



มาตรฐานอาชีพและคุณวุฒิวิชาชีพ
Occupational Standard and Professional Qualifications

สาขาวิชาชีพธุรกิจบริการ สาขางานประณีประนอมข้อพิพาท อาชีพผู้ประนอม

จัดทำโดย สถาบันคุณวุฒิวิชาชีพ (องค์การมหาชน)

1. ชื่อมาตรฐานอาชีพ

สาขาวิชาชีพธุรกิจบริการ สาขางานประณีประนอมข้อพิพาท อาชีพผู้ประนอม

2. ประวัติการปรับปรุงมาตรฐาน

N/A

3. ทะเบียนอ้างอิง (Imprint)

N/A

4. ข้อมูลเบื้องต้น

N/A

5. ประวัติการปรับปรุงมาตรฐานในแต่ละครั้ง

N/A

6. ครั้งที่

N/A

7. คุณวุฒิวิชาชีพที่ครอบคลุม (Professional Qualifications included)

สาขาวิชาชีพธุรกิจบริการ

สาขางานประณีประนอมข้อพิพาท

ผู้ประนอม ระดับ 4

8. คุณวุฒิวิชาชีพที่เกี่ยวข้อง (Related Professional Qualifications)

N/A

9. หน่วยสมรรถนะทั้งหมดในมาตรฐานอาชีพ (List of All Units of Competence within this Occupational Standards)

รหัสหน่วยสมรรถนะ	เนื้อหา
10101	ส่งเสริมและสนับสนุนในกระบวนการประนอมข้อพิพาท
10102	ดำเนินกระบวนการประนอมข้อพิพาทตามระเบียบหรือข้อบังคับของหน่วยงาน

10. ระดับคุณวุฒิ

10.1 สาขาวิชาชีพธุรกิจบริการ สาขางานประณีประนอมข้อพิพาท ผู้ประนอม ระดับ 4

คุณลักษณะของผลการเรียนรู้ (Characteristics of Outcomes)

เป็นบุคคลที่มีคุณลักษณะของผลลัพธ์การเรียนรู้ที่พึงประสงค์ในการประกอบอาชีพ ผู้ประนอม ระดับ 4 โดยมีความรู้ ทักษะ และความสามารถในการส่งเสริมและสนับสนุนในกระบวนการประนอมข้อพิพาท ดำเนินกระบวนการประนอมข้อพิพาทตามระเบียบหรือข้อบังคับของหน่วยงาน

การเลื่อนระดับคุณวุฒิวิชาชีพ (Qualification Pathways)

บุคคลที่ประสงค์ขอรับรองสมรรถนะเพื่อรับไปประกาศนียบัตรคุณวุฒิวิชาชีพและหนังสือรับรองมาตรฐานสมรรถนะตามประกาศของสถาบันคุณวุฒิวิชาชีพ จะต้องดำเนินการดังนี้

1. ผู้สมัครจะต้องมีคุณสมบัติและหลักฐานที่ต้องแสดงดังนี้

1) ผ่านการอบรม หลักสูตรที่เกี่ยวข้องกับการประนอม

2) มีประสบการณ์ในการทำงานอันเป็นประโยชน์ต่อการประนอมข้อพิพาท

3) ผู้ที่จะเข้ารับการประเมินเพื่อขอการรับรองในคุณวุฒิวิชาชีพนี้จะต้องมีหลักฐานที่น่าเชื่อถือแสดงว่ามีความรู้ ทักษะ ความสามารถ และประสบการณ์ ตามหน่วยสมรรถนะ 2 หน่วย ที่กำหนดในคุณวุฒิวิชาชีพนี้

2. ผู้ที่จะได้รับการรับรองต้องผ่านการประเมินสมรรถนะดังนี้

- 1) ได้รับการประเมินและรับรองสมรรถนะตามหน่วยสมรรถนะบังคับทั้งหมด 2 หน่วย
- 2) แสดงหลักฐานตามข้อ 1. ครบถ้วนแล้วได้รับการรับรองจากเจ้าหน้าที่สอบ

หลักเกณฑ์การต่ออายุหนังสือรับรองมาตรฐานอาชีพ

N/A

กลุ่มบุคคลในอาชีพ (Target Group)

บุคคลผู้ประกอบอาชีพในอาชีพผู้ประนอม อาชีพผู้ไกล่เกลี่ย หรือผู้ประกอบอาชีพที่มีลักษณะตาม พ.ร.บ. การไกล่เกลี่ยข้อพิพาท

หน่วยสมรรถนะ (หน่วยสมรรถนะทั้งหมดของคุณวุฒิวิชาชีพนี้)

10101 ส่งเสริมและสนับสนุนในกระบวนการประนอมข้อพิพาท

10102 ดำเนินกระบวนการประนอมข้อพิพาทตามระเบียบหรือข้อบังคับของหน่วยงาน

ตารางแผนผังแสดงหน้าที่

1. ตารางแสดงหน้าที่ 1

ประกาศใช้ ณ 01/06/2566

ตาราง 1 : FUNCTIONAL MAP แสดง KEY PURPOSE , KEY ROLES , KEY FUNCTION

ความมุ่งหมายหลัก Key Purpose	บทบาทหลัก Key Roles		หน้าที่หลัก Key Function	
	รหัส	คำอธิบาย	รหัส	คำอธิบาย
พัฒนาและส่งเสริมงานยุติธรรมด้วยกระบวนการประนอมและไกล่เกลี่ยข้อพิพาทเพื่อสังคมสันติสุข	10	ส่งเสริมและจัดการกระบวนการประนีประนอมด้วยความเป็นกลาง	101	ส่งเสริมและจัดการกระบวนการประนีประนอม

คำอธิบาย ตารางแผนผังแสดงหน้าที่เป็นแผนผังที่ใช้วิเคราะห์หน้าที่งานเพื่อให้ได้หน้าที่หลัก (Key Function)

2. ตารางแสดงหน้าที่ 1 (ต่อ)

ประกาศใช้ ณ 01/06/2566

ตาราง 2 : FUNCTIONAL MAP แสดง KEY FUNCTION , UNIT OF COMPETENCE , ELEMENT OF COMPETENCE

หน้าที่หลัก Key Function		หน่วยสมรรถนะ Unit of Competence		หน่วยสมรรถนะย่อย Element of Competence	
รหัส	คำอธิบาย	รหัส	คำอธิบาย	รหัส	คำอธิบาย
101	ส่งเสริมและจัดการกระบวนการประนีประนอม	10101	ส่งเสริมและสนับสนุนในกระบวนการประนีประนอมข้อพิพาท	10101	ตรวจสอบความมีส่วนได้เสียก่อนรับเป็นผู้ประนีประนอม
				1010101	เตรียมความพร้อมก่อนวันประชุมเพื่อประนีประนอมข้อพิพาท
				1010102	เปิดการประนีประนอมข้อพิพาท
				1010103	สำรวจประเด็นข้อพิพาท และกำหนดประเด็นปัญหา
				1010104	เลือกใช้วิธีการสื่อสารและโต้ตอบ เพื่อสร้างและรักษาบรรยากาศการประนีประนอม
				1010105	สร้างและประเมินข้อเสนอและข้อต่อรองร่วมกัน
				1010106	ปิดการประนีประนอม
		10102	ดำเนินกระบวนการประนีประนอมข้อพิพาทตามระเบียบหรือข้อบังคับของหน่วยงาน	10102	ตรวจสอบความมีส่วนได้เสียก่อนรับเป็นผู้ประนีประนอม
				1010201	เตรียมความพร้อมก่อนวันประชุมเพื่อประนีประนอมข้อพิพาท
				1010202	เปิดการประนีประนอมข้อพิพาท
				1010203	สำรวจประเด็นข้อพิพาท และกำหนดประเด็นปัญหา
				1010204	เลือกใช้วิธีการสื่อสารและโต้ตอบ เพื่อสร้างและรักษาบรรยากาศการประนีประนอม
				1010205	สร้างและประเมินข้อเสนอและข้อต่อรองร่วมกัน
				1010206	ปิดการประนีประนอม

คำอธิบาย

ตารางแผนผังแสดงหน้าที่ (ต่อ) เป็นแผนผังที่ใช้วิเคราะห์หน้าที่งานหลังจากได้หน้าที่หลัก (Key Function) เพื่อให้ได้ หน่วยสมรรถนะ (Unit of Competence) และหน่วยสมรรถนะย่อย (Element of Competence)

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 10101
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ ส่งเสริมและสนับสนุนในกระบวนการประนอมข้อพิพาท
3. ทบทวนครั้งที่ 1 / 2566
4. สร้างใหม่ ปรับปรุง
5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

N/A

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

สาขาวิชาชีพธุรกิจบริการ สาขางานประนีประนอมข้อพิพาท

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

N/A

10. ข้อกำหนดหรือกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง (Licensing or Regulation Related) (ถ้ามี)

- 10.1. พระราชบัญญัติไกล่เกลี่ยข้อพิพาท พ.ศ.2562
- 10.2. ข้อบังคับสถาบันอนุญาโตตุลาการว่าด้วยการประนอมข้อพิพาท พ.ศ.2557 (แก้ไขเพิ่มเติม พ.ศ.2561)
- 10.3. ระเบียบสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัยว่าด้วยการประนอมข้อพิพาทประกันภัยในกระบวนการอนุญาโตตุลาการ พ.ศ.2553
- 10.4. ระเบียบว่าด้วยการไกล่เกลี่ยข้อพิพาทด้านการประกันภัย พ.ศ.2559
- 10.5. ระเบียบกรมคุ้มครองสิทธิและเสรีภาพว่าด้วยการไกล่เกลี่ยข้อพิพาทของศูนย์ไกล่เกลี่ยข้อพิพาทภาคประชาชน พ.ศ.2562 (แก้ไขเพิ่มเติม พ.ศ.2564)

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
1010101 ตรวจสอบความมีส่วนได้เสียก่อนรับเป็นผู้ประนอมรวม	1.1 ตรวจสอบชื่อผู้เข้าร่วมประนอม ในคำขอประนอมข้อพิพาท 1.2 ตรวจสอบรายชื่อผู้รับมอบอำนาจ ในหนังสือมอบอำนาจของผู้เสนอและผู้ตอบรับแต่ละฝ่าย 1.3 แถลงเปิดเผยข้อเท็จจริงอาจเป็นเหตุที่ทำให้สงสัยถึงความเป็น กลางหรือเป็นอิสระต่อผู้เข้าร่วมประนอม	แฟ้มสะสมผลงาน

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
<p>1010102</p> <p>เตรียมความพร้อมก่อนวันประชุมเพื่อประนอมข้อพิพาท</p>	<p>2.1 ศึกษาข้อเท็จจริงของข้อพิพาท ลักษณะนิสัยของผู้เข้าร่วมประนอม เตรียมความรู้ที่เกี่ยวข้อง</p> <p>2.2 สอบถามผู้เสนอและผู้ตอบรับว่าจัดรูปแบบการประนอมรูปแบบ บ ทุกฝ่ายประชุมร่วมกันที่หน่วยงาน (On-Site) หรือ ผ่านระบบประชุมทางไกล (Online)</p> <p>2.3 ประสานงานกับเจ้าหน้าที่เพื่อยืนยันโปรแกรมที่ผู้เข้าร่วมประ นอมจะใช้งาน หากผู้เข้าร่วมประนอมประสงค์จะประนอมข้อพิพาท Online และแจ้งให้จัดเตรียมกับทดสอบความพร้อมโปรแกรมที่ใช้ป ระชุมประนอม Online</p> <p>2.4 ปฏิบัติตามระเบียบหรือข้อบังคับการประนอมข้อพิพาท</p> <p>2.5 ประชุมร่วมกับผู้ประนอมรวม เพื่อกำหนดกรอบการปฏิบัติงานประนอมร่วมกัน</p> <p>2.6 พิจารณากรณีจะมีผู้สังเกตการณ์เข้าร่วมการประนอม ว่าจะอนุญาตให้เข้าร่วมการประนอมหรือไม่ หากอนุญาตให้อธิบายกระบวนการประนอมที่จะเกิดขึ้น แจ้งไม่ให้ทำการบันทึกข้อมูลในการประชุม กำชับให้ผู้สังเกตการณ์รักษาความลับ</p>	<p>แฟ้มสะสมผลงาน</p>
<p>1010103</p> <p>เปิดการประนอมข้อพิพาท</p>	<p>3.1 กล่าวเปิดการประนอม แนะนำตัวผู้ประนอม ชี้แจงบทบาทและหน้าที่ผู้ประนอม รวมถึงแนะนำตัวผู้ประนอมร่วมและบทบาทหน้าที่.</p> <p>3.2 สอบถามผู้เข้าร่วมประนอมว่าได้ตรวจสอบข้อมูลในคำรับรอง แสดงข้อเท็จจริง และจะสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมหรือจะคัดค้านผู้ประนอมในกา รปฏิบัติหน้าที่</p> <p>3.3 สอบถามและให้ผู้เข้าร่วมประนอมยืนยันว่า มีอำนาจหรือได้รับมอบอำนาจในการตัดสินใจยอมรับหรือสละ สิทธิตามข้อเรียกร้องที่เสนอในที่ประชุม</p> <p>3.4 อธิบายกติกาการประนอมพื้นฐานทั้งหมด รวมถึงกฎการแยกฝ่ายพูดคุยระหว่างผู้ประนอมกับอีกฝ่ายหนึ่ง ง</p> <p>3.5 ชี้แจงให้ผู้เข้าร่วมประนอมทราบว่า ในกรณีผู้เข้าร่วมการประนอมไม่สามารถตกลงกันได้ หรือผู้เข้าร่วมประนอมฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งสละข้อเรียกร้องใดๆ ในสัญญาประนีประนอมยอมความ จะไม่สามารถนำข้อมูลหรือข้อเรียกร้องที่ตกลงกันได้หรือสละ ไปดำเนินการทางศาลอีก</p> <p>3.6 สร้างบรรยากาศที่ผ่อนคลาย เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้เข้าร่วมประนอมอธิบายความเป็นมาข้อพิ พาท และกล่าวถึงข้อเรียกร้องของแต่ละฝ่าย</p>	<p>แฟ้มสะสมผลงาน</p>

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
<p>1010104</p> <p>สำรวจประเด็นข้อพิพาท และกำหนดประเด็นปัญหา</p>	<p>4.1 สอบถามว่าผู้เข้าร่วมประណอมฝ่ายใดสมัครใจแถลงข้อเท็จจริงก่อน</p> <p>4.2 รับฟังและอธิบายสรุปข้อพิพาทได้อย่างเหมาะสม</p> <p>4.3 กำหนดข้อพิพาทในแง่ของผลประโยชน์ตามความเหมาะสม</p> <p>4.4 เรียงลำดับ แยกแยะ และจัดลำดับความสำคัญของปัญหาร่วมกับผู้เข้าร่วมประណอม และยืนยันความเข้าใจ</p> <p>4.5 สอบถามความเห็นจากผู้เข้าร่วมประណอมทุกฝ่ายเกี่ยวกับประเด็นเพื่อเจรจาข้อพิพาทที่ผู้ประណอกำหนดขึ้น</p> <p>4.6 ทำความเข้าใจกับผู้เข้าร่วมประណอมและควบคุมให้แต่ละฝ่ายควรอธิบายข้อเท็จจริงเฉพาะที่เกี่ยวข้องกับประเด็นข้อพิพาทที่กำหนด</p>	<p>แฟ้มสะสมผลงาน</p>
<p>1010105</p> <p>เลือกใช้วิธีการสื่อสารและโต้ตอบ เพื่อสร้างและรักษาบรรยากาศการประណอม</p>	<p>5.1 ปฏิบัติตามหลักจริยธรรม มีความเป็นกลาง และรักษาความยุติธรรมสำหรับผู้เข้าร่วมประណอมทุกคนที่เกี่ยวข้องในกระบวนการประណอม</p> <p>5.2 เลือกและใช้เทคนิคการสื่อสารที่เหมาะสมกับผู้เข้าร่วมประណอม และสนับสนุนให้สนทนาโต้ตอบในเชิงบวกและเพื่อความคืบหน้าไปสู่ข้อตกลง</p> <p>5.3 ควบคุมเวลาและให้ความสนใจในมุมมองรวมถึงระยะเวลาในการอธิบายของแต่ละฝ่ายอย่างเสมอภาค โดยสำรวจความรู้สึกและมุมมองของผู้เข้าร่วมประណอม</p> <p>5.4 ส่งเสริมให้ผู้เข้าร่วมประណอมบรรยายความเข้าใจในข้อความของผู้เข้าร่วมประណอม เกี่ยวกับความรู้สึก ความต้องการ และความคิด</p> <p>5.5 จัดการข้อขัดแย้งหรือห้ามปรามผู้เข้าร่วมประណอม เลือกใช้เทคนิคการประណอมเพื่อแก้ไขสถานการณ์ได้ ไม่ให้กล่าวข้อเท็จจริงโดยใส่อารมณ์ หรือโจมตีอีกฝ่ายหนึ่งระหว่างการประណอม</p> <p>5.6 ตรวจสอบความเข้าใจของผู้เข้าร่วมประណอมในกระบวนการพิจารณาอย่างสม่ำเสมอ และปรับกระบวนการตามความต้องการเฉพาะบุคคล</p> <p>5.7 สร้างความเชื่อถือและความไว้วางใจระหว่างผู้ประណอมกับผู้เข้าร่วมประណอมทุกฝ่าย</p> <p>5.8 ควบคุมปฏิกริยาร่างกาย เลือกใช้น้ำเสียงในการสื่อสารได้เหมาะสม รับฟังข้อเท็จจริงอย่างตั้งใจ</p>	<p>แฟ้มสะสมผลงาน</p>

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
1010106 สร้างและประเมินข้อเสนอและข้อต่อรองรับร่วมกัน	6.1 สนับสนุนให้ผู้เข้าร่วมประนอมได้เสนอหรือเจรจาข้อตกลงช่วยเหลือผู้เข้าร่วมประนอมในการระบุข้อตกลง กล่าวสรุปผลประโยชน์ของผู้เข้าร่วมประนอมฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งให้ชัดเจน เพื่อให้อีกฝ่ายเห็นจุดร่วมในการยุติข้อพิพาท 6.2 เปิดโอกาสให้ผู้เข้าร่วมประนอมได้ตรงต่อข้อตกลงใด ๆ หรือขอคำแนะนำ 6.3 ไม่ขึ้นข้อเสนอของตนเอง เป็นเพียงผู้นำพาให้ผู้เข้าร่วมประนอมเสนอข้อตกลง และพิจารณายอมรับโดยปราศจากอคติจากผู้ประนอม	แฟ้มสะสมผลงาน
1010107 ปิดการประนอม	7.1 สืบหาว่ามีโอกาสที่ผู้เข้าร่วมประนอมจะตกลงกันได้เพียงใด เพื่อเสนอแนะแนวทางกำหนดนัดประนอมเพิ่มเติม 7.2 กล่าวสรุปข้อตกลงที่ผู้เข้าร่วมประนอมแต่ละฝ่ายยอมรับ 7.3 แจ้งให้ผู้เข้าร่วมประนอมร่วมกันทำข้อตกลงหรือสัญญาประนีประนอม เพื่อเป็นเอกสารแสดงเจตนาปฏิบัติตามข้อตกลงทั้งสองฝ่าย 7.4 กล่าวปิดการประนอม และขอบคุณผู้เข้าร่วมประนอมที่เข้าร่วมและให้ความร่วมมือในการหาทางยุติข้อพิพาท ไม่ว่าจะประนอมสำเร็จหรือไม่สำเร็จ 7.5 จัดทำรายงานผลการประนอมและนำเสนอให้เจ้าหน้าที่เพื่อเก็บไว้ในสำนวน	แฟ้มสะสมผลงาน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

N/A

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

1. การฟังเชิงรุก Active Listening
2. การสะท้อนคำพูดเชิงบวก Reframing
3. สามารถสร้างและรักษาความเชื่อมั่นระหว่างผู้ประนามกับผู้เข้าร่วมประนามทุกฝ่าย
4. สามารถแยกแยะประเด็นปัญหากับตัวบุคคลได้ (Separating the problem from the person)
5. สามารถตั้งคำถามที่ใช้ในการประนามได้เหมาะสม (Open-ended questions and probing of interests/needs)
6. สามารถกำหนดประเด็นข้อพิพาทตามข้อเท็จจริงที่รับฟังจากข้อพิพาทได้ (Agenda setting)
7. สามารถใช้ภาษาท่วงท่าและโทนเสียงพูดคุยที่สร้างบรรยากาศที่เป็นมิตรในประนาม (Language and tone Body language)
8. สามารถหาวิธีการให้ผู้เข้าร่วมประนามทบทวนข้อเสนอมองของแต่ละฝ่ายโดยที่ไม่ถูกมองว่าเป็นการขึ้นนำหรือเอียงเข้าข้างฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง (Reality checks: the ability to test solutions with reality checks)
9. สามารถรักษาอารมณ์ได้มั่นคง และดำเนินการประนามจนจบในแต่ละนัด (Managing emotions)
10. สามารถประเมินข้อเสนอหรือผลประโยชน์กรณีที่ดีที่สุด และกรณีแย่งที่สุด (Best and Worst Alternative to a Negotiated Agreement) และเพื่อทราบขอบเขตของข้อเสนอแต่ละฝ่าย (Zone of possible agreement) สามารถทวนอธิบายข้อความที่ผู้เข้าร่วมประนามสื่อสารให้ง่ายขึ้นและเห็นขั้นตอนได้ (Ability to organize complex facts and financial data)
11. สามารถอธิบายขั้นตอนและข้อจำกัดในการประนาม กติการ่วมกันระหว่างการประนาม (Explanation of process and limitations of mediation, ground rules)
12. สามารถรับรู้ว่ามีผู้เข้าร่วมประนามยังขาดความเข้าใจเรื่องใด และสามารถอธิบายเสริมความเข้าใจได้ (Knowledge injections)
13. สามารถสามารถเขียนรายงานปิดการประนามได้ และเอกสารที่เกี่ยวข้อง (Documentation-mediation reports)
14. สามารถควบคุมให้ผู้เข้าร่วมประนามที่มีความเกี่ยวข้องกับข้อพิพาทน้อยที่สุด เพื่อไม่ให้ทำลายบรรยากาศการประนาม (Managing external influences)
15. สามารถใช้อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์และโปรแกรมที่เกี่ยวข้องในการปฏิบัติงานประนามด้วยตนเอง

(ข) ความต้องการด้านความรู้

1. มีความรู้เกี่ยวกับเทคนิคการประนามข้อพิพาทอย่างน้อย 7 ประการ และอธิบายสิ่งที่ต้องดำเนินการในแต่ละขั้นตอนได้
 - 1) การแถลงการณ์เปิดของผู้ประนามข้อพิพาท (opening statement by mediator)
 - 2) การแถลงข้อเท็จจริงโดยย่อของคู่เจรจา (opening statement by disputed parties)
 - 3) การกำหนดประเด็นการเจรจา (agenda setting)
 - 4) การสำรวจประเด็นปัญหา (analysis problems)
 - 5) การสร้างและสำรวจข้อเสนอร่วมกัน (build rapport)
 - 6) การประเมินข้อเสนอและต่อรอง (assessment of offers and concessions)
 - 7) การสรุปข้อตกลงและแถลงการณ์ปิดการประนาม (closing statement by mediator)
2. มีความรู้เกี่ยวกับระเบียบหรือข้อบังคับตามที่ระบุในข้อ 10 หรือหน่วยงานที่ส่งเสริมกระบวนการประนามและใกล้เคียง
3. มีความรู้เกี่ยวกับจริยธรรมผู้ประนาม
4. มีความรู้ในทฤษฎีการประเมินทางเลือกที่ดีที่สุด (BATNA) และทางเลือกที่แย่งที่สุดในการเจรจา (WATNA) รวมถึงขอบเขตของการเจรจาต่อรองที่สามารถตกลงร่วมกันได้ (ZOPA)

หมายเหตุ อ้างอิงความรู้จากศึกษาหนังสือที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

1. หนังสือ Mediation Skills and Techniques สำนักพิมพ์ Lexis Nexis Butterworths
2. หนังสือ HBR Guide to negotiating เขียนโดย Jeff Weiss ของสำนักพิมพ์ Harvard Business Review Press ซึ่งในฉบับภาษาไทย คือ คัมภีร์การเจรจาต่อรองจากมหาวิทยาลัยฮาร์วาร์ด แปลและเรียบเรียงโดย คมกฤษ จงบุญวัฒนา
3. หนังสือ Getting to Yes เขียนโดย Roger Fisher, William Ury และ Bruce Patton ของสำนักพิมพ์ Penguin Books โดยฉบับภาษาไทย คือ ต่อรองให้ได้แบบไม่ถอย แปลและเรียบเรียงโดย ศุภิกา กุญชร ณ อยุธยา

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

14.1 หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

1. ระบุหรืออธิบายความรู้เกี่ยวกับเทคนิคการประนอมข้อพิพาทอย่างน้อย 7 ประการ
2. ระบุหรืออธิบายความรู้ในทฤษฎีการประเมินทางเลือกที่ดีที่สุด (BATNA) และทางเลือกที่แย่ที่สุดในการเจรจา (WATNA)

รวมถึงขอบเขตของการเจรจาต่อรองที่สามารถตกลงร่วมกันได้ (ZOPA)

3. ประกาศนียบัตร หรือวุฒิบัตร หรือใบรับรองการฝึกอบรมด้านการประนอมหรือการไกล่เกลี่ย

14.2 หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

1. แสดงบทบาทหน้าที่ที่ผู้ดำเนินการและกำกับดูแลกระบวนการประนอมข้อพิพาท
2. เอกสารเสนอและแต่งตั้งเป็นผู้ประนอมในกระบวนการประนีประนอมไกล่เกลี่ย
3. รายงานปิดการประนอมที่ออกหรือรับรองโดยหน่วยงานที่ขึ้นทะเบียน
4. ใบประกาศหรือใบรับรองการขึ้นทะเบียนเป็นผู้ประนอม

14.3 คำแนะนำในการประเมิน

เจ้าหน้าที่สอบตรวจประเมินหลักฐาน โดยพิจารณาจากรายละเอียดหลักฐานที่เกี่ยวข้อง ทั้งหลักฐานด้านปฏิบัติงาน และหลักฐานด้านความรู้ ตามข้อ 14.1 และ 14.2

15. ขอบเขต (Range Statement)

15.1. ส่งเสริมและสนับสนุนในกระบวนการประนอมข้อพิพาท

ผู้ประนอมตามสมรรถนะนี้เป็นผู้ประนอมยังไม่มีประสบการณ์เพียงพอที่จะทำหน้าที่เป็นผู้ประนอมหลัก ดังนั้น

การปฏิบัติงานจึงอยู่ในฐานะทำหน้าที่ช่วยเหลือผู้ประนอมหลักในการปฏิบัติหน้าที่ทุกขั้นตอน นอกจากนี้

ในระหว่างการปฏิบัติงานยังมีโอกาสได้รับการถ่ายทอดความรู้หรือทักษะจากผู้ประนอมหลัก และทำให้เก็บเกี่ยวประสบการณ์การทำหน้าที่ของผู้ประนอมหลัก เพื่อนำมาพัฒนาตนเองได้

15.2. คำว่า “ผู้เข้าร่วมประนอม”

กระบวนการประนอมมีผู้เกี่ยวข้อง อยู่ด้วยกัน 3 ประเภท

1. ผู้เสนอ

2. ผู้ตอบรับ

3. ตัวแทนของผู้เสนอ หรือผู้ตอบรับ ซึ่งในแต่ละข้อพิพาทอาจจะมีตัวแทนฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง หรือตัวแทนของทั้งสองฝ่าย

ดังนั้น ในสมรรถนะหลัก สมรรถนะย่อย เกณฑ์ปฏิบัติงาน และส่วนอื่น จึงหมายความรวมถึงบุคคลทั้ง 3 ประเภทที่กล่าวมา

หากส่วนใดที่เป็นกรปฏิบัติงานโดยตรงระหว่างผู้ประนอมกับผู้เข้าร่วมประนอม จะมีการเขียนโดยใช้คำเรียกเจาะจง

15.3. ตรวจสอบความมีส่วนร่วมได้เสียและแถลงเปิดเผยข้อเท็จจริง

ปกติผู้ประนอมจะตรวจสอบความมีส่วนร่วมได้เสียจากการมีความสัมพันธ์โดยตรงกับผู้เสนอหรือผู้ตอบรับ รวมถึงตัวแทนของผู้เสนอหรือผู้ตอบรับ

บางครั้งผู้ประนอมอาจไม่มีส่วนได้เสียกับผู้เข้าร่วมประนอมข้างต้น แต่อาจเคยมีความสัมพันธ์อื่น เช่น เคยเป็นนายจ้างหรือลูกจ้าง เคยดำเนินธุรกิจร่วมกัน

หรือเคยเป็นที่ปรึกษา ความสัมพันธ์ข้างต้น ผู้ประนอมต้องแถลงให้ผู้เข้าร่วมประนอมทุกฝ่ายทราบตั้งแต่ตนเองรับเป็นผู้ประนอมและระหว่างปฏิบัติงานประนอม

การที่ผู้ประนอมไม่เปิดเผยความมีส่วนร่วมได้เสีย อาจส่งผลให้ผู้เข้าร่วมประนอมไม่ไว้วางใจการประนอมอีกต่อไป ทำให้ไม่สามารถปฏิบัติงานประนอมได้

หรืออาจมีผู้เข้าร่วมประนอมฝ่ายใดที่ทราบข้อเท็จจริงในยื่นคัดค้านผู้ประนอมได้

15.4. ข้อบังคับหรือกฎของสถาบัน

หากข้อพิพาทใด เสนอให้มีการประนอมภายใต้หน่วยงานที่ให้บริการประนอมใด ในการปฏิบัติงานของผู้ประนอมย่อมต้องปฏิบัติตามระเบียบหรือข้อบังคับของหน่วยงานนั้น รวมถึงส่วนจริยธรรมผู้ประนอมด้วย

15.5. กติกาการประนอมพื้นฐาน

นอกจากแนวทางการประนอม 7 ขั้นตอน ผู้ประนอมอาจพิจารณาสร้างกติกาในการประนอมเพิ่มเติม เพื่อให้ผู้เข้าร่วมประนอมมีข้อตกลงร่วมกัน

และป้องกันการโต้แย้งภายหลัง เช่น การกำหนดเวลาในชี้แจงข้อเท็จจริงว่าแต่ละฝ่าย ระยะเวลาพักการประนอมกรณีสถานการณ์ตั้งเครียด

รูปแบบการสื่อสารที่ไม่ควรทำให้ระหว่างประนอมข้อพิพาท เป็นต้น

15.6. สัญญาประนีประนอมยอมความ

การที่ผู้เข้าร่วมประนอมจะให้ผลประโยชน์ที่ตกลงร่วมกันในการประนอมนั้น มีผลบังคับตามกฎหมาย ผู้เข้าร่วมประนอมจะต้องนำข้อตกลงร่วมกันมาทำเป็นหนังสือ

เรียกว่าสัญญาประนีประนอมยอมความ หากผู้เข้าร่วมประนอมไม่นำข้อตกลงทำเป็นสัญญาประนีประนอมยอมความ จะไม่สามารถบังคับให้อีกฝ่ายรับผิดชอบตามกฎหมายได้

ดังนั้น สัญญาประนีประนอมยอมความจึงเป็นหลักฐานการแสดงเจตนาว่าทั้งสองฝ่ายตกลงยอมรับที่จะยุติข้อพิพาทโดยผู้ตอบรับยินดีที่จะชำระเงินหรือดำเนินการอย่างไรก็ได้ เพื่อให้ผู้เสนอได้รับผลประโยชน์ตามที่

ตกลงในการประนอมข้อพิพาท และหากผู้ตอบรับไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไขในสัญญาประนีประนอมยอมความ

ผู้เสนอย่อมมีสิทธิที่จะนำสัญญาประนีประนอมยอมความนี้ไปดำเนินการทางศาลเพื่อบังคับกับผู้ตอบรับต่อไป

กฎหมายที่เกี่ยวข้องคือ ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ ลักษณะ 17 ประนีประนอมยอมความ มาตรา 850 ถึง มาตรา 852
ผู้ประนอมต้องชี้แจงให้ผู้เข้าร่วมประนอมทราบ ว่าหากผู้เข้าร่วมประนอมตกลงสละข้อเรียกร้องใดๆ ในสัญญาประนีประนอมยอมความ
จะส่งผลให้ถือว่าไม่สามารถนำข้อเรียกร้องที่สละไปดำเนินกระบวนการประนอม หรือดำเนินการทางศาลอีก

15.7. ทางเลือกที่ดีที่สุดในการกรณีที่บรรลุข้อตกลง (Best Alternative to Negotiated Agreement) และทางเลือกที่แย่ที่สุดกรณีบรรลุข้อตกลง (Worst Alternative To Negotiated Agreement)

Best Alternative to Negotiated Agreement หรือ BATNA เป็นทางเลือกที่ดีที่สุดเมื่อเปรียบเทียบกับผลลัพธ์ที่ประเมินจากการเจรจา ส่วน Worst Alternative to Negotiated Agreement หรือ WATNA เป็นกรณีตรงข้าม คือ ทางเลือกที่แย่ที่สุดเมื่อเปรียบเทียบกับผลลัพธ์ที่ประเมินจากการเจรจา

ผู้ประนอมควรนำเสนอและต่อรองที่ดีที่สุดและแย่ที่สุดของผู้เข้าร่วมประนอมแต่ละฝ่าย มาเรียบเรียงให้เป็นรูปธรรม
เพื่อให้เห็นขอบเขตของการเจรจาต่อรองที่สามารถตกลงร่วมกันได้ หรือที่เรียกว่า Zone of Possible Agreement (ZOPA)

การที่ผู้ประนอมประเมิน BATNA และ WATNA เพื่อหา ZOPA

ระหว่างประนอมจะทำให้ผู้ประนอมเห็นว่าผู้เข้าร่วมประนอมพยายามแลกเปลี่ยนหรือต่อรองจุดยืนของฝ่ายตนเพียงใด
เพื่อให้ผู้ประนอมสามารถใช้ทักษะที่จำเป็นประคับประคองให้ผู้เข้าร่วมประนอมเจรจาอย่างสร้างสรรค์เพื่อยุติข้อพิพาทได้

15.8. เทคนิคการประนอมข้อพิพาทอย่างน้อย 7 ประการ

1) การแถลงการณ์เปิดของผู้ประนอมข้อพิพาท (opening statement by mediator)

เป็นขั้นตอนที่สำคัญอย่างยิ่งสำหรับผู้ประนอมตลอดจนคู่กรณีเนื่องจากการประชุมนัดแรก

ซึ่งผู้ประนอมจะต้องทำหน้าที่แนะนำบทบาทของตนเองและผู้เข้าร่วมการประชุมได้รู้จักกันทุกฝ่าย อธิบายถึงกระบวนการและวิธีการประนอมข้อพิพาท

ทั้งนี้ผู้ประนอมข้อพิพาทจะต้องอธิบายถึงหลักเกณฑ์รูปแบบการประนอมข้อพิพาทพร้อมสร้างความเชื่อมั่นในกระบวนการอีกด้วย โดยมีแนวทางดำเนินการ ดังนี้
สิ่งที่ต้องดำเนินการ

กล่าวต้อนรับ แนะนำตัว ชี้แจงบทบาทและหน้าที่ของผู้ประนอมข้อพิพาทให้คู่เจรจาทราบ

ชักชวนผู้เข้าร่วมประนอมคุยเรื่องอื่นก่อน เพื่อให้สถานการณ์ผ่อนคลาย (Small Talk)

อธิบายถึงขั้นตอนการประนอมข้อพิพาท รูปแบบการประนอมทุกฝ่าย และการแยกฝ่ายเจรจา

ยืนยันความเข้าใจเกี่ยวกับกระบวนการและขั้นตอนการประนอมข้อพิพาท

ให้คู่เจรจาทราบกฎเกณฑ์การเจรจา ต้องเป็นไปอย่างสร้างสรรค์ สุภาพ และมีอาชีพ

สอบถามว่ามาด้วยความสมัครใจหรือไม่ ให้ผู้เข้าร่วมประนอมยืนยันอำนาจว่า ตนมีอำนาจเข้าเจรจาในนาม หรือแทนผู้เข้าร่วมประนอม

แจ้งสิทธิในการออกจากกระบวนการได้ทุกเมื่อที่ต้องการ

อธิบายผลของการประนอม (ไม่กระทบต่อสิทธิในการดำเนินการทางอื่น)

กำชับให้ผู้เข้าร่วมประนอมทุกฝ่ายรักษาความลับในการเจรจา (confidentiality)

อธิบายถึงภาษากาย เช่น การผงกศีรษะ เพื่อแสดงว่า ผู้ประนอมฯ ฟังอย่างตั้งใจ มิได้หมายความว่า เห็นด้วยกับฝ่ายที่กำลังพูด อันจะสร้างบรรยากาศการเจรจาที่ดีต่อกัน
ให้ทุกฝ่ายยืนยันว่าจะไม่นำข้อมูลใดในการประนอมข้อพิพาทไปอ้างอิง หรือใช้ในศาลหรือกับผู้ใดที่มีอำนาจในการตัดสินคดีพิพาท (without prejudice)

2)การแถลงข้อเท็จจริงโดยย่อของคู่เจรจา (opening statement by disputed parties)

เมื่อเริ่มเข้าสู่กระบวนการประนอมข้อพิพาทแล้วนั้น ในขั้นตอนนี้จะเป็นขั้นตอนที่คู่กรณีพูดถึงปัญหา ความวิตกกังวลในใจ

ภูมิหลังของปัญหาซึ่งผู้ประนอมมีหน้าที่รับฟังตลอดจนเสนอทางเลือก วัตถุประสงค์เพื่อให้ผู้เข้าร่วมประนอมเปิดเผยความคิดของตนเองออกมา

ซึ่งจะช่วยให้ผู้ประนอมเข้าใจเรื่องราวในมุมมองของแต่ละฝ่าย เพื่อนำไปสู่การค้นหาคำตอบที่แท้จริงได้ รวมไปถึงผู้เข้าร่วมประนอมแต่ละฝ่ายรับฟังความคิดของอีกฝ่าย

อันจะช่วยลดความเข้าใจผิดหรือจุดยืนของแต่ละฝ่ายลงได้

สิ่งที่ต้องดำเนินการ

แจ้งให้ผู้เข้าร่วมประนอมทราบว่า ผู้เข้าร่วมประนอมมีใครบ้าง

ให้แต่ละฝ่ายสรุปข้อเท็จจริง ข้ออ้างและข้อเรียกร้องของแต่ละฝ่าย

ให้ผู้เข้าร่วมประนอมแต่ละฝ่าย อธิบายความคาดหวังจากการประนอมข้อพิพาท

ต้องฟังอย่างตั้งใจ (active listening) เพื่อจับอารมณ์ และพยายามเข้าใจในขณะที่อีกฝ่ายกำลังพูด

กำกับให้แต่ละฝ่ายไม่กล่าวข้อเท็จจริงนอกเหนือข้อพิพาท

การฟังที่ดี ควรจะแทรกด้วยการถามให้ผู้เข้าร่วมประนอมที่พูดอธิบายให้ชัดเจนขึ้นในประเด็นที่คลุมเครือ หรือประเด็นที่เราไม่เข้าใจ เพื่อให้ฝ่ายที่พูดให้คำตอบ
หรือให้ข้อมูลที่ชัดเจนมากขึ้น

ดูภาษากายคู่เจรจา และระว่างภาษากาย รวมถึงโทนเสียงของผู้ประนอมฯ

สรุปข้อเท็จจริงจากผู้เข้าร่วมประนอมและพูดในเชิงบวก (reframing)

อาจจะตั้งคำถาม หรือขอความเห็นจากทางนายความของแต่ละฝ่าย

3) การกำหนดประเด็นการเจรจา (agenda setting)

เมื่อผู้ประนีประนอมได้รับข้อมูลจากผู้เข้าร่วมประนีประนอมทั้งสองฝ่ายแล้ว ผู้ประนีประนอมมีหน้าที่ในการวิเคราะห์ประเมินสถานการณ์ความขัดแย้งเพื่อกำหนดประเด็นการเจรจา ซึ่งในขั้นตอนนี้คู่กรณีจะต้องมีส่วนร่วมในการกำหนดประเด็นเจรจาร่วมกับผู้ประนีประนอม

สิ่งที่ต้องดำเนินการ

กำหนดประเด็นในการเจรจา และลำดับความสำคัญในการเจรจา

ประเด็นการประนีประนอมควรเป็นประโยชน์สั้น ๆ เช่น การชำระค่าเสียหาย การขอโทษ ความต่อเนื่องในการทำธุรกิจ ฯ

สอบถามความเห็นชอบจากผู้เข้าร่วมประนีประนอมสำหรับการตั้งประเด็นการเจรจา ต้องเป็นกลางและเป็นธรรมสำหรับทั้งสองฝ่าย

สอบถามผู้เข้าร่วมประนีประนอมในเนื้อหารายละเอียดของแต่ละประเด็นพิพาท

4) การสำรวจประเด็นปัญหา (analysis problems)

การสำรวจประเด็นปัญหาจะช่วยให้ผู้เข้าร่วมประนีประนอมมีความเข้าใจในแต่ละประเด็นปัญหาและข้อกังวลทั้งของตนเองและผู้เข้าร่วมประนีประนอมอีกฝ่ายมากขึ้นและมุ่งเน้นไปที่ความต้องการที่แท้จริงมากกว่าจุดยืนของแต่ละฝ่าย โดยผู้ประนีประนอมมีหน้าที่สำคัญในการทำให้อุปสรรคเจรจาในรูปแบบร่วมมือร่วมใจ

สิ่งสำคัญในขั้นตอนนี้คือพยายามปรับเปลี่ยนพฤติกรรมของคู่กรณีโดยพิจารณาจากข้อเท็จจริงและสร้างจุดร่วมเพื่อให้บรรลุผลสมประโยชน์ร่วมกันทุกฝ่าย

สิ่งที่ต้องดำเนินการ

เมื่อผู้ประนีประนอมรับฟังอย่างตั้งใจ จะทำให้ทราบปัญหาและข้อกังวลใจของแต่ละฝ่าย รวมถึงจุดยืนของผู้เข้าร่วมประนีประนอมทุกฝ่าย

อันจะทำให้ผู้ประนีประนอมค้นหาและเข้าใจที่มาของข้อพิพาทได้

เมื่อผู้ประนีประนอมทราบข้อกังวลใจและจุดยืนของทุกฝ่ายแล้ว พยายามดำเนินการประนีประนอมโดยให้ผู้เข้าร่วมประนีประนอมทุกฝ่ายผ่อนคลายนโยบายจุดยืนของตน

และมุ่งไปที่ความต้องการหรือผลประโยชน์ร่วมกัน

กระตุ้นให้ผู้เข้าร่วมประนีประนอมหาทางออกของปัญหาที่เป็นไปได้ และรู้สึกสงสัยหรือตั้งคำถามความคิดของตนเอง

พยายามแนะนำผู้เข้าร่วมประนีประนอมในมองเชิงบวก เพื่อหาทางออกของปัญหา และพูดถึงข้อเท็จจริงหรือผลประโยชน์อย่างสร้างสรรค์

สนับสนุนให้ผู้เข้าร่วมประนีประนอมแต่ละฝ่ายพูดคุยกับอีกฝ่ายโดยตรง ช่วยให้ผู้เข้าร่วมประนีประนอมพิจารณาประเด็นต่าง ๆ ในอีกมุมมองหนึ่ง

ช่วยให้ผู้เข้าร่วมประนีประนอมทั้งสองฝ่ายให้ความสำคัญกับการแก้ปัญหาเพื่ออนาคต

ช่วยให้ผู้เข้าร่วมประนีประนอมทั้งสองฝ่ายร่วมกันหาทางออกที่สามารถนำไปปฏิบัติได้จริง

ช่วยให้ผู้เข้าร่วมประนีประนอมทั้งสองฝ่ายหลุดพ้นจากทางตันในการหาทางออก

หากสถานการณ์ประนีประนอมตึงเครียดหรือเกิดทางตัน อาจพิจารณาเลือกใช้การประชุมแยกฝ่าย เพื่อลดความตึงเครียด และให้แต่ละฝ่ายคิดทบทวนถึงเหตุการณ์ที่เกิดขึ้น

เปิดโอกาสให้แต่ละฝ่ายข้อมูลความลับอะไรที่อยากเพิ่มเติม สามารถพูดคุยกับแต่ละฝ่ายในประเด็นและเงื่อนไขต่าง ๆ ในเชิงลึกมากยิ่งขึ้น

กระตุ้นให้ผู้เข้าร่วมประนีประนอมรู้สึกสงสัยหรือตั้งคำถามความคิดของตนเอง สอบถามว่าเรื่องใดที่ประชุมแยกฝ่ายสามารถใช้พูดคุยกับผู้เข้าร่วมประนีประนอมอีกฝ่ายได้บ้าง

ผู้ประนีประนอมจะต้องรักษาความลับที่ทราบจากผู้เข้าร่วมประนีประนอมแต่ละฝ่ายอย่างเคร่งครัด มิฉะนั้น อาจจะทำให้ผู้ประนีประนอมเสียความเชื่อมั่นจากผู้เข้าร่วมประนีประนอม

อาจทำให้ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งขอยกเลิกการประนีประนอม

ในกระบวนการประชุมแยกฝ่ายเพื่อสำรวจความกังวลใจ สำรวจข้อเสนอมองของแต่ละฝ่าย

ผู้ประนีประนอมจะต้องความยินยอมจากผู้เข้าร่วมประนีประนอมว่าข้อเท็จจริงใดสามารถเปิดเผยต่อผู้เข้าร่วมประนีประนอมอีกฝ่ายได้บ้าง

5) การสร้างและสำรวจข้อเสนอร่วมกัน (build rapport)

เป็นการเปิดโอกาสให้ผู้เข้าร่วมประนีประนอมร่วมกันสร้างทางเลือกและข้อเสนอที่มากกว่าหนึ่งผู้ประนีประนอมมีหน้าที่ในการช่วยอำนวยความสะดวกในการเจรจาต่อรองเพื่อนำคู่กรณีออกจากจุดยืนของตนอันนำไปสู่ความต้องการที่แท้จริง

สิ่งที่ต้องดำเนินการ

ทำให้ผู้เข้าร่วมประนีประนอมเกิดความไว้นอกเหนือใจ และพร้อมจะเจรจาร่วมกันตามคำแนะนำของผู้ประนีประนอม

พยายามสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างผู้เข้าร่วมประนีประนอม เพื่อให้แต่ละฝ่ายพร้อมจะเจรจาและให้มีความเป็นไปได้ในการที่จะสร้างข้อเสนอร่วมกันได้เร็วขึ้น

ประเมินว่า หากตนเองเป็นผู้เข้าร่วมประนีประนอมฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งจะมีแนวคิด หรือทำอย่างไร

ถามยืนยันข้อเท็จจริงในแต่ละประเด็นโดยใช้คำหรือประโยคที่ผู้เข้าร่วมประนีประนอมได้พูดไว้ จะทำให้ผู้ประนีประนอมรู้สึกเข้าใจในประเด็นที่ต้องการสื่อ

6) การประเมินข้อเสนอและต่อรอง (assessment of offers and concessions)

ผู้ประนีประนอมควรส่งเสริมให้ผู้เข้าร่วมประนีประนอมพิจารณาความต้องการที่แท้จริง (interest) ร่วมกัน และควรแนะนำให้ผู้เข้าร่วมประนีประนอมทั้งสองฝ่าย

พิจารณาข้อเสนอร่วมกันบนพื้นฐานของความชอบด้วยกฎหมาย เพื่อให้ผู้เข้าร่วมประนีประนอมพิจารณาว่าข้อเสนอและข้อต่อรองนั้นสามารถดำเนินการได้จริง

การประเมินข้อเสนอและต่อรองเป็นเรื่องยากเนื่องจากผู้เข้าร่วมประนีประนอมทุกฝ่ายต่างก็ต้องการรักษาผลประโยชน์ของตนไว้

ผู้ประนีประนอมจะต้องนำทักษะของตนตามที่กล่าวไว้แล้วข้างต้นมาปรับใช้ให้มากที่สุดเพื่อช่วยให้การบรรลุผลและสมประโยชน์แก่ทุกฝ่าย

ผู้ประนีประนอมต้องประคับประคองให้ผู้เข้าร่วมประนีประนอมเจรจาดบนพื้นฐานของผลประโยชน์ร่วมกันเป็นหลัก พยายามช่วยเหลือให้ผู้เข้าร่วมประนีประนอมออกจากจุดยืนของตน

สิ่งที่ต้องดำเนินการ

ช่วยเหลือให้คู่กรณีกันบนพื้นฐานของผลประโยชน์ (Interest – based Negotiation)

ประเมินทางเลือกโดยมีหลักเกณฑ์อ้างอิง (Criteria)

7) การสรุปข้อตกลงและแถลงการณ์ปิดการประนีประนอม (closing statement by mediator)

ขั้นตอนสุดท้ายในกระบวนการประนีประนอมข้อพิพาทคือการสรุปข้อตกลงและปิดการประนีประนอม โดยแบ่งออกเป็น 2 กรณี

1. กรณีตกลงกันได้ ผู้ประนีประนอมต้องแนะนำให้ผู้เข้าร่วมประนีประนอมนำข้อตกลงที่เห็นชอบตรงกัน มาจัดทำเป็นสัญญาประนีประนอมยอมความ ทั้งนี้ให้ผู้ประนีประนอมอ่านสัญญาประนีประนอมยอมความว่ามีถ้อยคำชัดเจน และให้สอบถามผู้เข้าร่วมประนีประนอมว่าสัญญาที่สร้างขึ้นตรงตามเจตนาของทุกฝ่ายที่ตกลงกันแล้วหรือไม่ ทั้งนี้ หากผู้ประนีประนอมเห็นว่าสัญญาประนีประนอมยอมความมีข้อความที่ไม่ชัดเจน กลุ่มเครือข่ายให้สอบถามผู้เข้าร่วมประนีประนอมว่ามีความเข้าใจเกี่ยวกับข้อตกลงในสัญญาอย่างไร และแนะนำให้ผู้เข้าร่วมประนีประนอมแก้ไขข้อความในสัญญาประนีประนอมยอมความให้ชัดเจน เพื่อประโยชน์ในการปฏิบัติตามข้อตกลงร่วมกันในภายภาคหน้าต่อไป
2. กรณีตกลงกันไม่ได้ เมื่อการประนีประนอมไม่สามารถตกลงกันได้ ให้ผู้ประนีประนอมยุติการปฏิบัติงาน และกล่าวขอบคุณคู่กรณีเข้าสู่กระบวนการประนีประนอม

สิ่งที่ต้องดำเนินการ

ทบทวนข้อตกลงเกี่ยวกับประเด็นของผู้เข้าร่วมประนีประนอมแต่ละฝ่าย

รวบรวมข้อตกลงของผู้เข้าร่วมประนีประนอมแต่ละฝ่ายรวมเข้าไว้เป็นชุดเดียวกัน

กำหนดเป็นแผนการนำไปปฏิบัติตามข้อตกลง

ให้คำแนะนำผู้เข้าร่วมประนีประนอมเกี่ยวกับลักษณะการจัดทำข้อตกลงประนีประนอมยอมความ และเงื่อนไขตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์

16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)

N/A

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

N/A

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

เจ้าหน้าที่สอบพิจารณาหลักฐานจากแฟ้มสะสมผลงานที่เป็นเอกสารรับรองผลงาน รับรองความรู้ความสามารถที่ผ่านมาก่อนหน้า ให้ครอบคลุมเกณฑ์การปฏิบัติงาน ทักษะและความรู้ที่ต้องการของหน่วยสมรรถนะนี้ หากชัดเจนหรือมีปริมาณเพียงพอให้เชื่อถือได้ ให้รับรองผลการประเมินสมรรถนะของหน่วยนี้ได้

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 10102
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ ดำเนินกระบวนการประนอมข้อพิพาทตามระเบียบหรือข้อบังคับของหน่วยงาน
3. ทบทวนครั้งที่ 1 / 2566
4. สร้างใหม่ ปรับปรุง
5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

N/A

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

สาขาวิชาชีพธุรกิจบริการ สาขางานประนีประนอมข้อพิพาท

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

N/A

10. ข้อกำหนดหรือกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง (Licensing or Regulation Related) (ถ้ามี)

- 10.1. พระราชบัญญัติไกล่เกลี่ยข้อพิพาท พ.ศ.2562
- 10.2. ข้อบังคับสถาบันอนุญาโตตุลาการว่าด้วยการประนอมข้อพิพาท พ.ศ.2557 (แก้ไขเพิ่มเติม พ.ศ.2561)
- 10.3. ระเบียบสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัยว่าด้วยการประนอมข้อพิพาทประกันภัยในกระบวนการอนุญาโตตุลาการ พ.ศ.2553
- 10.4. ระเบียบว่าด้วยการไกล่เกลี่ยข้อพิพาทด้านการประกันภัย พ.ศ.2559
- 10.5. ระเบียบกรมคุ้มครองสิทธิและเสรีภาพว่าด้วยการไกล่เกลี่ยข้อพิพาทของศูนย์ไกล่เกลี่ยข้อพิพาทภาคประชาชน พ.ศ.2562 (แก้ไขเพิ่มเติม พ.ศ.2564)

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
1010201 ตรวจสอบความมีส่วนได้เสียก่อนรับเป็นผู้ประนอมรวม	1.1 ตรวจสอบชื่อผู้เข้าร่วมประนอม ในคำขอประนอมข้อพิพาท 1.2 ตรวจสอบรายชื่อผู้รับมอบอำนาจ ในหนังสือมอบอำนาจของผู้เข้าร่วมประนอมแต่ละฝ่าย 1.3 แถลงเปิดเผยข้อเท็จจริงอาจเป็นเหตุที่ทำให้สงสัยถึงความเป็น กลางหรือเป็นอิสระต่อผู้เข้าร่วมประนอม	แฟ้มสะสมผลงาน

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
<p>1010202</p> <p>เตรียมความพร้อมก่อนวันประชุมเพื่อประណอมข้อพิพาท</p>	<p>2.1 ศึกษาข้อเท็จจริงของข้อพิพาท ลักษณะนิสัยของผู้เข้าร่วมประណอม เตรียมความรู้ที่เกี่ยวข้อง</p> <p>2.2 สอบถามผู้เสนอและผู้ตอบรับว่าจัดรูปแบบการประណอมรูปแบบ บ ทุกฝ่ายประชุมร่วมกันที่หน่วยงาน (On-Site) หรือ ผ่านระบบประชุมทางไกล (Online)</p> <p>2.3 ประสานงานกับเจ้าหน้าที่เพื่อยืนยันโปรแกรมที่ผู้เข้าร่วมประ ណอมจะใช้งาน หากผู้เข้าร่วมประណอมประสงค์จะประណอมข้อพิพาท Online และแจ้งให้จัดเตรียมกับทดสอบความพร้อมโปรแกรมที่ใช้ป ประชุมประណอม Online</p> <p>2.4 ปฏิบัติตามระเบียบหรือข้อบังคับการประណอมข้อพิพาท</p> <p>2.5 ประชุมร่วมกับผู้ประណอมร่วม เพื่อกำหนดกรอบการปฏิบัติงานประណอมร่วมกัน</p> <p>2.6 พิจารณากรณีจะมีผู้สังเกตการณ์เข้าร่วมการประណอม ว่าจะอนุญาตให้เข้าร่วมการประណอมหรือไม่ หากอนุญาตให้อธิบายกระบวนการประណอมที่จะเกิดขึ้น แจ้งไม่ให้ทำการบันทึกข้อมูลในการประชุม กำชับให้ผู้สังเกตการณ์รักษาความลับ</p>	<p>แฟ้มสะสมผลงาน</p>

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
<p>1010203</p> <p>เปิดการประชุมขอพิพาท</p>	<p>3.1 กล่าวเปิดการประชุม ประณอม แนะนำตัวผู้ประณอม ชี้แจงบทบาทและหน้าที่ผู้ประณอม รวมถึงแนะนำตัวผู้ประณอมร่วมและบทบาทหน้าที่.</p> <p>3.2 สอบถามผู้เข้าร่วมประชุมว่าได้ตรวจสอบข้อมูลในคำรับรอง แสดงข้อเท็จจริง และจะสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมหรือจะคัดค้านผู้ประณอมในการ ปฏิบัติหน้าที่</p> <p>3.3 สอบถามและให้ผู้เข้าร่วมประชุมยืนยันว่า มีอำนาจหรือได้รับมอบอำนาจในการตัดสินใจยอมรับหรือสละ สิทธิตามข้อเรียกร้องที่เสนอในที่ประชุม</p> <p>3.4 อธิบายกติกาการประชุมพื้นฐานทั้งหมด รวมถึงกฎการแยกฝ่ายพูดคุยระหว่างผู้ประณอมกับอีกฝ่ายหนึ่ง ง</p> <p>3.5 ชี้แจงให้ผู้เข้าร่วมประชุมทราบว่า ในกรณีผู้เข้าร่วมการประชุมไม่สามารถตกลงกันได้ หรือผู้เข้าร่วมประชุมฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งสละข้อเรียกร้องใดๆ ในสัญญาประนีประนอมยอมความ จะไม่สามารถนำข้อมูลหรือข้อเรียกร้องที่ตกลงกันไม่ได้หรือสละ ไปดำเนินการทางศาลอีก</p> <p>3.6 สร้างบรรยากาศที่ผ่อนคลาย เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้เข้าร่วมประชุมอธิบายความเป็นมาข้อพิ พาท และกล่าวถึงข้อเรียกร้องของแต่ละฝ่าย</p>	<p>แฟ้มสะสมผลงาน</p>
<p>1010204</p> <p>สำรวจประเด็นข้อพิพาท และกำหนดประเด็นปัญหา</p>	<p>4.1 สอบถามว่าผู้เข้าร่วมประชุมฝ่ายใดสมัครใจแถลงข้อเท็จจริง ก่อน</p> <p>4.2 รับฟังและอธิบายสรุปข้อพิพาทได้อย่างเหมาะสม</p> <p>4.3 กำหนดข้อพิพาทในแง่ของผลประโยชน์ตามความเหมาะสม</p> <p>4.4 เรียงลำดับ แยกแยะ และจัดลำดับความสำคัญของปัญหาร่วมกับผู้เข้าร่วมประชุม และยืนยันความเข้าใจ</p> <p>4.5 สอบถามความเห็นจากผู้เข้าร่วมประชุมทุกฝ่ายเกี่ยวกับประเด็น เพื่อเจรจาข้อพิพาทที่ผู้ประณอมกำหนดขึ้น</p> <p>4.6 ทำความเข้าใจกับผู้เข้าร่วมประชุมและควบคุมให้แต่ละฝ่าย ควรอธิบายข้อเท็จจริงเฉพาะที่เกี่ยวข้องกับประเด็นข้อพิพาท ที่กำหนด</p>	<p>แฟ้มสะสมผลงาน</p>

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
<p>1010205</p> <p>เลือกใช้วิธีการสื่อสารและโต้ตอบ เพื่อสร้างและรักษาบรรยากาศการประนอม</p>	<p>5.1 ปฏิบัติตามหลักจริยธรรม มีความเป็นกลาง และรักษาความยุติธรรมสำหรับผู้เข้าร่วมประนอมทุกคนที่เกี่ยวข้องในกระบวนการประนอม</p> <p>5.2 เลือกและใช้เทคนิคการสื่อสารที่เหมาะสมกับผู้เข้าร่วมประนอม และสนับสนุนให้สนทนาโต้ตอบในเชิงบวกและเพื่อความคืบหน้าไปสู่ข้อตกลง</p> <p>5.3 ควบคุมเวลาและให้ความสนใจในมุมมองรวมถึงระยะเวลาในการอธิบายของแต่ละฝ่ายอย่างเสมอภาค โดยสำรวจความรู้สึกและมุมมองของผู้เข้าร่วมประนอม</p> <p>5.4 ส่งเสริมให้ผู้เข้าร่วมประนอมบรรยายความเข้าใจในข้อความของผู้เข้าร่วมประนอม เกี่ยวกับความรู้สึก ความต้องการ และความคิด</p> <p>5.5 จัดการข้อขัดแย้งหรือห้ามปรามผู้เข้าร่วมประนอม เลือกใช้เทคนิคการประนอมเพื่อแก้ไขสถานการณ์ได้ ไม่ให้กล่าวข้อเท็จจริงโดยใส่อารมณ์ หรือโจมตีอีกฝ่ายหนึ่งระหว่างการประชุม</p> <p>5.6 ตรวจสอบความเข้าใจของผู้เข้าร่วมประนอมในกระบวนการพิจารณาอย่างสม่ำเสมอ และปรับกระบวนการตามความต้องการเฉพาะบุคคล</p> <p>5.7 สร้างความเชื่อถือและความไว้วางใจระหว่างผู้ประนอมกับผู้เข้าร่วมประนอมทุกฝ่าย</p> <p>5.8 ควบคุมปฏิกริยาร่างกาย เลือกใช้น้ำเสียงในการสื่อสารได้เหมาะสม รับฟังข้อเท็จจริงอย่างตั้งใจ</p>	<p>แฟ้มสะสมผลงาน</p>
<p>1010206</p> <p>สร้างและประเมินข้อเสนอและข้อต่อตรงร่วมกัน</p>	<p>6.1 สนับสนุนให้ผู้เข้าร่วมประนอมได้เสนอหรือเจรจาข้อตกลงช่วยเหลือผู้เข้าร่วมประนอมในการระบุข้อตกลง กล่าวสรุปผลประโยชน์ของผู้เข้าร่วมประนอมฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งให้ชัดเจน เพื่อให้อีกฝ่ายเห็นจุดรวมในการยุติข้อพิพาท</p> <p>6.2 เปิดโอกาสให้ผู้เข้าร่วมประนอมได้ตรงข้อตกลงใด ๆ หรือขอคำแนะนำ</p> <p>6.3 ไม่ขี้นำข้อเสนอของตนเอง เป็นเพียงผู้นำพาให้ผู้เข้าร่วมประนอมเสนอข้อตกลง และพิจารณายอมรับโดยปราศจากอคติจากผู้ประนอม</p>	<p>แฟ้มสะสมผลงาน</p>

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
1010207 ปิดการประណอม	7.1 สำรว่าจว่ามีโอกาสที่ผู้เข้าร่วมประណอมจะตกลงกันได้เพียงใด เพื่อเสนอแนะแนวทางกำหนดน้ดประណอมเพิ่มเติม 7.2 กล่าวสรุข้อตกลงที่ผู้เข้าร่วมประណอมแต่ละฝ่ายยอมรับ 7.3 แจงให้ผู้เข้าร่วมประណอมร่วมกันทำข้อตกลงหรือสัญญาประណ ประណอม เพื่อเป็นเอกสารแสดงเจตนาปฏิบัติตามข้อตกลงทั้งสองฝ่าย 7.4 กล่าวปิดการประណอม และขอบคุณผู้เข้าร่วมประណอมที่เข้าร่วมและให้ความร่วมมือใ นการหาทางยุติข้อพิพาท ไม่ว่าจะประណอมสำเร็จหรือไม่สำเร็จ 7.5 จัดทำรายงานผลการประណอมและนำส่งให้เจ้าหน้าที่เพื่อเก็บใ นสำนวน	แฟ้มสะสมผลงาน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าทีจำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

N/A

13. ทักษะและความรู้ที่ต้อการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

1. การฟังเชิงรุก Active Listening

2. การสะท้อนคำพูดเชิงบวก Reframing

3. สามารถสร้างและรักษาความเชื่อมั่นระหว่างผู้ประนามกับผู้เข้าร่วมประนามทุกฝ่าย

4. สามารถแยกแยะประเด็นปัญหาเกี่ยวกับตัวบุคคลได้ (Separating the problem from the person)

5. สามารถตั้งคำถามที่ใช้ในการประนามได้เหมาะสม (Open-ended questions and probing of interests/needs)

6. สามารถกำหนดประเด็นข้อพิพาทตามข้อเท็จจริงที่รับฟังจากข้อพิพาทได้ (Agenda setting)

7. สามารถใช้ภาษากายและท่อนเสียงพูดคีย์ที่สร้างบรรยากาศที่เป็นมิตรในประนาม (Language and tone Body language)

8. สามารถหาวิธีการให้ผู้เข้าร่วมประนามทบทวนข้อเสนอของแต่ละฝ่ายโดยที่ไม่ถูกมองว่าเป็นการขึ้นนำหรือเอนเอียงเข้าข้างฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง (Reality checks: the ability to test solutions with reality checks)

9. สามารถรักษาอารมณ์ได้มั่นคง และดำเนินการประนามจนจบในแต่ละนัด (Managing emotions)

10. สามารถประเมินข้อเสนอหรือผลประโยชน์กรณีที่ดีที่สุด และกรณีที่ย่ำแย่ที่สุด (Best and Worst Alternative to a Negotiated Agreement)

และเพื่อทราบขอบเขตของข้อเสนอแต่ละฝ่าย (Zone of possible agreement)

สามารถทวนอธิบายข้อความที่ผู้เข้าร่วมประนามสื่อสารให้ง่ายขึ้นและเห็นขั้นตอนได้ (Ability to organize complex facts and financial data)

11. สามารถอธิบายขั้นตอนและข้อจำกัดในการประนาม กติการ่วมกันระหว่างการประนาม (Explanation of process and limitations of mediation, ground rules)

12. สามารถรับรู้ว่ามีผู้เข้าร่วมประนามยังขาดความเข้าใจเรื่องใด และสามารถอธิบายเสริมความเข้าใจได้ (Knowledge injections)

13. สามารถเขียนรายงานปิดการประนามได้ และเอกสารที่เกี่ยวข้อง (Documentation-mediation reports)

14. สามารถควบคุมให้ผู้เข้าร่วมประนามที่มีความเกี่ยวข้องกับข้อพิพาทน้อยที่สุด เพื่อไม่ให้ทำลายบรรยากาศการประนาม (Managing external influences)

15. สามารถใช้อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์และโปรแกรมที่เกี่ยวข้องในการปฏิบัติงานประนามด้วยตนเอง

(ข) ความต้องการด้านความรู้

1. มีความรู้เกี่ยวกับเทคนิคการประนามข้อพิพาทอย่างน้อย 7 ประการ และอธิบายสิ่งที่ต้องดำเนินการในแต่ละขั้นตอนได้

1) การแถลงการณ์เปิดของผู้ประนามข้อพิพาท (opening statement by mediator)

2) การแถลงข้อเท็จจริงโดยย่อของคู่เจรจา (opening statement by disputed parties)

3) การกำหนดประเด็นการเจรจา (agenda setting)

4) การสำรวจประเด็นปัญหา (analysis problems)

5) การสร้างและสำรวจข้อเสนอร่วมกัน (build rapport)

6) การประเมินข้อเสนอและต่อรอง (assessment of offers and concessions)

7) การสรุปข้อตกลงและแถลงการณ์ปิดการประนาม (closing statement by mediator)

2. มีความรู้เกี่ยวกับระเบียบหรือข้อบังคับตามที่ระบุในข้อ 10 หรือหน่วยงานที่ส่งเสริมกระบวนการประนามและไกล่เกลี่ย

3. มีความรู้เกี่ยวกับจริยธรรมผู้ประนาม

4. มีความรู้จิตวิทยาขั้นพื้นฐาน

5. มีความรู้ในทฤษฎีการประเมินทางเลือกที่ดีที่สุด (BATNA) และทางเลือกที่แย่ที่สุดในการเจรจา (WATNA)

รวมถึงขอบเขตของการเจรจาต่อรองที่สามารถตกลงร่วมกันได้ (ZOPA)

หมายเหตุ อ้างอิงความรู้จากศึกษาหนังสือที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

1. หนังสือ Mediation Skills and Techniques สำนักพิมพ์ Lexis Nexis Butterworths

2. หนังสือ HBR Guide to negotiating เขียนโดย Jeff Weiss ของสำนักพิมพ์ Harvard Business Review Press ซึ่งในฉบับภาษาไทย คือ คัมภีร์การเจรจาต่อรองจากมหาวิทยาลัยฮาร์วาร์ด แปลและเรียบเรียงโดย คมกฤษ จงบุญวัฒนา

3. หนังสือ Getting to Yes เขียนโดย Roger Fisher, William Ury และ Bruce Patton ของสำนักพิมพ์ Penguin Books โดยฉบับภาษาไทย คือ ต่อรองให้ได้แบบไม่ถอย แปลและเรียบเรียงโดย ศุภิกา กฤษกร ณ อยุธยา

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

14.1 หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

1. ระบุหรืออธิบายความรู้เกี่ยวกับเทคนิคการประนอมข้อพิพาทอย่างน้อย 7 ประการ
2. ระบุหรืออธิบายความรู้ในทฤษฎีการประเมินทางเลือกที่ดีที่สุด (BATNA) และทางเลือกที่แย่ที่สุดในการเจรจา (WATNA)

รวมถึงขอบเขตของการเจรจาต่อรองที่สามารถตกลงร่วมกันได้ (ZOPA)

3. ประกาศนียบัตร หรือวุฒิบัตร หรือใบรับรองการฝึกอบรมด้านการประนอมหรือการไกล่เกลี่ย

14.2 หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

1. แสดงบทบาทหน้าที่ผู้ดำเนินการและกำกับดูแลกระบวนการประนอมข้อพิพาท
2. เอกสารเสนอและแต่งตั้งเป็นผู้ประนอมในกระบวนการประนีประนอมไกล่เกลี่ย
3. รายงานปิดการประนอมที่ออกหรือรับรองโดยหน่วยงานที่ขึ้นทะเบียน
4. ใบประกาศหรือใบรับรองการขึ้นทะเบียนเป็นผู้ประนอม

14.3 คำแนะนำในการประเมิน

เจ้าหน้าที่สอบตรวจประเมินหลักฐาน โดยพิจารณาจากร่องรอยหลักฐานที่เกี่ยวข้อง ทั้งหลักฐานด้านปฏิบัติงาน และหลักฐานด้านความรู้ ตามข้อ 14.1 และ 14.2

15. ขอบเขต (Range Statement)

15.1. ดำเนินกระบวนการประนอมข้อพิพาทตามระเบียบหรือข้อบังคับของหน่วยงาน

หมายถึง ผู้ประนอมระดับต้นที่จะทำหน้าที่เป็นผู้ประนอมหลักในข้อพิพาททั่วไป ที่ไม่อยู่ในขอบเขตของสมรรถนะระดับกลางและระดับสูง บางโดยบางข้อพิพาทอาจมีการแต่งตั้งให้มีผู้ประนอมร่วม เพื่อเข้ามาทำหน้าที่ส่งเสริมและสนับสนุนในกระบวนการประนอมข้อพิพาทได้ เพื่อเก็บเกี่ยวประสบการณ์ในการทำหน้าที่และการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้า ทั้งนี้ หากข้อพิพาทใดที่ผู้เข้าร่วมประนอมตกลงตั้งผู้ประนอมมากกว่า 1 คน ในข้อพิพาท จะต้องเป็นผู้ประนอมที่ผ่านหน่วยสมรรถนะ ดำเนินการประนอมข้อพิพาทตามระเบียบหรือข้อบังคับของหน่วยงาน

15.2. คำว่า “ผู้เข้าร่วมประนอม”

กระบวนการประนอมมีผู้เกี่ยวข้อง อยู่ด้วยกัน 3 ประเภท

1. ผู้เสนอ
 2. ผู้ตอบรับ
 3. ตัวแทนของผู้เสนอ หรือผู้ตอบรับ ซึ่งในแต่ละข้อพิพาทอาจจะมีตัวแทนฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง หรือตัวแทนของทั้งสองฝ่าย
- ดังนั้น ในสมรรถนะหลัก สมรรถนะย่อย เกณฑ์ปฏิบัติงาน และส่วนอื่น จึงหมายความรวมถึงบุคคลทั้ง 3 ประเภทที่กล่าวมา หากส่วนใดที่เป็นการปฏิบัติงานโดยตรงระหว่างผู้ประนอมกับผู้เข้าร่วมประนอม จะมีการเขียนโดยใช้คำเรียกเจาะจง

15.3. ตรวจสอบความมีส่วนได้เสียและแถลงเปิดเผยข้อเท็จจริง

ปกติผู้ประนอมจะตรวจสอบความมีส่วนได้เสียจากการมีความสัมพันธ์โดยตรงกับผู้เสนอหรือผู้ตอบรับ รวมถึงตัวแทนของผู้เสนอหรือผู้ตอบรับ บางครั้งผู้ประนอมอาจไม่มีส่วนได้เสียกับผู้เข้าร่วมประนอมข้างต้น แต่อาจมีความสัมพันธ์อื่น เช่น เคยเป็นนายจ้างหรือลูกจ้าง เคยดำเนินธุรกิจร่วมกัน หรือเคยเป็นที่ปรึกษา ความสัมพันธ์ข้างต้น ผู้ประนอมต้องแถลงให้ผู้เข้าร่วมประนอมทุกฝ่ายทราบตั้งแต่ตนเองรับเป็นผู้ประนอมและระหว่างปฏิบัติงานประนอม การที่ผู้ประนอมไม่เปิดเผยความมีส่วนได้เสีย อาจส่งผลให้ผู้เข้าร่วมประนอมไม่ไว้วางใจการประนอมอีกต่อไป ทำให้ไม่สามารถปฏิบัติงานประนอมได้ หรืออาจมีผู้เข้าร่วมประนอมฝ่ายใดที่ทราบข้อเท็จจริงในยื่นคัดค้านผู้ประนอมได้

15.4. ข้อบังคับหรือกฎของสถาบัน

หากข้อพิพาทใด เสนอให้มีการประนอมภายใต้หน่วยงานที่ให้บริการประนอมใด ในการปฏิบัติงานของผู้ประนอมย่อมต้องปฏิบัติตามระเบียบหรือข้อบังคับของหน่วยงานนั้น รวมถึงส่วนจริยธรรมผู้ประนอมด้วย

15.5. กติกาในการปฏิบัติงานประนอม

นอกจากแนวทางการประนอม 7 ขั้นตอน ผู้ประนอมอาจพิจารณาสร้างกติกาในการประนอมเพิ่มเติม เพื่อให้ผู้เข้าร่วมประนอมมีข้อตกลงร่วมกัน และป้องกันการโต้แย้งภายหลัง เช่น การกำหนดเวลาในชี้แจงข้อเท็จจริงว่าแต่ละฝ่าย ระยะเวลาพักการประนอมกรณีสถานการณ์ตึงเครียด รูปแบบการสื่อสารที่ไม่ควรทำให้ระหว่างประนอมข้อพิพาท เป็นต้น

15.6. การตั้งผู้ช่วยของผู้ประนอม

ข้อพิพาทบางเรื่องอาจเป็นเรื่องที่ซับซ้อนจำเป็นต้องอาศัยผู้เชี่ยวชาญเฉพาะเรื่อง หรือจำเป็นต้องมีผู้ช่วยระหว่างปฏิบัติงานประนอม การจะผู้ประนอมจะมีผู้ช่วยเข้ามาปฏิบัติงาน นั้น ผู้ประนอมจะต้องแจ้งให้ผู้เข้าร่วมประนอมทุกฝ่ายทราบ และได้รับความยินยอมก่อน ต้องกำชับให้ผู้ช่วยรักษาความลับในกระบวนการประนอมเช่นเดียวกัน หรือดำเนินการเพิ่มเติมตามระเบียบหรือข้อบังคับของหน่วยงานที่รับเรื่องการประนอม สำหรับค่าใช้จ่าย

15.7. การให้ผู้เข้าร่วมประนอมจัดทำคำชี้แจงหรือนำเสนอเอกสารเพื่อให้ผู้ประนอมเตรียมความเข้าใจในการรับฟังข้อเท็จจริง โดยได้รับความยินยอมจากผู้เข้าร่วมประนอม

ข้อพิพาทบางประเภท อาจเป็นเรื่องที่มีความยุ่งยาก ทำให้ผู้ประนอมเห็นว่าควรมีการเตรียมความเข้าใจก่อนปฏิบัติงานประนอม หากข้อบังคับของหน่วยงานที่ให้บริการประนอมใด เปิดโอกาสให้ผู้ประนอมสามารถที่จะร้องขอให้ผู้เข้าร่วมประนอมจัดทำคำชี้แจง หรือส่งเอกสารข้อเท็จจริง

ให้ผู้ประนอมศึกษาทำความเข้าใจข้อพิพาทได้เบื้องต้น แต่การร้องขอดังกล่าวจะต้องได้รับความยินยอมจากผู้เข้าร่วมประนอมด้วย

15.8. การควบคุมนำเสนอของผู้เข้าร่วมประนอม พยายามไม่ให้ผู้เข้าร่วมประนอมหลีกเลี่ยงไม่ให้ยกข้อกฎหมายท้องถิ่นมาเป็นฐานเรียกร้องผลประโยชน์กับอีกฝ่ายหนึ่งระหว่างการปฏิบัติงานประนอม สิ่งที่เป็นปัญหา คือ จุดยืนของผู้เข้าร่วมประนอมแต่ละฝ่าย

ซึ่งผู้ประนอมต้องพยายามให้ผู้เข้าร่วมประนอมเลี่ยงหลักการยกข้อกฎหมายมาเป็นฐานเรียกร้องผลประโยชน์ในการประนอมต่ออีกฝ่ายหนึ่ง

15.9. สัญญาประนีประนอมยอมความ

การที่ผู้เข้าร่วมประนอมจะให้ผลประโยชน์ที่ตกลงร่วมกันในการประนอมนั้น มีผลบังคับตามกฎหมาย ผู้เข้าร่วมประนอมจะต้องนำข้อตกลงร่วมกันมาทำเป็นหนังสือเรียกว่าสัญญาประนีประนอมยอมความ หากผู้เข้าร่วมประนอมไม่นำข้อตกลงทำเป็นสัญญาประนีประนอมยอมความ จะไม่สามารถบังคับให้อีกฝ่ายรับผิดชอบตามกฎหมายได้

ดังนั้น สัญญาประนีประนอมยอมความจึงเป็นหลักฐานการแสดงเจตนาว่าทั้งสองฝ่ายตกลงยอมรับที่จะยุติข้อพิพาทโดยผู้ตอบรับยินดีที่จะชำระเงินหรือดำเนินการอย่างไร เพื่อให้ผู้เสนอได้รับผลประโยชน์ตามที่

ตกลงในการประนอมข้อพิพาท และหากผู้ตอบรับไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไขในสัญญาประนีประนอมยอมความ

ผู้เสนอย่อมมีสิทธิที่จะนำสัญญาประนีประนอมยอมความนี้ไปดำเนินการทางศาลเพื่อบังคับกับผู้ตอบรับต่อไป

กฎหมายที่เกี่ยวข้องคือ ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ ลักษณะ 17 ประนีประนอมยอมความ มาตรา 850 ถึง มาตรา 852

ผู้ประนอมต้องชี้แจงให้ผู้เข้าร่วมประนอมทราบว่า หากผู้เข้าร่วมประนอมตกลงสละข้อเรียกร้องใดๆ ในสัญญาประนีประนอมยอมความ จะส่งผลให้ถือว่าไม่สามารถนำข้อเรียกร้องที่สละไปดำเนินการระงับการประนอม หรือดำเนินการทางศาลอีก

15.10. การปฏิบัติงานประนอมคดีอาญา ต้องแจ้งว่าสิทธิในการดำเนินคดีอาญาไม่ได้รับงับแม้จะตกลงทำสัญญาประนีประนอมยอมความกันได้

คดีอาญา กฎหมายมุ่งที่จะคุ้มครองสิทธิเสรีภาพ และลงโทษผู้กระทำผิด ดังนั้น เมื่อมีผู้เสนอขอให้การประนอมข้อพิพาทที่เกิดขึ้นมาจากการกระทำผิดอาญา นั้น

ผู้ประนอมจะต้องแจ้งก่อนเริ่มต้นการประนอมให้ผู้เข้าร่วมประนอมทุกฝ่ายทราบว่า แม้จะตกลงกันได้และทำสัญญาประนีประนอมยอมความกันแล้ว

แต่สิทธิในการดำเนินคดีอาญาของผู้เสนอก็ยังไม่ระงับไป

15.11. ทางเลือกที่ดีที่สุดในการมีที่บรรลุข้อตกลง (Best Alternative to Negotiated Agreement) และทางเลือกที่แย่ที่สุดกรณีบรรลุข้อตกลง (Worst Alternative To Negotiated Agreement)

Best Alternative to Negotiated Agreement หรือ BATNA เป็นทางเลือกที่ดีที่สุดเมื่อเปรียบเทียบกับผลลัพธ์ที่ประเมินจากการเจรจา ส่วน Worst Alternative to Negotiated Agreement หรือ WATNA เป็นกรณีตรงข้าม คือ ทางเลือกที่แย่ที่สุดเมื่อเปรียบเทียบกับผลลัพธ์ที่ประเมินจากการเจรจา

ผู้ประนอมควรมีข้อเสนอและต่อรองที่ดีที่สุดและแย่ที่สุดของผู้เข้าร่วมประนอมแต่ละฝ่าย มาเรียบเรียงให้เป็นรูปธรรม

เพื่อให้เห็นขอบเขตของการเจรจาต่อรองที่สามารถตกลงร่วมกันได้ หรือที่เรียกว่า Zone of Possible Agreement (ZOPA)

การที่ผู้ประนอมประเมิน BATNA และ WATNA เพื่อหา ZOPA

ระหว่างประนอมจะทำให้ผู้ประนอมเห็นว่าผู้เข้าร่วมประนอมพยายามแลกเปลี่ยนหรือต่อรองจุดยืนของฝ่ายตนเพียงใด

เพื่อให้ผู้ประนอมสามารถใช้ทักษะที่จำเป็นประคับประคองให้ผู้เข้าร่วมประนอมเจรจาอย่างสร้างสรรค์เพื่อยุติข้อพิพาทได้

15.12. เทคนิคการประนอมข้อพิพาทอย่างน้อย 7 ประการ

1) การแถลงการณ์เปิดของผู้ประนอมข้อพิพาท (opening statement by mediator)

เป็นขั้นตอนที่สำคัญอย่างยิ่งสำหรับผู้ประนอมตลอดจนคู่กรณีเนื่องจากการประชุมนัดแรก

ซึ่งผู้ประนอมจะต้องทำหน้าที่แนะนำบทบาทของตนเองและผู้เข้าร่วมการประชุมได้รู้จักกันทุกฝ่าย อธิบายถึงกระบวนการและวิธีการประนอมข้อพิพาท

ทั้งนี้ผู้ประนอมข้อพิพาทจะต้องอธิบายถึงหลักเกณฑ์รูปแบบการประนอมข้อพิพาทพร้อมสร้างความเชื่อมั่นในกระบวนการอีกด้วย โดยมีแนวทางดำเนินการ ดังนี้

สิ่งที่ต้องดำเนินการ

กล่าวต้อนรับ แนะนำตัว ชี้แจงบทบาทและหน้าที่ของผู้ประนอมข้อพิพาทให้คู่เจรจาทราบ

ชักชวนผู้เข้าร่วมยอมคุยเรื่องอื่นก่อน เพื่อให้สถานการณ์ผ่อนคลาย (Small Talk)

อธิบายถึงขั้นตอนการประนอมข้อพิพาท รูปแบบการประนอมทุกฝ่าย และการแยกฝ่ายเจรจา

ยืนยันความเข้าใจเกี่ยวกับกระบวนการและขั้นตอนการประนอมข้อพิพาท

ให้คู่เจรจาทราบกฎเกณฑ์การเจรจา ต้องเป็นไปอย่างสร้างสรรค์ สุภาพ และมีอาชีพ

สอบถามว่ามาด้วยความสมัครใจหรือไม่ ให้ผู้เข้าร่วมประนอมยืนยันอำนาจว่า ตนมีอำนาจเข้าเจรจาในนาม หรือแทนผู้เข้าร่วมประนอม

แจ้งสิทธิในการออกจากกระบวนการประนอมได้ทุกเมื่อที่ต้องการ

อธิบายผลของการประนอม (ไม่กระทบต่อสิทธิในการดำเนินการทางอื่น)

กำชับให้ผู้เข้าร่วมประนอมทุกฝ่ายรักษาความลับในการเจรจา (confidentiality)

อธิบายถึงภาษากาย เช่น การฟังครีษะ เพื่อแสดงว่า ผู้ประนอมฯ ฟังอย่างตั้งใจ มิได้หมายความว่า เห็นด้วยกับฝ่ายที่กำลังพูด อันจะสร้างบรรยากาศการเจรจาที่ดีต่อกัน

ให้ทุกฝ่ายยืนยันว่า จะไม่นำข้อมูลใดในการประนอมข้อพิพาทไปอ้างอิง หรือใช้ในศาลหรือกับผู้อื่นที่มีอำนาจในการตัดสินคดีพิพาท (without prejudice)

2) การแถลงข้อเท็จจริงโดยย่อของคู่เจรจา (opening statement by disputed parties)

เมื่อเริ่มเข้าสู่กระบวนการประนีประนอมข้อพิพาทแล้วนั้น ในขั้นตอนนี้จะเป็นขั้นตอนที่คู่กรณีพูดถึงปัญหา ความวิตกกังวลในใจ

ภูมิหลังของปัญหาซึ่งผู้ประนีประนอมมีหน้าที่รับฟังตลอดจนเสนอทางเลือก วัตถุประสงค์เพื่อให้ผู้เข้าร่วมประนีประนอมเปิดเผยความคิดของตนเองออกมา

ซึ่งจะช่วยให้ผู้ประนีประนอมเข้าใจเรื่องราวในมุมมองของแต่ละฝ่าย เพื่อนำไปสู่การค้นหาคำตอบที่แท้จริงได้ รวมไปถึงผู้เข้าร่วมประนีประนอมแต่ละฝ่ายรับฟังความคิดของอีกฝ่าย

อันจะช่วยลดความเข้าใจผิดหรือจุดยืนของแต่ละฝ่ายลงได้

สิ่งที่ต้องดำเนินการ

แจ้งให้ผู้เข้าร่วมประนีประนอมทราบว่า ผู้เข้าร่วมประนีประนอมมีใครบ้าง

ให้แต่ละฝ่ายสรุปข้อเท็จจริง ข้ออ้างและข้อเรียกร้องของแต่ละฝ่าย

ให้ผู้เข้าร่วมประนีประนอมแต่ละฝ่าย อธิบายความคาดหวังจากการประนีประนอมข้อพิพาท

ต้องฟังอย่างตั้งใจ (active listening) เพื่อจับอารมณ์ และพยายามเข้าใจในขณะที่อีกฝ่ายกำลังพูด

กำกับให้แต่ละฝ่ายไม่กล่าวข้อเท็จจริงนอกเหนือข้อพิพาท

การฟังที่ดี ควรจะแทรกด้วยการถามให้ผู้เข้าร่วมประนีประนอมที่พูดอธิบายให้ชัดเจนขึ้นในประเด็นที่คลุมเครือ หรือประเด็นที่เราไม่เข้าใจ เพื่อให้ฝ่ายที่พูดให้คำตอบ

หรือให้ข้อมูลที่ชัดเจนมากขึ้น

ดูภาษาากายคู่เจรจา และระว่างภาษากาย รวมถึงโทนเสียงของผู้ประนีประนอมฯ

สรุปข้อเท็จจริงจากผู้เข้าร่วมประนีประนอมและพูดในเชิงบวก (reframing)

อาจจะตั้งคำถาม หรือขอความเห็นจากทางทนายความของแต่ละฝ่าย

3) การกำหนดประเด็นการเจรจา (agenda setting)

เมื่อผู้ประนีประนอมได้รับข้อมูลจากผู้เข้าร่วมประนีประนอมทั้งสองฝ่ายแล้ว ผู้ประนีประนอมมีหน้าที่ในการวิเคราะห์ประเมินสถานการณ์ความขัดแย้งเพื่อกำหนดประเด็นการเจรจา

ซึ่งในขั้นตอนนี้คู่กรณีจะต้องมีส่วนร่วมในการกำหนดประเด็นเจรจาร่วมกับผู้ประนีประนอม

สิ่งที่ต้องดำเนินการ

กำหนดประเด็นในการเจรจา และลำดับความสำคัญในการเจรจา

ประเด็นการประนีประนอมควรเป็นประโยชน์สั้น ๆ เช่น การชำระค่าเสียหาย การขอโทษ ความต่อเนื่องในการทำธุรกิจ ฯ

สอบถามความเห็นชอบจากผู้เข้าร่วมประนีประนอมสำหรับการตั้งประเด็นการเจรจา ต้องเป็นกลางและเป็นธรรมสำหรับทั้งสองฝ่าย

สอบถามผู้เข้าร่วมประนีประนอมในเนื้อหารายละเอียดของแต่ละประเด็นพิพาท

4) การสำรวจประเด็นปัญหา (analysis problems)

การสำรวจประเด็นปัญหาช่วยให้ผู้เข้าร่วมประนีประนอมมีความเข้าใจในแต่ละประเด็นปัญหาและข้อกังวลทั้งของตนเองและผู้เข้าร่วมประนีประนอมอีกฝ่ายมากขึ้นและมุ่งเน้นไปที่ความต้องการที่แท้จริงมากกว่าจุดยืนของแต่ละฝ่าย โดยผู้ประนีประนอมมีหน้าที่สำคัญในการทำให้คู่กรณีเจรจาในรูปแบบร่วมมือร่วมใจ

สิ่งสำคัญในขั้นตอนนี้คือพยายามปรับเปลี่ยนพฤติกรรมของคู่กรณีโดยพิจารณาจากข้อเท็จจริงและสร้างจุดร่วมเพื่อให้บรรลุผลสมประโยชน์ร่วมกันทุกฝ่าย

สิ่งที่ต้องดำเนินการ

เมื่อผู้ประนีประนอมรับฟังอย่างตั้งใจ จะทำให้ทราบปัญหาและข้อกังวลใจของแต่ละฝ่าย รวมถึงจุดยืนของผู้เข้าร่วมประนีประนอมทุกฝ่าย

อันจะทำให้ผู้ประนีประนอมค้นหาและเข้าใจที่มาของข้อพิพาทได้

เมื่อผู้ประนีประนอมทราบข้อกังวลใจและจุดยืนของทุกฝ่ายแล้ว พยายามดำเนินการประนีประนอมโดยให้ผู้เข้าร่วมประนีประนอมทุกฝ่ายผ่อนคลายจุดยืนของตน

และมุ่งไปที่ความต้องการหรือผลประโยชน์ร่วมกัน

กระตุ้นให้ผู้เข้าร่วมประนีประนอมหาทางออกของปัญหาที่เป็นไปได้ และรู้สึกสงสัยหรือตั้งคำถามความคิดของตนเอง

พยายามแนะนำผู้เข้าร่วมประนีประนอมในมองเชิงบวก เพื่อหาทางออกข้อปัญหา และพูดถึงข้อเท็จจริงหรือผลประโยชน์อย่างสร้างสรรค์

สนับสนุนให้ผู้เข้าร่วมประนีประนอมแต่ละฝ่ายพูดกับอีกฝ่ายโดยตรง ช่วยให้ผู้เข้าร่วมประนีประนอมพิจารณาประเด็นต่าง ๆ ในอีกมุมมองหนึ่ง

ช่วยให้ผู้เข้าร่วมประนีประนอมทั้งสองฝ่ายให้ความสำคัญกับการแก้ปัญหาเพื่ออนาคต

ช่วยให้ผู้เข้าร่วมประนีประนอมทั้งสองฝ่ายร่วมกันหาทางออกที่สามารถนำไปปฏิบัติได้จริง

ช่วยให้ผู้เข้าร่วมประนีประนอมทั้งสองฝ่ายหลุดพ้นจากทางตันในการหาทางออก

หากสถานการณ์ประนีประนอมตึงเครียดหรือเกิดทางตัน อาจพิจารณาเลือกใช้การประชุมแยกฝ่าย เพื่อลดความตึงเครียด และให้แต่ละคิดทบทวนถึงเหตุการณ์ที่เกิดขึ้น

เปิดโอกาสให้แต่ละฝ่ายข้อมูลความลับอะไรที่อยากเพิ่มเติม สามารถพูดคุยกับแต่ละฝ่ายในประเด็นและเงื่อนไขต่าง ๆ ในเชิงลึกมากยิ่งขึ้น

กระตุ้นให้ผู้เข้าร่วมประนีประนอมรู้สึกสงสัยหรือตั้งคำถามความคิดของตนเอง สอบถามว่าเรื่องใดที่ประชุมแยกฝ่ายสามารถใช้พูดคุยกับผู้เข้าร่วมประนีประนอมอีกฝ่ายได้บ้าง

ผู้ประนีประนอมจะต้องรักษาความลับที่ทราบจากผู้เข้าร่วมประนีประนอมแต่ละฝ่ายอย่างเคร่งครัด มิฉะนั้น อาจจะทำให้ผู้ประนีประนอมเสียความเชื่อมั่นจากผู้เข้าร่วมประนีประนอม

อาจทำให้ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งขอยกเลิกการประนีประนอม

ในกระบวนการประชุมแยกฝ่ายเพื่อสำรวจความกังวลใจ และข้อเสนอของผู้เข้าร่วมประนีประนอมแต่ละฝ่าย

ผู้ประนีประนอมจะต้องถามและได้รับความยินยอมจากผู้เข้าร่วมประนีประนอมว่าข้อเท็จจริงใดสามารถเปิดเผยต่อผู้เข้าร่วมประนีประนอมอีกฝ่ายได้บ้าง

5) การสร้างและสำรวจข้อเสนอร่วมกัน (build rapport)

เป็นการเปิดโอกาสให้ผู้เข้าร่วมประนีประนอมร่วมกันสร้างทางเลือกและข้อเสนอที่มากกว่าหนึ่งผู้ประนีประนอมมีหน้าที่ในการช่วยอำนวยความสะดวกในการเจรจาต่อรองเพื่อนำคู่กรณีออกจากจุดยืนของตนนำไปสู่ความต้องการที่แท้จริง

สิ่งที่ต้องดำเนินการ

ทำให้ผู้เข้าร่วมประนีประนอมเกิดความไว้วางใจ และพร้อมจะเจรจาร่วมกันตามคำแนะนำของผู้ประนีประนอม พยายามสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างผู้เข้าร่วมประนีประนอม เพื่อให้แต่ละฝ่ายพร้อมจะเจรจาและให้ความเป็นไปได้ในการที่จะสร้างข้อเสนอร่วมกันได้เร็วขึ้น ประเมินว่า หากตนเองเป็นผู้เข้าร่วมประนีประนอมฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งจะมีแนวคิด หรือทำอย่างไร

6) การประเมินข้อเสนอและต่อรอง (assessment of offers and concessions)

ผู้ประนีประนอมควรส่งเสริมให้ผู้เข้าร่วมประนีประนอมพิจารณาความต้องการที่แท้จริง (interest) ร่วมกัน และควรแนะนำให้ผู้เข้าร่วมประนีประนอมทั้งสองฝ่าย พิจารณาข้อเสนอร่วมกันบนพื้นฐานของความชอบด้วยกฎหมาย เพื่อให้ผู้เข้าร่วมประนีประนอมพิจารณาว่าข้อเสนอและข้อต่อรองนั้นสามารถดำเนินการได้จริง การประเมินข้อเสนอและต่อรองเป็นเรื่องยากเนื่องจากผู้เข้าร่วมประนีประนอมทุกฝ่ายต่างก็ต้องการรักษาผลประโยชน์ของตนไว้ ผู้ประนีประนอมจะต้องนำทักษะของตนตามที่กล่าวไว้แล้วข้างต้นมาปรับใช้ให้มากที่สุดเพื่อช่วยให้การบรรลุผลและสมประโยชน์แก่ทุกฝ่าย ผู้ประนีประนอมต้องประคับประคองให้ผู้เข้าร่วมประนีประนอมเจรจabanพื้นฐานของผลประโยชน์ร่วมเป็นหลัก พยายามช่วยเหลือให้ผู้เข้าร่วมประนีประนอมออกจากจุดยืนของตน

สิ่งที่ต้องดำเนินการ

ช่วยเหลือให้คู่กรณีกันบนพื้นฐานของผลประโยชน์ (Interest – based Negotiation)

ประเมินทางเลือกโดยมีหลักเกณฑ์อ้างอิง (Criteria)

7) การสรุปข้อตกลงและแถลงการณ์ปิดการประนีประนอม (closing statement by mediator)

ขั้นตอนสุดท้ายในกระบวนการประนีประนอมข้อพิพาทคือการสรุปข้อตกลงและปิดการประนีประนอม โดยแบ่งออกเป็น 2 กรณี

3. กรณีตกลงกันได้ ผู้ประนีประนอมต้องแนะนำให้ผู้เข้าร่วมประนีประนอมนำข้อตกลงที่เห็นชอบตรงกัน มาจัดทำเป็นสัญญาประนีประนอมยอมความ ทั้งนี้ ให้ผู้ประนีประนอมอ่านสัญญาประนีประนอมยอมความว่ามีถ้อยคำชัดเจน และให้สอบถามผู้เข้าร่วมประนีประนอมว่าสัญญาที่สร้างขึ้นตรงตามเจตนาของทุกฝ่ายที่ตกลงกันแล้วหรือไม่ ทั้งนี้ หากผู้ประนีประนอมเห็นว่าสัญญาประนีประนอมยอมความมีข้อความที่ไม่ชัดเจน คลุมเครือ ให้สอบถามผู้เข้าร่วมประนีประนอมว่ามีความเข้าใจเกี่ยวกับข้อตกลงในสัญญาอย่างไร และแนะนำให้ผู้เข้าร่วมประนีประนอมแก้ไขข้อความในสัญญาประนีประนอมยอมความให้ชัดเจน เพื่อประโยชน์ในการปฏิบัติตามข้อตกลงร่วมกันในภายภาคหน้าต่อไป ประการสำคัญ ผู้ประนีประนอมจะต้องอธิบายให้ผู้เข้าร่วมประนีประนอมทุกฝ่ายทราบถึงผลที่จะเกิดขึ้นตามเงื่อนไขของสัญญาประนีประนอม

4. กรณีตกลงกันไม่ได้ เมื่อการประนีประนอมไม่สามารถตกลงกันได้ ให้ผู้ประนีประนอมยุติการปฏิบัติงาน และกล่าวขอบคุณคู่กรณีที่เข้าสู่กระบวนการประนีประนอม

สิ่งที่ต้องดำเนินการ

ทบทวนข้อตกลงเกี่ยวกับประเด็นของผู้เข้าร่วมประนีประนอมแต่ละฝ่าย

รวบรวมข้อตกลงของผู้เข้าร่วมประนีประนอมแต่ละฝ่ายรวมเข้าไว้เป็นชุดเดียวกัน

กำหนดเป็นแผนการนำไปปฏิบัติตามข้อตกลง

ให้คำแนะนำผู้เข้าร่วมประนีประนอมเกี่ยวกับลักษณะการจัดทำข้อตกลงประนีประนอมยอมความ และเงื่อนไขตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์

8) ความรู้จิตวิทยาขั้นพื้นฐาน

หมายถึง การเข้าใจในกระบวนการความคิด จิตใจ บุคลิกและพฤติกรรมภายนอกและภายในของผู้เข้าร่วมประนีประนอม

ซึ่งจะเป็นปัจจัยต่อพฤติกรรมในการตอบสนองในระหว่างการประนีประนอม โดยอาจเป็นการแสดงออกมาจากวาจา น้ำเสียง อากัปกิริยา

ผู้ประนีประนอมควรรู้ด้านจิตวิทยาประยุกต์เข้ากับความรู้และทักษะที่จำเป็น เพื่อสามารถเข้าใจความรู้สึกและสื่อสารกับผู้เข้าร่วมประนีประนอมได้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)

N/A

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

N/A

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

เจ้าหน้าที่สอบพิจารณาหลักฐานจากแฟ้มสะสมผลงานที่เป็นเอกสารรับรองผลงาน รับรองความรู้ความสามารถที่ผ่านมาก่อนหน้า ให้ครอบคลุมเกณฑ์การปฏิบัติงาน ทักษะและความรู้ที่ต้องการของหน่วยสมรรถนะนี้ หากชัดเจนหรือมีปริมาณเพียงพอให้เชื่อถือได้ ให้รับรองผลการประเมินสมรรถนะของหน่วยนี้ได้