



รายละเอียดของรายวิชา (มคอ.3)

หลักสูตรหลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการทรัพยากรมนุษย์
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสวนดุสิต
ประจำภาคเรียนที่ 1/2563

รหัสวิชา 3622104

ชื่อรายวิชา (ภาษาไทย) การจัดการความขัดแย้งและการเจรจาต่อรอง
(ภาษาอังกฤษ) Conflict Management and Negotiation

อาจารย์ผู้สอน

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อรรณพ เรืองกัลปวงศ์

คำนำ

รายวิชา 3622104 การจัดการความขัดแย้งและการเจรจาต่อรอง (Conflict Management and Negotiation) เป็นรายวิชาที่เน้นให้ผู้เรียนมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการจัดการความขัดแย้งและการเจรจาต่อรอง กระบวนการจัดการความขัดแย้ง ในการจัดการทรัพยากรมนุษย์ในองค์การให้สอดคล้องกับหลักการและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนนำความรู้ที่ได้จากการศึกษาไปประยุกต์ในการแก้ไขปัญหาและกำหนดแนวทางด้านการจัดการทรัพยากรมนุษย์ให้กับองค์การต่างๆ ทั้งภาครัฐและเอกชนได้อย่างมีประสิทธิภาพ มีเจตคติที่ดีในด้านการเจรจาต่อรอง การผ่อนปรน และหลีกเลี่ยงความขัดแย้งในองค์การ เพื่อเป็นนักบริหารทรัพยากรมนุษย์ที่ดี และมีคุณภาพที่ตรงต่อความต้องการของตลาดแรงงาน มีทักษะในการศึกษาและค้นคว้าข้อมูลเกี่ยวกับการจัดการความขัดแย้งและการเจรจาต่อรองจากวารสาร บทความวิชาการ ตำรา งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง รวมถึงแหล่งสืบค้นทางอินเทอร์เน็ตตามหัวข้อที่ได้รับมอบหมายได้อย่างถูกต้อง

ผู้สอน

สารบัญ

หมวด	หน้า
หมวด 1 ข้อมูลทั่วไป	4
หมวด 2 จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์	4
หมวด 3 ลักษณะและการดำเนินการ	5
หมวด 4 การพัฒนาผลการเรียนรู้ของนักศึกษา	5
หมวด 5 แผนการสอนและการประเมินผล	9
หมวด 6 ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน	14
หมวด 7 การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา	14

รายละเอียดของรายวิชา

ชื่อสถาบันอุดมศึกษา	มหาวิทยาลัยสวนดุสิต
คณะ	คณะวิทยาการจัดการ หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการทรัพยากรมนุษย์

หมวดที่ 1 ข้อมูลโดยทั่วไป

- รหัสและชื่อรายวิชา
3622104 การจัดการความขัดแย้งและการเจรจาต่อรอง
(Conflict Management and Negotiation)
- จำนวนหน่วยกิต หรือจำนวนชั่วโมง
3(3-0-6) หน่วยกิต
- หลักสูตรและประเภทรายวิชา
3.1 หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการทรัพยากรมนุษย์
3.2 ประเภทรายวิชาหมวดวิชาเฉพาะ (วิชาเฉพาะด้าน)
- อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อรรณพ เรืองกัลปวงศ์
- ภาคการศึกษา/ชั้นปีที่เรียน
ภาคการศึกษาที่ 1 / 2563 ชั้นปีที่ 3
- รายวิชาที่เรียนมาก่อน (Pre-requisite) (ถ้ามี)
ไม่มี
- รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน (Co-requisites) (ถ้ามี)
ไม่มี
- สถานที่เรียน
เรียน on Line และอาคารเรียนในมหาวิทยาลัยสวนดุสิต
- วันที่จัดทำหรือปรับปรุงรายละเอียดของรายวิชาครั้งล่าสุด
วันที่ปรับปรุงรายละเอียดล่าสุด มิถุนายน 2563

หมวดที่ 2 จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์

1. จุดมุ่งหมายของรายวิชา

1.1 มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการจัดการความขัดแย้งและการเจรจาต่อรอง กระบวนการจัดการความขัดแย้ง ในการจัดการทรัพยากรมนุษย์ในองค์การให้สอดคล้องกับหลักการและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนนำความรู้ที่ได้จากการศึกษาไปประยุกต์ใช้ในการแก้ไขปัญหาและกำหนดแนวทางด้านการจัดการทรัพยากรมนุษย์ให้กับองค์การต่างๆ ทั้งภาครัฐและเอกชนได้อย่างมีประสิทธิภาพ

1.2 มีเจตคติที่ดีในด้านการเจรจาต่อรอง การผ่อนปรน และหลีกเลี่ยงความขัดแย้งในองค์การ เพื่อเป็นนักบริหารทรัพยากรมนุษย์ที่ดี และมีคุณภาพที่ตรงต่อความต้องการของตลาดแรงงาน

1.3 มีทักษะในการศึกษาและค้นคว้าข้อมูลเกี่ยวกับการจัดการความขัดแย้งและการเจรจาต่อรองจากวารสาร บทความวิชาการ ตำรา งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง รวมถึงแหล่งสืบค้นทางอินเทอร์เน็ตตามหัวข้อที่ได้รับมอบหมายได้อย่างถูกต้อง

2. วัตถุประสงค์ในการพัฒนา/ปรับปรุงรายวิชา

2.1 เพื่อให้ นักศึกษามีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการจัดการความขัดแย้งและการเจรจาต่อรอง จากประสบการณ์งานวิจัย บทความวิชาการ หรือจากการบูรณาการกับศาสตร์อื่นๆ เพื่อเป็นพื้นฐานในการเรียนวิชาอื่นที่เกี่ยวข้องต่อไป

2.2 เพื่อเป็นการเตรียมความพร้อมให้กับผู้เรียนเกิดความเข้าใจเกี่ยวกับการจัดการความขัดแย้งและการเจรจาต่อรองในองค์การทั้งภาครัฐและเอกชนได้อย่างถูกต้องและเหมาะสม อันนำไปสู่การประยุกต์ใช้ในการประกอบอาชีพในอนาคตได้

2.3 เพื่อปรับปรุงรูปแบบการนำเสนอและวิธีการสอนให้เนื้อหามีความทันสมัย มีการจัดและประเมินผลให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์การเรียนรู้ตามผลการเรียนรู้ที่ผู้เรียนได้รับในแต่ละด้าน รวมทั้งเพื่อให้สอดคล้องกับการจัดการเรียน การสอน ณ สภาวการณ์ปัจจุบัน

2.4 เพื่อใช้ในการจัดการเรียนการสอน ประจำภาคการศึกษาที่ 1/2563

หมวดที่ 3 ลักษณะและการดำเนินการ

1. คำอธิบายรายวิชา

แนวคิดเกี่ยวกับความขัดแย้ง สาเหตุความขัดแย้งในองค์การ กระบวนการจัดการความขัดแย้ง การจัดการความขัดแย้งในองค์การ การให้ความร่วมมือ การศึกษาการแข่งขัน การหลีกเลี่ยง การผ่อนปรน และการประนีประนอม ผลกระทบที่เกิดขึ้นจากความขัดแย้ง ความหมายและแนวความคิดเกี่ยวกับการเจรจาต่อรอง การเจรจาต่อรองที่เกี่ยวข้องในองค์การ สหภาพแรงงาน กลยุทธ์และกระบวนการในการเจรจาต่อรอง

Concept of conflict, cause of conflict in organization, conflict management process, conflict in organization, cooperativeness, compet study, collaborating,

avoiding, accommodating and compromising. The effective of conflict, Meaning and concept of negotiation, negotiation in organization, labour Union, strategies and negotiation process.

2. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา

บรรยาย	สอนเสริม	การฝึกปฏิบัติงาน ภาคสนาม/การฝึกงาน	การศึกษาด้วยตนเอง
45 ชั่วโมง	สอนเสริมตาม ความต้องการ	ไม่มี	90 ชั่วโมง

3. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็นรายบุคคล

อาจารย์ผู้สอนจัดเวลาให้คำปรึกษาตามความต้องการของนักศึกษาเป็นรายบุคคลหรือรายกลุ่มจำนวน 6 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ ใช้วิธีการสื่อสารกับนักศึกษาโดยแจ้งในชั้นเรียนและติดป้ายประชาสัมพันธ์ไว้ที่บอร์ดประจำหลักสูตร

4. แผนที่แสดงการกระจายความรับผิดชอบมาตรฐานผลการเรียนรู้จากหลักสูตรสู่รายวิชา (Curriculum mapping) ของหมวด วิชาเลือก

- ความรับผิดชอบหลัก ○ ความรับผิดชอบรอง

รายวิชา	คุณธรรม จริยธรรม				ความรู้				ทักษะทางปัญญา			ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ			ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสารและเทคโนโลยีสารสนเทศ				
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	1	2	3	4				
(1) วิชาเฉพาะด้าน																			
3622104 การจัดการความขัดแย้งและการเจรจาต่อรอง	○	○	○	●	●	●	○	○	○	○	●	○	●	○	○	○	○	●	○

หมวดที่ 4 การพัฒนาการเรียนรู้ของนักศึกษา

1. คุณธรรม จริยธรรม

1.1 คุณธรรม จริยธรรมที่ต้องพัฒนา

นักศึกษาต้องมีคุณธรรม จริยธรรมเพื่อให้สามารถดำเนินชีวิตร่วมกับผู้อื่นในสังคมอย่างราบรื่น และเป็นประโยชน์ต่อส่วนรวม อาจารย์ที่สอนในแต่ละรายวิชาต้องพยายามสอดแทรกเรื่องคุณธรรม จริยธรรม เข้าไปด้วยเสมอ

○1.1.1 ตระหนักในคุณค่าแห่งวิชาชีพ มีคุณธรรม จริยธรรม และมีจรรยาบรรณทางวิชาการและวิชาชีพ

○1.1.2 มีความซื่อสัตย์สุจริต ไม่เอาเปรียบผู้อื่น และมีความรับผิดชอบต่องานวิชาชีพและสังคม

○1.1.3 มีวินัย ตรงต่อเวลา เคารพกฎระเบียบและข้อบังคับต่างๆ ขององค์การและสังคม

● 1.1.4 เคารพสิทธิและรับฟังความคิดเห็นของผู้อื่น รวมทั้งเคารพในคุณค่าและศักดิ์ศรีของความเป็นมนุษย์

1.2 วิธีการสอน

1.2.1 ปลุกฝังให้นักศึกษามีระเบียบวินัย โดยเน้นการเข้าชั้นเรียน ส่งงานให้ตรงเวลา การแต่งกายตามระเบียบของมหาวิทยาลัย และมีความรับผิดชอบต่อนตนเอง วิชาชีพ และสังคม อยู่เป็นประจำ

1.2.2 ฝึกให้นักศึกษามีความรับผิดชอบในการทำงาน มีความซื่อสัตย์ ไม่คัดลอกงานของผู้อื่นมาเป็นของตนเอง

1.3 วิธีการประเมินผล

1.3.1 ประเมินจากการมีวินัยต่อการเข้าชั้นเรียนที่ตรงเวลา การส่งงานตามกำหนดระยะเวลาที่มอบหมาย และการเข้าร่วมกิจกรรมของหลักสูตร คณะ และมหาวิทยาลัย

1.3.2 ประเมินจากงาน/รายงานที่ได้มอบหมาย มีความซื่อสัตย์ ไม่นำผลงานของผู้อื่นมาเป็นของตนเอง

2. ความรู้

2.1 ความรู้ที่ต้องพัฒนา

นักศึกษาต้องมีความรู้เกี่ยวกับสาขาวิชาการจัดการความขัดแย้งและการเจรจาต่อรอง นอกจากมีคุณธรรม จริยธรรมเป็นพื้นฐานแล้ว ความรู้ในสาขาวิชานั้นเป็นสิ่งจำเป็นและสำคัญที่นักศึกษาต้องรู้ เพื่อใช้ประกอบอาชีพและช่วยพัฒนาตนเอง รวมถึงสังคมด้วย ดังนั้น มาตรฐานความรู้ต้องครอบคลุมสิ่งต่อไปนี้

● 2.1.1 มีความรู้ และความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการและทฤษฎีที่สำคัญในเนื้อหาสาขาวิชาการจัดการความขัดแย้งและการเจรจาต่อรอง

● 2.1.2 มีความรู้ และความเข้าใจในองค์ความรู้ของศาสตร์อื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการจัดการความขัดแย้งและการเจรจาต่อรอง โดยสามารถบูรณาการและนำมาประยุกต์ใช้ได้เหมาะสม

○2.1.3 มีความรู้เกี่ยวกับเทคนิคการปฏิบัติงานด้านการจัดการความขัดแย้งและการเจรจาต่อรอง โดยใช้วิธีการเรียนรู้จากประสบการณ์

○2.1.4 สามารถติดตามความก้าวหน้าและความเปลี่ยนแปลงทางวิชาการและวิชาชีพทางด้านการจัดการความขัดแย้งและการเจรจาต่อรอง ทั้งภาคทฤษฎีและภาคปฏิบัติอย่างต่อเนื่อง

2.2 วิธีการสอน

2.2.1 การสอนแบบเน้นผู้เรียนเป็นสำคัญ มุ่งเน้นให้ผู้เรียนมีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการและทฤษฎีที่สำคัญในเนื้อหาสาขาวิชาการจัดการความขัดแย้งและการเจรจาต่อรอง

ตลอดจนมีองค์ความรู้ของศาสตร์อื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยสามารถบูรณาการและนำมาประยุกต์ใช้ได้อย่างเหมาะสม

2.2.2 บรรยาย อภิปราย การทำงานกลุ่ม การค้นคว้าบทความ โดยนำมาสรุปและนำเสนอ

2.2.2 การเรียนรู้จากสถานการณ์ความขัดแย้งปัจจุบัน จากข้อมูลข่าวสารต่างๆ เพื่อนำมาประกอบเนื้อหาที่เกี่ยวข้อง

2.3 วิธีการประเมินผล

2.3.1 ประเมินผลจากรายงานที่ได้ทำการศึกษาค้นคว้า

2.3.2 ประเมินผลจากการนำเสนอรายงานในชั้นเรียน

3. ทักษะทางปัญญา

3.1 ทักษะทางปัญญาที่ต้องพัฒนา

นักศึกษาต้องสามารถพัฒนาตนเองและประกอบวิชาชีพได้ และสามารถพึ่งตนเองได้เมื่อจบการศึกษา ดังนั้น นักศึกษาจำเป็นต้องได้รับการพัฒนาทักษะทางปัญญาไปพร้อมกับคุณธรรม จริยธรรม และความรู้เกี่ยวกับสาขาวิชาที่ศึกษา ในขณะที่สอนนักศึกษาอาจารย์ต้องเน้นให้นักศึกษาคิดหาเหตุผล เข้าใจที่มา และสาเหตุของปัญหา วิธีการแก้ปัญหา รวมทั้งแนวคิดด้วยตนเอง ไม่สอนในลักษณะท่องจำ ดังนั้น นักศึกษาต้องมีคุณสมบัติต่างๆ จากการสอนเพื่อให้เกิดทักษะทางปัญญา ดังนี้

○ 3.1.1 มีความคิดวิเคราะห์อย่างเป็นระบบ

○ 3.1.2 สามารถสืบค้น จำแนก และประเมินข้อมูล เพื่อใช้ในการแก้ปัญหาได้อย่างสร้างสรรค์

● 3.1.3 สามารถประยุกต์ความรู้และทักษะกับการแก้ไขปัญหาทางด้านการจัดการความขัดแย้งและการเจรจาต่อรองได้อย่างเหมาะสม

3.2 วิธีการสอน

3.2.1 อธิบาย บรรยาย โดยยึดหลักการสอนที่เน้นผู้เรียนเป็นสำคัญ

3.2.2 การสอนโดยใช้การจัดกิจกรรมการเรียนรู้แบบ Active Learning คือใช้ปัญหาเป็นฐาน(Problem Based Learning :PBL) โดยให้ฝึกตอบปัญหาในชั้นเรียนและแสดงความคิดเห็นต่อปัญหา ระดมสมองในการแก้ไขปัญหาจากกรณีศึกษาตามประเด็นปัญหาที่กำหนดไว้แล้วโดยแบ่งนักศึกษาเป็นกลุ่ม ภายในกลุ่มจะต้องกำหนดแนวทางไปสู่การคิดสร้างสรรค์ เสนอแนวทางปฏิบัติที่มีความน่าเชื่อถือและมีความเป็นไปได้

3.2.3 การมอบหมายให้นักศึกษาจัดประชุมกลุ่มย่อยในชั้นเรียน ยกประเด็นเพื่อค้นหาคำตอบร่วมกัน

3.2.4 การสอนโดยการใช้กรณีศึกษาการจัดการความขัดแย้งและการเจรจาต่อรองเพื่อฝึกการคิดวิเคราะห์ และรู้จักแก้ไขปัญหาอย่างเป็นระบบ

3.2.5 ยกตัวอย่างจากสถานการณ์ความขัดแย้งและการเจรจาต่อรองจริงในองค์กรทั้งภาครัฐและเอกชนมาประกอบการบรรยาย

3.3 วิธีการประเมินผล

- 3.3.1 ประเมินจากการสังเกตความเข้าใจและการซักถาม
- 3.3.2 ประเมินจากการตอบปัญหา การสนทนากลุ่มและการแสดงความคิดเห็นในชั้นเรียนทั้งรายบุคคลและกลุ่มเพื่อสังเกตความรู้ความสามารถ การคิดวิเคราะห์
- 3.3.3 ประเมินผลจากพฤติกรรมการมีส่วนร่วมทุกกิจกรรมในการเรียนการสอนของผู้เรียนรายบุคคล
- 3.3.4 ประเมินผลจากทดสอบย่อยและปลายภาค ด้วยข้อสอบที่เน้นวัดหลักการและทฤษฎี
- 3.3.5 ประเมินจากผลงานการศึกษาค้นคว้ารายงาน/โครงการที่ได้รับมอบหมาย

4. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

4.1 ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างตัวบุคคลและความรับผิดชอบที่ต้องพัฒนา

เมื่อสำเร็จการศึกษา นักศึกษาต้องออกไปประกอบอาชีพที่เกี่ยวข้องกับผู้อื่นเป็นส่วนใหญ่ อีกทั้ง ผู้บังคับบัญชา การปรับตัวให้เข้ากับกลุ่มคนต่างๆ เป็นเรื่องที่สำคัญสำหรับนักศึกษาที่จะต้องศึกษาและเรียนรู้ ดังนั้น นักศึกษาจะต้องมีคุณสมบัติต่างๆ เพื่อให้เกิดทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ ดังนี้

- 4.1.1 สามารถทำงานเป็นกลุ่ม และสามารถแสดงภาวะผู้นำ สมาชิกของกลุ่มได้อย่างเหมาะสม
- 4.1.2 สามารถให้ความช่วยเหลือและอำนวยความสะดวกในการแก้ปัญหาตามสถานการณ์ต่างๆ ทั้งในบทบาทของผู้นำ หรือในบทบาทสมาชิกของกลุ่ม
- 4.1.3 มีความรับผิดชอบการพัฒนาการเรียนรู้ทั้งของตนเองและทางวิชาชีพอย่างต่อเนื่อง

4.2 วิธีการสอน

- 4.2.1 จัดกิจกรรมกลุ่มในการวิเคราะห์กรณีศึกษาทางด้านการจัดการความขัดแย้งและการเจรจาต่อรอง
- 4.2.2 มอบหมายงานให้นักศึกษาจัดทำโครงการเป็นกลุ่มเพื่อฝึกปฏิบัติ การคิดให้ความเห็น และการรับฟังความเห็นแบบสะท้อนกลับ
- 4.2.3 มอบหมายงานรายกลุ่ม เช่น การค้นหาบทความ งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับรายวิชา

4.3 วิธีการประเมินผล

- 4.3.1 ประเมินจากการวิเคราะห์กรณีศึกษา เพื่อวัดความเข้าใจของนักศึกษา
- 4.3.2 ประเมินจากผลการนำเสนอผลงานกลุ่ม การเป็นผู้นำในการอภิปรายซักถาม และพฤติกรรมการทำงานเป็นทีม

5. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

5.1 ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศที่ต้องพัฒนา

นักศึกษาต้องมีทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ ขั้นต่ำดังนี้

○ 5.1.1 มีทักษะการใช้เครื่องมือที่จำเป็นที่มีอยู่ในปัจจุบันต่อการทำงานที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์

○ 5.1.2 สามารถแนะนำประเด็นการแก้ไขปัญหาโดยใช้สารสนเทศทางคณิตศาสตร์หรือการแสดงสถิติประยุกต์ต่อปัญหาที่เกี่ยวข้องอย่างสร้างสรรค์

● 5.1.3 สามารถสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพทั้งปากเปล่าและการเขียน พร้อมทั้งเลือกใช้รูปแบบของสื่อการนำเสนอได้อย่างเหมาะสม

○ 5.1.4 สามารถใช้เทคโนโลยีสารสนเทศได้อย่างเหมาะสม

5.2 วิธีการสอน

5.2.1 มอบหมายงานให้นักศึกษาค้นคว้าด้วยตนเองจากเว็บไซต์ สื่อการสอน e-learning และการทำรายงานที่มีแหล่งที่มาเอกสารอ้างอิงที่น่าเชื่อถือได้ โดยใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและคอมพิวเตอร์เข้ามาประยุกต์ใช้ในการนำเสนอการแก้ปัญหาได้อย่างเหมาะสม

5.2.2 กำหนดให้นักศึกษานำเสนอผลงาน/รายงานที่ได้ศึกษาค้นคว้า โดยใช้รูปแบบของสื่อเทคโนโลยีสารสนเทศมาประยุกต์ใช้ในการนำเสนองาน

5.3 วิธีการประเมินผล

5.3.1 ประเมินจากผลงาน/รายงานจากการศึกษาค้นคว้าตามที่ได้รับมอบหมาย

5.3.2 ประเมินจากความสามารถในการสืบค้นที่มีความทันสมัยและเทคนิคการนำเสนอจากการเลือกใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในการนำเสนองานที่เหมาะสม

หมวดที่ 5 แผนการสอนและการประเมินผล

1. แผนการสอน

สัปดาห์ที่	หัวข้อ / Learning Outcome	จำนวนชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับจุดมุ่งหมายรายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
1 (Online)	แนะนำรายวิชา บทที่ 1 แนวคิดพื้นฐานเกี่ยวกับพฤติกรรมขององค์การ บุคคลและกลุ่ม -ความหมายของ	3	กิจกรรมการเรียนการสอน 1. แนะนำวิธีการเรียนการสอน และรายละเอียดของรายวิชา จุดประสงค์ และวัตถุประสงค์	1. เอกสารประกอบการสอนรายวิชาการจัดการความขัดแย้งและการเจรจาต่อรอง 2. Power	ข้อ 1.1, 1.2	ผศ.ดร. อรรรณพ เรืองกล้า ปวงค์

สัปดาห์ ที่	หัวข้อ / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุ ข้อ)	ผู้สอน
	<p>พฤติกรรม</p> <p>-องค์ประกอบของ พฤติกรรม</p> <p>-พฤติกรรมพื้นฐาน ของมนุษย์ใน องค์กร</p> <p>- การศึกษา พฤติกรรมองค์กร กับ กระแส การ เปลี่ยนแปลงของโลก</p> <p>Learning Outcomes</p> <p>นักศึกษาเข้าใจและ สามารถอธิบาย แนวคิดพื้นฐาน เกี่ยวกับพฤติกรรม องค์กร บุคคล กลุ่ม</p>		<p>แผน การ สอน และ เกณฑ์การประเมินผล แนะนำหนังสือเรียน</p> <p>2. วิธ ี ส อ น แ บ บ บรรยาย(Online) โดย ผ่าน ระบบ WBSC ร่วมกับการใช้โปรแกรม Microsoft Teams</p> <p>3. การตอบคำถาม และ/หรือ แลกเปลี่ยน ความคิดเห็นร่วมกับ ผู้สอน</p> <p>4. แลกเปลี่ยนเรียนรู้ ด้าน คุณ ธรรม จริยธรรมในเหตุการณ์ ปัจจุบัน (ทุกสัปดาห์ ตอนต้นชั่วโมง)</p> <p>5. การศึกษาค้นคว้า ด้วยตนเองเพิ่มเติม จากอินเทอร์เน็ต</p>	<p>Point</p> <p>3. ระบบ WBSC/ คลิป VDO</p> <p>4. ข้อมูลจาก อินเทอร์เน็ต</p>		
2 (Online)	<p>บทที่ 2 กลุ่มและ การทำงานเป็นทีม</p> <p>- ความหมายของ กลุ่ม</p> <p>- องค์ประกอบของ กลุ่ม</p> <p>- ประเภทของกลุ่ม</p> <p>- ทีมงานและ ความหมายของ ทีม</p> <p>- ความแตกต่าง ระหว่างกลุ่มและ</p>	3	<p>กิจกรรมการเรียนการ สอน</p> <p>1. วิธ ี ส อ น แ บ บ บรรยาย(Online) โดย ผ่าน ระบบ WBSC ร่ว ม กั บ ก า ร ใช้ โปรแกรม Microsoft Teams</p> <p>2. การตอบคำถาม และ/หรือ แลกเปลี่ยน ความคิดเห็นร่วมกับ ผู้สอน</p>	<p>1. เอก ส า ร ประกอบการ สอนรายวิชา การจั ด ก าร ความขัดแย้ง และการเจรจา ต่อรอง</p> <p>2. Power Point</p> <p>3. ระบบ WBSC/ คลิป VDO</p>	ข้อ 1.1, 1.2	ผศ.ดร. อรรณพ เรืองกัล ปังค์

สัปดาห์ ที่	หัวข้อ / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุ ข้อ)	ผู้สอน
	<p>ทีม</p> <ul style="list-style-type: none"> - ประเภทของทีมงาน - หลักการทำงานเป็นทีม - ลักษณะของทีมงานที่มีประสิทธิภาพ <p>Learning Outcomes นักศึกษาเข้าใจและสามารถอธิบายความหมาย/องค์ประกอบของกลุ่มได้</p>		<p>3. ร่วมวิเคราะห์อภิปราย ถ้าม-ตอบ จากกรณีศึกษา</p> <p>4. การศึกษาค้นคว้าด้วยตนเองเพิ่มเติมจากอินเทอร์เน็ต</p>	<p>4. กรณีศึกษา</p> <p>5. ข้อมูลจากอินเทอร์เน็ต</p>		
3 (Online)	<p>บทที่ 3 แนวคิดและทฤษฎีการบริหารความขัดแย้งในองค์กร-</p> <p>ความหมายของความขัดแย้ง</p> <ul style="list-style-type: none"> -ธรรมชาติของความขัดแย้ง -แนวความคิดที่เกี่ยวข้องกับความขัดแย้ง -ทัศนคติที่เกี่ยวข้องกับความขัดแย้งตามแนวคิดของศาสตร์สาขาต่างๆ - ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมมนุษย์ 	3	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน</p> <p>1. วิธีสอนแบบบรรยาย (Online) โดยผ่านระบบ WBSC ร่วมกับการใช้โปรแกรมMicrosoft Teams</p> <p>2. การตอบคำถาม และ / หรือ แลกเปลี่ยนความคิดเห็นร่วมกับผู้สอน</p> <p>3.การศึกษาค้นคว้าด้วยตนเองเพิ่มเติมจากอินเทอร์เน็ต</p>	<p>1. เอกสารประกอบการสอนรายวิชา การจัดการความขัดแย้งและการเจรจาต่อรอง</p> <p>2. Power Point</p> <p>3. ระบบ WBSC/ คลิป VDO</p> <p>4. ข้อมูลจากอินเทอร์เน็ต</p>	ข้อ 1.1, 1.3	ผศ.ดร. อรรณพ เรืองกล้า ปวงค์

สัปดาห์ ที่	หัวข้อ / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุ ข้อ)	ผู้สอน
	<ul style="list-style-type: none"> - ระดับความขัดแย้ง - ประเภทของความขัดแย้ง - ลักษณะของความขัดแย้ง - ความแตกต่างระหว่างความขัดแย้งกับการแข่งขัน Learning Outcomes นักศึกษาเข้าใจและสามารถอธิบายเนื้อหาทฤษฎีการบริหารความขัดแย้ง					
4 (Online)	บทที่ 4 กระบวนการของความขัดแย้ง <ul style="list-style-type: none"> - พัฒนาการของความขัดแย้ง - ส่วนผสมของความขัดแย้ง - กระบวนการความขัดแย้ง - การวิเคราะห์ความขัดแย้ง Learning Outcomes นักศึกษาสามารถอธิบายพัฒนาการของความขัดแย้งได้	3	กิจกรรมการเรียนการสอน 1.วิธีสอนแบบบรรยาย (Online) โดยผ่านระบบ WBSC ร่วมกับการใช้โปรแกรม Microsoft Teams 2. การตอบคำถามและ/หรือ แลกเปลี่ยนความคิดเห็นร่วมกับผู้สอน 3. ร่วมวิเคราะห์ ถาม-ตอบ อภิปรายกลุ่มจากกรณีศึกษา 4. การศึกษาค้นคว้าด้วยตนเองเพิ่มเติมจากอินเทอร์เน็ต	1. เอกสารประกอบการสอนรายวิชาการจัดการความขัดแย้งและการเจรจาต่อรอง 2.Power Point 3. ระบบ WBSC/ คลิป VDO 4. กรณีศึกษา 5. ข้อมูลจากอินเทอร์เน็ต	ข้อ 1.1, 1.2, 1.3	ผศ.ดร. อรรณพ เรืองกล้า ปวงค์

สัปดาห์ ที่	หัวข้อ / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุ ข้อ)	ผู้สอน
5 (Online)	บทที่ 4 กระบวนการของ ความขัดแย้ง (ต่อ) -พฤติกรรมของ มนุษย์เมื่อพบกับ ความขัดแย้ง -วิธีการจัดการกับ ความขัดแย้ง -แบบพฤติกรรมที่ เหมาะสมใน สถานการณ์ขัดแย้ง -การแก้ปัญหาหรือ ระงับความขัดแย้ง -พฤติกรรมที่มีผลต่อ การปฏิบัติงาน -ผลของความขัดแย้ง ในการปฏิบัติงาน Learning Outcomes นักศึกษาสามารถคิด วิเคราะห์ จุดเด่น- จุดอ่อนด้านต่าง ๆ ของตนเองได้	3	กิจกรรมการเรียนการ สอน 1.วิธีสอนแบบบรรยาย (Online) โดย ผ่าน ระบบ WBSC ร่วมกับ การใช้โปรแกรม Microsoft Teams 2. การตอบคำถาม และ/หรือ แลกเปลี่ยน ความคิดเห็นร่วมกับ ผู้สอน 3. ร่วมวิเคราะห์ ถาม- ตอบ อภิปรายกลุ่ม จากกรณีศึกษา 4. การศึกษาค้นคว้า ด้วยตนเองเพิ่มเติม จากอินเทอร์เน็ต	1. เอกสาร ประกอบการ สอนรายวิชา การจัดการ ความขัดแย้ง และการเจรจา ต่อรอง 2. Power Point 3. ระบบ WBSC/ คลิป VDO 4. กรณีศึกษา 5. ข้อมูลจาก อินเทอร์เน็ต	ข้อ 1.1, 1.2	ผศ.ดร. อรรณพ เรืองกัล ปังค์
6 (Online)	บทที่ 5 สาเหตุของ ความขัดแย้งใน องค์กร -สาเหตุของความ ขัดแย้ง -ระดับของความ ขัดแย้ง -ความขัดแย้งใน องค์กรและประเภท	3	กิจกรรมการเรียนการ สอน 1.วิธีสอนแบบบรรยาย (Online) โดย ผ่าน ระบบ WBSC ร่วมกับ การใช้โปรแกรม Microsoft Teams 2. การตอบคำถาม และ/หรือ แลกเปลี่ยน	1. เอกสาร ประกอบการ สอนรายวิชา การจัดการ ความขัดแย้ง และการเจรจา ต่อรอง 2. Power Point	ข้อ 1.1, 1.3	ผศ.ดร. อรรณพ เรืองกัล ปังค์

สัปดาห์ ที่	หัวข้อ / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุ ข้อ)	ผู้สอน
	ของความขัดแย้งใน องค์กร -สาเหตุของการเกิด ความขัดแย้งใน องค์กร Learning Outcomes นักศึกษาสามารถ ประยุกต์ใช้ความรู้ ด้านความขัดแย้ง		ความคิดเห็นร่วมกับ ผู้สอน 3. ร่วมวิเคราะห์ ถาม- ตอบ อภิปรายกลุ่ม จากกรณีศึกษา 4. การศึกษาค้นคว้า ด้วยตนเองเพิ่มเติม จากอินเทอร์เน็ต	3. ระบบ WBSC/ ค ลี ป VDO 4. กรณีศึกษา 5. ข้อมูลจาก อินเทอร์เน็ต		
7 (Online)	บทที่ 5 สาเหตุของ ความขัดแย้งใน องค์กร (ต่อ) - อำนาจภายใน องค์กร -การจัดการความ ขัดแย้งในองค์กร -การจัดการความ ขัดแย้งโดยสันติวิธี -เครื่องมือในการ จัดการความขัดแย้ง Learning Outcomes นักศึกษาสามารถ บอกถึงสาเหตุของ ความขัดแย้ง	3	กิจกรรมการเรียนการ สอน 1.วิธีสอนแบบบรรยาย (Online) โดย ผ่าน ระบบ WBSC ร่วมกับ การใช้โปรแกรม Microsoft Teams 2. การตอบคำถามและ แลกเปลี่ยน ความ คิดเห็นร่วมกับผู้สอน 3. ร่วมวิเคราะห์ ถาม- ตอบ อภิปรายกลุ่ม จากกรณีศึกษา 4. การศึกษาค้นคว้า ด้วยตนเองเพิ่มเติม จากอินเทอร์เน็ต	1. เอกสาร ประกอบการ สอนรายวิชา การจัดการ ความขัดแย้ง และการเจรจา ต่อรอง 2. ระบบ WBSC/ คลิป VDO 3. Power Point 4. กรณีศึกษา 5. ข้อมูลจาก อินเทอร์เน็ต	ข้อ 1.1, 1.2	ผศ.ดร. อรรณพ เรืองกล้า ปางค์
8 (Online)	บทที่ 6 การจัดการ ความขัดแย้งใน องค์กร -เหตุผลและความ จำเป็นในการบริหาร ความขัดแย้ง	3	กิจกรรมการเรียนการ สอน 1. วิธึ ส อ น แ บ บ บรรยาย(Online) โดย ผ่าน ระบบ WBSC ร่ว ม กั บ ก า ร ใช้	1. เอกสาร ประกอบการ สอนรายวิชา การจัดการ ความขัดแย้ง และการเจรจา	ข้อ 1.1, 1.2, 1.3	ผศ.ดร. อรรณพ เรืองกล้า ปางค์

ลำดับที่	หัวข้อ / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุ ข้อ)	ผู้สอน
	-หลักการสำคัญเกี่ยวกับการบริหารความขัดแย้ง -หลักของการสื่อสารกับการแก้ปัญหาความขัดแย้ง Learning Outcomes นักศึกษาสามารถอธิบายถึงเหตุผลและความจำเป็นในการบริหารความขัดแย้ง		โปรแกรม Microsoft Teams 2. การตอบคำถามและ/หรือ แลกเปลี่ยนความคิดเห็นร่วมกับผู้สอน 3. การศึกษาค้นคว้าด้วยตนเองเพิ่มเติมจากอินเทอร์เน็ต	ต่อรอง 2. Power Point 3. ระบบ WBSC/ ค ลิ ป VDO 4. ข้อมูลจากอินเทอร์เน็ต		
9 (Online)	บทที่ 7 กระบวนการจัดการความขัดแย้งในองค์การ (ต่อ) -กระบวนการของการจัดการความขัดแย้งด้วยการให้ความร่วมมือ การศึกษาการแข่งขัน การหลีกเลี่ยง การผ่อนปรน และการประนีประนอม -ขั้นตอนการจัดการความขัดแย้ง -เทคนิคการจัดการความขัดแย้ง -วิธีการแก้ปัญหาความขัดแย้ง Learning	3	กิจกรรมการเรียนการสอน 1. วิธีสอนแบบบรรยาย(Online) โดยผ่านระบบ WBSC ร่วมกับ การใช้โปรแกรม Microsoft Teams 2. การตอบคำถามและหรือ แลกเปลี่ยนความคิดเห็นในชั้นเรียนร่วมกับผู้สอน 3. ร่วมวิเคราะห์ ถาม-ตอบ อภิปรายกลุ่มจากกรณีศึกษา หรือ บทความ/ งานวิจัย 4. การศึกษาค้นคว้าด้วยตนเองเพิ่มเติมจากห้องสมุดและ	1. เอกสารประกอบการสอนรายวิชาการจัดการความขัดแย้งและการเจรจาต่อรอง 2. Power Point 3.ระบบ WBSC/ ค ลิ ป VDO 4. กรณีศึกษาหรือบทความ/ งานวิจัย 5.ข้อมูลจากอินเทอร์เน็ต	ข้อ 1.1, 1.3	ผศ.ดร. อรรณพ เรืองกัลปวงศ์

สัปดาห์ ที่	หัวข้อ / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุ ข้อ)	ผู้สอน
	Outcomes นักศึกษาสามารถ บอกเทคนิคการ จัดการความขัดแย้ง ได้		อินเทอร์เน็ต			
10 (Online)	บทที่ 8 การเจรจา ต่อรองสำหรับ แก้ปัญหาความ ขัดแย้ง - ความหมายของ การเจรจาต่อรอง - ประเภทของการ เจรจาต่อรอง - รูปแบบของการ เจรจาต่อรอง Learning Outcomes นักศึกษาสามารถ อธิบายผลที่เกิดขึ้น จากความขัดแย้งได้	3	กิจกรรมการเรียนการ สอน 1.วิธีสอนแบบบรรยาย (Online) โดยผ่าน ระบบ WBSC ร่วมกับ การใช้โปรแกรม Microsoft Teams 2.การตอบคำถามและ หรือ แลกเปลี่ยนความ คิดเห็นในชั้นเรียน ร่วมกับผู้สอน 3. การศึกษาค้นคว้า ด้วยตนเองเพิ่มเติม จากห้องสมุด และ อินเทอร์เน็ต	1. เอกสาร ประกอบการ สอนรายวิชา การจัดการ ความขัดแย้ง และการเจรจา ต่อรอง 2. Power Point 3.ระบบ WBSC/คลิป VDO 4.ข้อมูลจาก อินเทอร์เน็ต	ข้อ 1.1, 1.2	ผศ.ดร. อรรรณพ เรืองกัล ปางค์
11 (Online)	บทที่ 9 การเจรจา ต่อรองสำหรับ แก้ปัญหาความ ขัดแย้ง (ต่อ) - แนวคิด ทฤษฎีที่ เกี่ยวข้องกับการ เจรจาต่อรอง - ลักษณะของการ เจรจาต่อรอง - การวางแผนและ เตรียมการสำหรับ การเจรจาต่อรอง	3	กิจกรรมการเรียนการ สอน 1. วิธี สอน แบบ บรรยายในชั้นเรียน พร้อมยกตัวอย่าง ประกอบ 2.การตอบคำถามและ หรือ แลกเปลี่ยนความ คิดเห็นในชั้นเรียน ร่วมกับผู้สอน 3. ร่วมวิเคราะห์ ถาม- ตอบ อภิปรายกลุ่ม	1. เอกสาร ประกอบการ สอนรายวิชา การจัดการ ความขัดแย้ง และการเจรจา ต่อรอง 2. Power Point 3.กรณีศึกษา หรือบทความ/ งานวิจัย	ข้อ 1.1, 1.2, 1.3	ผศ.ดร. อรรรณพ เรืองกัล ปางค์

สัปดาห์ ที่	หัวข้อ / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุ ข้อ)	ผู้สอน
	<ul style="list-style-type: none"> - กระบวนการ ขั้นตอนในการเจรจา ต่อรอง - กลยุทธ์ในการ เจรจาต่อรอง Learning Outcomes นักศึกษาสามารถ อธิบายวางแผนและ เตรียมการสำหรับ การเจรจาต่อรอง		จากกรณีศึกษา หรือ บทความ/ งานวิจัย 4. การศึกษาค้นคว้า ด้วยตนเองเพิ่มเติม จาก ห้องสมุด และ อินเทอร์เน็ต	4.ข้อมูลจาก อินเทอร์เน็ต		
12 (Online)	บทที่ 10 หลักการ และกลยุทธ์ในการ เจรจาต่อรองใน องค์กร <ul style="list-style-type: none"> - การวิเคราะห์ โครงสร้างของการ เจรจาต่อรอง - หลักการสำคัญ ของการเจรจา ต่อรอง - การเตรียมตัว เพื่อเจรจาต่อรอง - หนทางสู่การ เจรจาต่อรองที่เป็น เลิศ Learning Outcomes นักศึกษาสามารถ วิเคราะห์โครงสร้าง ของการเจรจา ต่อรองได้	3	กิจกรรมการเรียนการ สอน 1.วิธีสอนแบบบรรยาย ในชั้นเรียน 2.การอภิปราย ตอบ คำถามและกิจกรรม บทบาทสมมติ 3. การศึกษาค้นคว้า ด้วยตนเองเพิ่มเติม จาก ห้องสมุด และ อินเทอร์เน็ต	1. เอกสาร ประกอบการ สอนรายวิชา การจั ด การ ความขัดแย้ง และการเจรจา ต่อรอง 2. Power Point 3.คลิป VDO 4.ข้อมูลจาก อินเทอร์เน็ต	ข้อ 1.1, 1.2, 1.3	ผศ.ดร. อรรณพ เรืองกัล ปวงค์

สัปดาห์ ที่	หัวข้อ / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุ ข้อ)	ผู้สอน
13 (Offline)	บทที่ 11 การ ป้องกันและขจัด ความขัดแย้ง -องค์ประกอบของ ความขัดแย้ง -การป้องกันความ ขัดแย้ง -เทคนิคการบริหาร แบบป้องกันความ ขัดแย้ง -วิธีการแก้ไขความ ขัดแย้งอย่าง สร้างสรรค์ Learning Outcomes นักศึกษาสามารถ อธิบายวิธีการ ป้องกันความขัดแย้ง ได้	3	กิจกรรมการเรียนการ สอน 1. วิธีสอนแบบ บรรยายในชั้นเรียน 2. การตอบคำถาม และหรือ แลกเปลี่ยน ความคิดเห็นในชั้น เรียนร่วมกับผู้สอน 3. ร่วมวิเคราะห์ ถาม- ตอบ อภิปรายกลุ่ม จากกรณีศึกษา หรือ บทความ/ งานวิจัย 4. การศึกษาค้นคว้า ด้วยตนเองเพิ่มเติม จากห้องสมุดและ อินเทอร์เน็ต	1. เอกสาร ประกอบการ สอนรายวิชา การจัดการ ความขัดแย้ง และการเจรจา ต่อรอง 2. Power Point 3. กรณีศึกษา หรือบทความ/ งานวิจัย 4. ข้อมูลจาก อินเทอร์เน็ต	ข้อ 1.1, 1.2	ผศ.ดร. อรรณพ เรืองกัล ปวงค์
14 (Offline)	บทที่ 11 การ ป้องกันและขจัด ความขัดแย้ง (ต่อ) - การเจรจาการ ต่อรองเพื่อคลาย ปมขัดแย้ง - การเจรจาเพื่อ สร้างทีมงานที่มี ประสิทธิภาพ - การจัดการและ การขจัดความ ขัดแย้งเกี่ยวกับ โครงสร้าง	3	กิจกรรมการเรียนการ สอน 1. วิธีสอนแบบ บรรยายในชั้นเรียน 2. การตอบคำถาม และหรือ แลกเปลี่ยน ความคิดเห็นในชั้น เรียนร่วมกับผู้สอน 3. ร่วมวิเคราะห์ ถาม- ตอบ อภิปรายกลุ่ม จากบทความ/ งานวิจัย 4. การศึกษาค้นคว้า	1. เอกสาร ประกอบการ สอนรายวิชา การจัดการ ความขัดแย้ง และการเจรจา ต่อรอง 2. Power Point 3. บทความ/ งานวิจัย 4. ข้อมูลจาก อินเทอร์เน็ต	ข้อ 1.1, 1.2	ผศ.ดร. อรรณพ เรืองกัล ปวงค์

สัปดาห์ ที่	หัวข้อ / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุ ข้อ)	ผู้สอน
	<ul style="list-style-type: none"> - แนวทางการลดข้อขัดแย้งในองค์กร - แนวคิดและหลักการเบื้องต้นของสุนทรียสนทนา - ธรรมาภิบาล Learning Outcomes นักศึกษาสามารถบอกวิธีการเจรจาเพื่อสร้างทีมงานที่มีประสิทธิภาพได้		ด้วยตนเองเพิ่มเติมจากห้องสมุดและอินเทอร์เน็ต			
15 (Offline)	บทที่ 12 การขจัดความขัดแย้ง -สหภาพแรงงาน -ฐานรากแนวคิดระบบสหภาพแรงงาน - วัตถุประสงค์หลักของการจัดตั้งสหภาพแรงงาน - ลักษณะสำคัญของสหภาพแรงงาน - หน้าที่ของสหภาพแรงงาน - ประเภทขององค์กรฝ่ายลูกจ้าง ได้แก่ สหภาพแรงงาน สหพันธ์แรงงาน และสภา	3	กิจกรรมการเรียนการสอน 1.วิธีสอนแบบบรรยายในชั้นเรียน 2. การตอบคำถามและหรือ แลกเปลี่ยนความคิดเห็นในชั้นเรียนร่วมกับผู้สอน 3. ร่วมวิเคราะห์ ถอด อภิปรายกลุ่มจากกรณีศึกษา 4. การศึกษาค้นคว้าด้วยตนเองเพิ่มเติมจากห้องสมุดและอินเทอร์เน็ต	1. เอกสารประกอบการสอนรายวิชาการจัดการความขัดแย้งและการเจรจาต่อรอง 2. Power Point 3. กรณีศึกษา 4. ข้อมูลจากอินเทอร์เน็ต	ข้อ 1.1, 1.2, 1.3	ผศ.ดร. อรรณพ เรืองกล้า พวงค์

สัปดาห์ ที่	หัวข้อ / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุ ข้อ)	ผู้สอน
	องค์การลูกจ้าง - Learning Outcomes นักศึกษาสามารถ อธิบายลักษณะ สำคัญของสหภาพ แรงงาน					
16	สอบปลายภาค			สอบปลายภาค		

หมายเหตุ: แผนการสอนสามารถปรับเปลี่ยนได้ตามสถานการณ์

2. แผนการประเมินผลการเรียนรู้

กิจกรรมที่	ผลการเรียนรู้	วิธีการประเมิน	สัปดาห์ ประเมิน	สัดส่วนของ การ ประเมินผล
1. การเข้าชั้นเรียน การมีส่วนร่วม	1.1.4, 2.1.1, 2.1.2, 4.1.2, 5.1.3	1. ประเมินจากการตรง เวลาของนักศึกษาในการ เข้าชั้นเรียนและเข้าร่วม กิจกรรม การส่งงานตาม กำหนด ระยะเวลาที่ มอบหมาย 2. ประเมินจากความ รับผิดชอบในหน้าที่เป็น รายบุคคลและกลุ่ม	ทุกสัปดาห์	10%
2. งาน ที่ ได้ รั บ มอบหมาย	1.1.4, 2.1.1, 2.1.2, 3.1.3, 4.1.2, 5.1.3	1. ประเมินจากการเข้าร่วม กิจกรรม การส่งงานตาม กำหนด ระยะเวลาที่ มอบหมาย 2. ประเมินจากผลงาน/ รายงานจากการศึกษา ค้นคว้า	1-15	30%

		3. ประเมินจากการนำเสนอรายงานในชั้นเรียน/ผลงานกลุ่ม 4. ประเมินจากงานที่ได้ค้นคว้าเพิ่มเติม 5. ประเมินจากพฤติกรรมการมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็น/การอภิปรายในชั้นเรียน 6. ประเมินจากความสามารถในการสืบค้นจากการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ		
3.รายงาน และการนำเสนองาน	1.1.4, 2.1.1, 2.1.2, 3.1.3, 4.1.2, 5.1.3	ประเมินจากการตอบปัญหา การสนทนากลุ่ม และการแสดงความคิดเห็นในชั้นเรียนทั้งรายบุคคล และกลุ่มเพื่อสังเกตความรู้ความสามารถ การคิดวิเคราะห์	2, 5, 6, 9	10 %
4. วิเคราะห์ / สังเคราะห์ / กรณีศึกษา/บทความงานวิจัย	1.1.4, 2.1.1, 2.1.2, 3.1.3, 4.1.2	การประสานงาน การใช้เทคโนโลยีที่ใช้ในการนำเสนอผลงาน	2,5 และ9	10 %
5. สอบปลายภาค	1.1.4, 2.1.1, 2.1.2, 5.1.3	ประเมินจากการสอบ	16	40%
			รวมทั้งสิ้น	100 %

หมวดที่ 6 ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

1. เอกสารตำราหลัก

1.1 อรรณพ เรื่องกัลปวงค์ และสรวรรณ เรื่องกัลปวงค์. (2562). *การจัดการความขัดแย้งและการเจรจาต่อรอง*. กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยสวนดุสิต.

2. เอกสารและข้อมูลสำคัญ

2.1 จิรัฐ ชวนชม . (2558). *การจัดการความขัดแย้งและการเจรจาต่อรอง (Conflict Management and Negotiation)*. กรุงเทพฯ: ศูนย์หนังสือมหาวิทยาลัยสวนดุสิต.

2.2 อัจฉรา ลีม่วงษ์ทอง. (2557). *การบริหารความขัดแย้งในองค์กร*. กรุงเทพฯ: บั๊คส์ ทู ยู.

3. เอกสารและข้อมูลแนะนำ

3.1ศุภิกา กุญชร ณ อยุธยา. (2561). *ต่อรองให้ได้ แบบไม่ถอย : Getting to Yes*. กรุงเทพฯ: แอร์โรว์ มัลติมีเดีย

3.2 วีระวัฒน์ เตชะกิจจาท. (2561). *ต่ออย่างไรไม่ให้ป็นรอง*. กรุงเทพฯ: Move Publishing.

หมวดที่ 7 การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา

1. กลยุทธ์การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนักศึกษา

- การสื่อสารระหว่างนักศึกษาและอาจารย์ผู้สอน เช่น ผ่านไลน์กลุ่มนักศึกษาที่ลงทะเบียนเรียนรายวิชาการจัดการความขัดแย้งและการเจรจาต่อรอง

- การสนทนากลุ่มระหว่างผู้สอนและผู้เรียน
- การสังเกตการณ์จากพฤติกรรมของผู้เรียน
- แบบประเมินผู้สอน และแบบประเมินรายวิชา (ใช้แบบประเมินผลของคณะในการอ้างอิง)

2. กลยุทธ์การประเมินการสอน

- การประเมินการสอนโดยพิจารณาจากงานมอบหมาย การสังเกตขณะสอนและการสัมภาษณ์ตัวแทนนักศึกษา

- ผลการเรียนรู้ของนักศึกษา

3. การปรับปรุงการสอน

- อาจารย์ผู้สอนทบทวนและปรับปรุงกลยุทธ์และวิธีการสอนจากการประเมินประสิทธิผลของรายวิชาแล้วจัดทำรายงานรายวิชาตามรูปแบบมคอ.5

- การประชุมอาจารย์ในสาขาวิชาเพื่อหารือปัญหาการเรียนรู้ของนักศึกษาและร่วมกันหาแนวทางแก้ไข

4. การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาในรายวิชา

- มีการทวนสอบผลสัมฤทธิ์ในรายหัวข้อตามที่คาดหวังจากการเรียนรู้รายวิชา โดยการสอบถามจากนักศึกษา การอภิปรายกลุ่ม ในระหว่างกระบวนการเรียนการสอนรายวิชา การตรวจผลงาน การทวนสอบจากคะแนนสอบ

- อาจารย์ผู้รับผิดชอบหลักสูตรร่วมกัน ตรวจสอบผลการประเมินการเรียนรู้ของนักศึกษา โดยตรวจสอบข้อสอบ รายงาน วิธีการให้คะแนนสอบ และการให้คะแนนพฤติกรรม

5. การดำเนินการทบทวนและการวางแผนปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา

สาขาวิชา มีระบบการทบทวนประสิทธิผลของรายวิชา โดยพิจารณาจากผลการประเมินการสอนโดยนักศึกษา ผลการประเมินโดยอาจารย์ผู้รับผิดชอบหลักสูตร การรายงานรายวิชาโดยอาจารย์ผู้สอน หลังการทบทวนประสิทธิผลของรายวิชา อาจารย์ผู้สอนรับผิดชอบในการทบทวนเนื้อหาที่สอน

และกลยุทธ์การสอนที่ใช้ และนำเสนอแนวทางในการปรับปรุงและพัฒนาในรายงานผลการดำเนินการของรายวิชา เสนอต่อประธานหลักสูตรฯ เพื่อนำเข้าที่ประชุมคณะกรรมการบริหารหลักสูตรพิจารณาให้ความคิดเห็นและสรุปวางแผนพัฒนาปรับปรุงสำหรับใช้ในปีการศึกษาถัดไป