# 交渉アナリスト

## 「交渉」の知識と実践技術が学べる資格。お互いが満足できるノウハウが身につきます

**編集長の注目ポイント** 「交渉学」の研究で有名なアメリカのハーバード大学とノースウェスタン大学。この資格はこれらの大学の理論をベースに、日本の大学教授や研究者が協力してまとめたもの。「交渉」を、相手に強制的に言うことを聞かせるものではなく、双方が満足できるWin-Winの状態を実現するものと考えるのが特色です。ストレスを感じることも少なくない交渉の場面もポジティブなものに変えられる、多くの場面で有効な資格といえるでしょう。

**主催団体** 特定非営利活動法人 日本交渉協会

**受験資格** 年齢・学歴不問。1級は知識課程と技術課程を修了し、かつビジネス交渉経験が3年以上必要

**目安となる取得期間** 3ヵ月～1年

**どんな資格？** 交渉の際に交渉担当者と関係者との利害関係を調整し、双方にメリットがあるような合意づくりを実行・指導できる能力を持つ人を認定する資格。交渉に関する知識と実践技術を修得する。資格は、2級、交渉アナリスト補、1級の3段階に分かれている。

**どう学ぶ？** 2級は通信講座で学び、課題レポートを3回提出。交渉アナリスト補は、2級と同時並行で取得できる2日間の実技研修の受講が必要だ。1級取得には3年以上の実務経験が必要で、試験は、レポート提出後、ケース分析テストと面接がある。

**どう稼ぐ？** 交渉力はあらゆるビジネスシーンに必要な要素。交渉の多様な考え方を知ることにより、営業成績が上がる。コミュニケーション力やトラブル対応力がアップし、人間関係もスムーズに。社内の部門間や部署内の調整に活用できるほか、就職にも役立つ。

### 2級・アナリスト補・1級と段階的に学べ資格を取得する目標も

栃木県の総合病院で働く齋藤さんは、この道30年を超えるベテラン看護師だ。現在は、340人の看護職員をまとめる看護部長として人材育成にも精力的に取り組んでいる。

そんな齋藤さんが交渉アナリストの資格を取得しようと思ったのは今から数年前のこと。栃木県看護協会から認定看護管理者に向けた交渉学の講師をやってくれないかと依頼されたことがきっかけだった。

「せっかくいただいたお話なので、チャレンジすることにしました。とはいえ、講義を担当するには私自身がきちんと学ばなければいけないと思いました」。医療の高度化・複雑化が進み、医療現場ではより質の高い専門性と顧客サービスの向上が求められている。そんな背景の中、患者を中心に多職種の人が協力しながら治療を進めていく現場では、仕事を円滑にする交渉力が重要視されている。

学んだ知識をもとに、看護現場で役立つ交渉術の本を執筆。「本には交渉理論と事例を入れ、現場で振り返りができるようにしました」と齋藤さん。

**〈交渉は価値交換〉。「自分がどうしたいか」ではなく、「相手がどうしたいと思っているか」が大切なんです。**

### 交渉スキルを修得すると対人関係が円滑になるし信頼関係も厚くなる

テキストが手元に届くとすぐに勉強をはじめ、数週間で2級を取得した。看護師という忙しい仕事と家事を両立しながらどう勉強時間を捻出したのか。「朝6時半に看護部長室に出勤して、業務を開始する8時半までの時間を活用しました。読書をしたり原稿を書いたりと、とても有意義な時間です」と話す。そして学んでいくうちに、「これまで自分がやってきたことは交渉学の理論に基づいていた」と振り返ることができたという齋藤さんは、現場で困っているスタッフには自信をもってアドバイスできるようになったそうだ。

養成講座では、交渉についての考え方や対処法を学び修得する。「印象に残っているのは、『交渉は価値交換』ということ。これを学んだおかげで、自分よりも相手がどうしたいと思っているのかを考えながら動くようになりました。そうすることで交渉事もうまくいくし、相手との信頼関係も厚くなる。これは仕事に限らず日常的に役立つことなので、誰が学んでも損はないと思います」。

**齋藤由利子**さん（58歳）

上都賀総合病院副院長・看護部長。人材育成に取り組みながら、「交渉術」の講師として全国の病院などを回っている。資格は12年に1級を取得した。

取材・文／山村由紀
撮影／工藤朋子