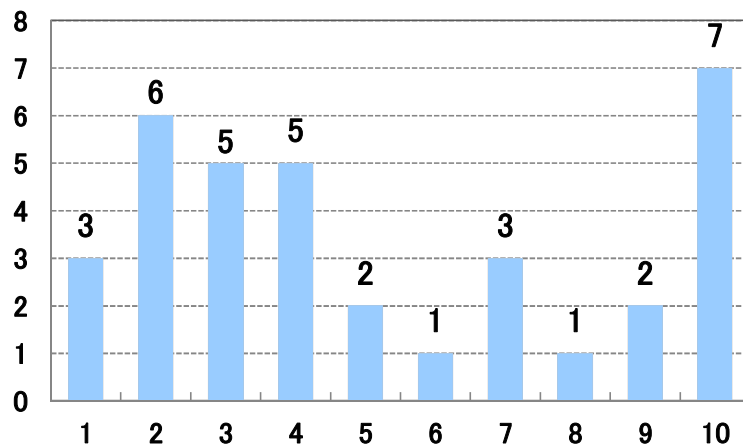


[1] 回答者数

MC1	8
MC2	7
DC1	3
DC2	3
DC3	4
DC4以上	3
その他	8
計	36

[2] あなたの所属を教えてください。

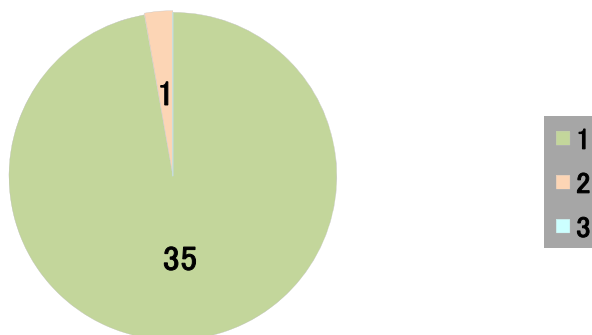
- 1.理学院 2.生命 3.農学 4.工学 5.総合化学 6.水産
7.医学/保健科学 8.獣医 9.文学 10.その他



その他・産学連携本部
・人材育成本部
・名古屋大学

[3] 本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	交渉学の基礎知識。ワークショップ形式で実践できた。
2	まったく知識のない学問でしたが、体系的に学ぶことが出来て勉強になりました。ふっかけの戦術ではなく、論理的な手法を学べてよかったです。
3	交渉、対話を意識して行ったのは初めてだった。自分の強みを棚卸するという観点ではもっと簡単にたくさん強みを出せるんだと思った。
4	交渉には「強み」を押すのが大事という点。私は「強み」を見出して押すのが苦手なので。
5	交渉学の講義とてもおもしろかったです。医療系(特に看護や医師)のコミュニケーション技術の授業などにも取り入れていただきたい。
6	自分のクセ、足りないところなどわかった。交渉学の面白さ、奥深さがわかった。就活の時、自分の良さを推す良い参考になった。
7	実践形式で自分の交渉の癖を知ることが出来た。交渉で価格の話になると、ついそちら側に気を取られがちでしたが、それ以外の選択が重要であることを学べた。
8	ロールプレイングで、理論を実践するということがどういうことか、またその難しさを体感できた点。
9	交渉とは何たるかを注意すべき点がわかりました。
10	議論を止める際に出やすい戦術の分類は今後の議論の場での認識を深める材料になると感じました。学会の場で特にApodioxisに出会った時にあまり対応が出来ていない。
11	強みをフォーカスすること。
12	自分の強みを活かして相手にメリットをもたらすが、いざ交渉になると抜け落ちてしまい、自分のクセがわかったように思えます。
13	交渉というものに対する考え方が変わり、これが論理的な思考に基づくものであることがわかった。
14	事例をもとに模擬交渉セッションをしたことが自分のクセがわかり良かった。また、講師の方の説明が具体的で理解しやすかった。
15	はまりやすい心理的なトラップについて対処できる気がしました。

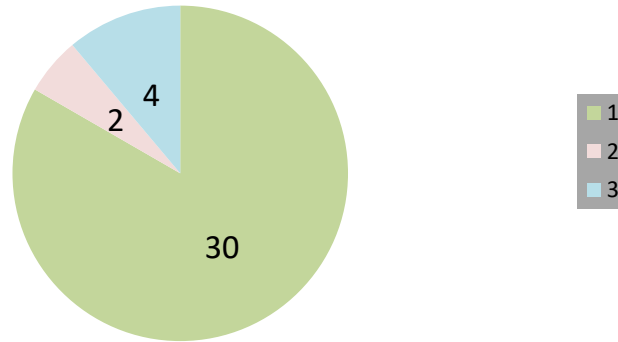
16	交渉学をそもそもわかっていなかった。自身の考えのクセを見直すよい機会となった。今後の意識すべき点を明らかにできた。
17	普段交渉に自信がある方ではないが、人の心理や言葉のレトリックを知ることで、今後の交渉に活かそうに思えた。
18	対話と会話の違い、という単純なところから「はっ」とさせられて身近なゼミなどの場面で使える技術がたくさん盛り込まれていた。
19	議論だけでなく、演習が出来た点。普段何気なくしているやりとりに交渉術が活かされている点。高確率で条件反射のもと二分法の罠にはまっていることに気が付きました。
20	交渉の重要な点。理解し合いの成長。
21	具体的な実践を通して、自分の思考のクセを知ることが出来た。初めて交渉学に触れて新鮮だった。
22	すべての分野において異なる意見があって当たり前という考え方。1回聞いただけでは身につかないことがわかった。
23	何も考えずに人と話すことが多かったので、対話を重要視したい。その上で話の流れを作って、良い関係を他者と作りながらも、ミッションを達成できるようになりたいと思いました。
24	何に気をつけて対話すれば良いのか、相手のペースにのせられない準備の仕方が理解できた。
25	日常生活で対話をする際に考えるべきことがあると認識した。
26	日常で交渉するとき、されるときに対処法がわかった点。交渉をする上で考えるべき点が知れたところ。
27	交渉のときのテクニック。自分の交渉のクセがわかった。
28	交渉学の考え方や具体的なロープレ。
29	実際に交渉をした後で、話を聞くことで、自分のクセを知れてためになりました。
30	交渉における要点の論理的な説明。実践とそのレビュー。
31	二分法の罠。
32	自身がどのような癖をもつかわかった。
33	具体的なワークが非常に参考になった。
34	交渉方法がよくわかった。

[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おりましたか?(具体的に)

1	心理的な部分が多かった。もう少し論理的にフォーカスしたかった。
---	---------------------------------

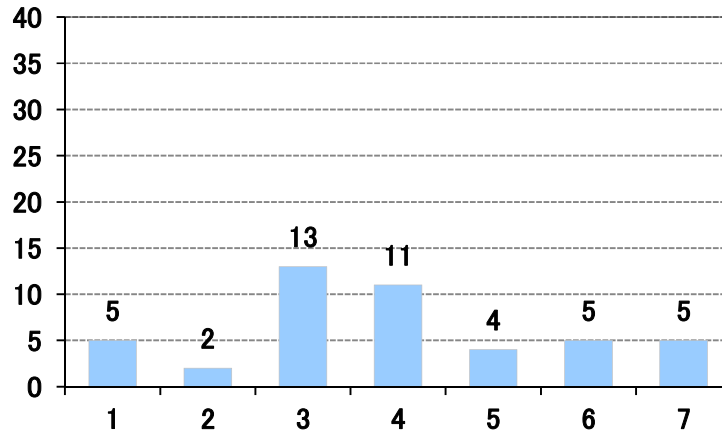
[4] 本セミナーの講演時間について

1.ちょうど良い 2.長い 3.短い



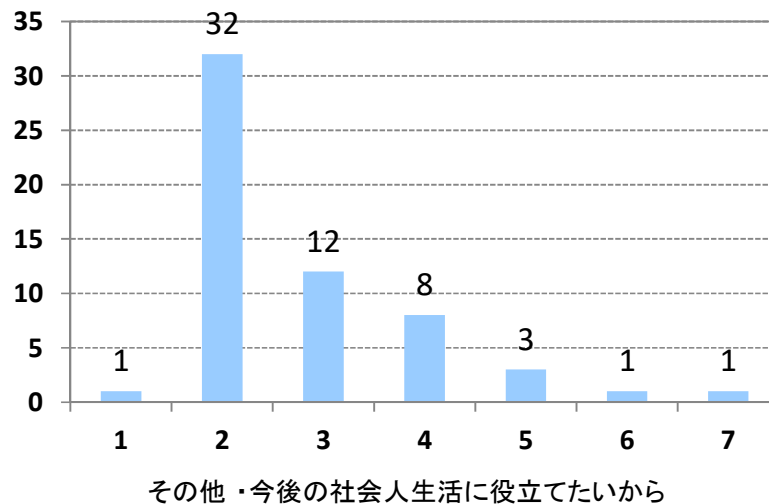
[5] 本セミナーの開催について、どの様に知りましたか？(複数回答可)

1.教員の紹介 2.先輩・友人の紹介 3.人材育成本部 HP 4.人材育成本部 案内メール 5.掲示板ポスター
6.大学入学式ガイダンス 7.他の講義での紹介



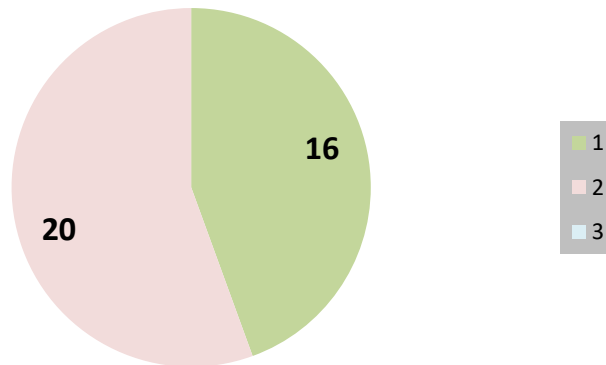
[6] 本セミナーへの参加理由(複数回答可)

1.興味のある講演者だから 2.交渉学を知りたいから 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



[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、本セミナーで、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	SEなどの分野。
2	化学系企業の状況や開発について。
3	製造業
4	メディアとくに記者は話す力、聞く力、まとめる力、質問する力などあらゆるスキルが求められると思うから。
5	イシュードリブンの安宅さん。(ビジネス分野+研究分野どっちにも詳しいのでユニークな話が聞けそう)
6	国立研究所の研究部門の方々。
7	研究者、マーケター(マーケティングについて)、IT(SE)
8	データ分析
9	コミュニケーションに関わるもの。
10	卸売り系、輸出入系。

[9]本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	いつも楽しいセミナーを開いていただきありがとうございます。
2	参加して良かったです。自分の思考、交渉のクセを知りました。
3	研究的には端的な会話が主なので発揮される能力が異なると感じました。研究のプロジェクト場面を想定した企業VS研究者の交渉の演習があると楽しそうです。
4	実践まじりで交渉を学べる機会はそうそうなく、良い機会になりました。
5	とても興味深い会でした。双方がこのような発想を基本として持っている、話がとてもスムーズで進行しやすいと感じます。このような教育の場がもっと広まったらいいと思います。
6	大変興味深い内容でした。グループワークを通して、自分のクセ(結論を急いでしまう)をとらえることができ、有意義でした。
7	ロールプレイ方式のセミナーは様々なことに自分で気づけるので、非常に良いと思いました。

8	交渉におけるノウハウを初めて知ったので、奥深さに非常に驚いた。自分を売り込む際に参考になった点多々あった。
9	普段の研究や授業では学べない新鮮な分野の講義でとても良い機会でした。
10	実践(演習)出来たので印象的でした。楽しかったです。
11	今後の自分の研究を売り込むという点で是非磨いていきたいスキルであると思った。
12	2回聞いてもまだ消化しきれない・・・(3回目も!?)
13	情報用紙を両者が読める時間がほしかった。