

รายงานสรุปการอบรม/สัมมนา/พัฒนาความรู้/ประชุมเชิงปฏิบัติการ/และเป็นวิทยากร
กองนโยบายและแผนการใช้ที่ดิน กรมพัฒนาที่ดิน

<p>ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป</p> <p>ชื่อ.....นายคณาธิป.....นามสกุล.....พุ่มทอง.....</p> <p>ตำแหน่ง.....นักวิชาการเกษตรชำนาญการพิเศษ.....กลุ่ม/ฝ่าย.....กลุ่มนโยบายและวางแผนการใช้ที่ดิน.....</p> <p>หลักสูตร/หัวข้อเรื่องอบรม/สัมมนา/พัฒนาความรู้ฯ</p> <p>.....การเจรจาต่อรอง.....</p> <p>สถานที่อบรม/สัมมนา/พัฒนาความรู้ฯ</p> <p>.....ทาง https://ocsc.chulaonline.net/.....</p> <p>หน่วยงานที่จัดฝึกอบรม/สัมมนา/พัฒนาความรู้ฯ</p> <p>.....คณะกรรมการข้าราชการพลเรือน.....</p> <p>ตั้งแต่วันที่.....1.....เดือน.....พฤษภาคม.....พ.ศ.2563.. ถึงวันที่.....25.....เดือน.....พฤษภาคม.....พ.ศ.2563.....</p> <p>เพื่อ <input checked="" type="checkbox"/> อบรม <input type="checkbox"/> สัมมนา <input type="checkbox"/> อื่นๆ ระบุ.....</p>
--

<p>ส่วนที่ 2 สิ่งที่ได้รับจากการอบรม/สัมมนา/พัฒนาความรู้</p> <p>2.1 รายงานสรุปเนื้อหาสาระสำคัญในการอบรม/สัมมนา/พัฒนาความรู้ฯ</p> <p>พื้นฐานของการเจรจาต่อรอง</p> <p>ความสำคัญและลักษณะการเจรจาต่อรอง โดยมีประโยชน์คือ ลงทุนน้อย ทราบเท่าที่จุดยืนฝ่ายตรงข้าม หากจุดประนีประนอม ลดความหวาดระแวง และการเกิดความสัมพันธ์ส่วนตัว</p> <p>แนวทางการเจรจา</p> <p>การเจรจาต่อรองแบบแบ่งปันผลประโยชน์สูงสุด โดยเริ่มต่อรองจากขั้นตอนที่ได้ประโยชน์สูงสุด แล้วค่อยๆลดลงเรื่อยๆ โดยมองฝ่ายตรงข้ามเป็นศัตรู</p> <p>การเจรจาต่อรองแบบร่วมผลประโยชน์ โดยใช้ความไว้วางใจ เชื่อใจ ควรคำนึงถึงผลประโยชน์ร่วมกัน การเจรจาต้องใช้ไหวพริบ และทักษะการเจรจา</p> <p>ปัญหาอุปสรรคการเจรจา</p> <p>ได้แก่ ความขัดแย้งทางความคิด ผู้เจรจามีคุณสมบัติไม่เหมาะสม ไม่สามารถสื่อสารให้ผู้อื่นเข้าใจได้ ผู้เจรจาขาดความเชื่อถือ และความแตกต่างทางศาสนา ภาษา วัฒนธรรม</p> <p>การวิเคราะห์เพื่อเข้าใจสถานการณ์ก่อนเจรจา โดยใช้ SWOT Analysis ทั้ง 2 ฝ่าย</p> <p>S (จุดแข็ง) หมายถึง ศักยภาพความได้เปรียบของฝ่ายเรา รวมถึงความเสียเปรียบของฝ่ายตรงข้าม</p> <p>W (จุดอ่อน) หมายถึง ข้อด้อยของฝ่ายเรา</p> <p>O (โอกาส) หมายถึง จังหวะเวลาที่เหมาะให้โอกาส เพื่อเพิ่มศักยภาพหรือความได้เปรียบของฝ่ายเรา ในขณะเดียวกัน โอกาสตัดทอนศักยภาพหรือความได้เปรียบของฝ่ายตรงข้าม</p> <p>T (ภัยคุกคาม) หมายถึง อุปสรรคและปัญหาสำหรับการดำเนินการของฝ่ายเรา ซึ่งอาจเป็นผลในทางบวกให้ฝ่ายตรงข้าม ภัยคุกคามเป็นสิ่งที่ทำให้อำนาจการต่อรองหรือความได้เปรียบของเราลดลง</p>
--

แนวทาง (ลักษณะ) ของการเจรจา

- 1) แบบผ่อนปรน
- 2) หลีกเลี่ยงการเผชิญหน้า
- 3) ความร่วมมือ
- 4) แนวทางการแข่งขัน
- 5) ประนีประนอม

จิตวิทยาในการเจรจาต่อรอง ได้แก่ ความสุภาพ สุขุม มนุษย์สัมพันธ์ รอบรู้ เชื่อมั่นในตัวเอง รู้จักให้และรับที่เหมาะสม

การลดความขัดแย้งและข้อพิพาทในการต่อรอง

สาเหตุความขัดแย้งระหว่างประเทศ

- 1) ขาดแคลนทรัพยากร
- 2) ขัดแย้งทางอุดมการณ์ทางการเมือง
- 3) ขัดแย้งทางศาสนา และความเชื่อ

แนวทางการจัดการความขัดแย้งหรือลดข้อพิพาท

- 1) การหลีกเลี่ยง (Avoidance) ใช้เมื่อมีความกังวลต่ำ
- 2) การบังคับหรือกดดัน (Competition) ใช้เมื่อฝ่ายหนึ่งกังวลสูง ไม่สนใจฝ่ายตรงข้าม
- 3) การผ่อนปรน (Accommodation) ใช้เมื่อมีผลประโยชน์ของตนน้อย
- 4) ความร่วมมือ (Collaboration) ใช้เมื่อได้ประโยชน์ร่วมกัน
- 5) การประนีประนอม (Compromise) ใช้เมื่อต้องการประนีประนอม

แนวปฏิบัติและมารยาทในการเจรจาต่อรอง

- 1) แนวปฏิบัติ เช่นเรื่องอะไรบ้าง ฝ่ายใดเป็นเจ้าของ การจัดห้อง ผังที่นั่ง มีลักษณะการเจรจาแบบใด
- 2) มารยาท เช่นรู้จักพูดและฟัง อยู่กับความเป็นจริง
- 3) ข้อพึงระวังและปัจจัยความสำเร็จ

ได้แก่ การมุ่งเน้นแพ้ชนะ เมื่อทั้งสองฝ่ายยึดมั่นในท่าทีอาจพิจารณาหยุดเจรจา อย่าทำให้คู่เจรจาเสียหน้า อย่าทำให้คู่เจรจาเข้าตาจน และการประนีประนอม เป็นทางออกที่สองฝ่ายยอมรับ

2.2 ประสบการณ์/ประโยชน์ที่ได้รับ/การประยุกต์ใช้กับหน่วยงาน

ต่อตนเอง

.....มีความรู้ความเข้าใจ สามารถวิเคราะห์ความได้เปรียบ เสียเปรียบในการเจรจา สามารถนำเทคนิคไปใช้ในชีวิตประจำวัน และสามารถนำไปปฏิบัติได้

ต่อหน่วยงาน/การนำมาประยุกต์ใช้กับหน่วยงาน

2.3 ปัญหาและอุปสรรคในการอบรม/สัมมนา/พัฒนาความรู้ฯ

.....ไม่มี.....

2.4 ข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะ

ไม่มี

ลงชื่อ



(นายคณาธิป พุ่มทอง)

ตำแหน่ง นักวิชาการเกษตรชำนาญการพิเศษ

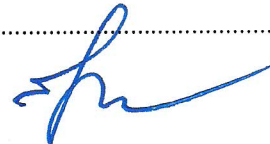
ผู้รายงาน

วันที่.....27.....เดือน.....พฤษภาคม.....พ.ศ.2563....

ส่วนที่ 3 ความเห็นของผู้บังคับบัญชา

() ทราบ

ลงชื่อ



(นายสมศักดิ์ สุขจันทร์)

ตำแหน่ง.....ผู้อำนวยการกองนโยบายและแผนการใช้ที่ดิน

วันที่.....28.....เดือน.....พ.ศ.2563....