

北海道大学 人材育成本部  
上級人材育成ステーション S-cubic 殿

## 交渉学アンケート分析結果

<内容>

P1 アンケート概要と回答傾向

P2 属性傾向と自由記述

作成:2014年11月4日  
合同会社IT教育研究所

## 1. 目的

- 北海道大学人材育成本部では、若手研究者へのキャリアパス多様化支援として、「交渉学」を取り入れた育成プログラムを検討している。
- 実証セミナーの受講者に対し、交渉学に関する意識調査(アンケート)を用いて、プログラムの改善検討に活用する。

## 2. 概要

- 実施日：2014年10月17日(金) 13:00-17:00 @百年記念会館
- 対象者：博士研究員(PD)、大学院博士課程学生(DC)等
- 回答数：34名 \*アンケート用紙(紙)に記入
- 質問数：30問 (+属性8問) +自由記述

## &lt;測定方法&gt;

- ・「交渉学」に対する自信の度合いを可視化するため、アンケートを用いて測定
- ・アンケートは、自己効力感(セルフ・エフィカシー: self-efficacy)の概念を適用  
(参考論文：山本敏幸, 田上正範「交渉学の授業・ワークショップの成果を可視化する手法の研究」日本説得交渉学会第3回大会、慶応大学, P34-36. 2010)
- ・測定要素は、4分野10項目(下表参考)とし、選択肢は、同意の度合を6段階(全問共通)で、学習者が自己評価で回答したものを集計

<補足：アンケートの測定要素:4分野10項目>

分野	項目	内容
認知面	期待	成功の可能性、成功への信念
	価値	取組みに値するかどうか
	目標	目標の内容、プロセスに注目
情動面	誇り	成功時に感じる正の感情
	恥	失敗時に感じる負の感情
	快さ	感情的な好き嫌い
欲求面	関係性	家族や知人からの愛情、理解、支援(当人が受容される)
	自律性	自分で行動を規制する力(当人が尊重される)
	有能さ	自分ができる、才能があるという自信(当人が整理、構造化できる)
環境面	環境	本人の意図に関わらず、本人に与えられる・影響する環境

## 3. 回答結果

回答平均:4.26 (N=34, 2014/10/17)

<参考値:比較データ>

団体名	実施日	回答数	回答平均	有意差 (t検5%)
慶應義塾大学 ビジネス・スクール(KBS)	2014/01/27	31	4.24	
東京大学 「航空技術・政策・産業特論」	2014/07/05	28	3.85*	
東京大学大学院 技術経営戦略学専攻(TMI)	2014/10/10	20	3.86*	

※3データとも、30問抽出データで比較した結果

- 注1: 回答平均は、全質問の回答を平均した値(但し、回答者にとって、外部要因となる質問を削除)値は、回答番号(1,2,3,4,5,6)の度数を平均したものを示す。～分岐値は(1+6)÷2=3.5
- 注2: 質問文には肯定的な質問と逆説的な質問が混在しているため、変換処理を実施  
(数値が大きいほど肯定的な意見)
- 注3: 分岐値 3.5以上は、自己効力感の値への肯定性を示す  
(本例では、交渉に対する自信、交渉学の学習に対する親和性)

## 4. 回答傾向

- ・回答平均が、分岐値(3.5)を超えており、交渉学に対する自己効力感(交渉学の学習への親和性と学習による問題解決に対する自信)について、肯定的な傾向を示している。
- ・参考値として、比較データと比べると、慶應(KBS)と有意差はなく、東京大学(航空)および東京大学(TMI)よりも高い値を示している。言い換えると、社会人対象のクラス(KBS)と差がなく、学部生や院生を主に対象とするクラス(東京大学)よりも高い結果といえる。
- ・属性傾向(次頁参照)は、特筆すべき点はない。また、自由記述では、肯定的な意見を多数確認することができる。

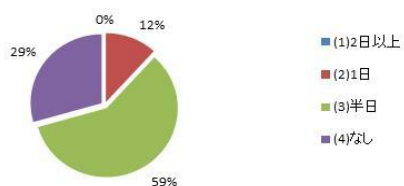
## 属性傾向

■ 実施日：2014年10月17日(金)

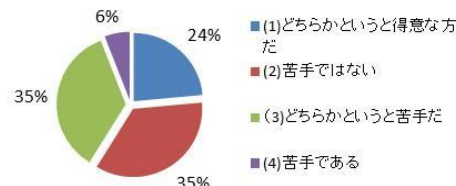
■ 対象者：博士研究員(PD)、大学院博士課程学生(DC)等

■ 回答数：34名 \* アンケート用紙(紙)に記入

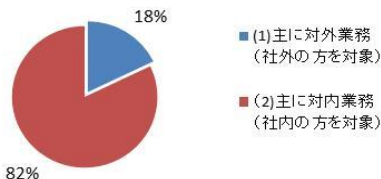
Q1.過去の交渉学の研修経験について、近いものを選択してください。



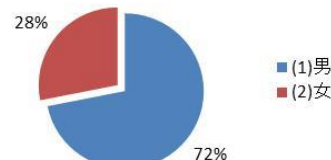
Q5. 学生時代を振り返り、人前で話すことの影響について、最も近いものを選択してください。



Q3.あなたの担当業務について、近いものを選択してください。



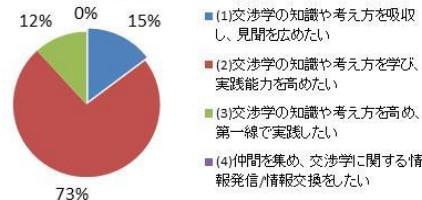
Q7. 性別を選択してください。



Q4. あなたの(母国語以外の)語学力について、最も近いものを選択してください。



今回の受講目的について、下記の4つの中から、あなたの考えに最も近いものを1つ選択してください。



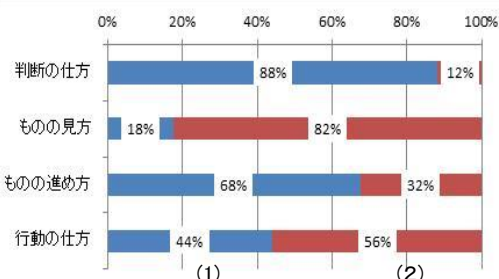
## ■ 価値観 ~ 日常活動に対する捉え方

- (1)論理的(客観的)に考える方  
(2)感情的に考える(感情移入しやすい)方

- (1)細かくなくても、事実・現実を重視  
(2)大局的でも、全体像や本質を重視

- (1)計画的に進める方  
(2)できるだけ先送りしたい方

- (1)まず行動ありきな方  
(2)十分に考えてから行動する方



## 自由記述

(全15件) ※記述のあったもの、全てを記述しています。

- この先、実践的に学習するにはどうすればよいのか悩む実習はとても楽しかった。
- 交渉学が今日の話だけだとよくわかりませんでした。(あえて‘学’と呼んでいる理由)
- ワークを通して、交渉学とはなのか、また交渉の難しさとともに、面白さを体験することができました。ありがとうございました。
- 信じられない程、良質でした。ありがとうございました。
- おもしろかったです。実践してみるというのが楽しかったなあとと思います。ありがとうございました。
- とても充実した授業でした。また、このようなカリキュラムを設けてほしいです。
- 交渉学の授業おもしろかったです。日常のあらゆる所に交渉の力が活きるなと思い受講しました。今まで交渉というと戦いのイメージがありました、実際やってみると、自分と相手とで協力して解決策を見出す場のような印象を受けました。日常でも模擬でできる場があればいいのと思いました。
- 相手にに関する情報が少ない場合の戦略の立て方を知りたいです。
- 交渉学を実践してトレーニングできる機会が少ないため、能力を高められないのではと不安に思う。本講義の実践で、具体的内容をどこまで自分で設定してよいか分からなかった。
- 1回のロールプレイングでは物足りないです。また練習したいと思いました。
- ぜひ回数を増やしてほしいです。
- 対人交渉において、いくつかのテンプレートを用意しておくことは話が有利に進みうると感じた。
- 非常に役立ちそうです。これからも継続的に学習しようと思います。
- もっと具体的なデータがあると、交渉しやすくなると思う。
- 交渉において、いかに準備が大切なのか分かった。お互いの妥協点をさがすのではなく、お互いが成長できる点を探すことの重要性を学んだ。