だけでなく、参考図書を読みたいなと思いました。お勧めがありましたらご教示いただきたいです。
とても参考になりました。貴重なお時間をいただきありがとうございました。伺ったお話を自分の中で噛み砕き、これからもブラッシュアップしながら実社会で活かしていきたいと思います。
心理的なワナは聞いたことがあっても、いざ、交渉の場でうまく使えなかったのも、時間をかけて実践できて良かった。 これから何事も一呼吸おいてから考えたいと思った。
来年度以降も開催してくれることを期待しています。
著作権等で難しいかと思いますが、後で録画が見返せると復習しやすく嬉しいです。
交渉のプロセスや技術について知ることが出来たことはもちろんですが、交渉をする上での自分の考え方、自分の目的や今ここにいる意味に立ち返ることが大切という言葉は、今まさに忘れかけていた所だったので、ハッとさせられました。このセミナーを受けて良かったです。少し難しいところもあったので、資料を見ながら自分のものにしていけるように復習しておこうと思います。ありがとうございました。
大変おもしろかったです。日常で意識的に使ってみようと思います。