

**ใบความรู้ที่ ๑ เรื่อง ทักษะการต่อรอง**  
**หน่วยการเรียนรู้ที่ ๓ เรื่อง สุขภาพดี มีทักษะชีวิต รู้ป้องกันภัย**  
**แผนการจัดการเรียนรู้ที่ ๖ เรื่อง ทักษะการต่อรอง**  
**รายวิชา สุขศึกษา รหัสวิชา พ ๒๒๑๐๓ ภาคเรียนที่ ๒ ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ ๒**

ทักษะการพูดต่อรอง หมายถึง วิธีการพูดปฏิเสธแบบนุ่มนวล ไม่ทำให้อีกฝ่ายรู้สึกคับข้องใจ น้อยใจ และไม่รู้สีกว่าถูกปฏิเสธ

ทักษะการต่อรอง หมายถึง กระบวนการติดต่อสื่อสารเพื่อร่วมกันตัดสินใจและแก้ไขปัญหาโดยแต่ละฝ่าย จะแสดงความต้องการ ความรู้สึก ความคิดเห็น ตลอดจนความคาดหวังของตนเองให้ทราบ เพื่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงจากความตั้งใจเดิม โดยรักษาไว้ซึ่งสัมพันธภาพที่ดีต่อกัน

**การต่อรองนั้นมีความสำคัญ ดังนี้**

๑. เป็นการป้องกันสิทธิของตนเอง เพื่อป้องกันความเสียหายอันอาจเกิดขึ้นจากสถานการณ์นั้นๆ
๒. เป็นการรักษาสีทธิของตน เพื่อแสดงถึงจุดยืนหรือความต้องการของตน ซึ่งถือเป็นสิทธิของบุคคลที่พึงกระทำ
๓. เป็นการลดระดับความเสียหายหรือความสั่นเปลี่ยงที่จะเกิดขึ้น ซึ่งถ้าไม่มีการต่อรองแล้ว จะเกิดความเสียหายหรือสั่นเปลี่ยงมากกว่านี้
๔. สร้างความสัมพันธ์ ความเข้าใจระหว่างบุคคลหรือกลุ่มคนในการทำกิจกรรมต่าง ๆ ให้บรรลุวัตถุประสงค์ทั้งสองฝ่าย
๕. เป็นกระบวนการช่วยพัฒนาการทำงานร่วมกันอย่างมีประสิทธิภาพ และเป็นการสร้างตนเองและสร้างกลุ่มอีกด้วย
๖. เป็นการปลูกจิตสำนึกในหน้าที่และกิจกรรมต่างๆ เพื่อการพัฒนา การจัดการและการประเมินตนเองอย่างเหมาะสมในการดำเนินชีวิต
๗. เป็นกระบวนการคิด วิเคราะห์ คาดการณ์ ประเมินสถานการณ์ โดยใช้กระบวนการในเชิงบูรณาการทักษะชีวิต เช่น ทักษะการสื่อสาร ทักษะการสร้างสัมพันธภาพ ในขณะที่เผชิญปัญหาและมีการต่อรองได้อย่างรอบคอบ
๘. เป็นการก่อให้เกิดความเมตตาต่อกัน รู้จักเห็นอกเห็นใจผู้อื่น เคารพสิทธิผู้อื่นอันจะก่อให้เกิดการลดความขัดแย้ง และเกิดความสงบสุขในครอบครัวและสังคม

สถานการณ์ที่จำเป็นต้องใช้ทักษะการต่อรอง ส่วนใหญ่มักใช้กับเพื่อนสนิท ใช้กับคนที่มีอำนาจหรืออิทธิพลเหนือกว่า หรือกลุ่มเพื่อนที่พยายามใช้อิทธิพลกลุ่มมากดดัน หรือใช้กับคนที่รู้ว่าถ้าปฏิเสธต้องเกิดความขัดแย้งตามมา นอกจากนั้นอาจพูดต่อรองเพื่อรักษาผลประโยชน์หรือปกป้องอีกฝ่ายไม่ให้อำนาจได้ ดังนั้นอาจแบ่งสถานการณ์ที่ต้องใช้ทักษะการต่อรองออกเป็น ๒ สถานการณ์ใหญ่ ๆ ได้แก่

๑. สถานการณ์ที่เราไม่ยอมเข้าไปเกี่ยวข้อง หรืออยากปฏิเสธ เช่น เพื่อนชวนไปสถานที่เสี่ยง เพื่อนชวนไปงานเลี้ยงจัดร่วมกับวัยรุ่นกลุ่มอื่นๆ ที่ไม่คุ้นเคย เป็นต้น

๒. สถานการณ์ที่เพื่อนกำลังทำในสิ่งที่ไม่ถูกต้อง และไม่ยอมให้เพื่อนทำ แต่รู้ว่าห้ามแล้วเพื่อนไม่ฟังแน่นอน เช่น เพื่อนชวนไปติ๊กกับนักเรียนคู่อริ หรือเพื่อนชวนไปแข่งรถ นอกจากเราจะปฏิเสธแล้ว ควรพูดต่อรองให้เพื่อนเปลี่ยนใจด้วยโดยต่อรองแบบประวิงเวลา เช่น “อย่าเพิ่งไปวันนี้เลย วันนี้ไปเตะบอลด้วยกันก่อนเถอะ” ต่ต่อรองแบบขำขัน เช่น “วันนี้ตาขาวกระตุกวะ นายอย่าเพิ่งไปซึ่งเลย ไปดูหนังกันดีกว่า เรื่อง...มันน่าดูมากเลย”

### วิธีการต่อรอง สามารถปฏิบัติได้ ดังนี้

๑. ใช้เหตุผลเพื่อต่อรอง หรือหาข้อเสนอล้ออื่นมาทดแทน เช่น เพื่อนชวนไปเดินศูนย์การค้าหลังเลิกเรียน เราสามารถพูดต่อรองได้ว่า “ไปหาน้ำหวานดื่มที่ร้านใกล้ๆ ได้ไหม เพราะวันนี้ต้องรีบกลับบ้านไปดูแลคุณยาย แม่ติดประชุมกลับบ้านมีดไม่มีใครอยู่เป็นเพื่อนคุณยาย”

๒. ไม่ปฏิเสธเดี๋ยวนั้น แต่ใช้การประวิงเวลา เช่น เพื่อนชวนไปเที่ยวต่างจังหวัด อาจบอกกับเพื่อนว่า “ฟังดูน่าสนใจ แต่ขอเวลาตัดสินใจก่อนได้ไหม ดูว่าต้องไปเป็นเพื่อนแม่ไปวัดหรือเปล่า พรุ่งนี้ค่อยมาให้คำตอบ” หรือ “เราก็ออยากไปนะ แต่ขอกลับไปขออนุญาตพ่อแม่ก่อนได้ไหม”

๓. ใช้อารมณ์ขัน อารมณ์ขันเป็นคุณลักษณะพิเศษส่วนตัวสำหรับบางคน แต่มีประโยชน์มาก เพราะถ้าพูดให้อีกฝ่ายขบขันได้ อารมณ์โกรธ หรือความรู้สึกน้อยใจจะไม่เกิดขึ้น แม้ว่าจะเป็นคำพูดเชิงปฏิเสธในทีก็ก็ตาม เช่น เพื่อนขอลอกการบ้าน อาจบอกว่า “เดี๋ยวก็ได้กินไข่ด้วยกันหรอก” (ได้คะแนน ๐ เหมือนกัน) หรือเพื่อนชวนไปเที่ยวอาจบอกว่า “เห็นเราตัวติดกันไปได้ ไปไหนต้องเกาะกันไปทุกทีเลยนะ” พูดให้เพื่อนหัวเราะหรือมึนให้ได้ก่อน แล้วค่อยปฏิเสธว่า “วันนี้ต้องขอตัวก่อน ไปด้วยไม่ได้จริง ๆ”

### แหล่งอ้างอิง

สำนักงานพัฒนาสุขภาพจิต กรมสุขภาพจิต กระทรวงสาธารณสุข. (๒๕๖๓). คู่มือการจัดกิจกรรม “ฝึกแก้ปัญหาพัฒนา EQ”. พิมพ์ครั้งที่ ๖ กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์ชุมนุมสหกรณ์การเกษตรแห่งประเทศไทย.

อุทัย สงวนพงศ์. (๒๕๕๙). หนังสือเรียน รายวิชาพื้นฐาน สุขศึกษา. ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ ๖. พิมพ์ครั้งที่ ๒ กรุงเทพฯ : บริษัท พัฒนาคุณภาพวิชาการ (พว.) จำกัด