แผนปฏิบัติการชุมชนนักปฏิบัติ (CoP : Community of Practice)
ภายใต้โครงการพัฒนาบุคลากรของสำนักงานปศุสัตว์เขต 5 ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2564
สำหรับใช้ประกอบการประเมินผลการปฏิบัติราชการของผู้บริหารด้านการพัฒนาบุคลากร
ตัวชี้วัด : ระดับความสำเร็จในการพัฒนาผู้ใต้บังคับบัญชา รอบที่ 1/2564
กลุ่ม 2 การเจรจาต่อรอง
****

1. เรื่องที่แลกเปลี่ยน การเจรจาต่อรอง

2. วัตถุประสงค์ 2.1 เพื่อให้บุคลากรของสำนักงานปศุสัตว์เขต 5 ได้รับการพัฒนา เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้และประสบการณ์เกี่ยวกับการเจรจาต่อรอง ส่งผลดีต่อการปฏิบัติงาน
2.2 เพื่อเป็นเวทีในการแลกเปลี่ยนเรียนรู้และการสื่อสาร บุคลากรกล้าคิด กล้าทำ กล้าแสดงออกในทางที่ดี และพัฒนาหน่วยงานให้เป็นองค์กรแห่งการเรียนรู้

3. จำนวนสมาชิก 24 คน (รายชื่อตามแนบ)

4. ช่วงเวลาการพัฒนา มกราคม – มีนาคม 2564

5. แผนกิจกรรมแลกเปลี่ยนเรียนรู้

ครั้งที่	หัวข้อแลกเปลี่ยนเรียนรู้	ระยะเวลา	เทคนิค	การประเมินผลการเรียนรู้	ผู้ร่วมกิจกรรม
1	การเจรจาต่อรอง	6 ชั่วโมง	- การแลกเปลี่ยนเรียนรู้และประสบการณ์ - การตอบข้อซักถาม	- แบบประเมินผลการเรียนรู้ - แบบประเมินติดตามผลการนำความรู้ไปใช้ประโยชน์	ทุกคนในกลุ่มร่วมแลกเปลี่ยนเรียนรู้และประสบการณ์

6. การประเมินผลการเรียนรู้
6.1 แบบประเมินผลการเรียนรู้

7. การประเมินติดตามการนำไปใช้ประโยชน์
7.1 แบบประเมินติดตามผลการนำความรู้ไปใช้ประโยชน์

รายชื่อสมาชิกผู้เข้าร่วมชุมชนนักปฏิบัติ (CoP: Community of Practice)
สำนักงานปศุสัตว์เขต 5
กลุ่ม 2 การเจรจาต่อรอง

ประธานกลุ่ม

นายสุเทพ สุขผล
นักวิชาการสัตวบาลชำนาญการ
ส่วนส่งเสริมและพัฒนาการปศุสัตว์

เลขากลุ่ม

1.	นางสาวอมรรัตน์ วรรณโชติ	นักทรัพยากรบุคคลชำนาญการ	ส่วนส่งเสริมและพัฒนาการปศุสัตว์
2.	นายวิทวัส โหมดเทศ	นายสัตวแพทย์ชำนาญการ	ส่วนสุขภาพสัตว์

สมาชิกกลุ่ม

1.	นายวรศักดิ์ นะไชย	สัตวแพทย์ชำนาญงาน	ส่วนสุขภาพสัตว์
2.	นางสาวณัฐณิชา ตียะสุขเศรษฐ์	นายสัตวแพทย์ชำนาญการ	ส่วนมาตรฐานการปศุสัตว์
3.	นายพชร ศรีประสาท	นายสัตวแพทย์ชำนาญการ	ส่วนมาตรฐานการปศุสัตว์
4.	นางสาวประวีณ์นุต สุนะ	นายสัตวแพทย์ชำนาญการ	ส่วนมาตรฐานการปศุสัตว์
5.	นายเจริญ กัณหา	สัตวแพทย์ชำนาญงาน	ส่วนมาตรฐานการปศุสัตว์
6.	นายสมจิต ศรีอันจันทร์	สัตวแพทย์ชำนาญงาน	ส่วนมาตรฐานการปศุสัตว์
7.	นายนรินทร์ คำตา	นักวิชาการสัตวบาลปฏิบัติการ	ส่วนส่งเสริมและพัฒนาการปศุสัตว์
8.	นายรังสิมันต์ พุ่มทอง	เจ้าพนักงานสัตวบาลชำนาญงาน	ส่วนส่งเสริมและพัฒนาการปศุสัตว์
9.	นายอภิชาติ ชูศักดิ์เหลือง	เจ้าพนักงานสัตวบาลชำนาญงาน	ส่วนส่งเสริมและพัฒนาการปศุสัตว์
10.	นางพรรรผกา พรหมสุวรรณ	นักวิเคราะห์นโยบายและแผนชำนาญการ	ส่วนยุทธศาสตร์และสารสนเทศการปศุสัตว์
11.	นางสาวศิริวรรณ สันคม	นักวิเคราะห์นโยบายและแผนปฏิบัติการ	ส่วนยุทธศาสตร์และสารสนเทศการปศุสัตว์
12.	นางทิวาพร ศรีอันจันทร์	เจ้าพนักงานธุรการชำนาญงาน	ฝ่ายบริหารงานทั่วไป
13.	นางสาวประภาพร มูลรังษี	เจ้าพนักงานการเงินและบัญชีปฏิบัติงาน	ฝ่ายบริหารงานทั่วไป
14.	นายกันทรากร นันทวิเชียร	นายสัตวแพทย์ชำนาญการ	หน่วยพัฒนาสุขภาพและผลลิตสัตว์
15.	นางสาวฉันชนก สุขแสวง	นายสัตวแพทย์ชำนาญการ	หน่วยพัฒนาสุขภาพและผลลิตสัตว์
16.	นายคณกร พินิจศร	นายสัตวแพทย์ชำนาญการ	หน่วยพัฒนาสุขภาพและผลลิตสัตว์
17.	นางสาวชาลินี ศรีบุญเรือง	นายสัตวแพทย์ชำนาญการ	หน่วยพัฒนาสุขภาพและผลลิตสัตว์
18.	นายพุทธิพล กองสุข	นายสัตวแพทย์ชำนาญการ	หน่วยพัฒนาสุขภาพและผลลิตสัตว์
19.	นายธนกร ร่มโพธิ์	นายสัตวแพทย์ชำนาญการ	หน่วยพัฒนาสุขภาพและผลลิตสัตว์
20.	นายคมป่าน บัวไพจิตร	นายสัตวแพทย์ชำนาญการ	หน่วยพัฒนาสุขภาพและผลลิตสัตว์
21.	นายณัฐกร จินตนาวัฒน์	นายสัตวแพทย์ชำนาญการ	หน่วยพัฒนาสุขภาพและผลลิตสัตว์

แผนกิจกรรมการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ครั้งที่ 1
กลุ่ม 2 การเจรจาต่อรอง

วันที่ 3 มีนาคม 2564

วัตถุประสงค์ 1. เพื่อให้บุคลากรมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการเจรจาต่อรอง
2. เพื่อให้บุคลากรได้แลกเปลี่ยนประสบการณ์เกี่ยวกับการเจรจาต่อรอง

ขอบเขตเนื้อหา

การแลกเปลี่ยนเรียนรู้และประสบการณ์ และตอบข้อซักถาม เกี่ยวกับเกี่ยวกับการเจรจาต่อรอง ดังนี้

- พื้นฐานของการเจรจาต่อรอง
- การวิเคราะห์เพื่อเข้าใจสถานการณ์ก่อนการเจรจาต่อรอง
- เทคนิคการเจรจาต่อรองในสถานการณ์ต่างๆ
- การลดความขัดแย้งและข้อพิพาทในการเจรจาต่อรอง
- แนวปฏิบัติ และมารยาทในการเจรจาต่อรอง

ขั้นตอนการพัฒนา

1. แลกเปลี่ยนเรียนรู้และประสบการณ์ตามหัวข้อเนื้อหา
2. ถอดบทเรียน
3. ถาม-ตอบ ตามประเด็นที่สงสัย
4. ผู้เข้าร่วมกิจกรรมทำแบบทดสอบหลังการจัดกิจกรรมกปฏิบัติ
5. ตอบแบบประเมินผลการเรียนรู้ และแบบประเมินติดตามผลการนำความรู้ไปใช้ประโยชน์
6. สรุปผลการทำกิจกรรม

วัสดุอุปกรณ์/สื่อที่ใช้ในการแลกเปลี่ยนเรียนรู้

1. คอมพิวเตอร์
2. ใช้เครื่องฉายภาพ หรือ เครื่องฉายวีดิทัศน์ (video projector)

<u>ผลการจัดกิจกรรมการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ครั้งที่ 1</u>

กลุ่ม 2 การเจรจาต่อรอง

รายชื่อผู้เข้าร่วมกิจกรรม

1.	นายวรศักดิ์ นะไชย	สัตวแพทย์ชำนาญงาน	ส่วนสุขภาพสัตว์
2.	นางสาวณัฐณิชา ตียะสุขเศรษฐ์	นายสัตวแพทย์ชำนาญการ	ส่วนมาตรฐานการปศุสัตว์
3.	นายพชร ศรีประสาท	นายสัตวแพทย์ชำนาญการ	ส่วนมาตรฐานการปศุสัตว์
4.	นางสาวประวีณ์นุต สุนะ	นายสัตวแพทย์ชำนาญการ	ส่วนมาตรฐานการปศุสัตว์
5.	นายเจริญ กัณหา	สัตวแพทย์ชำนาญงาน	ส่วนมาตรฐานการปศุสัตว์
6.	นายสมจิต ศรีอันจันทร์	สัตวแพทย์ชำนาญงาน	ส่วนมาตรฐานการปศุสัตว์
7.	นางสาวอมรรัตน์ วรรณโชติ	นักทรัพยากรบุคคลชำนาญการ	ส่วนส่งเสริมและพัฒนาการปศุสัตว์
8.	นายสุเทพ สุขผล	นักวิชาการสัตวบาลชำนาญการ	ส่วนส่งเสริมและพัฒนาการปศุสัตว์
9.	นายนรินทร์ คำตา	นักวิชาการสัตวบาลปฏิบัติการ	ส่วนส่งเสริมและพัฒนาการปศุสัตว์
10.	นายรังสิมันต์ พุ่มทอง	เจ้าพนักงานสัตวบาลชำนาญงาน	ส่วนส่งเสริมและพัฒนาการปศุสัตว์
11.	นายอภิชาติ ชูศักดิ์เหลือง	เจ้าพนักงานสัตวบาลชำนาญงาน	ส่วนส่งเสริมและพัฒนาการปศุสัตว์
12.	นางพรรรผกา พรหมสุวรรณ	นักวิเคราะห์นโยบายและแผนชำนาญการ	ส่วนยุทธศาสตร์และสารสนเทศการปศุสัตว์
13.	นางสาวศิริวรรณ สันคม	นักวิเคราะห์นโยบายและแผนปฏิบัติการ	ส่วนยุทธศาสตร์และสารสนเทศการปศุสัตว์
14.	นางทิวาพร ศรีอันจันทร์	เจ้าพนักงานธุรการชำนาญงาน	ฝ่ายบริหารงานทั่วไป
15.	นางสาวประภาพร มูลรังษี	เจ้าพนักงานการเงินและบัญชีปฏิบัติงาน	ฝ่ายบริหารงานทั่วไป
16.	นายกันทรากร นันทวิเชียร	นายสัตวแพทย์ชำนาญการ	หน่วยพัฒนาสุขภาพและผลลิตสัตว์
17.	นางสาวฉันชนก สุขแสวง	นายสัตวแพทย์ชำนาญการ	หน่วยพัฒนาสุขภาพและผลลิตสัตว์
18.	นายคณกร พินิจศร	นายสัตวแพทย์ชำนาญการ	หน่วยพัฒนาสุขภาพและผลลิตสัตว์
19.	นางสาวชาลินี ศรีบุญเรือง	นายสัตวแพทย์ชำนาญการ	หน่วยพัฒนาสุขภาพและผลลิตสัตว์
20.	นายพุทธิพล กองสุข	นายสัตวแพทย์ชำนาญการ	หน่วยพัฒนาสุขภาพและผลลิตสัตว์
21.	นายธนกร ร่มโพธิ์	นายสัตวแพทย์ชำนาญการ	หน่วยพัฒนาสุขภาพและผลลิตสัตว์
22.	นายคมป่าน บัวไพจิตร	นายสัตวแพทย์ชำนาญการ	หน่วยพัฒนาสุขภาพและผลลิตสัตว์
23.	นายวิทวัส โหมดเทศ	นายสัตวแพทย์ชำนาญการ	หน่วยพัฒนาสุขภาพและผลลิตสัตว์
24.	นายณัฐกร จินตนาวัฒน์	นายสัตวแพทย์ชำนาญการ	หน่วยพัฒนาสุขภาพและผลลิตสัตว์

บันทึกผลการจัดกิจกรรม/ข้อเสนอแนะ

- พื้นฐานของการเจรจาต่อรอง

1. การเจรจากับผู้ประกอบการโดยการโน้มน้าวแบบประนีประนอมเพื่อให้ผู้ประกอบการให้ความร่วมมือในการปฏิบัติงานองสำนักงานปศุสัตว์เขต 5 โดยอธิบายถึงจุดแข็งและจุดเด่น รวมไปถึงผลประโยชน์ที่จะได้รับ

2. การติดต่อประสานงานกับเกษตรกร เพื่อเจรจาขอความร่วมมือในการเข้ารับการฝึกอบรม โดยยอมรับฟังความคิดเห็นของเกษตรกร

3. การติดต่อประสานงานกับเกษตรกร เพื่อเจรจาให้ไว้วางใจในการเข้าฟาร์มเพื่อให้เจ้าหน้าที่ปฏิบัติงานเพื่อแก้ไขปัญหาให้เกษตรกร

- การวิเคราะห์เพื่อเข้าใจสถานการณ์ก่อนการเจรจาต่อรอง

1. การศึกษาการวิเคราะห์ข้อมูลแบบ SWOT เพื่อทำให้เกษตรกรทราบถึงข้อดีหรือข้อเสียที่จะได้รับจากการปฏิบัติงานของเจ้าหน้าที่

2. เจ้าหน้าที่สำนักงานปศุสัตว์เขต 5 ต้องศึกษาข้อมูลของคู่เจรจาทั้งสองฝ่าย คือ ผู้ประกอบการ และสหกรณ์โคนม เพื่อเจรจาต่อรองโดยได้ข้อตกลงที่เป็นที่หน้าพอใจของทั้ง 2 ฝ่าย

- เทคนิคการเจรจาต่อรองในสถานการณ์ต่างๆ

1. ชี้แจ้งให้ผู้ประกอบการ หรือเกษตรกร ได้ทราบถึงผลประโยชน์ที่จะได้ร่วมกัน

2. การเจรจากับอีกฝ่ายที่มีภาวะตึงเครียด ต้องหลีกเลี่ยงการเผชิญหน้า หาทางประนีประนอมโดยสังเกตจากสิ่งแวดล้อมและบุคคลรอบข้าง เพื่อให้ดำเนินการตามกฎหมายได้ต่อไป

3. พูดจาอ่อนน้อม มีความสุภาพ และสามารถสื่อสารให้คนอื่นเข้าใจ แนะนำให้เกษตรกรยอมรับและเล็งเห็นถึงประโยชน์ที่จะเกิดต่อเกษตรกรเองโดยการเจรจาแบบโน้มน้าว

- การลดความขัดแย้งและข้อพิพาทในการเจรจาต่อรอง

1. การเจรจาแบบเผชิญหน้าให้หลีกเลี่ยงการปะทะกัน คุยให้อีกฝ่ายยอมรับการเจราจา กรณีที่ฝ่ายตรงข้ามทำผิดและไม่ยอมรับ ใช้ข้อเท็จจริงและหลักฐานในการดำเนินการเพื่อลดความขัดแย้ง

2. อธิบายให้ผู้ประกอบการ และเกษตรกร เข้าใจเงื่อนไข ข้อปฏิบัติของโครงการต่างๆ เพื่อรักษาผลประโยชน์ของทั้ง 2 ฝ่าย

3. อธิบายให้ผู้ประกอบการ และเกษตรกร เข้าใจวัตถุประสงค์ของเจ้าหน้าที่ที่ปฏิบัติงานในแต่ละเรื่อง ชี้แจ้งถึงปัญหาและการแก้ปัญหา เพื่อให้เห็นความสำคัญของการปฏิบัติในพื้นที่ เพื่อรักษาผลประโยชน์ของทั้ง 2 ฝ่าย

4. การเจรจาต่อรองในบางกรณีควรจะมีคนกลางเพื่อลดความขัดแย้ง เช่น นายอำเภอ นายกเทศมนตรี เป็นต้น

- แนวปฏิบัติ และมารยาทในการเจรจาต่อรอง

1. ผู้ปฏิบัติงานรักษามารยาท ไม่พูดแทรก ฟังความคิดเห็นของอีกฝ่าย ไม่เรียกร้อง ตกลงให้ชัดเจนทั้ง 2 ฝ่าย

2. การเจราจาหากมีความตึงเครียดให้เจรจาแบบประนีประนอม

- ข้อเสนอแนะ

การใช้ภาษาในการสื่อสารสามารถสื่อสารให้คนอื่นเข้าใจ เช่น การพูดคุยกับเกษตรกรควรพูดภาษาไทยให้ชัดเจน ฟังง่าย ไม่พูดภาษาไทยคำภาษาอังกฤษคำ

ผู้บันทึก 1. นางสาวอมรรัตน์ วรรณโชติ นักทรัพยากรบุคคลชำนาญการ ส่วนส่งเสริมและพัฒนาการปศุสัตว์ (เลขากลุ่ม)
2. นายวิทวัส โหมดเทศ นายสัตวแพทย์ชำนาญการ หน่วยพัฒนาสุขภาพและผลลิตสัตว์ (เลขากลุ่ม)

บันทึกสรุปบทเรียนจากการแลกเปลี่ยนเรียนรู้
กลุ่ม 2 การเจรจาต่อรอง

กิจกรรมครั้งที่ 1 **วันที่** 3 มีนาคม 2564

ชื่อผู้บันทึก 1. นางสาวอมรรัตน์ วรรณโชติ นักทรัพยากรบุคคลชำนาญการ เลขานุการ
2. นายวิทวัส โหมดเทศ นายสัตวแพทย์ชำนาญการ เลขานุการ

ขอบเขตเนื้อหา

การแลกเปลี่ยนเรียนรู้และประสบการณ์ และตอบข้อซักถาม เกี่ยวกับการเจรจาต่อรอง ดังนี้

- พื้นฐานของการเจรจาต่อรอง
- การวิเคราะห์เพื่อเข้าใจสถานการณ์ก่อนการเจรจาต่อรอง
- เทคนิคการเจรจาต่อรองในสถานการณ์ต่างๆ
- การลดความขัดแย้งและข้อพิพาทในการเจรจาต่อรอง
- แนวปฏิบัติ และมารยาทในการเจรจาต่อรอง

บันทึกสรุปบทเรียน

1. พื้นฐานการเจรจาต่อรอง

1.1 ความสำคัญและลักษณะการเจรจาต่อรอง

การเจรจา คือการประชุมหารือระหว่างฝ่ายที่มีผลประโยชน์ร่วมกัน หรือฝ่ายที่มีความขัดแย้งต่อกัน เพื่อหาข้อสรุปในการแบ่งปันผลประโยชน์ หรือหาข้อยุติในปัญหาขัดแย้งระหว่างกัน โดยแบ่งออกเป็นการเจรจาแบบทวิภาคี (2 ฝ่าย) และการเจรจาแบบพหุภาคี (หลายฝ่าย)

1.2 หลักในการเจรจาต่อรอง

- ควรกำหนดขั้นต่ำสุดและสูงสุด ในสิ่งที่เราต้องการก่อนมีการเจรจา
- ไม่เปลี่ยนหัวหน้าคณะผู้เจรจา ในระหว่างการเจรจายังไม่สิ้นสุด ซึ่งอาจส่งผลให้คณะเจรจาเสียกำลังใจ อาจทำให้การเจรจาเกิดความล้มเหลวได้

แนวทางในการเจรจาต่อรอง

1. การเจรจาต่อรองแบบแบ่งปันผลประโยชน์สูงสุด คือ การยึดท่าทีที่สุดขั้ว หรือตั้งข้อเรียกร้องไว้สูงสุด จากนั้นค่อยๆ ปรับลงทีละน้อย จนถึงจุดที่สามารถยอมรับกันได้
2. การเจรจาต่อรองแบบรวมผลประโยชน์ โดยทั้งสองฝ่าย ต้องมีความไว้เนื้อเชื่อใจ และมีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน ซึ่งจะทำให้การเจรจาได้ผลประโยชน์ร่วมกันทั้งสองฝ่าย

1.3 การเจรจาต่อรองกับผลประโยชน์ของประเทศ

โดยผลประโยชน์ของประเทศ ได้แก่ ความเป็นเอกราช ผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจ ความอยู่ดีมีสุขของประชาชน และศักดิ์ศรีของประเทศ

รูปแบบของการเจรจาต่อรอง

1. แบบเป็นทางการ เป็นการเจรจาบนโต๊ะตามหลักสากล โดยมีหัวหน้าคณะผู้เจรจาเป็นผู้แทนในการเจรจา
2. แบบไม่เป็นทางการ เป็นการเจรจาที่อาจเกิดขึ้นขณะรับประทานอาหารร่วมกันกัน หรือระหว่างพักการประชุม
3. เจรจาแบบผ่อนคลาย เป็นการเจรจาในเรื่องสำคัญเพียงเรื่องเดียว โดยจัดที่นั่งสำหรับการประชุมแบบเป็นกันเอง ทำให้หัวหน้าคณะผู้เจรจารู้สึกผ่อนคลาย

1.4 การเจรจาต่อรองกับผลความเป็นธรรม เช่น พลเมืองถูกจับในพื้นที่ที่ไม่ชัดเจน หรือนักธุรกิจถูกปฏิบัติไม่เป็นธรรมจากรัฐบาลของอีกฝ่าย

1.5 การวิเคราะห์และกำหนดเป้าหมายในการเจาจรต่อรองที่เชื่อโยงกับภารกิจของหน่วยงาน และผลประโยชน์ของประเทศ

2. วิเคราะห์เพื่อเข้าใจสถานการณ์ก่อนการเจรจาต่อรอง

2.1 จุดแข็ง (strengthen) คือ ศักยภาพ และความได้เปรียบของฝ่ายเรา ซึ่งอาจรวมถึงความเสียเปรียบของอีกฝ่าย หรือมีกำลังสนับสนุนจากมิตรประเทศ, ประเทศมีทรัพยากรที่ดี, มีประชากรที่มีความรู้ สามัคคีไม่แตกแยก, มีเศรษฐกิจมั่นคง และผู้นำมีวิสัยทัศน์

2.2 จุดอ่อน (weakness) คือ ข้อด้อยของฝ่ายเรา เช่น เป็นประเทศขนาดเล็ก ภูมิประเทศไม่ดี คมนาคมขนส่งไม่สะดวก รัฐบาลมาจากหลายพรรคการเมือง ทำให้ขาดเสถียรภาพ และผู้นำไม่มีวิสัยทัศน์

2.3 โอกาส (opportunity) จังหวะที่จะเพิ่มความได้เปรียบให้กับฝ่ายเรา หรือตัดศักภาพของฝ่ายตรงข้าม หรือทำให้ฝ่ายที่สามเลือกข้างเรา

2.4 ภัยคุมคาม (threat) คือ อุปสรรคและปัญหาของฝ่ายเรา ซึ่งอาจส่งผลดีต่อฝ่ายตรงข้ามได้ เช่น หัวหน้าคณะผู้เจรจาฝ่ายเราป่วย ทำให้ต้องเปลี่ยนผู้เจรจาใหม่

3.เทคนิคการเจรจาต่อรอง

3.1 รูปแบบสถานการณ์ในการเจรจาต่อรอง

- เจรจาต่อรองในเรื่องผลประโยชน์ร่วมกันของคู่เจรจา
- เจรจาต่อของภายใต้สถานการณ์ขัดแย้ง

3.2 แนวทางการเจรจา

- เจรจาแบบผ่อนปรน โดยคำนึงถึงความละเอียดอ่อนของเรื่องที่เจรจา
- หลีกเลี่ยงการเผชิญหน้า
- หาแนวทางความร่วมมือ โดยเจรจาหาข้อสรุปอย่างสร้างสรรค์ เข้าใจผลประโยชน์ของอีกฝ่าย
- แนวทางการแข่งขัน
- แนวทางการประนีประนอม

3.3 จิตวิทยาการต่อรอง

- สุภาพอ่อนน้อม
- สุขุม ควบคุมอารมณ์ได้
- ใช้มนุษยสัมพันธ์ สร้างมิตรมากกว่าศัตรู
- รอบรู้ คาดการณ์บนพื้นฐานของความเป็นจริง
- เชื่อมั่นในตัวเอง สื่อสารให้คนอื่นเข้าใจได้
- รู้จักให้และรับอย่างเหมาะสม

3.4 กลยุทธ์การสื่อสาร ควรพูดชัดเจน ไม่ยืดเยื้อ ใช้ภาษาที่เข้าใจง่าย ตรงประเด็น ผู้ฟังจะได้เข้าใจจุดยืนได้อย่างถูกต้อง

3.5 ยุทธวิธีในการเจรจาต่อรองในรูปแบบที่หลากหลาย

- มีจุดเน้นในการเจรจา
- อย่ารีบร้อนตัดสินใจ
- รู้จังหวะประนีประนอม
- ให้คู่เจรจายื่นข้อเสนอก่อน
- เสแสร้งทำเรื่องเล็กให้เป็นเรื่องใหญ่ เพื่อแลกกับสิ่งที่ต้องการ
- การบลัฟฟ์เป็นการวัดใจฝ่ายตรงข้าม แต่หากไม่สำเร็จ อีกฝ่ายจะไม่เชื่อใจเราอีก

- ยื่นเส้นตาย เพื่อสร้างแรงกดดันให้กับอีกฝ่าย
- แสร้งเป็นคนดีเพื่อเสนอข้อเรียกร้องสูงสุด และแสร้งเป็นคนร้ายเพื่อยื่นข้อเสนออย่างสมเหตุสมผล

4. ลดความขัดแย้ง และข้อพิพาทในการเจรจาต่อรอง

4.1 ความขัดแย้งระหว่างประเทศ อาจเกิดจากประเทศที่ขาดแคลนทรัพยากร ใช้กำลังทหารรุกรานประเทศข้างเคียง หรือความขัดแย้งทางการเมืองของประเทศที่ปกครองโดยระบอบประชาธิปไตยกับประเทศที่ปกครองระบอบคอมมูนิสต์

4.2 รูปแบบข้อพิพาท
- ข้อพิพาททางวาจา เกิดจากการโจมตีไปมาผ่านสื่อมวลชนของรัฐบาล
- ข้อพิพาทที่ใช้กำลังทางการทหาร ใครมีอำนาจกว่าก็ชนะ

4.3 แนวทางในการจัดการความขัดแย้ง หรือข้อพิพาท
- การหลีกเลี่ยง (Avoidance)
- การบังคับหรือกดดัน (Competition)
- การผ่อนปรน (Accommodation)
- ความร่วมมือ (Collaboration)
- การประนีประนอม (Compromise)

4.4 เทคนิคเจรจาภายใต้ความขัดแย้งรุนแรง
1. พยายามติดต่อสื่อสารอย่างต่อเนื่อง
2. สร้างบรรยากาศที่เอื้อต่อการเจรจา
3. มองความสัมพันธ์ในภาพรวมมากกว่าข่อขัดแย้ง
4. สร้างหลักการหรือค่านิยมร่วมกัน
5. สร้างสมดุลให้คู่ขัดแย้ง
6. ทำให้คู่ขัดแย้งเห็นอกเห็นใจกัน
7. จำกัดขอบเขตการเจรจา
8. หากคู่ขัดแย้งไม่มีเหตุผล ควรหยุดเจรจาก่อน

5. แนวปฏิบัติและมารยาทในการเจรจาต่อรอง

5.1 แนวปฏิบัติในการเจรจาต่อรอง
- เจรจาเรื่องใดบ้าง
- ใครเป็นเจ้าภาพ
- จัดห้องเจรจา และผังที่นั่งเป็นอย่างไร
- การเจรจามีลักษณะอย่างไร

5.2 มารยาทและจรรยาบรรณของนักเจรจาต่อรอง
- ต้องให้หัวหน้าคณะเจรจาสลับกันพูด โดยผู้แทนสามารถพูดได้หรือไม่ขึ้นอยู่กับข้อตกลง พิจารณาถึงผลประโยชน์และวัตถุประสงค์ของฝ่ายตรงข้าม ไม่พูดแทรก ไม่ด่วนสรุปขณะที่อีกฝ่ายยังพูดไม่จบ ไม่เรียกร้องในสิ่งที่เป็นไปไม่ได้ พิจารณาตามความเป็นจริง

5.3 ข้อพึงระวังและปัจจัยแห่งความสำเร็จในการเจรจาต่อรอง
1. ไม่มุ่งเน้นจะเอาแต่ผลแพ้ชนะ อาจทำให้การเจรจาล้มเหลวได้
2. ถ้าทั้งสองฝ่ายมีท่าทีที่ตึงเครียดต่อกัน ควรหยุดเจรจาก่อน
3. อย่าทำให้คู่เจรจาอีกฝ่ายเสียหน้า
4. อย่าทำให้คู่เจรจาอีกฝ่ายเข้าตาจน
5. การประนีประนอมจะเป็นทางออกที่ทั้งสองฝ่ายจะยอมรับกันได้

ภาพประกอบโครงการชุมชนนักปฏิบัติ (Community of Practice : CoP)
กิจกรรมถ่ายทอดและแลกเปลี่ยนเรียนรู้
กลุ่ม 2 การเจรจาต่อรอง
วันที่ 3 มีนาคม 2564
ณ ห้องประชุมกลาง สำนักงานปศุสัตว์เขต 5 อำเภอเมืองเชียงใหม่ จังหวัดเชียงใหม่
****