

2026 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：2026 年 7 月 2 日（木） 13:00～17:00

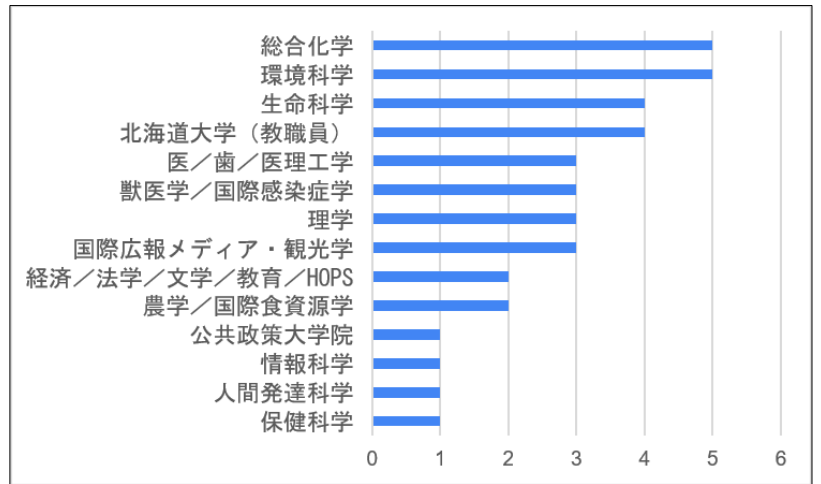
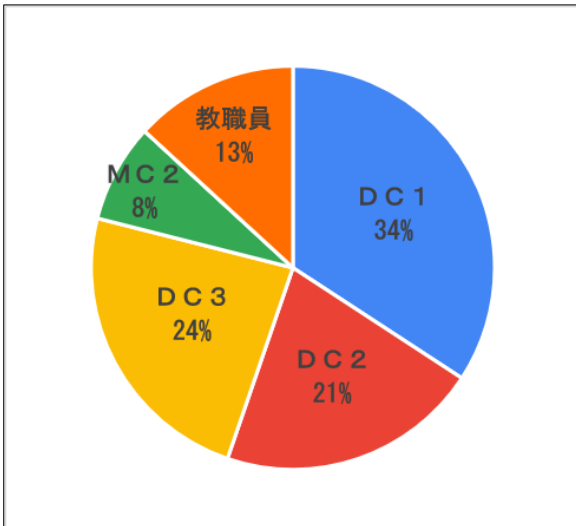
場 所：学術交流会館 第 1 会議室

参加人数：41 名（MC 5 名、DC 31 名、教職員 4 名、アンビシャス特別助教 1 名）

回 答 数：38 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」を選択した方：どの点が参考になりましたか？（具体的に）

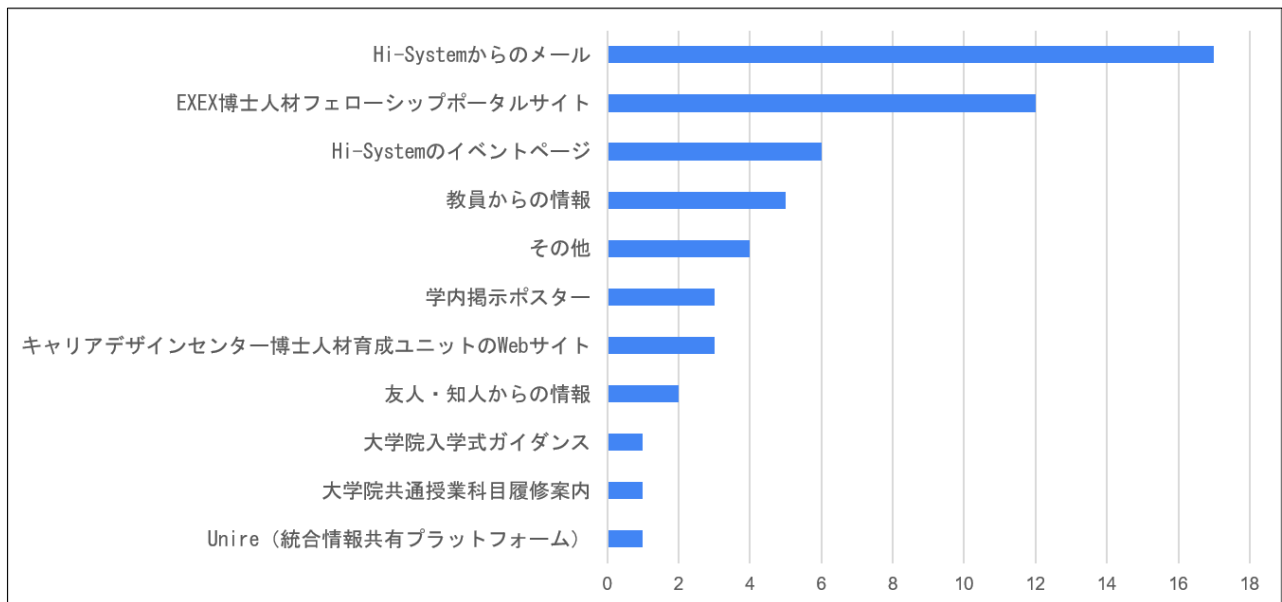
指導教員に博士進学について打診したくどう切り出したら良いか考えるために受講したので、途中までの参加ではありましたが交渉の前に相手について知るためのやりとりが重要だということを知れて活用してみたいなと思いました。

BATNA の扱い方が難しかったが、ギリギリのラインの攻め方の具体例がわかった。

交渉に入る前に世間話をして交渉材料を得るという点が参考になった 交渉に入る前の雑談で、相手の情報を得て、そこから交渉を組み立てること。買いたいという意思は見せないこと、などとても参考になりました。
交渉の場面で発生する心理バイアスやそれに対する対応方法はどのようなものがあるのか、また望ましい交渉の進め方はどのようなものになるのかが、理論と実践的なシミュレーションを通して理解できた。
日本画の売却交渉の実践において、売却価格ばかりに焦点を当ててしまっていたので、creative option という考え方が非常に参考になった。
日常的な場面で人から頼み事をされた際、受けるか断るかの基準についての考え方
これまで何かを依頼するとき、事前準備をしておらず、交渉がうまくいかないことが多かった。目標の設定や相手のことを知るといった準備のステップを丁寧に踏む重要性を学んだ。
相手との交渉するプロセスがよく分かった。特に、用語の暗記で留まらず、実践的な演習時間を確保することで、交渉のテクニックが分かった。今回、画家として交渉を行なったが、絵画を販売することに精一杯で、抱き合わせ商法など、よくない結果となってしまった。相手の情報を探る点で、来場者等を聞く必要があった点は反省している。 「なぜ来たか」→「相手の美術館は何なのか」→「絵を売る」というプロセスが重要であり、実際の交渉でも活用できる点で、参考になった。特に、自分が保有している作品をレンタルさせる視点はありませんでした。売ることに精一杯だと出てこない回答なので、視野を広くしたいです。 また、自分の強みを不必要に話す悪い癖（学会の質問でも質問外のことを言う、目の前のことに精一杯）が見えたので、今後注意していきたい。
交渉をするための準備やどんな話からするべきなのかを学ぶことができた。
対話に潜んでいる意思決定のわなについて
自分の要望を通すことと、相手を納得させることを両立させる方法。共同研究先とのやり取りにそのまま応用できるから。
交渉するにあたって意識することや自分の交渉のクセを知ることができた点
立場の俯瞰やアンカリングなどの交渉術で大事な要素
実際の交渉でどのように譲歩するのか、議論を進めるのか大変参考になった
交渉というものを初めて体験させていただきました。そのうえで、正しい交渉の仕方、言葉の使い方を細かくわかりやすく教えていただき、とても勉強になりました。
生活の中には、交渉していた場面がこんなにも溢れているのかと気付かされた。〇〇バイアスという言葉の多さにも驚いた。
交渉術の体系的技術のインプットだけでなく、アウトプットできたことで理解が深まりました
前半の講演では、交渉時に自身が陥りがちな癖を発見することができました。また、後半の実践では、交渉時における相手の情報の引き出し方や自身の情報の出し方について勉強になりました。
交渉を体系的にとらえるという考え方をこれまで意識しておらず、参考になった。
自分の思考のクセが如実に分かった
ディスカッションする時間が多く、ふりかえりを step-by-step でできるのが良かったです。昨年に引き続き 2 回目ですが、昨年から改善されていた点もあれば（ノイズをたくさん聞けるようになっていました）、同じ癖がまた出てくることもあり（目の前の対話に意識が寄りすぎて、great for me への意識がやや薄れがち）、気づきが多かったです。年に一度、できれば異なるシナリオのロールプレイで、フォローアップ研修を受けたいなと思いました。
初めての言葉がたくさん出てきて、さらに分かりやすく説明してくださったので、とても参考になりました。

交渉の中で、自分だけでなく、相手にも自らの強みを発揮できる機会を十分に提供することが重要である、相手のアピールを踏まえたうえで、両方の大公約数を見いだすことが、最終的な合意につながる。
具体的な例の提示やディスカッションによる双方向での学習になった
ビジネスの場での交渉が駆け引きに満ちあふれていること
交渉学について詳しく学ぶことができ、大変有意義な機会となりました。普段の生活や研究活動の中では、交渉の進め方や相手との合意形成について深く意識することはあまりありませんでしたが、今回のセミナーを通じて、相手の立場や目的を考えながら対話することの重要性を改めて認識しました。普段あまり意識していない点に目を向ける良い機会となり、今後のコミュニケーションにも活かしていきたいと感じました。
なぜ自分自身が否定することが苦手なのか、その心理状態が分かったためです。
知らないと有利な立場でも心理的なトラップを利用して不利な立場に立たされてしまうことへの対処法を知れた
例題を扱うことで交渉で使える心理的な罠について理解を深めることができ、さらに模擬交渉を通じて、自分自身の思考の癖を掴むことができたから。
講師が強調していたように自分の考え方と違う点を多数指摘されたので勉強になった。交渉という技術は、多数の人が言語獲得以来、試行錯誤で獲得する技術だと思っていた。しかしながら、今回、ある程度の理屈とともに自分の認識との相違点を整理できた。
自分のバイアスは少しわかったような気がした
自分の心理バイアスについて客観的に振り返ることができたところ
直近で、こちらに有利になるような価格や情報を引き出すようなことがあるため

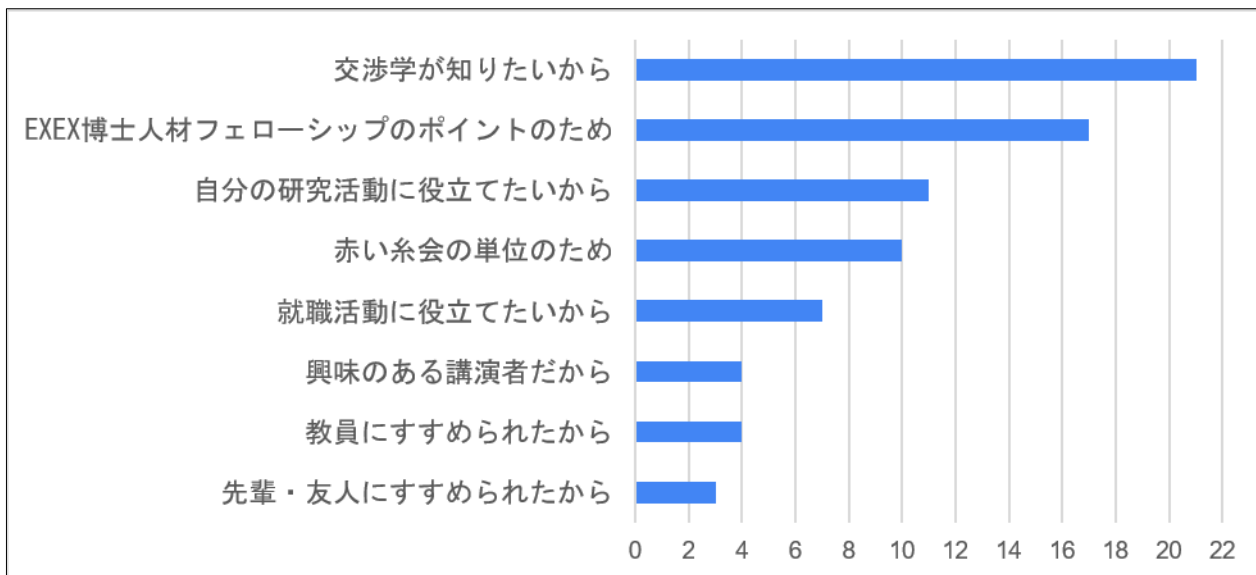
## 2. 本セミナー開催について、どのように知りましたか？（複数回答可）



その他

赤い糸会で必要なため
大学院入学式ガイダンス
S-cubicにおけるキャリア面談時の紹介
職場上長からの紹介

### 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？

上述の通り。
自分の研究内容の有用性を分かりやすく提示したいと思った。
教授とのミーティングで使いたい 教授との MTG の際、Mission を毎回考えるようにしたい
特に研究や学業における教員とのかかわりの中では、様々な依頼や要望に対しても交渉プロセスとして、よりお互いの立場で最大限メリットのある提案や対応をできるようにしたいと考えている。
研究活動の中で、学生や教員から無茶なお願いをされることがよくあるので、それに対して折衷案を提示する際に、今回学んだことを活かしたいと考えています。
共同研究や発表の依頼などに対して、即答するのではなく、自分の研究するための時間などを鑑みて、答えられるように活用したい
誰かと有意義な話をしたいときは、事前に目標を設定することを習慣づけたい。また、目標や他人から見た自分の評価といった目先のことばかり見ず、一歩引いて状況をみることを意識したい。
学会での異分野との交流である。例えば、共同研究を行いたい相手がいたとして、交渉学を受けていない段階だと、共同研究のお願いしか頼めなかった。相手が何の研究をしていて、そのゴールは何であるか、相手に切り札を出さずにどのようなメリットを与えられるか、まで考えて交渉したいと感じた。 研究における会話でも相手の情報を深掘り、持ち上げるようにすることが不足していることが分かったので、今後の研究活動で身につけていきたい。
指導教員と話すときに先生の考えに全てを委ねるのではなく、自分の意見と先生の提案で、お互いに合意できる結論に辿り着けるように話を進めていけるようになりたい。
研究室で何でも安請け合いして自分が苦しくなったことがあるので、この講演を通して自分の目標を見失わない範囲で交渉できるように活用したい。
研究する上でのスケジュール調整やタスク管理
研究提案に活用してみたい
他の研究者と議論や今後の方向性を決める時に役立てたい
町議会議員に立候補するつもりで、合意形成の場で活用したい

<p>私の研究活動では交渉が発生する機会がほとんどないため、現時点ではどちらかというと日常生活や就活において活用したいと考えています。</p> <p>特に今回勉強になった点は、交渉の序盤で自身の強みをアピールしてから提案を行うことで、取引承諾の大きなメリットがあると相手に感じさせ、交渉の主導権を握るという手法です。そのためには、これまでに得られた情報から、相手が求めているものを把握する必要があります。このことは、就活においても通ずるものがあると思いました。</p> <p>今後は、自身の視点ばかりではなく、相手が求めているものが何かを意識しながら情報収集をし、交渉等に臨みたいのです。</p>
<p>今後は事前の準備を意識するようにしたい</p>
<p>産学連携推進本部として企業との調整や交渉は日常的に発生するので、その際に相手にメリット（Good）を感じてもらいながら、北大や研究室そして研究担当の先生方に Great な研究費積算や研究環境整備などのディールの取りまとめに一層精進したいと思います。</p>
<p>業務として、共同研究契約や特許の取扱いに関する交渉を行っていますので、先生のテキストも一冊読み、打ち合わせの前には意識して準備しながら取り組んでいます。私自身は元研究者なので、テーマに明確な結論を出すことが最も重要だと思っていました。昨年、交渉学を受講し、一年間今の業務を行うことで、一意の結論を得ることを目指すのではなく、双方の様々な状況を考慮したうえで（そして考慮できるよう情報を出してもらって）導き出される合意の形は多様になる可能性があると考えようになりました。（交渉相手がベテランであっても、金額以外の部分に全く目のいかない相手であることもあり、相手が交渉学を学んでいたら、もっと良い事業が目指せるのではないかと感じる時もあります。）</p> <p>練習だと思い、こっそりと夫とのやりとりにも、相手が怒らない程度にうっすら交渉学を用いています。</p>
<p>今は、自分の研究には共同研究者はいませんが、今後共同研究を行う機会があれば、お互いにとってメリットのある関係を築き、交渉を通じて利益を考えながら研究を進めていきたいと思っています。</p>
<p>企業との交渉や日常での小さなやり取りでも意識していきたい</p>
<p>相手から頼まれごとをされたとしても、即答するのではなく一度立ち止まって考えることをくせにしたいと思いました</p>
<p>研究を進める中で、共同研究者や指導教員と議論する際に、相手の意見や背景を理解したうえで、自分の考えを適切に伝えるために活用したいです。また、研究方針や役割分担を決める場面でも、双方にとって納得できる合意形成を意識したいと考えています。</p>
<p>日ごろからの自分の研究に役立たない頼まれごとを減らすことに活用したい。</p>
<p>実際の交渉ほど綿密な駆け引きを行う機会はなかなかないかもしれないが、交渉前の準備だったりプロセス通りの実施の癖をつけて良い話し合いを重ねたいです。</p>
<p>そこが疑問点で、「交渉は準備が大切」と述べていたように、交渉の成否は交渉以前に決まる気もする。交渉すべき部分が全面的に妥協すべきかという判断こそ養うべきか、と考えさせられた。</p>
<p>ゼミ内での交渉や、今後、共同研究を行う時の交渉に活用したいです</p>
<p>自分の研究や業務で有利にすすめていけるように意識して活動したい。</p>

5. 本セミナーについてのご感想、または主催のキャリアデザインセンター博士人材育成ユニットへのご意見・ご要望など（自由にご記入ください）

大変充実したセミナーでした。今後も学んだことを自身の生活や研究、仕事などに活かすと共に、スキルを高めていきたいと思えます。

他の学院の方々と話もできたので、有意義な時間でした。（私の場合）研究活動で他人と話す機会は無縁なので、グループワークは自分の意見を伝える練習にもなりよかったです。

その結果、相手の関心を持ったような質問ができなくなったように思えるので、今後は質問する内容はよく注意して会話をします。

研究以外の話題で議論ができる講義は限られているので、交渉学のような講座が定期的であれば非常に嬉しいです。

自分の悪い癖が明確に見えたので、非常に参考になりました！ありがとうございました！！

個人的かもしれませんが、本セミナーを申し込む前の段階で、詳細な講義の進め方（頻りにディスカッションを挟む等）や席配置が分かっていたら心構えや振る舞い方を準備できるので、事前の周知があれば良かったと感じています。

非常に有意義な時間でした。最後の振り返りのときに、自分の隣の人は相手が違う班だったので、十分に議論できていなかったようでした。最後は相手と近くに座らせてあげられるようにすればいいのではないのでしょうか。

ロールプレイングが盛り込まれていて実践的な学びの機会だったと思います。セミナー2回参加させていただき、どちらもとても楽しく良い経験となりました。大変お世話になりました。

文系の授業が新鮮で面白かった

講師の講義スキルが素晴らしく、最後まで集中して聴くことができました。実践による学習効果がとても高く、内容も面白かったです。受講者に向けたフォローアップ実践講習があれば絶対に受講します。スムーズなプリント配布などのバックアップ体制も素晴らしかったです。ありがとうございました。

今回は、貴重な機会をありがとうございました。

これまで、交渉というものをここまで駆け引きのような視点で捉えたことがありませんでした。しかし、今回のセミナーによって、互いにとって最適解に近い選択を取るためには、単に自身の主張を押し通そうとしたり、譲歩をするだけではないということを学びました。

改めまして、有意義なセミナーの開催、誠にありがとうございました。

前半の講義部分をもう少し詳しく聞きたかったので、可能なら1日のコースとしてやってほしかった。

社会人や教職員にも大いに参考になるプログラムも多々ご提供されていることと存じます。学生さんメインであるべきと思いつつ、我々教職員にも受講機会を頂戴できますと幸いです。引き続きよろしく願いいたします。

可能であれば、2回目以降の受講者向けのロールプレイ中心のセミナーも受けたいです。

もっと交渉学について学びたいので、更に深い内容でこのような機会があるとありがたいです。

模擬交渉では、とくに交渉のオープニングが全くうまくいっていないことが今回の反省でした。

私を含め日本だと恥ずかしがりな性格の人が多いため、人物になりきることができず、どこから交渉が始まるのかははっきりしないまま、ぬるっと交渉を始めてしまいました。

画商と博物館が会うのが初めてであることを文脈から判断することができず、早い段階で値切りの話まで組み込んだことで、交渉時間いっぱいまで話を続けることができず5分程度余らせてしまいました。

先生のレクチャーの雰囲気も、互いに話しながら講義を進める形式も楽しく、良い時間でした。

いい講演会でした。ありがとうございます。