

# การเจรจาต่อรอง

ตัวชี้วัด : ระดับความสำเร็จในการพัฒนาผู้ใต้บังคับบัญชา รอบที่ 1 / 2564

สำนักงานปศุสัตว์เขต 5

# วัตถุประสงค์



มีความรู้และความเข้าใจ ในพื้นฐานของการเจรจาต่อรอง



สามารถวิเคราะห์ความได้เปรียบเสียเปรียบของการเจรจาต่อรอง



มีความรู้ และสามารถนำเทคนิคการเจรจาต่อรองไปใช้ในสถานการณ์ต่างๆ  
ในชีวิตประจำวัน



มีความรู้เกี่ยวกับแนวปฏิบัติในการเจรจาต่อรองในเวทีระหว่างประเทศ  
และสามารถนำไปปฏิบัติได้



# สมาชิกกลุ่ม 2 การเจรจาต่อรอง



น.ส.อมรรัตน์ วรรณโชติ

นักทรัพยากรบุคคลชำนาญการ  
ส่วนส่งเสริมและพัฒนากิจการปศุสัตว์

เลขานุการ



นายสุเทพ สุขผล

นักวิชาการสัตวบาลชำนาญการ  
ส่วนส่งเสริมและพัฒนากิจการปศุสัตว์

ประธาน



นายวิทวัส โหมดเทศ

นายสัตวแพทย์ชำนาญการ  
หน่วยพัฒนาสุขภาพและผลผลิตสัตว์

เลขานุการ



# สมาชิกกลุ่ม 2 การเจรจาต่อรอง

1	นายวรศักดิ์ นะไชย	สัตวแพทย์ชำนาญงาน	ส่วนสุขภาพสัตว์
2	นางสาวณัฐนิชา ตียะสุขเศรษฐ์	นายสัตวแพทย์ชำนาญการ	ส่วนมาตรฐานการปศุสัตว์
3	นายเพชร ศรีประสาท	นายสัตวแพทย์ชำนาญการ	ส่วนมาตรฐานการปศุสัตว์
4	นางสาวประวีณนุต สุนะ	นายสัตวแพทย์ชำนาญการ	ส่วนมาตรฐานการปศุสัตว์
5	นายเจริญ กันทา	สัตวแพทย์ชำนาญงาน	ส่วนมาตรฐานการปศุสัตว์
6	นายสมจิต ศรีอันจันทร์	สัตวแพทย์ชำนาญงาน	ส่วนมาตรฐานการปศุสัตว์
7	นายนรินทร์ คำตา	นักวิชาการสัตวบาลปฏิบัติการ	ส่วนส่งเสริมและพัฒนาการปศุสัตว์
8	นายรังสิมันต์ พุ่มทอง	เจ้าพนักงานสัตวบาลชำนาญการ	ส่วนส่งเสริมและพัฒนาการปศุสัตว์
9	นายอภิชาติ ชูศักดิ์เหลือง	เจ้าพนักงานสัตวบาลชำนาญการ	ส่วนส่งเสริมและพัฒนาการปศุสัตว์
10	นางพรรณผกา พรหมสุวรรณ	นักวิเคราะห์นโยบายและแผนชำนาญการ	ส่วนยุทธศาสตร์และสารสนเทศการปศุสัตว์
11	นางสาวศิริวรรณ สันคม	นักวิเคราะห์นโยบายและแผนปฏิบัติการ	ส่วนยุทธศาสตร์และสารสนเทศการปศุสัตว์
12	นางทิวพร ศรีอันจันทร์	เจ้าพนักงานธุรการชำนาญงาน	ฝ่ายบริหารงานทั่วไป
13	นางสาวประภาพร มุขรังสี	เจ้าพนักงานการเงินและบัญชีปฏิบัติงาน	ฝ่ายบริหารงานทั่วไป
14	นายกันทรกร นันทวิเชียร	นายสัตวแพทย์ชำนาญการ	หน่วยพัฒนาสุขภาพและผลผลิตสัตว์
15	นางสาวฉันทชนก สุขแสง	นายสัตวแพทย์ชำนาญการ	หน่วยพัฒนาสุขภาพและผลผลิตสัตว์
16	นายคณกร พินิจสร	นายสัตวแพทย์ชำนาญการ	หน่วยพัฒนาสุขภาพและผลผลิตสัตว์
17	นางสาวชาลินี ศรีบุญเรือง	นายสัตวแพทย์ชำนาญการ	หน่วยพัฒนาสุขภาพและผลผลิตสัตว์
18	นายพุทธิพล กองสุข	นายสัตวแพทย์ชำนาญการ	หน่วยพัฒนาสุขภาพและผลผลิตสัตว์
19	นายธนกร ร่มโพธิ์	นายสัตวแพทย์ชำนาญการ	หน่วยพัฒนาสุขภาพและผลผลิตสัตว์
20	นายคมปาน บัวไพจิตร	นายสัตวแพทย์ชำนาญการ	หน่วยพัฒนาสุขภาพและผลผลิตสัตว์
21	นายณัฐกร จินตนาวัฒน์	นายสัตวแพทย์ชำนาญการ	หน่วยพัฒนาสุขภาพและผลผลิตสัตว์

# ขอบเขตของเนื้อหา

1. พื้นฐานของการเจรจาต่อรอง

2. การวิเคราะห์เพื่อเข้าใจ  
สถานการณ์ก่อนการเจรจาต่อรอง

3. เทคนิคการเจรจาต่อรอง  
ในสถานการณ์ต่างๆ

4. เทคนิคการลดความขัดแย้งและ  
ข้อพิพาทในการเจรจาต่อรอง

5. แนวปฏิบัติ และมารยาท  
ในการเจรจาต่อรอง



# 1. พื้นฐานการเจรจาต่อรอง



- ความสำคัญและลักษณะการเจรจาต่อรอง
- หลักในการเจรจาต่อรอง
- การเจรจาต่อรองกับผลประโยชน์ของประเทศ
- การเจรจาต่อรองกับผลความเป็นธรรม
- การวิเคราะห์ และกำหนดเป้าหมายในการเจรจาต่อรอง  
ที่เชื่อมโยงกับภารกิจของหน่วยงานและผลประโยชน์ของประเทศ

## ประโยชน์

1. เป็นเครื่องต่อรองที่ลงทุนน้อยที่สุด
2. ทราบข้อมูล ทำที่ และจุดยืน ของฝ่ายตรงข้าม
3. แลกความคิดเห็นเพื่อหาจุดประนีประนอม
4. ลดความระแวง แคลงใจระหว่างกัน
5. สร้างความสัมพันธ์ส่วนตัว ลดความตึงเครียด

## ปัญหาและอุปสรรคของการเจรจา

1. ความขัดแย้งทางความคิด
2. ผู้เจรจามีคุณสมบัติไม่เหมาะสม
3. ผู้เจรจาไม่อาจสื่อสารให้ผู้อื่นเข้าใจได้
4. คู่เจรจาขาดความเชื่อถือซึ่งกันและกัน
5. ความแตกต่างทางภาษา ศาสนา และวัฒนธรรม

## 2. วิเคราะห์เพื่อเข้าใจสถานการณ์ก่อนการเจรจาต่อรอง

### วิเคราะห์จุดแข็ง (Strengthen)

ศักยภาพและความเข้มแข็งของฝ่ายเรา หรือ กำลังสนับสนุนจากมิตรประเทศ เป็นประเทศที่มีขนาดใหญ่ มีประชากรมาก เศรษฐกิจมั่นคง มีเสถียรภาพทางการเมือง ผู้นำมีวิสัยทัศน์ พลเมืองมีความสามัคคี ไม่แตกแยก

### ภัยคุกคาม (Threat)

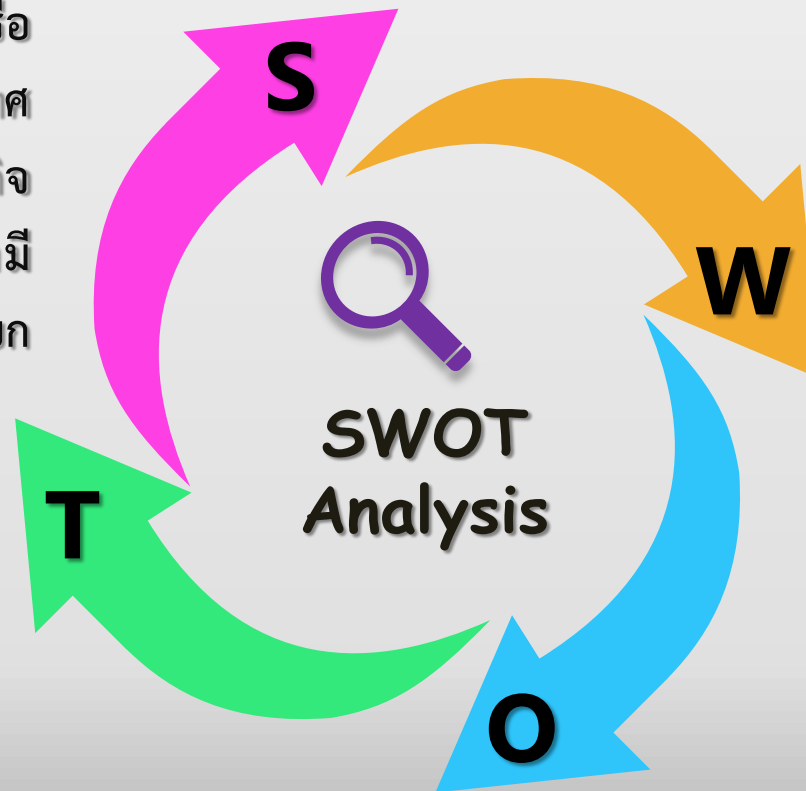
อุปสรรคและปัญหาสำหรับการดำเนินการของฝ่ายเรา เช่น หัวหน้าคณะผู้เจรจาป่วย จำเป็นต้องใช้ผู้เจรจาสำรอง ทำให้เสียเปรียบฝ่ายตรงข้ามได้

### จุดอ่อน (Weakness)

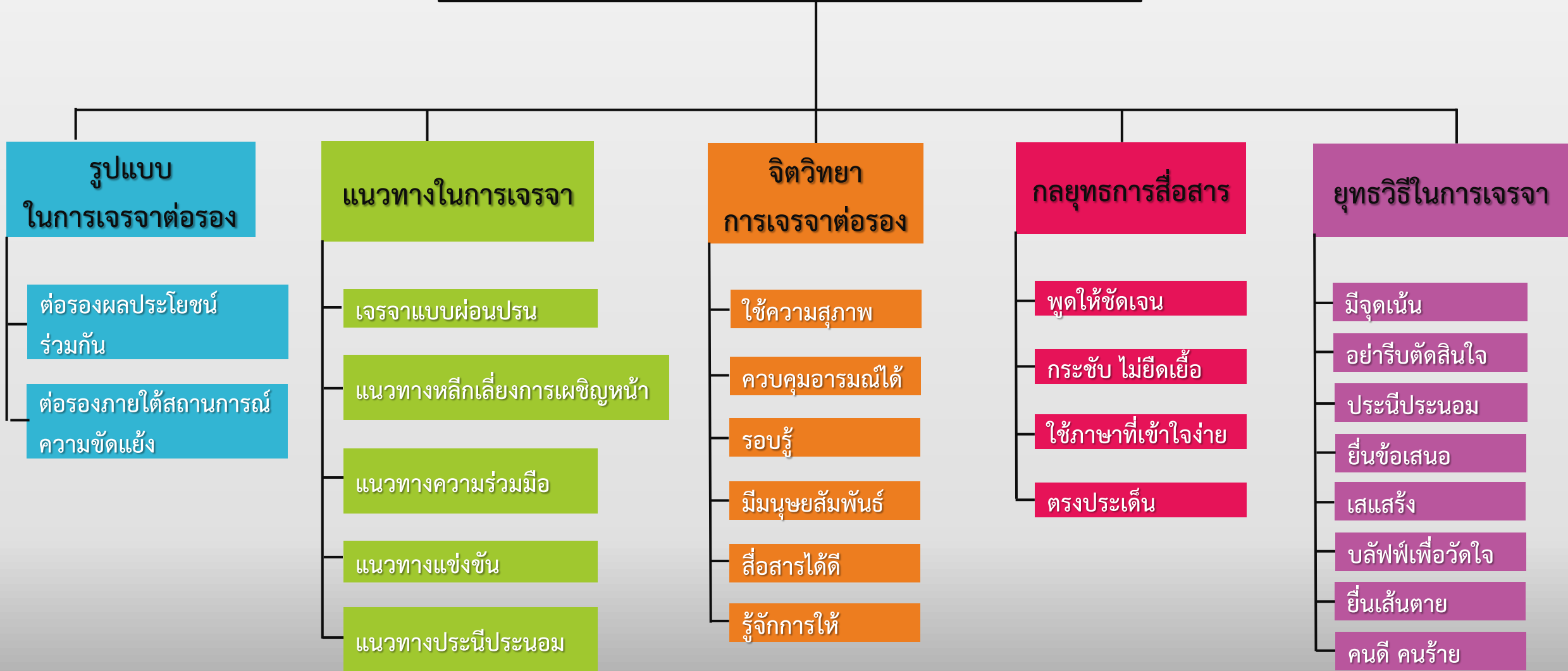
ข้อเสียเปรียบของฝ่ายเรา ซึ่งอาจเป็นข้อได้เปรียบของฝ่ายตรงข้าม ได้แก่ เป็นประเทศเล็กที่มีพื้นที่และประชากรน้อย ไม่มีทางออกสู่ทะเล เศรษฐกิจไม่มั่นคง รัฐบาลมาจากหลายพรรค ผู้นำขาดวิสัยทัศน์

### โอกาส (Opportunity)

จังหวะที่จะเพิ่มศักยภาพให้กับฝ่ายเรา หรือโอกาสที่จะตัดทอนศักยภาพของฝ่ายตรงข้าม หรือฝ่ายเราสามารถโน้มน้าวฝ่ายที่สาม ให้หันมาสนับสนุนฝ่ายเรา



# 3. เทคนิคการเจรจาต่อรอง





# 4. การลดความขัดแย้งและข้อพิพาทในการเจรจาต่อรอง

01



สาเหตุความขัดแย้ง  
ระหว่างประเทศ

- การขาดแคลนทางทรัพยากร ทำให้ต้องใช้กำลังเอาจากอีกฝ่าย
- ความขัดแย้งทางอุดมการณ์ทางการเมือง

02



รูปแบบของความขัดแย้ง  
หรือข้อพิพาท

- ข้อขัดแย้งด้วยวาจาตอบโต้กับผ่านสื่อมวลชนของรัฐ
- ข้อขัดแย้งทางการทหารใช้กำลังทหารแก้ไขปัญหา

03



แนวทางจัดการ  
ความขัดแย้งหรือ  
ลดข้อพิพาท

- การหลีกเลี่ยง
- การบังคับหรือกดดัน
- การผ่อนปรน
- ความร่วมมือ
- การประนีประนอม

04



การเจรจาภาพใต้ความ  
ขัดแย้งรุนแรง

- รักษาการติดต่อสื่อสาร
- สร้างบรรยากาศการเจรจา
- มองภาพรวมความสัมพันธ์
- สร้างค่านิยมร่วมกัน
- สร้างสมดุลทั้งสองฝ่าย
- ทำให้อีกฝ่ายเห็นใจ
- เสร็จเรื่องง่ายก่อน
- เริ่มขัดแย้ง หยุดเจรจา

# 5. มารยาทในการเจรจาต่อรอง



## แนวปฏิบัติในการเจรจาต่อรอง

- มีการประชุมเรื่องใดบ้าง ฝ่ายใดเป็นเจ้าของภาพ การจัดห้องเจรจา เป็นอย่างไร การเจรจามีลักษณะใด



## มารยาทและจรรยาบรรณของนักเจรจาต่อรอง

- หัวหน้าคณะเจรจาสลับกันพูด ไม่พูดแทรกระหว่างกัน เป็นผู้ฟังที่ดี พิจารณาถึงผลประโยชน์อย่างถี่ถ้วน ไม่ต้อนอีกฝ่ายให้จนมุม



## ข้อพึงระวังและปัจจัยแห่งความสำเร็จในการเจรจาต่อรอง

- ไม่มุ่งแต่ผลแพ้ชนะ หากสถานการณ์ตั้งเครียดควรหยุดการเจรจาชั่วคราว อย่าทำให้คู่เจรจา เสียหน้า อย่าทำให้คู่เจรจาเข้าตาจน การประนีประนอมเป็นทางออกที่ทั้งสองฝ่ายจะยอมรับกันได้



# ผลการจัดกิจกรรม

มีการแลกเปลี่ยนสถานการณ์ที่จำเป็นต้อง  
เจรจากับเกษตรกร หรือผู้ประกอบการ  
ในพื้นที่จริง

สามารถวิเคราะห์สถานการณ์ก่อน  
การเจรจาเพื่อทำให้การเจรจามีผลสำเร็จ

แลกเปลี่ยนเหตุการณ์ที่พบเจอ  
เมื่อจำเป็นต้องเจรจาภายใต้ความขัดแย้ง



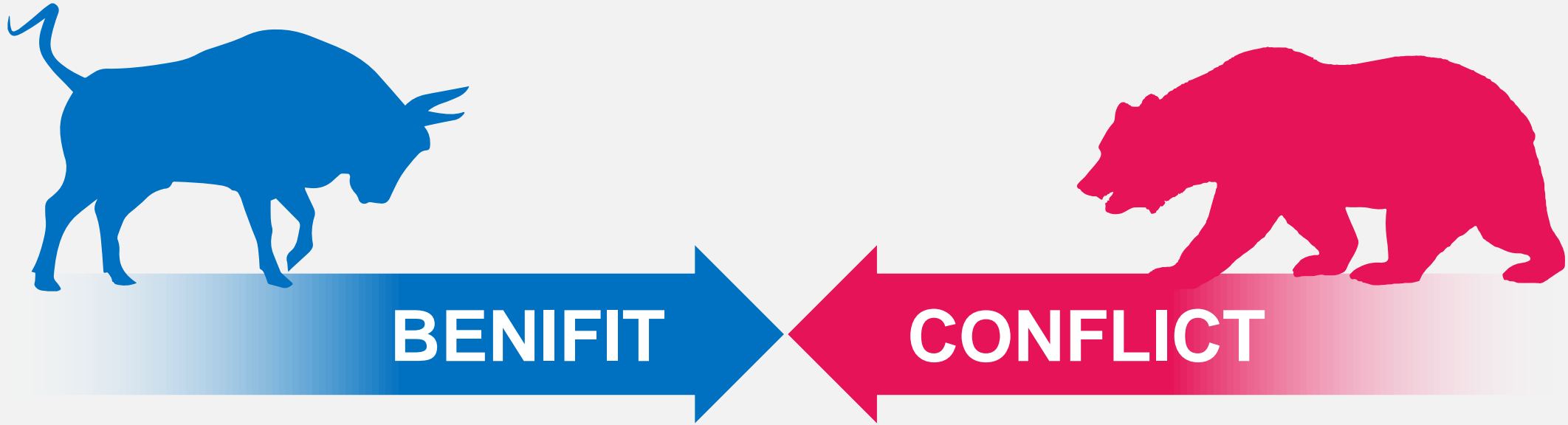
ผู้เข้าร่วมกิจกรรมสามารถนำเทคนิค  
ในการเจรจาต่อรอง นำไปประยุกต์ใช้กับงาน  
ที่รับผิดชอบได้

แต่ละส่วนฝ่าย ยกตัวอย่างอุปสรรคที่ต้อง  
พบเจอเมื่อต้องเจรจากับเกษตรกรในพื้นที่

ทุกคนทราบหลักการเจรจาต่อรองที่ดี  
ซึ่งทำให้การเจรจามีผลสำเร็จสูง



# ข้อเสนอแนะ



ในการเจรจากับเกษตรกร ผู้เจรจาควรใช้ภาษาที่เข้าใจง่าย พูดให้ชัดเจน ชี้ให้เกษตรกรทราบถึงผลประโยชน์มากกว่าตำหนิ เพื่อคงไว้ซึ่งความสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน หรือกรณีที่เราเป็นคนกลางในการไกล่เกลี่ยข้อพิพาท ควรเป็นผู้รู้ในเรื่องนั้นๆ อย่างแท้จริง เพื่อหาทางออกที่เป็นธรรมให้กับทั้ง 2 ฝ่าย

# ภาพกิจกรรม



คัดเลือกประธาน และเลขานุการกลุ่ม



ประธาน และเลขานุการ



ประธานเริ่มดำเนินการ CoP  
ตามขั้นตอน

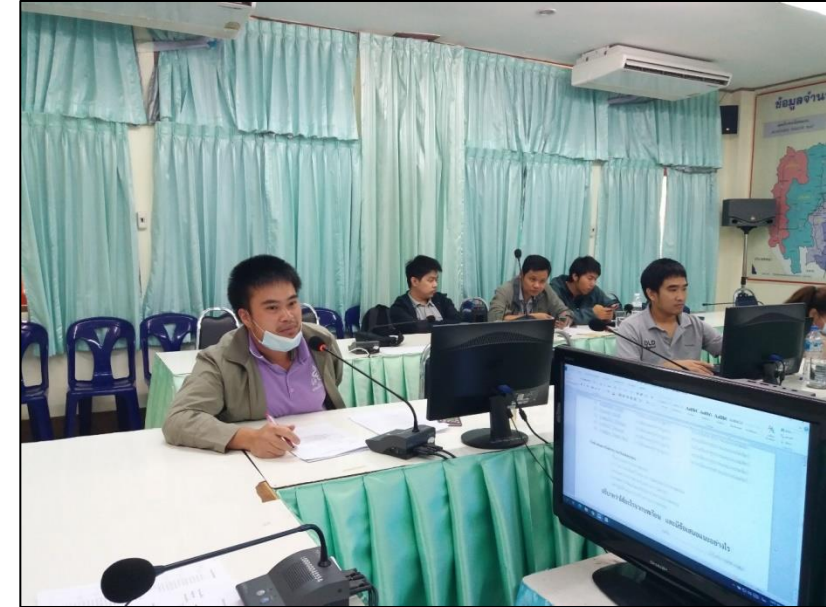
# ภาพกิจกรรม



แลกเปลี่ยนความรู้ในบทเรียน



แลกเปลี่ยนสถานการณ์  
ในการเจรจาต่างๆ



สรุปข้อเสนอแนะในบทเรียน

