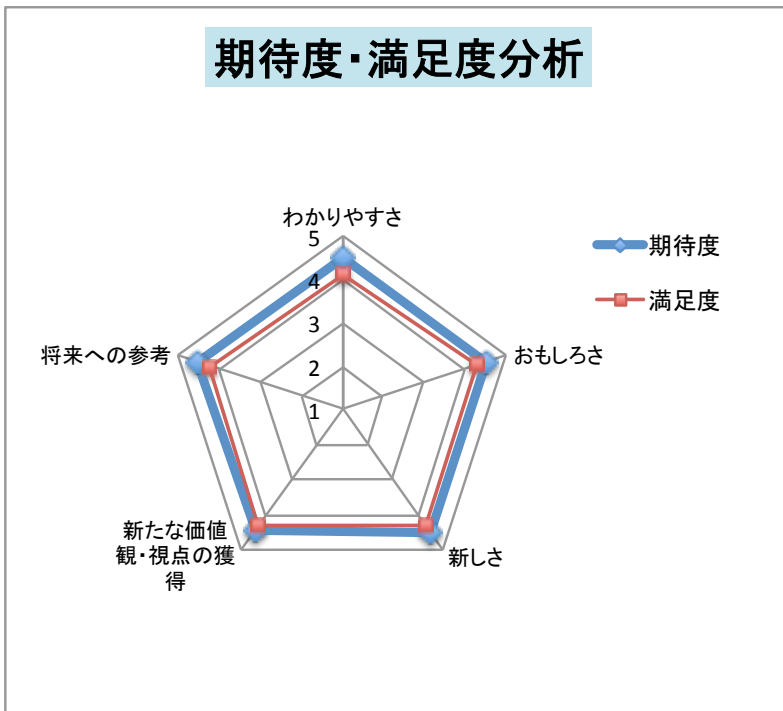


## 2017 英語ディベート特論 #4

## 期待度満足度調査



## 期待度 (60名)

	重要	どちらかといえば重要	どちらともいえない	どちらかといえば重視していない	重視していない	平均
わかりやすさ	35	20	5	0	0	4.5
おもしろさ	34	23	3	0	0	4.5
新しさ	31	25	4	0	0	4.5
新たな価値観・視点の獲得	31	22	7	0	0	4.4
将来への参考	33	24	3	0	0	4.5

## 満足度 (60名)

	満足	どちらかといえば満足	どちらともいえない	どちらかといえば満足していない	満足していない	平均
わかりやすさ	22	29	5	2	2	4.1
おもしろさ	32	18	7	2	1	4.3
新しさ	27	26	7	0	0	4.3
新たな価値観・視点の獲得	27	25	6	2	0	4.3
将来への参考	22	28	8	2	0	4.2

---

## 本日学んだこと

交渉術

交渉術

戦略の多さ

交渉の戦略

交渉の戦略

交渉における戦略

交渉の方法

交渉対策

交渉のやり方は様々である

交渉術がたくさんあること

交渉にどのようなスキルがあるか知っておくことで対応出来る。

交渉のプロセス

交渉に対する戦略。意外と今実際にやられている対策は納得できるものではなかった。

交渉の戦略について

交渉が始まる前から戦いは始まっている（情報戦）

交渉の戦略と対策

交渉するにあたって、いろんな戦略があることを学んだ。

エモーションネゴシエーション BATNA and ZOPA

BATNA ZOPA

BATNA

車を売る事、BATNA

正解はない、ということ

どうしたら相手を説得させる方法

7-6

一人で考えない、相手の意見を聞き出す。

---

## 研究にどのように活かそうか

ジャーナルクラブ

研究費を調達する際に役立ちそう。

研究の進め方に関するディスカッションについて

さまざまな交渉術

交渉能力

よりよい結果への導き方

教授との交渉普段の先生に対する交渉に活かしたい

教授に交渉するのに今回の授業が役に立ちそう

就業した後の取引先や上司との交渉

相手の許容限界を見極める力は重要だと思う。

相手に合わせよりよい条件見つける事

国際学会  
研究費や器具の利用  
対応の種類  
交渉  
自分のゴールを見極める  
就職してから使えそう  
話交渉はうまくいける！  
研究費の交渉  
相手の情報を聞き出すのに使える  
説得の技術

英語で質問すること  
留学時の会話

---

## 本日、難しいと思ったこと

普段使わない単語を使ったこと  
交渉の練習がなかなかうまく行かなかった。  
交渉の対策  
正解はない、ということ  
英語で正確に伝えること  
交渉術  
希望価格で売る交渉力は偉大  
交渉  
交渉戦略の意味（権限戦略 etc.）  
交渉対策  
妥協点を探すこと  
20万しか出せない、30万でしか売れないという時に、そもそも交渉も何もないのでは。  
交渉術の具体例がもっとほしい  
交渉の戦略と対策  
戦略と対策 7-3  
対応策  
すぐにその戦略を活かせなかった。  
車の交渉  
ZOPAの範囲を見つけること

英語  
英語での交渉  
英語で話し合うこと  
グループ間の意思疎通  
(今まで何度か同じグループになった人達でかたまってしまい、話しが共有しにくい、仲いい人だけでもりあがる)

---

## 見出した課題

討論に慣れてきた。

交渉のやり方を学んだ

社会に出るということは、こういうことなのかという発見

いかに BATNA を準備しておけるかが大事だと思った。

Seller 側の難しさ

交渉を実際にするのは難しい

交渉において Tag question を使用して有利に進める。

相手の出方によって対応を変える

相手より優位に立つにはどう導けばよいか。

交渉の戦略と対策

交渉難しい

英語で交渉するのが難しいので勉強しようと思った。

交渉に対する対策法

交渉戦術に対応するには、事前に準備が必要だったり、手の内を隠すテクニックが必要。

交渉の戦略と対策

英語力 言いたいことが浮かぶが、英語が出てこない

英語でのアウトプット

うまく英語で言いたい事を表現する。

英語でのディスカッション

英語での交渉

英語を話すことの難しさ

毎回良いアプリ紹介していただいて嬉しいのですが、結局のところオススメは？

---

## 質問・要望など

ありがとうございました

ディスカッションにおいて、交渉戦略を活用したい。

班分けがよくわからなかった！班に女の子が一人の班、二人の班があって寂しそうだったので、班を考え直してほしい。

まだ他の人たちとの交流（メンバーチェンジ）がしたかった。

自己紹介の時間をください！

日本は交渉で信頼が大事だけど、アメリカではどれくらい信頼が大事なのか。

（過激な交渉がアメリカでは多そうなのに、信頼はいるのか）

国の違いによる文化の違いによる交渉の図（表）が作られることを期待しています！

演習 case A でカーショップの背景等を決めておくとやりやすい。  
課題は成績に関わるのでしっかり配布してほしい  
議論する内容の設定をもっと細かく設定してほしい  
何をすべきか、何をしないでいいのか、明確に記してください。  
話題の範囲が広すぎる  
正解がわからない。ある？なし？何がだめか。結局何がベストか。

本アンケートに関する連絡先  
東京医科歯科大学大学院  
医歯学総合研究科 博士課程 生命理工学系専攻  
疾患予防科学コース担当教員  
竹本佳弘  
<http://gks.tmd.ac.jp/dpsc/>