

รายวิชา สุขศึกษาและพลศึกษา (สุขศึกษา)

รหัสวิชา พ๒๒๑๐๓

ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ ๒

เรื่อง ทักษะการต่อรอง

ครูผู้สอน ครูกิตติเทพ นิตिसมบัติกุล

ครูเอกชัย ณ พัทลุง



เรื่อง ทักษะการต่อรอง



จุดประสงค์การเรียนรู้

ด้านความรู้

๑. นักเรียนสามารถอธิบายถึงความหมายและความสำคัญของทักษะการต่อรอง
๒. นักเรียนสามารถวิเคราะห์การใช้ทักษะการต่อรองในการป้องกันตนเอง และหลีกเลี่ยงสถานการณ์คับขันที่อาจนำไปสู่อันตรายได้ว่า ควรใช้วิธีการใดและในสถานการณ์ใด

จุดประสงค์การเรียนรู้

ด้านทักษะกระบวนการ

นักเรียนสามารถปฏิบัติทักษะการต่อรองในการป้องกันตนเอง และหลีกเลี่ยงสถานการณ์คับขันที่อาจนำไปสู่อันตรายได้

จุดประสงค์การเรียนรู้

คุณลักษณะอันพึงประสงค์

๑. นักเรียนมีความใฝ่เรียนรู้ (ตั้งใจ เพียรพยายามในการเรียนและเข้าร่วมกิจกรรมการเรียนรู้ รวมทั้งแลกเปลี่ยนเรียนรู้ด้วยวิธีการต่าง ๆ เพื่อนำไปปรับใช้ในชีวิตประจำวัน)

๒. นักเรียนมีความมุ่งมั่นในการทำงาน (ตั้งใจและรับผิดชอบในการปฏิบัติงานที่ได้รับมอบหมาย)

จุดประสงค์การเรียนรู้

คุณลักษณะเฉพาะ

นักเรียนแสดงให้เห็นถึงความสำคัญของการตระหนักรู้
ในการป้องกันตนเอง และหลีกเลี่ยงสถานการณ์คับขันที่อาจ
นำไปสู่อันตรายในชีวิตประจำวัน

คำถามชวนคิด

ทักษะการต้อรองนั้น

สามารถนำไปใช้ประโยชน์อะไรได้บ้าง





คำถามชวนคิด

หากอีกฝ่ายเกิดความหงุดหงิด ต้องการรีบเร่ง
หรือต้องการเรียกค่าเสียหายในทันที
นักเรียนจะมีวิธีการพูด หรือประนีประนอมอย่างไร
เพื่อไม่ให้เกิดความขัดแย้งหรืออันตรายตามมาได้



คำถามชวนคิด

ให้นักเรียนช่วยกันยกตัวอย่าง
สถานการณ์ที่ควรใช้ทักษะการต่อรอง
เพื่อป้องกันตนเองจากอันตราย



สถานการณ์ที่**จำเป็น**ต้องใช้ทักษะการต่อรอง

สถานการณ์ที่ไม่อยากเข้าไปเกี่ยวข้อง หรืออยากปฏิเสธ

เพื่อนชวนไปสถานที่เสี่ยง

เพื่อนชวนไปงานเลี้ยงจัดร่วมกับวัยรุ่นกลุ่มอื่น ๆ ที่ไม่คุ้นเคย

เพื่อนชวนไปทะเลาะวิวาทกับนักเรียนคู่อริ

เพื่อนชวนไปแข่งมอเตอร์ไซด์ถนนสาธารณะ

เพื่อนชวนเสพสารเสพติด



คำถามชวนคิด

นักเรียนมีวิธีการต่อรองอย่างไรบ้าง
เพื่อป้องกันตนเองหรือหลีกเลี่ยง
จากสถานการณ์ที่อาจนำไปสู่อันตราย



วิธีการต่อรอง สามารถปฏิบัติได้ ดังนี้

๑. ใช้เหตุผลเพื่อต่อรอง หรือหาข้อเสนออื่น มาทดแทน
๒. ไม่ปฏิเสธเดี๋ยวนั้น แต่ใช้การประวิงเวลา
๓. ใช้อารมณ์ขัน

กรณีตัวอย่าง การใช้เหตุผลเพื่อต่อรอง หรือหาข้อเสน่อื่นมาทดแทน

บทสนทนา



ปิ่นนี่ :

เธอไปเดินที่ห้างกับฉันทน์ไหม



วินเทอร์ :

ไปหาน้ำหวานดื่มที่ร้านใกล้ ๆ ไฉนไหม

เพราะวันนี้ต้องรีบกลับบ้านไปดูแลคุณยาย
แม่ติดประชุมกลับบ้านมืด ไม่มีใครอยู่เป็น
เพื่อนคุณยาย



กรณีตัวอย่าง การต่อรองแบบไม่ปฏิเสธเดี๋ยวนั้น แต่ใช้การประวิงเวลา

บทสนทนา



เพียงฤดู : ตั๊นหนาวไปเที่ยวต่างจังหวัดกับเราไหม



ตั๊นหนาว : “ฟังดูน่าสนุกนะ แต่ขอเวลาตัดสินใจก่อนได้ไหม
ดูว่าต้องไปเป็นเพื่อนแม่ไปทำธุระหรือเปล่า
พรุ่งนี้เดี๋ยวมามีคำตอบนะ”



กรณีตัวอย่าง การต่อรองแบบไม่ปฏิเสธเดี๋ยวนั้น แต่ใช้การประวิงเวลา

บทสนทนา



รวิินทร์ : ขอลอกการบ้านวิชาคณิตศาสตร์หน่อยได้ไหม



รรินทร์ : “เดี๋ยวกี้ได้กินไข่ด้วยกันหรอก”
(ได้คะแนน 0 เหมือนกัน)



กิจกรรม

๑. ให้นักเรียนจับคู่ และรับใบงานที่ ๑ คู่ละ ๑ แผ่น
๒. ให้นักเรียนแต่ละคู่ช่วยกันวิเคราะห์สถานการณ์ที่กำหนดให้
๓. ให้นักเรียนช่วยกันแต่งประโยค โดยสามารถนำวิธีการต่อรองทั้ง ๓ รูปแบบมาใช้ให้สอดคล้องกับสถานการณ์ที่กำหนดให้
๔. เมื่อนักเรียนทำใบงานเรียบร้อยแล้ว ให้นักเรียนซ้อมการพูดต่อรองประกอบท่าทาง

ใบงานที่ ๑ เรื่อง แต่งประโยค ทักษะการต่อเรื่อง
หน่วยการเรียนรู้ที่ ๓ เรื่อง สุขภาพดี มีทักษะชีวิต รู้ป้องกันภัย
แผนการจัดการเรียนรู้ที่ ๖ เรื่อง ทักษะการต่อเรื่อง
รายวิชา สุขศึกษา รหัสวิชา พ ๒๒๑๐๓ ภาคเรียนที่ ๒ ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ ๒

คำชี้แจง ให้นักเรียนแต่งประโยคทักษะการต่อเรื่องจากสถานการณ์ที่กำหนดให้

สถานการณ์ที่ ๑ เพื่อนชวนเที่ยวสถานบันเทิง

วิธีการ :

ประโยคการต่อเรื่อง :

.....

สถานการณ์ที่ ๒ เพื่อนชวนไปแข่งรถจักรยานยนต์บนถนน

วิธีการ :

ประโยคการต่อเรื่อง :

.....

สถานการณ์ที่ ๓ เพื่อนชวนใช้สารเสพติด

วิธีการ :

ประโยคการต่อเรื่อง :

.....

สถานการณ์ที่ ๔ เพื่อนชวนไปตีกอล์ฟกับนักเรียนคู่อริ

วิธีการ :

ประโยคการต่อเรื่อง :

.....

สถานการณ์ที่ ๕ เพื่อนชักชวนไปเล่นเกมนอกโรงเรียน

วิธีการ :

ประโยคการต่อเรื่อง :

.....

ใบงานที่ ๑

เรื่อง “แต่งประโยค
ทักษะการต่อเรื่อง”




สถานการณ์ที่ ๑
เพื่อนชวนเที่ยวสถานบันเทิง



สถานการณ์ที่ ๒ เพื่อนชวนไป


แข่งรถจักรยานยนต์บนถนน



สถานการณ์ที่ ๓
เพื่อนชวนใช้สารเสพติด



สถานการณ์ที่ ๔
เพื่อนชวนไปตีกับนักเรียนคู่อริ



สถานการณ์ที่ ๕
เพื่อนชักชวนไปเล่นเกมนอกโรงเรียน

สรุปบทเรียน

“การต่อรอง” ที่ดีคือ การพูดปฏิเสธ
แบบนุ่มนวล ไม่ทำให้อีกฝ่ายรู้สึกคับข้องใจ
น้อยใจ และไม่รู้สึกว่าถูกปฏิเสธ





บทเรียนครั้งต่อไป

เรื่อง ทักษะการสื่อสาร
เพื่อสร้างสัมพันธภาพ