



# รายงานสรุปผลการฝึกอบรมผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Learning)

ที่ พกท ๒/๑๒

ลงวันที่

29 ก.ค. 2563

เลขที่รับ 1805

พกท. 16.014

กสป.

เลขรับที่ 1165

วันที่รับ 29 ก.ค. 2563

วันที่รับ 29 ก.ค. 2563

เวลา 16.00

เรียน ผอ.ฝทบ. ผ่าน ผอ.ฝกท. ผอ.กสป. ทน.สป.2

เลขาฯ

291.4.63

## ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป (สำหรับผู้เข้ารับการฝึกอบรม)

1. ข้าพเจ้า นายชูเกียรติ พงษ์ศรีทอง

ตำแหน่ง...พนักงานบริหารงานทั่วไป 7...สังกัด (แผนก/กอง/ฝ่าย)...สป.2 กสป. ฝกท.

ได้เข้ารับการฝึกอบรมผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Learning) หลักสูตร...การเจรจาต่อรอง

สอดคล้องกับสมรรถนะ (MC/FC/TC)...FC047...: ทักษะการเจรจาต่อรอง

จัดโดย สำนักงานคณะกรรมการพลเรือน (ก.พ.) ระหว่างวันที่ 22 มกราคม 2563 – 31 ธันวาคม 2563

2. ความคิดเห็นเกี่ยวกับการฝึกอบรม/สัมมนา

2.1 หลักสูตรที่ฝึกอบรม/สัมมนาครั้งนี้ช่วงเพิ่มพูนความรู้ของท่านเพียงใด

มาก  ปานกลาง  น้อย

2.2 ท่านคิดว่าการฝึกอบรม/สัมมนาครั้งนี้มีประโยชน์กับตัวท่านและองค์กรเพียงใด

มาก  ปานกลาง  น้อย

ระบุเหตุผล (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

เนื้อหาเกี่ยวข้องโดยตรงและสามารถนำไปใช้กับการปฏิบัติงานได้อย่างดี

เนื้อหาไม่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติงาน

เป็นความรู้เสริม และมีประโยชน์ในการปฏิบัติงาน

วิทยากรมีความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์ ในการบรรยายเป็นอย่างดี

เนื้อหาการอบรมไม่ตรงกับหัวข้อการบรรยาย

อื่น ๆ .....

3. ความรู้ที่ได้รับจากการเข้ารับการฝึกอบรมสามารถนำมาประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงานอย่างไร

สามารถนำความรู้ที่ได้รับมาประยุกต์ใช้ในการเจรจาต่อรองกับหน่วยงานราชการหรือหน่วยงานอื่นๆ ใช้เทคนิคการเจรจาต่อรองเพื่อลดความขัดแย้งหรือข้อพิพาทในการเจรจาต่อรอง ดำเนินไปอย่างเรียบร้อยของทุกฝ่าย

4. ข้อเสนอแนะในการส่งพนักงานเข้ารับการฝึกอบรม/สัมมนาตามหลักสูตรนี้ในครั้งต่อไป  
ควรสนับสนุนให้พนักงานเข้ารับการอบรมหลักสูตรการเจรจาต่อรองเพื่อจะได้นำความรู้ที่ได้รับมา  
ประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

5. ความพึงพอใจต่อการดำเนินการของฝ่ายทรัพยากรบุคคล

มากที่สุด  มาก  ปานกลาง  น้อย  น้อยที่สุด

6. เอกสารแนบ

ใบวุฒิบัตร (Certificate)

อื่น ๆ โปรดระบุ

ลงชื่อ.....ผู้เข้าอบรม

(นายชูเกียรติ พงษ์ศรีทอง)

ตำแหน่ง พนักงานบริหารงานทั่วไป 7 โทร. 1683

วันที่ 27 กรกฎาคม 2563

## ส่วนที่ 2 รายงานสรุปการฝึกอบรมผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Learning)

หลักสูตร การเจรจาต่อรอง

### สรุปรายละเอียดเนื้อหาของหลักสูตร

การเจรจาต่อรอง คือ การหารือระหว่างฝ่ายที่มีประโยชน์ร่วมกัน หรือฝ่ายที่มีความขัดแย้ง เพื่อหาข้อสรุปในการแบ่งปันผลประโยชน์ หรือหาข้อยุติในความขัดแย้งร่วมกัน

การเจรจาต่อรองมีความสำคัญและประโยชน์

ใช้เป็นเครื่องต่อรองที่ลงทุนน้อยที่สุดทำให้แต่ละฝ่ายทราบข้อมูลท่าทีจุดยืนของฝ่ายตรงข้ามเพื่อนำไปหาข้อสรุปหรือมีข้อเสนออื่นเป็นการแลกเปลี่ยนข้อความคิดเห็นช่วยลดความหวาดระแวงกันได้การเจรจากันบ่อยๆ ช่วยสร้างความสัมพันธ์ส่วนตัว

ลักษณะการเจรจา คือ เจรจาทวิภาคี และ พหุภาคี

หลักสำคัญในการเจรจาต่อรองคือไม่มีการเปลี่ยนหัวหน้าคณะผู้เจรจาในระหว่างที่การเจรจายังไม่สิ้นสุด เพราะจะทำให้คณะเจรจาเสียขวัญ

แนวทางการเจรจา

เจรจาต่อรองแบบแบ่งปันผลประโยชน์สูงสุดการเจรจาแบบผลรวมประโยชน์

ปัญหาอุปสรรคในการเจรจาต่อรอง

ความขัดแย้งทางความคิดผู้เจรจามีคุณสมบัติไม่เหมาะสมเจรจาสื่อสารไม่เข้าใจคู่เจรจาขาดความน่าเชื่อถือซึ่งกันและกัน

การวิเคราะห์เพื่อเข้าสู่สถานการณ์ก่อนการเจรจาต่อรองเป็นการประเมินกำลังฝ่ายตนเองและฝ่ายตรงข้ามตามหลักการ รู้เขา – รู้เรา

เทคนิคการเจรจาต่อรอง

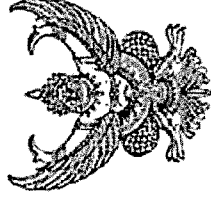
การเจรจาแบบผ่อนปรนหลีกเลี่ยงการเผชิญหน้าความร่วมมือการแข่งขัน

การประนีประนอม

การลดความขัดแย้งและข้อพิพาทในการเจรจาต่อรอง คือ เป็นพูดคุยปรับลดความแตกต่างระหว่างกันให้อยู่ในระดับที่ทั้งสองฝ่ายยอมรับได้ เช่น ไม่ขาดการติดต่อระหว่างกัน ,สร้างบรรยากาศที่เหมาะสมไว้นื้อเชื้อใจกัน ,คำนึงถึงความสัมพันธ์ระหว่างกัน เป็นต้น

แนวปฏิบัติและมารยาทในการต่อรอง การเจรจาเริ่มจากการตั้งหัวข้อการเจรจา กำหนดเจ้าภาพการเจรจา จัดเตรียมสถานที่ และกำหนดลักษณะ การเจรจาต่อรองจำเป็นมีมารยาทการเป็นผู้พูดที่ดี ไม่พูดหยาบค้าย และเป็นผู้ฟังที่ดี

สรุป ทักษะการเจรจาต่อรอง เป็นทักษะที่ต้องอาศัยทักษะพื้นฐานเรื่อง การพูด การคิด การวางแผนเป็นพื้นฐานสำคัญ การเจรจาต่อรองจะเกิดขึ้นเมื่อมีความต้องการที่ฝ่ายหนึ่งอยากได้และได้เสนอเพื่อให้ได้มาตามที่ตนเองคาดหวัง กับอีกฝ่ายที่ตั้งข้อเสนองไว้และมีความคาดหวังไว้เช่นกัน แต่ความคาดหวังไม่ได้ตามที่ต้องการ การเจรจาต่อรองจึงเกิดขึ้นทันที เวลาเจรจาต่อรองต้องใช้สติปัญญา ใช้ความอดทนอดกลั้น การแก้ไขปัญหาโดยสันติวิธี เพื่อให้เกิดการประนีประนอม พยายามหาข้อตกลงที่ยอมรับได้ของคู่สนทนาทั้ง 2 ฝ่าย โดยมีการเสนอข้อแลกเปลี่ยนซึ่งกันและกันหาผลประโยชน์มาให้ทั้ง 2 ฝ่าย และรู้สึกดีเห็นพ้องกันทั้ง 2 ฝ่าย ทั้งนี้ ต้องคิดถึงเรื่องของอนาคต ยึดมั่นในสิ่งที่ถูกต้อง มีจุดยืนของตัวเอง และต้องยอมรับสภาพการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้นด้วย



# สำนักงานคณะกรรมการการพลเรือน

ขอมอบประกาศนียบัตรฉบับนี้เพื่อแสดงว่า

**นายชูเกียรติ พงษ์ศรีทอง**

ได้ผ่านการพัฒนาทางไกลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (HRD: e-Learning)

หมวดการพัฒนาองค์ความรู้ (Knowledge Development)

การมีทักษะอย่างมืออาชีพ

**วิชา การเจรจาต่อรอง**

(รวมระยะเวลาทั้งสิ้น 3 ชั่วโมง)

ให้ไว้ ณ วันที่ 14 เดือน พฤษภาคม พ.ศ. 2563



(ม.ล.พีรภักดิ์ เทวกุล)

เลขาธิการคณะกรรมการการพลเรือน