



มคอ.3 รายละเอียดของรายวิชา

Course Specification

0101352 จิตวิทยาการจัดการความขัดแย้งและการเจรจาต่อรอง
CONFLICT MANAGEMENT PSYCHOLOGY AND NEGOTIATION

รายวิชานี้เป็นส่วนหนึ่งของหลักสูตรการจัดการทรัพยากรมนุษย์
สาขาวิชารัฐประศาสนศาสตร์และการจัดการทรัพยากรมนุษย์

หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ.2565

คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์

มหาวิทยาลัยทักษิณ

หมวดที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

1. รหัส ชื่อรายวิชา จำนวนหน่วยกิต รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน รายวิชาที่เรียนพร้อมกัน และคำอธิบายรายวิชา

0101352 จิตวิทยาการจัดการความขัดแย้งและการเจรจาต่อรอง 3 (2-2-5)

CONFLICT MANAGEMENT PSYCHOLOGY AND NEGOTIATION

แนวคิดเกี่ยวกับความขัดแย้ง สาเหตุความขัดแย้งในองค์การ กระบวนการจัดการความขัดแย้ง การจัดการความขัดแย้งในองค์การ การให้ความร่วมมือการศึกษา การแข่งขัน การหลีกเลี่ยง การผ่อนปรน และการประนีประนอม ผลกระทบที่เกิดขึ้นจากความขัดแย้ง ความหมายและแนวความคิดเกี่ยวกับการเจรจาต่อรอง การเจรจาต่อรองที่เกี่ยวข้องในองค์การ สหภาพแรงงาน กลยุทธ์และ กระบวนการในการเจรจาต่อรอง รวมทั้งความสุขในองค์การ

Concepts of conflict; causes of conflict in organization; process of conflict management; conflict management in organization; cooperation, competition, avoiding, lessening, and compromise; impacts of conflict; definitions and concepts of negotiation; negotiation in organization; labor union; strategy and process of negotiation

2. ประเภทของรายวิชา

- ศึกษาทั่วไป
- วิชาพื้นฐานเฉพาะด้าน
- วิชาเอกบังคับ
- วิชาเอกเลือก
- วิชาโท
- วิชาเลือกเสรี

3. อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน

อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา ดร. นวิทย์ เอมเอก

อาจารย์ผู้สอน ดร. นวิทย์ เอมเอก

4. ปีการศึกษา/ ภาคการศึกษา/ กลุ่มผู้เรียน

2567/ 2 S101

5. สถานที่เรียน

มหาวิทยาลัยทักษิณ

6. วันที่จัดทำหรือปรับปรุงรายละเอียดของรายวิชาครั้งล่าสุด

8 พ.ย. 67

หมวดที่ 2 จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์

1. จุดมุ่งหมายของรายวิชา

- 1.1 เพื่อพัฒนานิสิตให้มีความรู้ความเข้าใจในการเจรจาต่อรอง
- 1.2 เพื่อพัฒนานิสิตให้มีความรู้ความเข้าใจในการจัดการความขัดแย้ง การให้ความร่วมมือ การแข่งขัน การหลีกเลี่ยง การผ่อนปรน และการประนีประนอม
- 1.3 เพื่อพัฒนานิสิตให้มีความรู้ความเข้าใจในความรู้ทั่วไปการเจรจาต่อรอง การเจรจาต่อรองที่เกี่ยวข้องในองค์การ

2. วัตถุประสงค์ของรายวิชา

เพื่อให้นิสิตมีความรู้ความเข้าใจ เรียนรู้จากประสบการณ์จากตรง สื่อ หรือกรณีศึกษาต่างๆ นำมาประยุกต์ใช้ในการเรียนการสอนได้อย่างเหมาะสม สอดคล้องกับมาตรฐานคุณภาพการศึกษาระดับอุดมศึกษา

หมวดที่ 3 ลักษณะการดำเนินการ

1. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา

ภาคบรรยาย	ภาคปฏิบัติ	การศึกษาด้วยตนเอง
3 จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ x 15 สัปดาห์	0 จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ x 15 สัปดาห์	6 จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ x 15 สัปดาห์

คำชี้แจง : ภาคการศึกษาคิดเป็นไม่น้อยกว่า 15 สัปดาห์

2. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์และช่องทางที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่ผู้เรียนเป็นรายบุคคล

3 ชั่วโมง ต่อสัปดาห์ โดยติดต่อนัดหมายเข้าพบ ผ่านทางโทรศัพท์มือถือ/ ช่องทางออนไลน์

หมวดที่ 4 แผนการสอนและการประเมินผล

1. แผนการสอน

สัปดาห์ ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวนชั่วโมง		กิจกรรมการเรียน การสอน สื่อที่ใช้	ผู้สอน
		บรรยาย	ปฏิบัติ		
1	ชี้แจงเนื้อหา วัตถุประสงค์และ ข้อตกลงร่วมกันในการ เรียนการสอน อธิบายสังเขป รายวิชา	3	3	กิจกรรมการเรียนการสอน 1. ทำความเข้าใจประมวลรายวิชา ความมุ่ง หมายในการศึกษา กระบวนการเรียนการ สอนตามแผนการแนวทางการเรียนการสอน เกณฑ์การวัดและประเมิน 2. เปิดโอกาสให้นักศึกษาซักถามในประเด็น ต่างๆ สื่อและอุปกรณ์ 1. ประมวลการสอนและแผนการสอน 2. Power point และ 3. TSU MOOC	ดร. นวิทย์ เอ็มเอก
2-3	แนวคิด การเจรจา ต่อรอง	3	3	กิจกรรมการเรียนการสอน 1. บรรยาย 2. เปิดโอกาสให้นักศึกษาซักถามและร่วม อภิปรายในประเด็นต่างๆ สื่อและอุปกรณ์ - Power point และ TSU MOOC	ดร. นวิทย์ เอ็มเอก
4-5	แนวทางในการเจรจา ต่อรอง	3	3	กิจกรรมการเรียนการสอน 1. บรรยาย 2. เปิดโอกาสให้นักศึกษาซักถามและร่วม อภิปรายในประเด็นต่างๆ สื่อและอุปกรณ์ - Power point และ TSU MOOC	ดร. นวิทย์ เอ็มเอก
6-7	การวางแผนการเจรจา อย่างเป็นระบบ	3	3	กิจกรรมการเรียนการสอน 1. บรรยาย 2. เปิดโอกาสให้นักศึกษาซักถามและร่วม อภิปรายในประเด็นต่างๆ สื่อและอุปกรณ์ - Power point และ TSU MOOC	ดร. นวิทย์ เอ็มเอก

สัปดาห์ ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวนชั่วโมง		กิจกรรมการเรียน การสอน สื่อที่ใช้	ผู้สอน
		บรรยาย	ปฏิบัติ		
8-9	กระบวนการและ ขั้นตอนในการเจรจา ต่อรอง	3	3	กิจกรรมการเรียนการสอน 1. บรรยาย 2. เปิดโอกาสให้นักศึกษาซักถามและร่วม อภิปรายในประเด็นต่างๆ สื่อและอุปกรณ์ - Power point และ TSU MOOC	ดร. นวิทย์ เอ็มเอก
10	สอบกลางภาค				
11-12	กลยุทธ์ การเจรจา ต่อรอง	3	3	กิจกรรมการเรียนการสอน 1. บรรยาย 2. เปิดโอกาสให้นักศึกษาซักถามและร่วม อภิปรายในประเด็นต่างๆ สื่อและอุปกรณ์ - Power point และ TSU MOOC	ดร. นวิทย์ เอ็มเอก
13	การควบคุมทางยุทธวิธี สำหรับกระบวนการ แลกเปลี่ยนข่าวสาร	3	3	กิจกรรมการเรียนการสอน 1. บรรยาย 2. เปิดโอกาสให้นักศึกษาซักถามและร่วม อภิปรายในประเด็นต่างๆ สื่อและอุปกรณ์ - Power point และ TSU MOOC	ดร. นวิทย์ เอ็มเอก
14	การประยุกต์ใช้ยุทธวิธี ตามสถานการณ์	3	3	กิจกรรมการเรียนการสอน 1. บรรยาย 2. เปิดโอกาสให้นักศึกษาซักถามและร่วม อภิปรายในประเด็นต่างๆ สื่อและอุปกรณ์ - Power point และ TSU MOOC	ดร. นวิทย์ เอ็มเอก
15	การนำเสนอรายงาน และแผนการเจรจา ต่อรอง	3	0	นำเสนอรายงานในชั้นเรียน	ดร. นวิทย์ เอ็มเอก
16	สอบปลายภาค				
17					
รวม		30	30		

2. แผนพัฒนาประสิทธิภาพรายวิชา (ระบุได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 1. จัดการเรียนรู้โดยใช้ชุมชนเป็นฐานไม่น้อยกว่าร้อยละ 25 ของระยะเวลาทั้งหมดของรายวิชา
- 2. จัดการเรียนรู้ร่วมกับสถานประกอบการ องค์กร หรือหน่วยงาน
- 3. จัดการเรียนรู้เชิงรุก
- 4. รายวิชาส่งเสริมทักษะผู้ประกอบการของผู้เรียน
- 5. รายวิชาก่อให้เกิดนวัตกรรมของผู้เรียน โดยมีหนังสือรับรองการใช้ประโยชน์จากหน่วยงาน
- 6. จัดการเรียนรู้ผ่านช่องทางออนไลน์ (online) ร่วมกับ ในที่ตั้ง (on-site)
- 7. มีการพัฒนาสื่อการสอนแบบออนไลน์โดยผ่าน TSU MOOC
- 8. เปิดเผยคะแนนเก็บก่อนการสอบปลายภาค
- 9. ส่งระดับขึ้นตามเวลาที่กำหนด โดยไม่มีข้อผิดพลาด
- 10. มีการทวนสอบรายวิชาในระบบของคณะฯ
- 11. อื่น ๆ ระบุ

3. แผนการวัดและประเมินผลการเรียนรู้

ลำดับ	หัวเรื่อง/ประเด็น/รายละเอียด	วิธีการประเมิน/ลักษณะการประเมิน	สัปดาห์ที่ประเมิน	คะแนน
1	การมีส่วนร่วม	สังเกตจากพฤติกรรมนิสิต	ตลอดภาคการศึกษา	10
2	รายงานเดี่ยว รายงานกลุ่ม และแผนการเจรจาต่อรอง	ศึกษาค้นคว้าเพิ่มเติม และการทำงาน	ตลอดภาคการศึกษา	30
3	สอบกลางภาค	สอบกลางภาค	สัปดาห์ที่ 10	30
4	สอบปลายภาค	สอบปลายภาค	สัปดาห์ที่ 16-17	30
คะแนนรวม				100

- วิธีการตัดเกรด อิงเกณฑ์ (FIX-Rate)
 อิงกลุ่ม (T-Score)

การกำหนดช่วงคะแนนของเกรด

เกรด	A	B+	B	C+	C	D+	D	E/F
ช่วงคะแนน	≥80	≥75	≥70	≥65	≥60	≥55	≥50	≥0

หมวดที่ 5 ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

1. ตำรา เอกสารหลัก และข้อมูลสำคัญ

- ก้องเกียรติ โอภาสวงการ. (2535). กลยุทธ์การเจรจาต่อรอง (Getting to yes) .กรุงเทพฯ: ซีเอ็ด ยูเคชั่น.
- คณิต พูนผล. (2549). เจรจาย่างนักการทูตพูดแล้วมีกำไร. กรุงเทพมหานคร:โรงพิมพ์มิตรสัมพันธ์กราฟฟิค
- ไพโรจน์ บาลัน. (2549) การเจรจาต่อรอง= Negotiation .กรุงเทพมหานคร:เอ็กซ์เปอร์เน็ท..
- บรรจง อมรชีวิน. (2547). วัฒนธรรมข้ามชาติกับการบริการและการเจรจาต่อรอง .กรุงเทพมหานคร: ซีเอ็ดยูนิเคชั่น.
- สมชาย ภาคาสนวิวัฒน์. (2545). กลยุทธ์การเจรจาต่อรอง . กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์ บริษัท พัฒนวิจัย จำกัด.
- วิชัย โสสุวรรณจินดา. (2551). ครบเครื่องเรื่องการเจรจาต่อรอง . กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์ ส.ส.ท.
- สุจินดา ฉलय. (2551). เทคนิคและศิลปะในการเจรจาต่อรอง. กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์ ไอ เอ็ม บুক จำกัด.
- หัชพันธ์ เอโซติคุณ. (2551). ต่อรองและครองเกม . กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์ บริษัท โอเซียนฟิลล์ จำกัด.
- อติคม สวัสดิญาณ. (2550). กลยุทธ์และวิธีเจรจาต่อรองทางการค้า. กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์เต่าประยุกต์.
- ธนิกันต์ มาฆะศิริานนท์. (2550).การจัดการความขัดแย้งอย่างสร้างสรรค์.กรุงเทพมหานคร.
- มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมธิราช.ความขัดแย้ง.หน้า285-428.