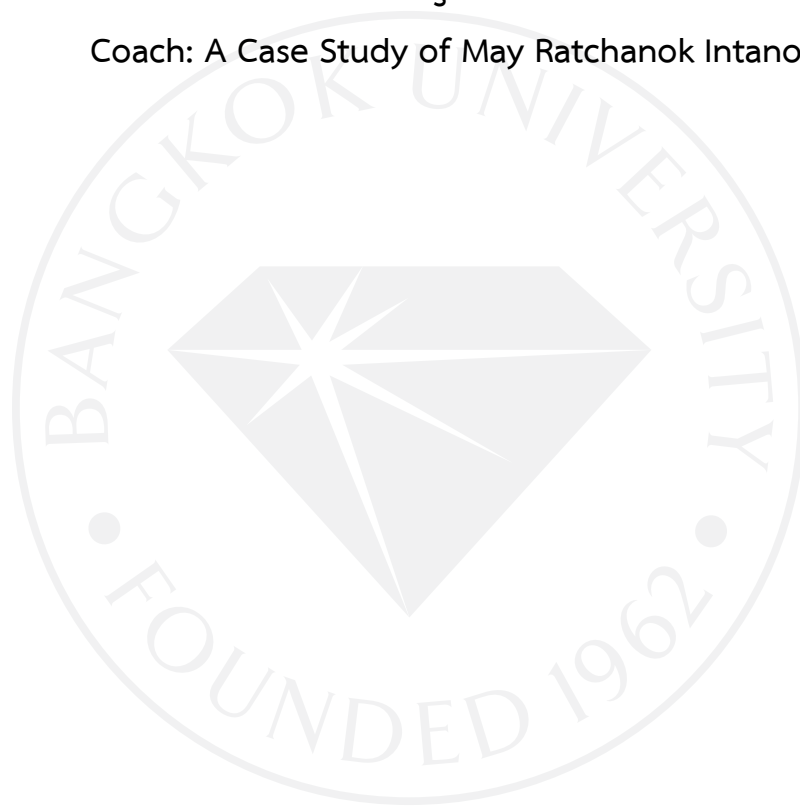


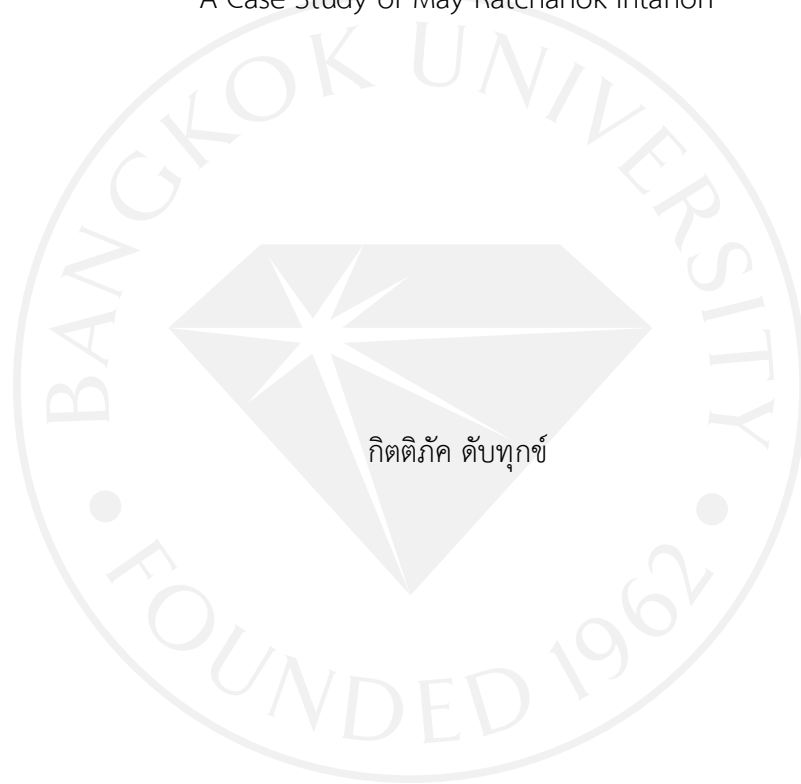
กลยุทธ์การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจของผู้ฝึกสอนนักกีฬาแบดมินตันทีมชาติไทย  
กรณีศึกษา เมย์ รัชนก อินทนนท์

Persuasive Communication Strategies of Thailand National Badminton  
Coach: A Case Study of May Ratchanok Intanon



กลยุทธ์การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจของผู้ฝึกสอนนักกีฬาแบดมินตันทีมชาติไทย  
กรณีศึกษา เมย์ รัชนก อินทนนท์

Persuasive Communication Strategies of Thailand National Badminton Coach:  
A Case Study of May Ratchanok Intanon



การค้นคว้าอิสระเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร  
นิเทศศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาการสื่อสารเชิงกลยุทธ์  
มหาวิทยาลัยกรุงเทพ  
ปีการศึกษา 2562



©2563

กิตติภักดิ์ ดับพุททช์

สงวนสิทธิ์

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยกรุงเทพ  
อนุมัติให้การค้นคว้าอิสระเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร  
นิเทศศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาการสื่อสารเชิงกลยุทธ์

เรื่อง กลยุทธ์การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจของผู้ฝึกสอนนักกีฬาแบดมินตันทีมชาติไทย กรณีศึกษา  
เมย์ รัชนก อินทนนท์

ผู้วิจัย กิตติศักดิ์ ตั๊บทุกษ์

ได้พิจารณาเห็นชอบโดย

อาจารย์ที่ปรึกษา



(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อริชัย อวารคอุดม)

ผู้เชี่ยวชาญ



(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วีรพงษ์ พวงเล็ก)



(อาจารย์ วิรัตน์ รัตตากร)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

18 กรกฎาคม 2563

กิตติภักดิ์ ดับทุกข์. ปริญญาโทศึกษาศาสตร์มหาบัณฑิต สาขาวิชาการสื่อสารเชิงกลยุทธ์,  
กรกฎาคม 2563, บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.

กลยุทธ์การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจของผู้ฝึกสอนนักกีฬาแบดมินตันทีมชาติไทย กรณีศึกษา  
เมย์ รัชนก อินทนนท์ (64 หน้า)

อาจารย์ที่ปรึกษา: ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อริชัย อรรคอุดม

### บทคัดย่อ

การศึกษากลยุทธ์การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจของผู้ฝึกสอนนักกีฬาแบดมินตันทีมชาติไทย  
กรณีศึกษา เมย์ รัชนก อินทนนท์ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการสื่อสารเพื่อการเจรจาต่อรองระหว่าง  
เมย์ รัชนก และผู้ฝึกสอน เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ศึกษาข้อมูลจากเอกสาร  
(Documentary Research) และการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) โดยเก็บข้อมูลจากผู้ให้  
ข้อมูลสำคัญ 4 คน (Key Informants) โดยใช้วิธีเลือกแบบเฉพาะเจาะจง (Purposive Sampling)

ผลการศึกษาพบว่า การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจของผู้ฝึกสอนด้านแบดมินตันและผู้ฝึกสอน  
ด้านวิทยาศาสตร์มีการใช้กลยุทธ์การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจกับเมย์ รัชนก ในช่วงการฝึกซ้อม  
ก่อนการแข่งขัน ระหว่างแข่งขัน หลังจบการแข่งขัน และเมื่อเกิดการเจรจาต่อรองกับเมย์ รัชนก  
ซึ่งผู้ฝึกสอนจะมีวิธีการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจเพื่ออธิบายถึงเหตุผลและความจำเป็นให้ เมย์ รัชนก  
เกิดความเข้าใจเพื่อนำมาซึ่งการปฏิบัติได้อย่างมีประสิทธิภาพ

การเจรจาต่อรองของเมย์ รัชนก พบว่า ในการเจรจาต่อรองกับผู้ฝึกสอนด้านแบดมินตัน  
และผู้ฝึกสอนด้านวิทยาศาสตร์การกีฬาไม่ได้มีความแตกต่างกัน เพราะผู้ฝึกสอนทั้งสองด้านได้มีการ  
การปรึกษาถึงโปรแกรมการฝึกซ้อมเพื่อให้มีความสอดคล้องกับการเล่นของเมย์ รัชนก ซึ่งในการเจรจา  
ต่อรองจะเกิดเมื่อเมย์ รัชนก มีอาการบาดเจ็บที่เกินความสามารถในการรับมือได้ในขณะนั้น แต่ใน  
การเจรจาต่อรองเมย์ รัชนก ไม่ได้มีความคาดหวังให้คำตอบเป็นไปตามที่ต้องการ เมย์ รัชนก สามารถ  
ยอมรับและเข้าใจในเหตุผลของผู้ฝึกสอนได้เพราะเมย์ รัชนก ทราบดีว่าการออกโปรแกรมแต่ละครั้ง  
ผู้ฝึกสอนทั้งสองด้านทราบว่าโปรแกรมใดสามารถปรับเปลี่ยนได้

คำสำคัญ: การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ, การเจรจาต่อรอง, ผู้ฝึกสอน

Dubthuk, K. M.Com.Arts (Strategic Communications), July 2020, Graduate School, Bangkok University.

Persuasive Communication Strategies of Thailand National Badminton Coach:  
A Case Study of May Ratchanok Intanon (64 pp.)

Advisor: Asst.Prof. Arishai Akraudom, Ph.D.

### ABSTRACT

This case study is about communication strategies to persuade May Ratchanok, Thai national badminton player, to follow her coaches' training programs and how May Ratchanok negotiate with them. This case study is a qualitative research through documentary research and in-depth interviews by collecting data from four key informants using purposive sampling method.

The coaches and sport scientists use communication strategies to persuade May Ratchanok; pre-game, during game, post-game, and when they have to negotiate with her; by explaining the reasons and necessities in order to make her understand and follow the training programs effectively.

The study also found that there is no difference when May Ratchanok negotiating with her coaches and sport scientists due to the fact that they are properly consulting with each other all the time to make the training programs consistent with May Ratchanok's playing style. The negotiating communication happens when May Ratchanok has an injury that is beyond her abilities to cope with at that point of time. May Ratchanok understands and accepts her trainers' decisions even though her expectations are not met because she knows that her trainers carefully design the training programs to properly suit her.

*Keywords: Persuasive Communication, Negotiation, Coach*

### กิตติกรรมประกาศ

การค้นคว้าอิสระในครั้งนี้สำเร็จลุล่วงได้ด้วยความกรุณาในการให้คำปรึกษาที่ดีจาก ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อริชัย อรรถคุดม อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ และอาจารย์อีกหลายท่าน ซึ่งได้ช่วยเหลือ ให้คำแนะนำ ตรวจสอบแก้ไขข้อบกพร่องต่าง ๆ และได้มีการชี้แนะแนวทางการศึกษา ด้วยความเอาใจใส่อย่างดีเสมอมา จึงสามารถทำให้งานผ่านลุล่วงไปด้วยดี

ผู้วิจัยขอขอบคุณผู้ฝึกสอนสโมสรบ้านทองหยอดสามท่านและพี่เมย์ รัชนก ที่ให้ความอนุเคราะห์ในการสัมภาษณ์เก็บข้อมูล รวมถึงพ่อแม่และเพื่อน ๆ ที่ได้ให้กำลังใจ คำแนะนำสำหรับการทำการวิจัยในครั้งนี้ ทำให้งานสำเร็จลุล่วงเป็นอย่างดี จึงขอขอบพระคุณทุกท่านเป็นอย่างสูง มา ณ โอกาสนี้

กิตติภักดิ์ ดับทุกข์



## สารบัญ

|   | หน้า |
|---|------|
| บทคัดย่อภาษาไทย   | ง    |
| บทคัดย่อภาษาอังกฤษ  | จ    |
| กิตติกรรมประกาศ   | ฉ    |
| สารบัญภาพ   | ณ    |
| บทที่ 1 บทนำ  | 1    |
| 1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา  | 1    |
| 1.2 วัตถุประสงค์  | 6    |
| 1.3 ปัญหาคำวิจัย  | 7    |
| 1.4 ขอบเขตการวิจัย  | 7    |
| 1.5 วิธีการเก็บข้อมูล   | 7    |
| 1.6 ระยะเวลา  | 7    |
| 1.7 นิยามศัพท์  | 7    |
| 1.8 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ   | 8    |
| บทที่ 2 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง   | 9    |
| 2.1 ทฤษฎีการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ  | 9    |
| 2.2 ทฤษฎีการเจรจาต่อรอง   | 14   |
| 2.2.1 ทฤษฎีเกม  | 16   |
| 2.2.2 ทฤษฎี H.M.L. ในการเจรจาต่อรอง   | 18   |
| บทที่ 3 วิธีการดำเนินการวิจัย   | 30   |
| 3.1 ผู้ให้ข้อมูลที่สำคัญ (Key Informants)   | 30   |
| 3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย  | 31   |
| 3.3 การเก็บรวบรวมข้อมูล   | 33   |
| บทที่ 4 ผลการวิจัย วิธีการดำเนินการวิจัย  | 34   |
| 4.1 ข้อมูลพื้นฐานทั่วไปของผู้ให้ข้อมูลสำคัญ   | 34   |
| 4.2 การทำงานของผู้ฝึกสอนทั้งสองด้าน   | 35   |
| 4.3 การวิเคราะห์การศึกษาระบบการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจของผู้ฝึกสอน<br>ด้านแบดมินตัน | 36   |

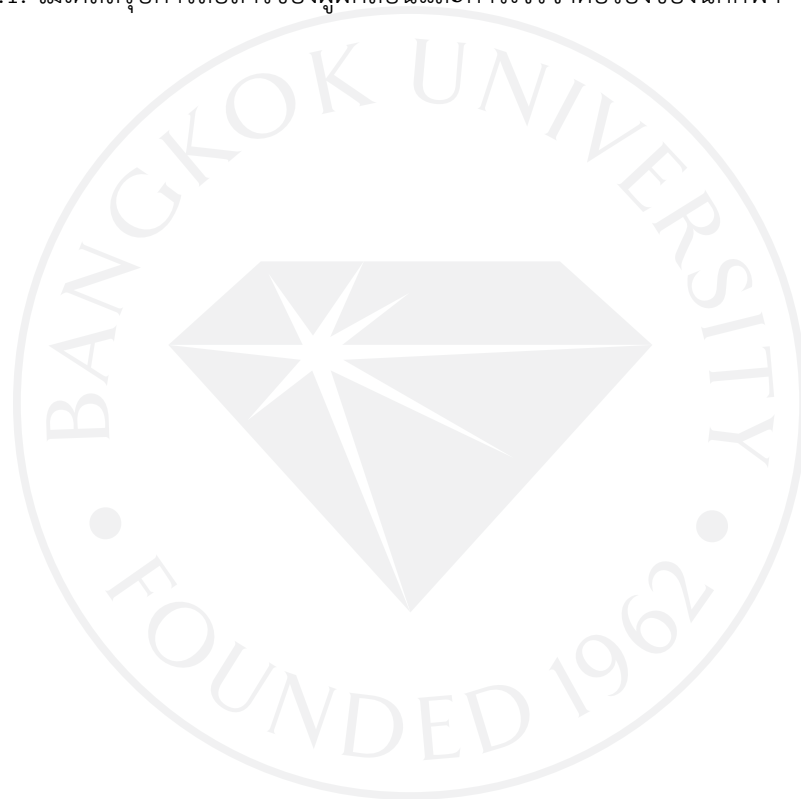


สารบัญ (ต่อ)

|  | หน้า |
|--|------|
| บทที่ 4 (ต่อ) ผลการวิจัย วิธีการดำเนินการวิจัย   |      |
| 4.4 การวิเคราะห์การศึกษากระบวนการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจของผู้ฝึกสอน<br>ด้านวิทยาศาสตร์การกีฬา | 43   |
| 4.5 การศึกษาการเจรจาต่อรองของเมย์ รัชนก  | 46   |
| บทที่ 5 สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ   | 48   |
| 5.1 สรุปผลการวิจัย   | 48   |
| 5.2 อภิปรายผล  | 51   |
| 5.3 ข้อเสนอแนะจากงานวิจัย  | 55   |
| บรรณานุกรม   | 57   |
| ภาคผนวก แนวคำถามที่ใช้ในการสัมภาษณ์  | 60   |
| ประวัติผู้เขียน  | 64   |
| เอกสารข้อตกลงว่าด้วยการอนุญาตให้ใช้สิทธิ์ในรายงานการค้นคว้าอิสระ                                 |      |

## สารบัญภาพ

|   | หน้า |
|---|------|
| ภาพที่ 2.1: ภาพแสดงองค์ประกอบความน่าเชื่อถือของผู้ส่งสาร                | 12   |
| ภาพที่ 2.2: อธิบายลักษณะในการเจรจาต่อรองทฤษฎี H.M.L.                    | 18   |
| ภาพที่ 2.3: การเจรจาที่ไม่ประสบผลสำเร็จ                                 | 19   |
| ภาพที่ 2.4: การเจรจาที่อยู่ในช่วงระหว่างข้อจำกัดของทั้ง 2 ฝ่าย          | 20   |
| ภาพที่ 5.1: โมเดลสรุปการสื่อสารของผู้ฝึกสอนและการเจรจาต่อรองของนักศึกษา | 50   |



## บทที่ 1

### บทนำ

#### 1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

กีฬาแบดมินตันที่มีหลักฐานการอ้างอิงในประวัติศาสตร์ มีต้นกำเนิดมาจากประเทศอังกฤษ ในปี พ.ศ. 2413 (ค.ศ. 1870) ที่ประเทศอังกฤษ โดยมีเรื่องเล่าจากนายทหารคนหนึ่งไปประจำการอยู่ในเมืองปูนา ประเทศอินเดียของยุโรป ในระยะแรก ๆ จะมีการเล่นกันเพียงในหมู่ทหารของกองทัพบกและสมาชิกชนชั้นสูงของอินเดีย จนกระทั่งนายทหารอังกฤษที่ไปประจำการอยู่ที่เมืองปูนา ได้นำกลับไปเล่นในประเทศอังกฤษ ณ คฤหาสน์ กีฬาแบดมินตันของยุคแห่งบิวฟอร์ดที่กลอสเตอร์เชอร์ ในปี พ.ศ. 2416 (ค.ศ. 1873) หรือเกมกีฬาตีลูกขนไก่ได้ถูกเปลี่ยนชื่อเป็น “แบดมินตัน” นับตั้งแต่นั้น หลังจากนั้นไม่นานชาวยุโรปได้มีการอพยพและเริ่มมีการเผยแพร่วิธีการเล่นจากภายในประเทศต่าง ๆ ในทวีปเอเชีย ออสเตรเลีย และประเทศที่อยู่ใกล้เคียง ปัจจุบัน อาณานิคมของอังกฤษ เนเธอร์แลนด์ ได้นำเกมการเล่นไปสู่ประเทศต่าง ๆ ของโลกและได้รวมถึงประเทศไทยเช่นกัน (“ประวัติแบดมินตัน”, 2562)

จนกระทั่งปี พ.ศ. 2436 ได้มีการจัดตั้งสมาคมแบดมินตันแห่งประเทศไทยขึ้น ซึ่งเป็นสมาคมแบดมินตันแห่งแรกของโลก หลังจากที่มีการจัดแข่งขันแบดมินตันชิงชนะเลิศแห่งประเทศไทย อังกฤษ หรือที่เรียกกัน “ออลอิงแลนด์” ต่อมาในปี พ.ศ. 2477 (ค.ศ. 1934) สมาคมแบดมินตันแห่งประเทศไทยเป็นผู้นำในการก่อตั้งสหพันธ์แบดมินตันระหว่างประเทศ โดยมีชาติต่าง ๆ อีก 8 ชาติ คือ แคนาดา เดนมาร์ก อังกฤษ ฝรั่งเศส ไอร์แลนด์ เนเธอร์แลนด์ นิวซีแลนด์ สกอตแลนด์ และเวลส์ โดยมีศูนย์กลางอยู่ที่กรุงลอนดอน สหพันธ์มีบทบาทในการกำหนดและควบคุม กติกาข้อบังคับในการแข่งขันกีฬาแบดมินตัน และการเล่นแบดมินตันได้เริ่มเข้าสู่ประเทศไทยในปี พ.ศ. 2456 โดยมีการเริ่มเล่นกีฬาแบดมินตันแบบมี ตาข่าย โดยพระยาวิมลพิทยกุลพงษ์ ได้สร้างสนามขึ้นที่บ้าน ซึ่งตั้งอยู่ริมคลองสมเด็จพระนเรศวรมหาราช และนิยมเล่นกันอย่างแพร่หลาย โดยส่วนใหญ่มีการเล่นในระดับกลุ่มคนที่มีชนชั้นสูงและในราชสำนัก ต่อมาในปีในปี พ.ศ. 2494 พระยาจินดารักษ์จึงได้ก่อตั้งสมาคมชื่อว่า “สมาคมแบดมินตันแห่งประเทศไทย” และในปีเดียวกัน สมาคมแบดมินตันแห่งประเทศไทยได้สมัครเข้าเป็นสมาชิกของสหพันธ์แบดมินตันนานาชาติ (ประวัติแบดมินตัน, 2562)

ปี พ.ศ. 2512–2513 สหพันธ์ได้มีการเปลี่ยนแปลงวิธีการแข่งขันและหลังจากนั้นก็กีฬาแบดมินตันได้มีการกระจายเป็นวงกว้างมากขึ้นจึงมีการบรรจุกีฬาแบดมินตันเข้าไว้ในการแข่งขันเอเชียนเกมส์ เซียนเกมส์ หรือซีเกมส์ในปัจจุบัน รวมถึงได้รับการพิจารณาให้กีฬาแบดมินตันเข้าสู่การแข่งขันโอลิมปิก สามารถยืนยันว่ากีฬาแบดมินตันได้เป็นกีฬาสากลอย่างแท้จริง (ประวัติแบดมินตัน, 2562)

จะเห็นได้ว่ากีฬานักกีฬานี้เป็นกีฬาที่ได้รับความนิยมมาแต่เดิม กีฬาแบดมินตันเป็นกีฬาที่ใช้อุปกรณ์ในการเล่นที่น้อยชิ้นมีและใช้จำนวนผู้เล่นเพียงสองคนอยู่ในสนามสี่เหลี่ยมผืนผ้ามีพื้นสีเขียว มีตาข่ายกั้นแบ่งฝั่งให้เห็นถึงขอบเขตของแต่ละฝั่ง กีฬาแบดมินตันเป็นกีฬาที่สามารถสร้างมิตรภาพ ให้ความสนุกสนาน ผ่อนคลายกับผู้เล่น และเหมาะกับคนที่ไม่ชอบออกกำลังกายแบบหักโหม เพราะเหตุนี้ทำให้กีฬาแบดมินตันได้รับความนิยมเร็ว สิ่งที่จะช่วยให้นักกีฬาจะประสบความสำเร็จได้นั้นนอกจากตัวนักกีฬาและครอบครัวนั้นยังมีสิ่งที่สำคัญต่อความสำเร็จของนักกีฬานั้นคือผู้ฝึกสอนที่มีความถนัดแต่ละด้าน

ผู้ฝึกสอน คือ ผู้ที่มีศาสตร์และศิลป์ที่มีจะสามารถนำพานักกีฬาไปสู่เป้าหมายเดียวกัน ผู้ฝึกสอนเป็นผู้ที่คอยสังเกตว่านักกีฬานั้นมีจุดแข็งและจุดอ่อนอย่างไรบ้าง เพื่อที่จะมาพัฒนาตัวของนักกีฬา ผู้ฝึกสอนในปัจจุบันนี้มีบทบาทและหน้าที่ที่มากกว่าการเป็นผู้ฝึกสอน โค้ชยังเป็นทั้งผู้รับ-ผู้ให้ และยังเปรียบเสมือนพ่อแม่คนที่สองของนักกีฬา ไม่ว่าจะเป็นการให้คำปรึกษา ผู้ประเมินผล ผู้ให้ความสะดวกสบาย ผู้ให้สร้างแรงจูงใจ ผู้วางแผน ผู้สนับสนุน และผู้จัดการ ซึ่งแต่ละบทบาทหน้าที่จะมีผลขึ้นอยู่กับสถานการณ์นั้น ๆ ซึ่งไม่ว่านักกีฬานั้นจะมีพัฒนาการไปอยู่ในระดับไหนก็ตามผู้ฝึกสอนนั้นก็ยังคงมีความสำคัญต่อตัวนักกีฬาพัฒนาการของนักกีฬาผู้ฝึกสอน จะมีการทำงานเป็นทีมมิได้มีเพียงผู้เดียว ความสำเร็จของนักกีฬานั้นไม่ได้มีเพียงแต่ผลงานในการลงเล่นแต่ยังมีส่วนประกอบอย่างอื่นอีกด้วย เช่น ด้านร่างกาย ด้านจิตใจ หรือด้านความคิด จะต้องมียุติมาผู้ช่วยเพื่อให้นักกีฬามีความพร้อมในทุกด้านก่อนที่จะลงเล่น แต่สิ่งที่ผู้ฝึกสอนหรือทีมผู้ฝึกสอนขาดไม่ได้คือเรื่องเทคนิค และวิธีการสื่อสารกันระหว่างของผู้ฝึกสอนและทีมผู้ฝึกสอนที่จะส่งเสริมให้นักกีฬามีพัฒนาที่ก้าวหน้า (“ผู้ฝึกสอนกีฬา (Coach)”, 2560)

การสื่อสารมีความสำคัญที่สามารถส่งผลต่อพัฒนาการของนักกีฬาและการรับข้อมูลของตัวนักกีฬาก็สามารถส่งผลต่อตัวนักกีฬาเช่นกัน จากการสื่อสารเป็นตัวกลางที่จะทำให้นักกีฬามีพัฒนาการไปในทางที่ดีขึ้นหรือเท่าเดิมขึ้นอยู่กับวิธีการสื่อสารของโค้ชและทีมของผู้ฝึกสอน การสื่อสารประกอบด้วย การสนทนาหรือพูดคุย เช่น การโน้มน้ำหนักหรือการพูดให้เกิดแรงกระตุ้นให้มีความพร้อมในการฝึกซ้อมและลงแข่งขัน การสร้างความเชื่อมั่นให้กับตัวนักกีฬา แม้กระทั่งการสื่อสารทางกาย การสื่อสารทางกาย เช่น การบอกสัญลักษณ์ การแสดงออกทางสีหน้า เป็นต้น การสื่อสารที่ดีจะสามารถทำให้นักกีฬาเกิดความเข้าใจไปในทิศทางเดียวกันและถือเป็นสารตัวสำคัญที่จะทำให้ นักกีฬามีพัฒนาการและมีผลงานที่ดี แต่หากการสื่อสารระหว่างโค้ชกับทีมผู้ฝึกสอนมีข้อบกพร่องและตัวของนักกีฬามีการปิดกั้นตัวเองการสื่อสารของโค้ชกับทีมผู้ฝึกสอนนั้นอาจไม่ไปในทิศทางเดียวกัน และจะส่งผลทำให้เกิดปัญหาภายในและนักกีฬาจะมีพัฒนาการที่ช้าลง

นางสาวรัชชก อินทนนท์ หรือน้องเมย์ บุคคลที่อายุน้อยที่สุดที่ได้รับรางวัลจากสหพันธ์แบดมินตันโลก หรือ BWF (Badminton World Federation) และยังได้รับรางวัลอีกมากมาย

รัชนก อินทนนท์ เกิดที่จังหวัดร้อยเอ็ด เกิดวันที่ 5 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2538 เป็นลูกสาวของคุณพ่อ วินัสชัย อินทนนท์ และคุณแม่คำผัน สุวรรณศาลา และมีน้องชายชื่อ รัชพล อินทนนท์ ปัจจุบันสังกัด อยู่สโมสรบ้านทองหยอด รัชนก อินทนนท์ ได้ย้ายเข้ากรุงเทพตามบิดามารดามาทำงานที่โรงงานบ้าน ทองหยอด และได้เริ่มใช้ชีวิตวิ่งเล่นตามวิถีของเด็กที่รอพร้อมแม่ทำงาน แต่สิ่งที่ทำให้แม่ รัชนก เริ่ม เล่นแบดมินตันคือตอนที่คุณกมลลา ทองกร (อาปุก) เจ้าของโรงงานบ้านทองหยอด เห็นแม่ รัชนก วิ่งเล่นกับเพื่อน ๆ และเกรงว่าจะเล่นจนกันจนเกิดอุบัติเหตุ กมลลา ทองกร จึงได้นำแม่ รัชนก มาหัดเล่นแบดมินตันตั้งแต่นั้น และคุณกมลลา ทองกร ได้ขอแม่ รัชนก เป็นบุตรบุญธรรม เริ่มหัดเล่น แบดมินตันตอนอายุ 6 ขวบ และเมื่ออายุ 7 ขวบทางสโมสรส่งให้เข้าร่วมการแข่งขัน รายการอุดรธานี โอเพ่น ผลงานการแข่งขันรายการแรกโดยการคว่ำรางวัลชนะเลิศประเภทหญิงเดี่ยวรุ่นอายุไม่เกิน 8 ปี การแข่งขันนั้นเป็นจุดเริ่มต้นและแรงผลักดันให้ทำแม่ รัชนก มีความมุ่งมั่นตั้งใจที่จะฝึกซ้อมให้ หนักขึ้น การแข่งขันภายในรุ่นอายุนั้น แม่ รัชนก คว่ำรางวัลชนะเลิศแทบจะทุกรายการ จนทาง สโมสรอยากจะให้แม่ รัชนก มีประสบการณ์ที่มากขึ้นจึงส่งเข้าร่วมการแข่งขันรายการชิงแชมป์แห่ง ประเทศไทย ตอนนั้นแม่ รัชนก อายุได้ 12 ปี ซึ่งเป็นรายการใหญ่ที่สุดในประเทศไทย และเป็น รายการที่คนอายุ 18 ปีขึ้นไปทำการแข่งขัน ผลงานการแข่งขันรายการนั้นไม่ได้ทำให้ผู้ฝึกสอนหรือ พ่อแม่ผิดหวัง แม่ รัชนก ได้รับรางวัลรองชนะเลิศอันดับสองประเภทหญิงเดี่ยว และในปีต่อมาทาง สโมสรก็ส่งแข่งรายการนี้อีกครั้ง คราวนี้แม่ รัชนก ทำผลงานได้ดีขึ้น ได้รับรางวัลรองชนะเลิศแพ้ให้กับ รุ่นพี่ที่อายุห่างกันประมาณ 6-7 ปี ขนาดเดียวกันนั้นยังทำผลงานในรายการบีดับเบิลยูเอฟ เวิลด์ จูเนียร์แชมป์เปียนชิพ หรือเยาวชนชิงชนะเลิศแห่งโลก เป็นครั้งแรกในปี พ.ศ. 2551 โดยเข้าถึงรอบ 8 คนสุดท้าย โดยแพ้ให้กับนักกีฬาจากประเทศจีน และในปี 2552 ในรายการเดียวกันแม่ รัชนกทำได้ สำเร็จได้รับรางวัลชนะเลิศ ในรอบชิงชนะเลิศ โดยถือเป็นนักแบดมินตันหญิงเดี่ยวที่อายุน้อยที่สุดใน ประวัติศาสตร์ รวมถึงเป็นนักแบดมินตันไทยคนแรกที่ได้รับตำแหน่งนี้ หลังจากนั้นแม่ รัชนก สามารถ รักษาตำแหน่งแชมป์เยาวชนโลกได้สามสมัย (“รัชนก อินทนนท์”, 2562)

และหลังจากแข่งขันรายการเยาวชนโลก ทางสโมสรวางแผนส่งแม่ รัชนก เข้าร่วม การแข่งขันรายการต่างประเทศเพื่อเก็บคะแนนให้ได้มีสิทธิ์แข่งขันโอลิมปิกเกมส์ ในช่วงที่ได้ออกแข่ง ครั้งแรกผลงานไม่ได้เป็นที่ประทับใจแต่ทางสโมสรต้องการให้แม่ รัชนก ได้รับประสบการณ์และสะสม ประสบการณ์ไปเรื่อย ๆ จนกระทั่งประสบความสำเร็จได้รางวัลชนะเลิศ รายการชิงแชมป์โลกที่ ประเทศจีน และเป็นคนแรกของโลกที่ได้แชมป์อายุน้อยที่สุด และยังได้รับรางวัลชนะเลิศรายการ ชูเปเปอร์ซีรีส์อีกสามรายการติด อีกทั้งได้เป็นตัวแทนของประเทศไทยไปแข่งขันมหกรรมกีฬาโอลิมปิก เกมส์ในปี 2017 ณ กรุงลอนดอน ที่ประเทศอังกฤษ และอื่น ๆ อีกมากมาย (“‘น้องแม่’ รัชนก อินทนนท์”, 2555)

ผู้ฝึกสอนของเมย์ รัชนก ได้ถูกแบ่งเป็นสองด้าน คือ 1) ด้านเทคนิคแบดมินตัน และ 2) ด้านวิทยาศาสตร์การกีฬา โดยผู้ฝึกสอนทั้งด้านนี้มีความสำคัญต่อการเพิ่มศักยภาพในแต่ละทักษะการใช้งาน เช่น ส่วนของการฝึกซ้อมแบดมินตันผู้ฝึกสอนจะต้องมีการเพิ่มเทคนิค แก่ไขจุดบกพร่อง เสริมจุดแข็งในการเล่น เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันในรายการต่อไปแต่หากร่างกายไม่แข็งแรง ไม่พร้อมต่อการฝึกซ้อมที่หนักอาจทำให้เกิดอาการบาดเจ็บและร่างกายอ่อนล้าหากไม่ได้รับการฟื้นฟู และรับประทานที่ครบซึ่งในส่วนของความแข็งแรงของร่างกายนั้นเป็นส่วนการทำงานของด้าน วิทยาศาสตร์การกีฬาซึ่งจะทำหน้าที่ในส่วนของการเพิ่มศักยภาพความแข็งแรงของร่างกาย โดยผู้ฝึกสอนทางด้านแบดมินตันและด้านวิทยาศาสตร์กีฬา

1) ผู้ฝึกสอนทางด้านเทคนิคการแบดมินตันของรัชนก อินทนนท์ ผู้ฝึกสอนผู้นี้มีนามว่า เชียะ จื่อ หัว หรือโค้ชเซียะ อดีตนักกีฬาทีมชาติของประเทศจีน โค้ชเซียะ เกิดเมื่อปี ค.ศ. 1966 ที่มณฑลหูเป่ย์ สำหรับโค้ชเซียะนั้นแต่เดิมนั้นเป็นนักกีฬาประเภทชายคู่ แต่เนื่องจากมีอาการบาดเจ็บที่หัวเข่าจึงอำลาวงการ แต่ไม่นานหลังจากนั้น นายสง่า เมฆนาวิน เลขาธิการสมาคมกีฬาแบดมินตันไทยได้ติดต่อกับสมาคมแบดมินตันแห่งประเทศไทย เพื่อให้เข้ามาเป็นผู้ฝึกสอนที่สโมสรแบดมินตัน บ้านทองหยอด และทางสมาคมได้ส่งประวัติโค้ชเซียให้กับสโมสรบ้านทองหยอดและหลังจากนั้นก็ได้รับพิจารณาเข้าเซ็นสัญญากับสโมสรแบดมินตันบ้านทองหยอดตั้งแต่ปี พ.ศ. 2534 และหลังจากนั้นโค้ชเซียะได้เริ่มทำการฝึกสอนและได้ทำป็นนักกีฬาของสโมสรแบดมินตันบ้านทองหยอดหลายคน จนติดเป็นทีมชาติ อาทิ สุตเขต ประภาภมร นักกีฬาประเภทคู่ผสม ภัททพล เงินศรีสุข (ประเภทชายคู่) และปัจจุบันเป็นผู้ฝึกสอนร่วมกับโค้ชเซียะ) พิสิษฐ์ พุดฉลาด (ประเภทชายเดี่ยว) และหนึ่งในนั้นคือ เมย์ รัชนก อินทนนท์ (นักกีฬาประเภทหญิงเดี่ยว) โค้ชเซียะเป็นผู้ที่ได้ทำการฝึกสอนเมย์ รัชนก ตั้งแต่นั้นยังไม่มีพื้นฐานการเล่นจนถึง เมย์ รัชนก ได้เป็นนักกีฬาหญิงคนแรกๆ ของประเทศไทยที่ได้เป็นมีวางอันดับหนึ่งของโลกสอนแบดมินตันและรางวัลอีกมากมายที่ทางสมาคมแบดมินตันโลกได้ให้รางวัล ยกย่อง โค้ชเซียะ เป็นผู้ที่ยุติภัยแก่ข้อดีและข้อบกพร่องและมีการนำมาปรับปรุง พัฒนาลด ข้อบกพร่องและเพิ่มศักยภาพข้อดีให้ดีกว่าเดิม เพราะทุกครั้งหลังจากจบการแข่งขันจะมีการจดบันทึก ในแต่ละทัวร์นาเมนต์การแข่งขันเพื่อนำมาแก้ไขปรับปรุง (“โค้ชเซียะ! ได้รับสัญชาติไทยแล้ว”, 2560)

2) ผู้ฝึกสอนด้านวิทยาศาสตร์การกีฬา คือ ผู้ที่เข้ามาดูแลทางเรื่องโภชนาการและการเสริมสมรรถภาพทางด้านร่างกาย โดยประยุกต์ใช้หลักการทางวิทยาศาสตร์ร่วมกับเทคนิคเฉพาะทางเพื่อพัฒนาศักยภาพร่างกายของนักกีฬาให้สามารถเล่นกีฬาได้อย่างมีประสิทธิภาพ ผู้ที่ดูแลทางด้านนี้ของสโมสรบ้านทองหยอด คือ นายอัปดุล อุ่นอำไพ วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต สาขาสรีรวิทยาการกีฬา วิทยาลัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีการกีฬา มหาวิทยาลัยมหิดล นายอัปดุลได้บรรจุเป็น นักวิทยาศาสตร์การกีฬา (Sports Scientist) ประจำของสโมสรบ้านทองหยอด ในช่วงเดือนตุลาคม พ.ศ. 2560 และได้มาเป็นนักวิทยาศาสตร์ประจำตัวของเมย์ รัชนก เมื่อเดือนมกราคม พ.ศ. 2561

นายอับดุลได้กล่าวว่า “การเป็นนักวิทยาศาสตร์นั้นไม่ได้เพียงแค่พัฒนาศักยภาพของนักกีฬาแต่ต้องคอยดูแลและฟื้นฟูสภาพของนักกีฬาที่มีอาการบาดเจ็บ เมื่อหลังจากหายจากการบาดเจ็บแล้วเราต้องมีการฟื้นฟูกล้ามเนื้อส่วนนั้นให้มีความแข็งแรงให้ได้มากกว่าเดิม และอีกทั้งต้องคอยดูเรื่องโภชนาการเพื่อให้ให้นักกีฬามีความสมบูรณ์และความพร้อมทั้งก่อนและหลังการฝึกซ้อมและการแข่งขัน”

นายอับดุล อุ่นอำไพ นั้นต้องคอยแก้ไขและปรับโปรแกรมการฝึกซ้อมอยู่เสมอ เพราะแต่ละโปรแกรมนั้นมีผลลัพธ์ต่างกันและต้องคอยดูอยู่เสมอว่าโปรแกรมนั้นควรนำมาให้ใช้ช่วงไหน หากช่วงนั้นยังไม่มี การแข่งขันขั้นโปรแกรมจะมีความหนักกว่าปกติแต่หากช่วงนั้นใกล้จะมีการแข่งขันการออกโปรแกรม จะมีความสอดคล้องกับการเคลื่อนที่โดยมีความหนักที่เบาลงมาหน่อยแต่จะมีการใช้เวลาที่น้อยกว่า (“เปิดสูตร “วิทยาศาสตร์การกีฬา””, 2559)

การสื่อสารของผู้ฝึกสอนทั้งสองด้านมีแนวทางจุดประสงค์ไปในทิศทางเดียวกัน เพราะสารที่ผู้ฝึกสอนทั้งสองด้านต้องการจะสื่อ นั้นมีความต้องการให้นักกีฬามีแรงกระตุ้น มุ่งมั่นในการฝึกซ้อม เพื่อให้ให้นักกีฬามีพัฒนาการที่ดีขึ้น ในด้านการทำงานของผู้ฝึกสอนมีความแตกต่างกันในแนวทางด้านการปฏิบัติ ดังนี้ 1) ด้านการทำงานของผู้ฝึกสอนแบดมินตันจะทำหน้าที่เกี่ยวกับการออกโปรแกรมฝึกซ้อมเทคนิคด้านการเล่น การแก้ไขข้อผิดพลาดในการเล่นของนักกีฬา 2) ด้านการทำงานของผู้ฝึกสอนด้านวิทยาศาสตร์การกีฬาจะทำหน้าที่ในด้านการเพิ่มศักยภาพทางด้านร่างกาย เช่น การยกเวท การฝึกความคล่องตัว การฝึกความอดทนในการวิ่งระยะยาว เป็นต้น และยังรวมถึงการฟื้นฟูสภาพร่างกายหลังจากการฝึกซ้อมหรือแข่งขัน โดยผู้สอนด้านนี้จะมีการออกโปรแกรมการรับประทานเพื่อให้ร่างกายของนักกีฬามีความพร้อมในการฝึกซ้อมและแข่งขันในรอบถัดไป เพราะผู้ฝึกสอนไม่ว่าจะเป็นด้านแบดมินตันหรือด้านวิทยาศาสตร์การกีฬาล้วนมีความสำคัญต่อพัฒนาการและความสำเร็จของนักกีฬา ซึ่งก่อนหน้านี้นี้ได้มีคนทำการศึกษเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างนักกีฬากับผู้ฝึกสอน เช่น นเรศ กุลธวงค์วัฒนา (2536) ได้ทำการศึกษาวิจัยเรื่อง คุณลักษณะที่เป็นจริงและที่พึงประสงค์ของผู้ฝึกสอนยิมนาสติก ตามการรับรู้ของนักกีฬา ผู้ฝึกสอนและผู้จัดการ ปกาศิต อนุกุล (2546) ได้ศึกษาการใช้เทคนิคทางจิตวิทยาของโค้ชกับนักกีฬา พ.ศ. 2545-2546 โดยมีจุดประสงค์เพื่อศึกษาเทคนิคทางจิตวิทยาการกีฬาและเทคนิคจิตวิทยาในอุดมคติที่ต้องนำไปปฏิบัติ พบว่า เทคนิคจิตวิทยาการกีฬาและเทคนิคจิตวิทยาในอุดมคติของโค้ชที่นำไปใช้กับนักกีฬานั้นล้วนส่งผลต่อการควบคุมพฤติกรรมและจิตใจที่สามารถทำให้นักกีฬาเกิดความสามัคคี ญัฐวุฒิ กลิ่นนาค (2546) ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างความมั่นใจและการใช้เทคนิคของโค้ชที่ช่วยในการพัฒนาความมั่นใจของนักกีฬาเทนนิสในการแข่งขันกีฬาแห่งชาติครั้งที่ 33 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างความมั่นใจและการใช้เทคนิคของโค้ช พบว่า ความสัมพันธ์ระหว่างความมั่นใจกับเทคนิคของโค้ชที่ช่วยพัฒนาความมั่นใจ ส่งผลต่อความมั่นใจและเทคนิคการพัฒนาของนักกีฬารสริน ปิ่นชุม (2553) ศึกษาทวิวิธีการโค้ชนักกีฬาของผู้ฝึกสอนกีฬาเรือพาย ชมรมเรือพาย จังหวัด

เชียงใหม่ พบว่า การแข่งขันนั้นเริ่มต้นตั้งแต่เรายู่อครรรจ์จนถึงวาระสุดท้ายของชีวิต ซึ่งทุกคนอยากได้รับชัยชนะและประสบความสำเร็จ ด้วยเหตุนี้ผู้ฝึกสอนจึงเข้ามามีบทบาทสำคัญในการพัฒนาและหากลวิธีการโค้ชเพื่อให้นักกีฬาของตนได้รับชัยชนะและประสบความสำเร็จในแต่ละการแข่งขัน จึงได้มีการศึกษาหากลวิธีการโค้ชของผู้ฝึกสอนได้มีการใช้กลวิธีในรูปแบบเพื่อที่จะส่งผลต่อความสำเร็จของนักกีฬาเรือพาย นาริทัต โกมารทัต (2554) ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมโค้ชกับความสำเร็จในการแข่งขันของนักกีฬาแบดมินตัน พบว่า กีฬาแบดมินตันในประเทศไทยได้รับความนิยมนและเป็นที่ยอมรับอย่างแพร่หลาย อีกทั้งยังได้รับการสนับสนุนจากรัฐบาลและนักกีฬาไทยมีคะแนนสะสมจนติดอันดับ 1 ใน 10 ของโลกในหลายประเภท เช่น ประเภทหญิงเดี่ยว ชายเดี่ยว และคู่ผสม เป็นต้น จึงได้มีการศึกษาความสัมพันธ์พฤติกรรมโค้ชของนักกีฬานั้นมีความสำคัญและส่งผลให้ต่อการพัฒนาการของนักกีฬา โดยที่นักกีฬาสามารถรับรู้และนำไปปฏิบัติขณะแข่งขันและฝึกซ้อม

โดยจะเห็นได้ว่าผู้ฝึกสอนนั้นมีความสำคัญและมีหน้าที่ที่มากกว่าการเป็นแค่ผู้ฝึกสอนในเวลาซ้อมและในเวลาการแข่งขัน แต่ผู้ฝึกสอนนั้นมีหน้าที่กว่านั้น โดยผู้ฝึกสอนทั้งสองด้านนั้นจะมีวิธีการรับมือกับนักกีฬาในรูปแบบที่คล้ายกันเพราะเนื่องจากสิ่งที่ผู้ฝึกจะต้องเผชิญคือเรื่องการต่อรองในเรื่องของโปรแกรมการฝึกซ้อม และในการเจรจาต่อรองของ เมย์ รัชนก จะเกิดการเจรจาต่อรองเมื่อมีการฝึกซ้อมที่หนักจนร่างกายเริ่มมีความอ่อนล้าหรือการต่อรองเจรจาจะเกิดขึ้นเมื่อหลังจากเมื่อร่างกายมีความเหนื่อยล้าหลังจากการเดินทางการแข่งขันและทำให้ไม่ต้องการทำการฝึกซ้อม เหตุการณ์เหล่านี้จะทำให้เมย์ รัชนก มีการเจรจาต่อรองในรูปแบบใด

รวมกับปัจจุบันนี้มีการเผยแพร่ข่าวสารกีฬาแบดมินตันได้หลากหลายช่องทางของสื่อสารมากขึ้น อาทิการแจ้งผลการแข่งขันผ่านทางโทรทัศน์ การแจ้งผ่านช่องทางของสื่อออนไลน์ หรือการ Live สด ผ่านสื่อออนไลน์ ซึ่งสื่อออนไลน์ในปัจจุบันสามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้อย่างรวดเร็วและมีการส่งต่อข่าวสารได้ในวงกว้าง ผู้รับสารสามารถได้รับสารได้ในเวลาอันรวดเร็ว ดังนั้นการสื่อสารของผู้ฝึกสอนทั้งสองด้านและวิธีการเจรจาต่อรองของเมย์ รัชนก จะมีการเจรจาต่อรองอย่างไรเพื่อให้ผลการต่อรองมีความสำเร็จ ด้วยเหตุนี้ทำให้ผู้วิจัยเห็นความสำคัญของการสื่อสารจะให้นักกีฬาประสบความสำเร็จได้อย่างไร

## 1.2 วัตถุประสงค์

1.2.1 เพื่อศึกษากลยุทธ์การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจของผู้ฝึกสอน

1.2.2 เพื่อศึกษาการสื่อสารเพื่อการต่อรองของเมย์รัชนก



### 1.3 ปัญหาวิจัย

- 1.3.1 ผู้ฝึกสอนมีกลยุทธ์การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจกับนักกีฬาแบดมินตันอย่างไร
- 1.3.2 นักกีฬามีกลยุทธ์ในการสื่อสารเพื่อการเจรจาต่อรองเมย์รชฌกับผู้ฝึกสอนอย่างไร

### 1.4 ขอบเขตการวิจัย

- 1.4.1 ทำการศึกษาข้อมูลเอกสาร Documentary
- 1.4.2 สัมภาษณ์ Primary Key โดยแบ่งกลุ่มประชากรเป็น 2 กลุ่ม
  - 1.4.2.1 ผู้ฝึกสอนด้านแบดมินตัน 2 คน และผู้ฝึกสอนด้านวิทยาศาสตร์การกีฬา 1 คน
  - 1.4.2.2 นักกีฬา 1 คน

### 1.5 วิธีการเก็บข้อมูล

- 1.5.1 ทำการศึกษาข้อมูลเอกสาร Documentary จากบทสัมภาษณ์ในยูทูบ
- 1.5.2 การสังเกตอย่างมีส่วนร่วม
- 1.5.3 การสัมภาษณ์

### 1.6 ระยะเวลา

ตั้งแต่ 18 สิงหาคม 2556–30 ตุลาคม 2560

### 1.7 นิยามศัพท์

1.7.1 กลยุทธ์การโน้มน้าวใจ หมายถึง กลยุทธ์ที่ระบุถึงการใช้สิ่งจูงใจ กลุ่มเป้าหมายให้เกิดการเปลี่ยนแปลง ทั้งระดับความรู้ ทักษะ และพฤติกรรม ประกอบด้วย สิ่งจูงใจเชิง การให้รางวัล และเชิงการลงโทษ

1.7.2 กลยุทธ์เพื่อการต่อรอง หมายถึง กลยุทธ์ที่กำหนดแนวทางในการสื่อสารว่าควรใช้รูปแบบการสื่อสารอย่างไร เพื่อให้สามารถบรรลุวัตถุประสงค์ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากที่สุด ซึ่งอาจมีกลยุทธ์เดียวหรือมากกว่าหนึ่งกลยุทธ์ขึ้นอยู่กับวัตถุประสงค์ที่ได้มีการกำหนดการเจรจาต่อรองแบบที่ผู้เจรจามุ่งเน้นไปที่การหาจุดกึ่งกลางหรือจุดที่ทำให้ทุกคนได้ประโยชน์ร่วมกันจากการเจรจาที่เรียกว่า สถานการณ์ที่มีแต่ผู้ชนะ (Win-Win Situation) เพื่อรักษาความสัมพันธ์อันดีของสองแบบ

1.7.3 นักกีฬาทีมชาติ หมายถึง นักกีฬาที่ผ่านเกณฑ์การคัดเลือกตามเกณฑ์ที่การกีฬาแห่งประเทศไทยได้กำหนด

1.7.4 ผู้ฝึกสอน (โค้ช) หมายถึง บุคคลที่มีความรู้ ความชำนาญในเรื่องของกีฬาชนิดที่ควรรับผิดชอบและสามารถพัฒนาความสามารถของนักกีฬาทั้งด้านทักษะกีฬา สมรรถภาพทางกาย สมรรถภาพทางจิตใจ เช่น คอยดูแลหรือคอยให้คำแนะนำต่าง ๆ กับกีฬาทั้งในการซ้อมและการแข่งขัน กำหนดโปรแกรมฝึกซ้อม วางแผนและแก้ไขปัญหาในการแข่งขัน สอนเทคนิคและกลยุทธ์ ตลอดจนควบคุมให้นักกีฬาให้อยู่ในระเบียบวินัยมีความขยันและตั้งใจในการฝึกซ้อมกีฬา

1.7.5 นักวิทยาศาสตร์การกีฬา หมายถึง (Sport Science) เป็นศาสตร์ที่ว่าด้วยความรู้ที่ได้จากการศึกษาค้นคว้าถึงผลของการมีส่วนร่วมในการเล่นกีฬาหรือการออกกำลังกายในกิจกรรมต่าง ๆ โดยประยุกต์ใช้หลักการทางวิทยาศาสตร์ร่วมกับเทคนิคเฉพาะทาง เพื่อพัฒนาศักยภาพร่างกายของนักกีฬาให้สามารถเล่นกีฬาได้อย่างมีประสิทธิภาพ

## 1.8 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

- 1.8.1 เพื่อให้ผู้ฝึกสอนสโมสรอื่นได้นำกลยุทธ์การสื่อสารเพื่อนำไปพัฒนานักกีฬาในสโมสร
- 1.8.2 เพื่อให้คำแนะนำกับนักกีฬาที่อยากพัฒนาตัวเองให้ดีขึ้น
- 1.8.3 เพื่อให้มีการพัฒนากลยุทธ์เกี่ยวกับการสื่อสารของผู้ฝึกสอนกับนักกีฬา

## บทที่ 2

### แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาค้นคว้าแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับกลยุทธ์การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจของผู้ฝึกสอนนักกีฬาแบดมินตันทีมชาติไทย กรณีศึกษา เมย์ รัชนก อินทนนท์ ได้ใช้แนวคิดทฤษฎีในการทำงานดังนี้

2.1 ทฤษฎีการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ

2.2 ทฤษฎีการเจรจาต่อรอง

2.2.1 ทฤษฎีเกม

2.2.2 ทฤษฎี H.M.L. ในการเจรจาต่อรอง

#### 2.1 ทฤษฎีการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ

อรรถวรรณ ปิลาสนันโรวาท (2537) อธิบายว่า องค์ประกอบของการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าว มีดังต่อไปนี้ การโน้มน้าวใจเมื่อมองจากภายนอกผู้รับสารมี 3 ข้อ คือ

1) ความแตกต่างภายในผู้ส่งสาร ผู้ส่งสารแต่ละคนมีปัจจัยแตกต่างกัน ทำให้มีความน่าโน้มน้าวใจไม่เหมือนกัน เช่น ความน่าเชื่อถือ อำนาจของบุคคล บทบาทของกลุ่มตน สัมพันธภาพกับผู้รับสาร และลักษณะด้านต่าง ๆ

2) ความแตกต่างภายในสาร สารแต่ละชิ้นที่แตกต่างกันจะมีความน่าโน้มน้าวใจต่างกัน เช่น ความต่างในสาระของสาร

3) ความแตกต่างของสื่อ ความน่าโน้มน้าวใจของสารจะแตกต่างกันเมื่อเกิดการสื่อสารส่วนบุคคลเปรียบเทียบกับ การส่งสารผ่านช่องทางอื่น ๆ การโน้มน้าวใจเมื่อมองจากตัวผู้รับสาร การที่ผู้รับสารคนหนึ่ง ๆ จะมีความละเอียดอ่อนต่อการถูกโน้มน้าวเพียงใดอาจพิจารณาได้จาก

3.1) ลักษณะของประชากร

3.2) ทรรศนะและทัศนคติ

3.3) ความรู้ ที่ผู้รับสารมีเกี่ยวกับสารนั้น ๆ ลักษณะด้านอารมณ์ ความสำคัญที่ผู้รับสารให้แก่หัวข้อหนึ่ง ๆ

3.4) วิธีการที่ผู้รับสารรับรู้สภาพการณ์หนึ่ง

การสื่อสารทุกครั้งไม่จำเป็นว่าการสื่อสารระหว่างบุคคล การสื่อสารกับกลุ่มคน หรือมวลชน โดยหลักธรรมชาติของมนุษย์แล้วมักทำการสื่อสารเพื่อมีอิทธิพลเหนือพฤติกรรมของผู้รับสาร โดยมีจุดมุ่งหมายหลักของการสื่อสารในแต่ละครั้ง และใช้วิธีโน้มน้าวใจให้การสื่อสารประสบความสำเร็จ ผู้ฟังมีความเข้าใจ เกิดการคล้อยตาม หรือเห็นด้วยกับเรื่องที่ถูกส่งสารต้องการจะสื่อสาร ซึ่งนักวิชาการ

หลายท่านได้ให้ความหมายและลักษณะของ “การโน้มน้าวใจ ” ไว้ดังนี้

การโน้มน้าวใจมีลักษณะสำคัญดังต่อไปนี้

- 1) ผู้โน้มน้าวใจตั้งใจที่จะมีอิทธิพลบางประการเหนือผู้ถูกโน้มน้าวใจ
- 2) โดยปกติผู้ถูกโน้มน้าวใจจะมีทางเลือกมากกว่าหนึ่งเสมอ และผู้ถูกโน้มน้าวใจจะพยายามชักจูงใจให้ผู้ถูกโน้มน้าวยอมรับทางเลือกที่ตนเสนอ
- 3) สิ่งที่ผู้โน้มน้าวต้องการ คือ การเปลี่ยนแปลง หรือการสร้างความคิดเห็น ทศนคติ ค่านิยม และความเชื่อของผู้ถูกโน้มน้าวใจ ซึ่งจะส่งผลต่อปัจจัยอื่น ได้แก่ อารมณ์ และพฤติกรรม เป็นต้น (อรวรรณ ปลันธน์โอวาท, 2549, หน้า 11-12)

Simons (1986 อ้างใน ศิริพร กิจประกอบ, 2558, หน้า 40) การโน้มน้าวใจ หมายถึง การสื่อสารของมนุษย์ที่สร้างขึ้นเพื่อให้มีอิทธิพลเหนือผู้อื่นโดยการเปลี่ยนความเชื่อ ค่านิยม และทัศนคติ

Andersen (1972 อ้างใน ศิริพร กิจประกอบ, 2558, หน้า 40) ให้นิยามไว้ว่า เป็นกระบวนการสื่อสารที่ผู้ส่งสารพยายามจะหาปฏิกิริยาตอบสนองที่เจาะจงเป็นไปตามที่ผู้ส่งสารต้องการจากผู้รับสาร

Bermbek & Howell (1976 อ้างใน ศิริพร กิจประกอบ, 2558, หน้า 40) กล่าวว่า การโน้มน้าวใจเป็นความพยายามอันแน่วแน่ที่จะเปลี่ยนความคิด การกระทำ โดยการควบคุมแรงกดดันของมนุษย์ไปสู่เป้าหมายที่กำหนดไว้ล่วงหน้า หรือพยายามที่จะสร้างอิทธิพลเหนือผู้อื่น กล่าวถึง การโน้มน้าวใจไว้ว่าเป็นความพยายามอันแน่วแน่ที่จะเปลี่ยนความคิด การกระทำ โดยการควบคุมแรงกดดันของมนุษย์ไปสู่เป้าหมายที่กำหนดไว้ล่วงหน้า หรือความพยายามที่จะสร้างอิทธิพลเหนือผู้อื่น

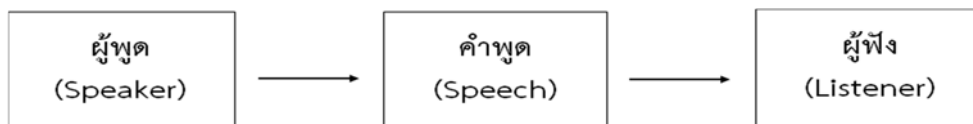
เพชรดา ฐิติยาภรณ์ (2557) ให้ความหมายว่า มนุษย์ต้องการมีอิทธิพลเหนือคนอื่นโดยเน้นขั้นตอนการโน้มน้าวใจด้วยวิธีการสื่อสารเท่านั้น จะประกอบด้วย ผู้ส่งสาร ช่องทางของสื่อ ผู้รับสาร และปฏิกิริยาตอบกลับที่จะปรากฏอยู่ในทุกสภาพการณ์

อดุลย์ จาตุรงค์กุล (2525) กล่าวว่า การโน้มน้าวใจ คือ เครื่องมือที่สำคัญยิ่งที่มนุษย์ใช้ในการจูงใจบุคคลซึ่งเกี่ยวข้องกับสถานการณ์การสื่อสารเพื่อจูงใจ (Persuasive Communication Situation) อันเป็นสถานการณ์ที่บุคคลที่เป็นแหล่งข่าวสารหวังที่จะให้ผู้รับสารก่อปฏิกิริยาตอบสนองต่อข่าวสาร มีจุดมุ่งหมายเพื่อต้องการให้มีการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมหรือก่อให้เกิดอิทธิพลต่อพฤติกรรมของผู้รับสารให้ดำเนินไปในทิศทางใดทิศทางหนึ่ง

อรวรรณ ปลันธน์โอวาท (2549, หน้า 14) กล่าวถึงแนวคิดของ McQuire ปี ค.ศ.1973 ซึ่งเสนอขั้นตอนการโน้มน้าวใจไว้ 6 ขั้นตอน ดังนี้

- 1) **ขั้นนำเสนอ (Presentation)** การนำเสนอข่าวสารในการโน้มน้าวใจ ผู้โน้มน้าวใจ ต้องคำนึงถึงวิธีการนำเสนอสารให้เหมาะสมโดยเลือกช่องทางในการสื่อสารให้เหมาะสมกับเนื้อหา ข่าวสาร ตลอดจนต้องให้ผู้รับสารอยู่ในสถานที่และเวลาที่เหมาะสมในการรับสารด้วย
  - 2) **ขั้นให้ความสนใจ (Attending)** การโน้มน้าวใจจะต้องก่อให้เกิดความสนใจจากผู้รับสาร อีกด้วย
  - 3) **ขั้นเข้าใจ (Comprehending)** เป็นขั้นที่มีความสำคัญในกระบวนการโน้มน้าวใจเพราะ ถ้าผู้รับสารไม่เข้าใจในความหมายของสาร การโน้มน้าวใจก็จะไม่ประสบความสำเร็จ
  - 4) **ขั้นคล้อยตาม (Yielding)** เมื่อผู้รับสารเกิดความเข้าใจในสารแล้วควรทำให้ผู้รับสาร คล้อยตามสารนั้นด้วย เช่น คำนึงถึงผลดีที่จะได้รับ หรือเกิดความประทับใจในสาร เป็นต้น
  - 5) **ขั้นยึดเหนี่ยวสิ่งใหม่ (Retaining the New Position)** เมื่อผู้รับสารเกิดความคล้อยตาม แล้วขั้นต่อไป คือ ให้ผู้รับสารเกิดการยึดเหนี่ยวสิ่งใหม่ เช่น การย้ำเตือนเนื้อหาในสารก่อนที่ผู้รับสาร จะลืมสารนั้น เป็นต้น
  - 6) **การกระทำ (Acting)** คือ การนำเอาแนวคิดใหม่นั้นไปกระทำ อาจเป็นการกระทำทันที หรือทิ้งระยะไว้แล้วจึงค่อยนำไปสู่การกระทำก็ได้
- ความสำเร็จของการโน้มน้าวใจขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายอย่างโดยเฉพาะความน่าเชื่อถือของผู้ส่งสาร ซึ่งมีส่วนสร้างสถานภาพของการสื่อสารให้มีความหนักแน่นมากขึ้นและการสร้างสารเพื่อการโน้มน้าวใจ
- ทฤษฎีการโน้มน้าวใจตามทฤษฎีของ อริสโตเติล (Ross, 1994 อ้างใน ศิริพร กิจประกอบ, 2558, หน้า 41–42) นักปราชญ์ชาวกรีก ผู้ที่มีชื่อเสียงและผลงานมากมาย รวมถึงการเขียนหนังสือ วาทศาสตร์ (Rhetoric) ในปี 330 ก่อนคริสตกาล และได้รับการยอมรับว่าเป็นทฤษฎีขั้นพื้นฐานของการสื่อสารด้วยการพูดและให้ความหมายของวาทศิลป์ว่า “เป็นการค้นหาวิธีการโน้มน้าวใจที่มีอยู่ทุกรูปแบบ” การพูดในสภา การพูดในที่ประชุมหรือศาล เป็นต้น ซึ่งผู้พูดจะต้องมีองค์ประกอบที่สำคัญ 3 ส่วนด้วยกันซึ่งไม่สามารถขาดอย่างใดอย่างหนึ่งไปได้ คือ “ผู้พูด (Speaker) คำพูด (Speech) ผู้ฟัง (Listener)”

ภาพที่ 2.1: ภาพแสดงองค์ประกอบความน่าเชื่อถือของผู้ส่งสาร



ที่มา: ศิริพร กิจประกอบ. (2558). “ก้านันสุเทพ” ในฐานะนักสื่อสารมวลชนทางการเมืองจากมุมมองของนักข่าวสายการเมือง นักวิชาการด้านนิเทศศาสตร์ และด้านรัฐศาสตร์. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์.

พบว่า อริสโตเติลได้ชี้ให้เห็นว่าการพูดโน้มน้าวใจจะมีประสิทธิภาพมากน้อยเพียงใดขึ้นอยู่กับปัจจัย 3 ประการ ได้แก่

1) ทัศนคติและความเชื่อ (Ethos) หมายถึง บุคลิกลักษณะของผู้พูดที่ทำให้ผู้ฟังเกิดความเชื่อถือ ความศรัทธา และความประทับใจ ฉะนั้นผู้พูดจะต้องมีความรู้ในเรื่องที่พูดมีทัศนคติที่ดีต่อผู้ฟังและแสดงออกถึงความเป็นผู้มีคุณธรรม

2) ตรรกวิทยา (Logos) หมายถึง การชี้แจงเหตุผลเนื้อหาสาระหรือวาทของผู้พูดเป็นการแสดงให้เห็นความเป็นจริงอันประกอบด้วยข้อเท็จจริง เหตุผล และหลักฐานต่าง ๆ ที่สอดคล้องกับทัศนคติความเชื่อและค่านิยมของผู้ฟัง

3) ความรู้สึก (Pathos) หมายถึง สภาพอารมณ์ของผู้พูดและผู้ฟังที่มีร่วมกัน โดยผู้พูดเป็นฝ่ายสร้างขึ้นเพื่อโน้มน้าวใจให้ผู้ฟังเกิดความชอบ ความเกลียด ความเจ็บปวด หรือความสนุกสนาน

สรุป ดังนั้นการใช้ทฤษฎีการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจจึงมีความสอดคล้องกับกลยุทธ์ในการสื่อสารที่ผู้ฝึกสอนของรัชนก อินทานนท์ เพราะการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจมีความมีความสำคัญต่อพัฒนาการของเมย์ รัชนก เพื่อให้การฝึกซ้อมได้บรรลุตามวัตถุประสงค์ที่ผู้ฝึกสอนต้องการและสามารถพัฒนานักกีฬาภายในสโมสรให้ศักยภาพจนไปถึงเป้าหมายสูงสุด อีกทั้งยังสามารถนำทฤษฎีการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจไปพัฒนาและเผยแพร่ให้สโมสรต่าง ๆ ที่มีความสนใจที่อยากจะผลักดันให้นักกีฬาไปถึงเป้าหมายที่สูงสุดโดยนำแนวคิดของอริสโตเติลไปเป็นการประยุกต์ใช้

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการโน้มน้าวใจ

จุมพล ผ่องนัยเลิศ (2545) การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาลักษณะการสื่อสารและกลวิธีการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจของผู้นำเยาวชนชนด้านการป้องกันยาเสพติด เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ ใช้วิธีการทำสนทนากลุ่มกับกลุ่มตัวอย่าง

วิจัยพบว่า กลวิธีการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจของผู้นำเยาวชน ด้านการป้องกันยาเสพติด พบว่า ผู้นำเยาวชนชุดอบรมมีการใช้กลวิธีการอบรม 10 วิธี ได้แก่ 1) การสอน 2) อุปมาอุปไมย 3) การใช้อุปกรณ์การสอน 4) การทำเป็นตัวอย่าง 5) การเล่นเกม 6) อุปมาเลือกคน 7) การรู้จักจังหวะและโอกาส 8) ความยืดหยุ่นในการใช้วิธีการ 9) การลงโทษและการให้รางวัล และ 10) กลวิธีแก้ปัญหาเฉพาะหน้า

บัณฑิตกา จารุมา (2550) ศึกษาการสื่อสารโน้มน้าวใจทางการเมือง: กรณีศึกษาการเมือง ในช่วงก่อนการเลือกตั้งสมาชิกสภาผู้แทนราษฎรในวันที่ 2 เมษายน 2549 โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อ ศึกษาวิธีการสื่อสารโน้มน้าวใจในช่วงก่อนการเลือกตั้งสมาชิกสภาผู้แทนราษฎรในวันที่ 2 เมษายน 2549 กรณี พ.ต.ท.ทักษิณ ชินวัตร ควรลาออกหรือไม่ควรลาออกจากตำแหน่งนายกรัฐมนตรี โดย ศึกษาจากวาทกรรมของผู้ส่งสาร 4 ท่าน ซึ่งแบ่งเป็น 2 ฝ่าย คือ ฝ่ายต่อต้าน ได้แก่ พล.ต.จำลอง ศรีเมือง นายธีรยุทธ บุญมี นายอภิสิทธิ์ เวชชาชีวะ และฝ่ายรัฐบาล ได้แก่ พ.ต.ท.ทักษิณ ชินวัตร จากหนังสือพิมพ์มติชน ไทยโพสต์ และไทยรัฐ ในช่วงวันที่ 14 มกราคม ถึง 2 เมษายน 2549 รวมเป็น 237 ฉบับ

วิจัยพบว่า เนื้อหาโน้มน้าวใจของฝ่ายต่อต้านมี 5 ประเด็น ได้แก่ 1) คุณสมบัติ คุณลักษณะ ของ พ.ต.ท.ทักษิณ ชินวัตร ไม่เหมาะสมต่อการเป็นนายกรัฐมนตรี 2) การบริหารงานไม่ถูกต้อง 3) เป็นความต้องการของประชาชน 4) เป็นต้นเหตุความแตกแยกของประชาชนในชาติขั้นวิกฤต และ 5) จะสร้างปัญหาแก่ประเทศไทยในอนาคต ส่วนเนื้อหาโน้มน้าวใจของฝ่ายรัฐบาลมี 7 ประเด็น ได้แก่ 1) คุณสมบัติหรือคุณลักษณะของ พ.ต.ท.ทักษิณ ชินวัตร มีความเหมาะสมต่อตำแหน่ง นายกรัฐมนตรี 2) การบริหารงานของรัฐบาลถูกต้อง 3) ผลงานของรัฐบาลมีประสิทธิภาพ 4) เป็นความต้องการของประชาชน 5) คุณสมบัติ/คุณลักษณะของฝ่ายต่อต้านไม่น่าเชื่อถือ 6) วิธีการแสดงออกของฝ่ายต่อต้านไม่ถูกต้อง และ 7) จะเกิดผลเสียต่อประเทศในอนาคตหาก พ.ต.ท.ทักษิณ ชินวัตร ไม่ลาออก ส่วนด้านหลักฐานในการโน้มน้าวของฝ่ายต่อต้านมี 5 ประเภท ได้แก่ 1) การยกตัวอย่าง 2) การเปรียบเทียบ 3) การใช้พยาน 4) การอ้างสถิติ และ 5) การพรรณนาความ ส่วนหลักฐานของฝ่ายรัฐบาลมี 7 ประเภท ได้แก่ 1) การยกตัวอย่าง 2) การเปรียบเทียบ 3) การใช้ พยาน 4) การอ้างสถิติ 5) การพรรณนาความ 6) การให้รายละเอียด และ 7) การบอกเล่า สำหรับ ภาษาในการโน้มน้าวของฝ่ายต่อต้านมี 2 ลักษณะ ได้แก่ 1) การใช้คำกลุ่มคำที่มีความหมายเชิง หนักแน่นเป็นส่วนขยาย และ 2) การใช้คำแสดงโวหารภาพพจน์ ส่วนภาษาในการโน้มน้าวของ ฝ่ายรัฐบาลมี 5 ลักษณะ ได้แก่ 1) การใช้คำและกลุ่มคำที่มีความหมายเชิงหนักแน่น 2) การใช้คำ แสดงโวหารภาพพจน์ 3) การใช้คำสแลง 4) การใช้คำอุทาน และ 5) การใช้คำในภาษาถิ่น วิธีการ โน้มน้าวของทั้งสองฝ่ายมีความเหมือนและความแตกต่างกันทั้งนี้เพราะเป้าหมายทางการเมือง สภาพสังคม ภูมิหลัง และความสามารถทางการสื่อสาร โน้มน้าวใจของผู้ส่งสาร สาร และการนำเสนอ

ของสื่อมวลชน

ปัทมนันท์ พลเดช (2547) ได้ทำการศึกษาปัจจัยการโน้มน้าวใจของสถานออกกำลังกาย โดยมีวัตถุประสงค์การศึกษา คือ 1) เพื่อสำรวจลักษณะประชากรของผู้เป็นสมาชิกและไม่ได้เป็นสมาชิกของสถานออกกำลังกาย และ 2) เพื่อเปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการโน้มน้าวใจของสถานออกกำลังกายต่อผู้เป็นสมาชิกและผู้ไม่เป็นสมาชิกของสถาบันออกกำลังกาย โดยได้มีการแบ่งลักษณะกลุ่มประชากรครั้งนี้ คือ ผู้ที่มาเป็นสมาชิกของสถานออกกำลังกายและผู้ไม่มาเป็นสมาชิกของสหกรณ์วังกายทั้ง 4 แห่ง รวมถึงผู้ให้บริการและเจ้าหน้าที่ของสถานออกกำลังกายทั้ง 4 แห่ง สถานออกกำลังกายทั้ง 4 แห่ง ได้แก่ The Leader ย่านปิ่นเกล้า Yes Fitness ย่านราชดำริ Fitness First ย่านพระราม 3 Sport City ประชาชน จะมีจำนวนประชากรทั้งหมด 256 คน การวิจัยนี้ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยการเก็บข้อมูลจากแบบสอบถามและการสัมภาษณ์ของผู้ให้บริการสถานออกกำลังกายและจากการสังเกตการณ์ของผู้วิจัย

ผลวิจัยจากการวิจัยพบว่า กลุ่มตัวอย่างที่เป็นสมาชิกออกกำลังกายมีความถี่ในการรับข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับสถานออกกำลังกายมากกว่ากลุ่มที่ไม่ได้เป็นสมาชิกของสถาบันออกกำลังกายอีกทางช่องทางที่ได้รับข้อมูลข่าวสารนั้นเป็นช่องทางที่ถูกติดตามที่สถานออกกำลังกายได้ส่งสารออกไปจึงทำให้มีความถี่ในการรับข่าวสารมากกว่าและทุกช่องทางจึงทำให้เกิดพฤติกรรมตามที่ได้ถูกส่งสารเพื่อโน้มน้าว

## 2.2 ทฤษฎีการเจรจาต่อรอง

การเจรจาต่อรอง หมายถึง การสนทนาที่มีจุดประสงค์เพื่อแก้ไขความขัดแย้งเพื่อสร้างข้อตกลงระหว่างหลายฝ่าย เพื่อต่อรองเงื่อนไข หรือสนองต่อความพึงพอใจต่าง ๆ ซึ่งเป็นวิธีหลักเพื่อแก้ไขปัญหาทางเลือก ทั้งนี้ การเจรจายังส่งผลต่อคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นอีกด้วย (ราตรี ทิตตเมธา, 2562)

การเจรจาต่อรอง หมายถึง กระบวนการของบุคคลที่ต้องการแก้ปัญหาโดยสันติวิธี เพื่อให้เกิดการประนีประนอม พยายามหาข้อตกลงที่ยอมรับได้ของคู่สนทนาทั้ง 2 ฝ่าย โดยมีการเสนอข้อแลกเปลี่ยนซึ่งนำผลประโยชน์มาให้ทั้ง 2 ฝ่าย และรู้สึกดีเห็นพ้องกันทั้ง 2 ฝ่าย (เรวดี ไวยวาสนา, 2560)

สันทัด ศะศิวิณิช (2551) กล่าวว่า การเจรจาต่อรอง คือ กระบวนการที่บุคคลตั้งแต่สองฝ่ายขึ้นไปดำเนินแลกเปลี่ยนข้อเสนอ-สนองในเรื่องที่ต่างฝ่ายต่างมีผลประโยชน์ได้เสียซึ่งกันและกันแล้วต่างก็หาข้อลดหย่อนในเงื่อนไขของข้อตกลงและเรียกร้องระหว่างกันให้เกิดผลประโยชน์รวมกันมากที่สุด และสูญเสียรวมกันน้อยที่สุด เพื่อหาข้อยุติที่ทุกฝ่ายยินยอมรับกันได้ โดยใช้การโน้มน้าวการประนีประนอม อະลุ่มอล่วย ในลักษณะที่ต่างฝ่ายต่างตอบแทนกัน เพื่อนำไปสู่ข้อตกลงโดยไม่ใช้



พละกำลังรุนแรงบีบบังคับกัน

Nelson & Quick (2006 อ้างใน สุคนธ์ มณีรัตน์, 2560) กล่าวว่า การเจรจาต่อรองเป็นกระบวนการร่วมมือเพื่อหาวิธีการแก้ปัญหา ความขัดแย้งที่สลับซับซ้อน ที่ทำให้ทั้งสองฝ่ายยอมรับได้ Lewicki, Barry & Sounders (2010) ได้ให้ความหมายว่า เป็นการใช้คำของการเจรจาในสถานการณ์ที่ทั้งสองฝ่ายสามารถชนะได้ทั้งคู่ หรือ Win-win Situation เช่น มีฝ่ายหนึ่งต้องการหาทางแก้ไขจากอีกฝ่ายและทางแก้นั้นทำให้ทั้งสองฝ่ายมีผลประโยชน์ร่วมกัน

อารอน (2554/ 2011) ได้ให้ความหมายการเจรจาต่อรอง (Negotiation) คือ กระบวนการที่บุคคลใช้จัดการกับความแตกต่างข้อโต้แย้งเกี่ยวกับสัญญา แรงงาน เงื่อนไขการขายหรือสัญญา พันธมิตรอันซับซ้อนระหว่างบริษัท เราแก้ปัญหาความขัดแย้งดังกล่าวโดยผ่านการเจรจาต่อรอง ซึ่งเป็นการหาข้อตกลงผ่านการสนทนา

แนวคิดพื้นฐานในการเจรจาต่อรอง

การเจรจาต่อรองที่มีประสิทธิภาพและสำเร็จได้นั้นควรมีหลักการพื้นฐานที่มาจากความรู้ดังต่อไปนี้

1) การสร้างทางเลือกที่ดีที่สุดหากไม่มีข้อตกลง (BATNA: Best Alternative to a Negotiation) แนวคิดของ Fisher & Ury (2012) หมายถึง การสร้างทางเลือกอื่น ๆ ที่ดีที่สุด หากไม่สามารถบรรลุข้อตกลงในการเจรจาได้หรือรับรู้ได้ว่าหากไม่สามารถบรรลุข้อตกลงผู้เจรจาจะมีทางเลือกที่จะล้มการเจรจา หากข้อตกลงที่ได้รับไม่เป็นข้อเสนอที่ดี ดังนั้นจึงจำเป็นต้องรู้ทางเลือกต่ำสุดและทางเลือกที่ดีที่สุดก่อนที่จะเริ่มเจรจาต่อรองทุกครั้งมิฉะนั้นจะไม่รู้เลยว่าข้อตกลงนั้น สมเหตุสมผลหรือไม่ หรือควรจะยกเลิกเมื่อใด

2) การสร้างและรับรู้ราคาการตัดใจ (Reservation Price) หรือเรียกอีกชื่อหนึ่งว่า การเดินหนี (Walk-away Price) หมายถึง จุดที่มีความพึงพอใจน้อยที่สุดที่จะทำข้อตกลง หรือการตั้งราคาการตัดใจที่จะยกเลิกการเจรจาต่อรองนั้น ดังนั้นการกำหนดราคาการตัดใจ รู้ราคาการตัดใจในการเจรจาต่อรองที่ทำอยู่ตัวแปรอะไรบางอย่างที่มีผลต่อราคาการตัดใจ สิ่งใดที่ยอมสูญเสียในการเจรจาต่อรองก่อนที่จะยกเลิกการเจรจาต่อรอง

3) การกำหนดขอบเขตของการเจรจาต่อรอง (ZOPA: Zone of Possible Agreement) หมายถึง การตั้งขอบเขตหรือช่วงที่ทั้งสองฝ่ายสามารถทำข้อตกลงที่ทั้งคู่พอใจได้ หรือสามารถอธิบายได้อีกแบบหนึ่งว่า เป็นกลุ่มของข้อตกลงที่สามารถทำให้ทั้งสองฝ่ายพึงพอใจได้ดังนั้นแต่ละฝ่ายจะมีราคาตัดใจและก็ต้องราคาภายในขอบเขตของ ZOPA การทำเช่นนั้นจะทำให้แต่ละฝ่ายได้ราคาที่ดี การรู้ราคาการตัดใจของฝ่ายตรงข้ามจะช่วยให้เกิดผลดีกับอีกฝ่ายหนึ่ง

4) การสร้างคุณค่าโดยการแลกเปลี่ยน (Value Create Through Trades) หลักการนี้สอนไว้ว่าฝ่ายที่ทำการเจรจาต่อรองสามารถปรับปรุงจุดยืนของตน โดยการแลกเปลี่ยนคุณค่าที่ตนเองมี

การสร้างคุณค่าโดยการแลกเปลี่ยนนี้ ดังนั้นสิ่งที่มีค่าสูงสำหรับคนอื่นแต่มีค่าน้อยสำหรับคุณ อาจจะมีไม่มากนักแต่บางครั้งสิ่งเหล่านี้ก็มีอยู่จริง หากลองคิดและค้นหาดูนั่นคือ การสร้างคุณค่า เพียงต้องมั่นใจให้ได้ว่าหากคุณให้อะไรที่มีคุณค่าไป คุณก็ควรจะได้รับอะไร บางอย่างกลับมาด้วย (กอบมา อัครวิดาการ, 2553)

### 2.2.1 ทฤษฎีเกม

วิชัย โสสุวรรณจินดา (2554, หน้า 24–29) กล่าวว่า ทฤษฎีที่ใช้ในการเจรจาต่อรองที่สำคัญมี 4 ทฤษฎี คือ

1) ทฤษฎีเกม (Game Theory) ทฤษฎีนี้มองการเจรจาต่อรองเหมือนการเล่นเกมอย่างหนึ่ง โดยตั้งอยู่บนสมมติฐานว่า ผู้เจรจานั้นมีความรู้ความสามารถเท่าเทียมกันและมีข้อมูลมากเท่าๆ กัน ความสำเร็จในการเจรจาต่อรองจึงอยู่ที่การใช้กลยุทธ์ต่าง ๆ ในการเจรจาต่อรองของคู่เจรจาและแนวคิดในการเจรจาทฤษฎีเกมแบ่งออกเป็น 3 ลักษณะ คือ เกมศูนย์ เกมลบ และเกมบวก

ทฤษฎีเกมเคยถูกกล่าวถึงในภาพยนตร์ชีวประวัติของ จอห์น แนช (John Nash) นักเศรษฐศาสตร์ที่ได้รับรางวัลโนเบล เรื่อง Beautiful Mind ตัวอย่างคลาสสิกหนึ่งที่จะช่วยให้เราเข้าใจทฤษฎีเกมได้ดี คือ Prisoner's Dilemma ซึ่งจำลองเหตุการณ์ที่ 2 คนร้ายถูกตำรวจจับโดยนักโทษทั้ง 2 ถูกแยกกันสอบสวน ในเกมนั้นนักโทษ 2 คน เป็นผู้เล่นเกม (Players) และมีกลยุทธ์หรือทางเลือก (Strategy) อยู่ 2 ทาง คือ ร่วมมือกันปฏิเสธข้อหา (Cooperate) หรือทรยศและซัดทอดอีกฝ่าย (Defect) ดังแผนภาพ แสดงทางเลือกและผลลัพธ์ (Payoff) จำนวนปีต้องโทษจำคุกของนักโทษ ตามลำดับ

จากภาพยนตร์ A Beautiful Mind แนวคิดของ John Nash (Russell Crow) เราจะได้เห็นถึงความคิดของแนชที่คิดว่าการเจรจาต่อรองที่ทำให้ทั้งสองฝ่าย (คู่กรณี หรือคู่ความ คู่แข่งขัน) นั้นสามารถเกิดผลที่ทำให้ทุกฝ่ายนั้นได้รับชัยชนะได้และสามารถเกิดขึ้นได้ในชีวิตจริง ดังนั้นจึงเกิดเป็นแนวคิดทฤษฎีนี้ขึ้นมา (“Game Theory (ทฤษฎีเกม)”, 2557)

ซึ่งแนวคิดทฤษฎีนี้เกิดขึ้นจากฉาก ๆ หนึ่งที่แนชนั้นได้พูดคุยกับบรรดาเพื่อน ๆ ในบาร์แห่งหนึ่งที่ได้มีสาวสวยผมบลอนด์นางหนึ่งโผล่ขึ้นมาในฉาก ๆ นั้น แนชพูดว่า “ถ้าเราแย่งกันจีบสาวผมบลอนด์เราก็จะซัดซากันเองและไม่มีใครได้เธอไป แล้วถ้าเราหันไปจีบเพื่อน ๆ ของเธอสาว ๆ เหล่านั้นก็จะเซดใส่เพราะไม่มีใครอยากเป็นตัวสำรองของใคร แต่ถ้าไม่มีใครจีบสาวผมบลอนด์นั้นก็จะเป็นการไม่ไปถูกสาวอื่น ๆ ด้วยและเรา (ผู้แข่งขัน) ก็ไม่ซัดซากันเองเราทุกคนก็จะชนะในที่นี้ผลลัพธ์หมายถึงการได้สาวไปครอบครองเพื่อขึ้นเตียง”

เนื้อหาดังกล่าวที่แนทกล่าวไว้นั้นทำให้เห็นหลักการทำงานของแนวคิดในการหาแนวทางให้ทุกฝ่ายนั้นได้รับชัยชนะโดยที่ไม่มีฝ่ายใดเสียเปรียบฝ่ายใด ถ้าทุกฝ่ายต้องการเพียงแค่ผลลัพธ์ที่ไม่ได้เจาะจงถึงที่มาของผลลัพธ์นั้น ด้วยเหตุนี้เส้นทางผลลัพธ์นั้นจึงมีความสำคัญน้อยกว่าที่ได้รับ

เชียวชาญ รัตนามัทธนะ (2559 อ้างใน วชิรญา ทองเลิศ, 2559, หน้า 10) กล่าวไว้ว่า เป็นแนวทางและเทคนิคที่ใช้ในการเจรจา ต่อบรรณการศึกษานำไปใช้กันในวงกว้าง ความจริงนั้น ทฤษฎีเกม (Game Theory) นั้นเป็นทฤษฎีที่ใช้กันในการต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็ในทางรัฐศาสตร์ ตลอดจนเป็นเครื่องมือที่ใช้ในการเจรจาท่อบรรณ ทฤษฎีเกมสามารถที่จะใช้ในการวิเคราะห์และ พยากรณ์พฤติกรรมของคู่เจรจาท่อบรรณ หรือในกรณีที่เป็นการเจรจาท่อบรรณทางทุตนั้นก็สมารถที่จะพยากรณ์ ถึงผลการเจรจาท่อบรรณที่จะเกิดขึ้น ในทางวิชาการรัฐศาสตร์นั้นทฤษฎีเกมก็เคยถูกหยิบยกมาอธิบายเรื่องเกี่ยวกับ พฤติกรรมของประเทศต่าง ๆ ในโลกยุคสงครามเย็นอันเป็นโลกซึ่งมีการแบ่งระบบการเมืองออกเป็น 2 ขั้ว หรือทางวิชาเศรษฐศาสตร์ทฤษฎีเกมได้ถูกนำไปใช้เป็นเครื่องมือในการศึกษาพฤติกรรมกลยุทธ์ (Strategic Behavior)

ทฤษฎีเกม (Game Theory) จำแนกออกเป็น 3 ลักษณะ ดังนี้

1) เกมศูนย์ (Zero Sum Game) พื้นฐานในการเจรจานั้นถ้าหากมีผู้ได้และผู้เสียทำให้ การเจรจาท่อบรรณจะไม่ประสบผลสำเร็จเนื่องจากผู้เสียจะไม่ยอมเจรจาท่อบรรณด้วย การเจรจาท่อบรรณนั้นจะต้องตั้งอยู่บน สมมติฐานว่าคู่เจรจาท่อบรรณจะได้ผลประโยชน์จากการเจรจาท่อบรรณร่วมกัน ลักษณะเกมศูนย์จึงเป็นตัวอย่างได้ว่า การเจรจาท่อบรรณจะไม่ประสบผลสำเร็จนอกเสียจากการเจรจาท่อบรรณนั้นจะมีลักษณะที่มีอำนาจต่อบรรณที่ไม่เท่ากัน การเจรจาท่อบรรณนั้นจะไม่ประสบผลสำเร็จเลยเนื่องจากผู้เสียจะไม่ยอมร่วมเจรจาท่อบรรณด้วย คู่เจรจาท่อบรรณที่มีอำนาจ ต่อบรรณมากกว่าจะได้เปรียบในกรณีนี้อาจจะกำหนดความได้เปรียบด้วยความเป็นฝ่ายได้และอีกฝ่าย เป็นฝ่ายเสีย แต่ในความเป็นจริงการเจรจาท่อบรรณจะมีฝ่ายเดียวได้ และอีกฝ่ายหนึ่งเสียทั้งหมดยอมเป็นสิ่งที่เป็นไปได้ ยากมาก ทฤษฎีเกมศูนย์นั้นสมารถที่จะอธิบายถึงผลในการเจรจาท่อบรรณล่วงหน้าได้เป็นอย่างดีการเจรจาท่อบรรณใด ๆ ก็ตามที่มีผู้ได้และผู้เสียการเจรจาท่อบรรณนั้นจะไม่ประสบผลสำเร็จนอกเสียจากว่าอีกฝ่ายหนึ่งจะมี 11 อำนาจต่อบรรณสามารถบังคับอีกฝ่ายหนึ่งได้เท่านั้น เช่น บริษัท AAA Manufacturing และบริษัท BBB Parts Company กำลังเจรจาท่อบรรณกันเพื่อให้ BBB Parts Company ขายชิ้นส่วนอุปกรณ์ เครื่องใช้ไฟฟ้าจำนวน 50,000 ชิ้น ภายในระยะเวลา 3 เดือน ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อของ AAA มี เป้าหมายในการตกลงราคาต่ำที่สุด ดังนั้น พนักงานฝ่ายจัดซื้อจึงพยายามซื้อให้ได้ในราคา 45.25 บาทต่อชิ้น ส่วนทางผู้จัดการฝ่ายขายของ BBB Parts Company ก็พยายามที่จะขายให้ได้ในราคา ที่สูงที่สุด เขาจึงเรียกร้องราคา 47.25 บาทต่อชิ้น ทั้งสองฝ่ายไม่เต็มใจที่จะพูดคุยกันเรื่องอื่นเลย นอกจากเรื่องราคาเพียงอย่างเดียว ทำยที่สุดแล้ว AAA Manufacturing ก็ได้ราคาที่ต้องการเนื่องจาก สามารถซื้อสินค้าประเภทนี้จากผู้ขายรายอื่นได้ ดังนั้นฝ่ายผู้ขาย BBB Parts Company ยอมขายใน ราคา 45.25 บาทต่อชิ้น

2) เกมลบ (Negative Sum Game) ตามหลักการนี้ก็คือการเจรจาท่อบรรณใด ๆ ก็ตามทีส่งผล กระทบซึ่งจะทำให้คู่เจรจาท่อบรรณเสียผลประโยชน์ การเจรจาท่อบรรณดังกล่าวนี้จะไม่วันไปสู่ข้อยุติเพราะว่าข้อยุติ ที่เกิดขึ้นนั้นจะส่งผลในแง่ลบต่อทุก ๆ ฝ่าย ดังนั้น ทุกฝ่ายจึงต้องพยายามหาทางเจรจาท่อบรรณต่อกันไม่ให้

นำไปสู่เกมลบ ตัวอย่างเช่น กรณีของ บริษัท AAA Manufacturing และบริษัท BBB Parts Company เจรจาท่องราคาตั้งข้างต้น แต่ท้ายสุดแล้วราคาของบริษัท AAA Manufacturing และบริษัท BBB Parts Company ตก ลงกันที่ราคา 46.25 บาทต่อชิ้น ทำให้คู่เจรจาสีผลประโยชน์ทั้งสองฝ่าย จึงพยายามหาเงื่อนไขและข้อสรุปของราคานี้เพื่อนำไปสู่ลักษณะที่ 3 ที่เรียกว่า “เกมบวก”

3) เกมบวก (Positive Sum Game) เกมบวก คือ การเจรจาที่ทุกฝ่ายประสบความสำเร็จ และได้ผลประโยชน์อย่างเท่าเทียม การเจรจาจึงต้องอยู่บนสมมติฐานว่าความสำเร็จต้องขึ้นอยู่กับข้อสรุปที่ทุกฝ่ายเป็นฝ่ายได้ (Win-Win Position) ตัวอย่างข้างต้นของบริษัท AAA Manufacturing และบริษัท BBB Parts Company แต่ท้ายสุดแล้วราคาของบริษัท AAA Manufacturing และบริษัท BBB Parts Company ตกลงกันที่ราคา 45.25 บาทต่อชิ้น และบริษัท BBB Parts Company ได้รับปริมาณการสั่งซื้อทั้งหมด 100,000 ตัว และในระยะเวลา 6 เดือน โดยทั้งสองฝ่ายได้ผลประโยชน์กันทั้งสองฝ่าย บริษัท AAA Manufacturing ได้ราคาตามเป้าหมายที่วางไว้ ส่วนบริษัท BBB Parts Company ได้กำไรจากปริมาณยอดขายที่เพิ่มมากขึ้น

#### 2.2.2 ทฤษฎี H.M.L. ในการเจรจาต่อรอง

ทฤษฎี H.M.L.

สมชาย ภคภาสน์วิวัฒน์ (2551) อธิบายว่า การเจรจาต่อรองบนพื้นฐานของทฤษฎีเกม (Game Theory) ในการเจรจานั้นคู่เจรจาแต่ละฝ่ายจะต้องมีการกำหนดเป้าหมายในการเจรจาเอาไว้ เป้าหมายในการเจรจานั้นมี 3 ระดับ

ภาพที่ 2.2: อธิบายลักษณะในการเจรจาต่อรองทฤษฎี H.M.L.



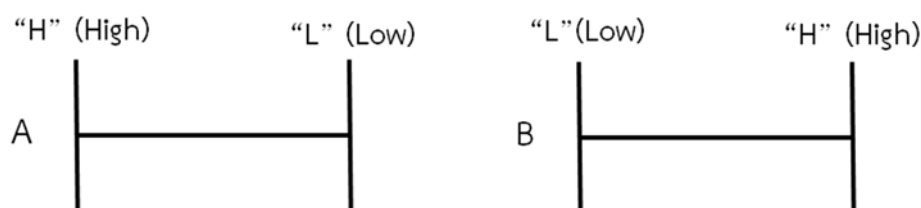
ที่มา: วชิรญา ทองเลิศ. (2559). การศึกษาแนวทางในการเจรจาต่อรองการปรับราคาขึ้น-ลงของราคาวัตถุดิบในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์. สารนิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยบูรพา.

“H” (High) เป้าหมายระดับสูง หมายถึง เป้าหมายที่คู่เจรจาต้องการบรรลุเป้าหมายสูงสุด การบรรลุสู่เป้าหมายสูงสุดของคู่เจรจาซึ่งถือเป็นเป้าหมายในอุดมคติ (Ideal Position) หมายความว่า คู่เจรจาสามารถที่จะบรรลุเป้าหมายทุกอย่างที่ตัวเองตั้งไว้ซึ่งเท่ากับว่าเป็นลักษณะบรรลุ 100% บรรลุเป้าหมายดังกล่าวนี้ อาจเรียกว่าคู่เจรจาที่อยากจะให้เกิดขึ้นสูงสุด

“M” (Medium) เป้าหมายระดับกลาง หมายถึง เป้าหมายที่คู่เจรจาต้องการบรรลุ เป้าหมายระดับ 75% เป็นเป้าหมายระดับ H กับ M อยู่ในช่วงเป้าหมายที่คู่เจรจาสามารถยอมรับได้

“L” (Low) เป้าหมายระดับต่ำสุด หมายถึง เป้าหมายที่คู่เจรจาต้องการจะได้ออย่างน้อย 50% ทำอะไรเราเรียกระดับนี้ว่าระดับที่เป็นขอบเขตจำกัด (Limit Position) ในการเจรจาถ้าต่ำกว่าระดับนี้คู่เจรจาจะเสียมากกว่าได้ซึ่งเกินขอบเขตที่เขาจะยอมเจรจาด้วย

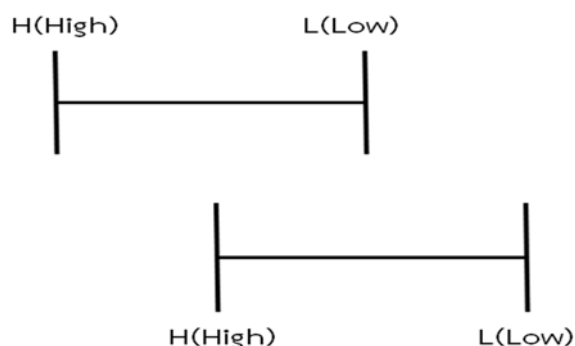
ภาพที่ 2.3: การเจรจาที่ไม่ประสบผลสำเร็จ



ที่มา: วชิรญา ทองเลิศ. (2559). การศึกษาแนวทางในการเจรจาต่อรองการปรับราคาขึ้น-ลงของ ราคาวัตถุดิบในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์. สารนิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยบูรพา.

จากภาพที่ 2.3 กรณีที่การเจรจาที่ไม่เป็นผลสำเร็จ หรือไม่สามารถหาข้อยุติการเจรจาได้ การเรียกร้องของฝ่ายหนึ่งเกินข้อจำกัดที่รับของอีกฝ่ายหนึ่ง จึงทำให้เส้นเป้าหมายของแต่ละฝ่ายไม่ตรงกันและไม่เป็นผลสำเร็จ เช่น บริษัท A ตั้งราคาขายสินค้าไว้ที่เป้าหมายราคาขายที่ต้องการขายสูงสุด (H) 35 บาท และสามารถขายราคาได้ต่ำที่สุด (L) 30 บาท ส่วนบริษัทผู้ซื้อ บริษัท B ตั้งเป้าหมายต่ำสุดที่สามารถซื้อสินค้าได้ในราคาที่ต่ำที่สุด (L) 25 บาทและตั้งเป้าหมาย สูงสุดซื้อสินค้า ในราคา (H) 20 บาท ดังนั้นเป้าหมายทั้ง 2 ฝ่ายจึงไม่ตรงกัน การเจรจาไม่เป็นผลสำเร็จ ดังภาพที่ 2.3 แสดงไว้

ภาพที่ 2.4: การเจรจาที่อยู่ในช่วงระหว่างข้อจำกัดของทั้ง 2 ฝ่าย



ที่มา: วชิรญา ทองเลิศ. (2559). การศึกษาแนวทางในการเจรจาต่อรองการปรับราคาขึ้น-ลงของราคาวัตถุดิบในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์. สารนิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยบูรพา.

จากภาพที่ 2.4 ทั้ง 2 ฝ่ายเจรจาต่อรองกันโดยอยู่ในช่วงระหว่างข้อจำกัดทั้ง 2 ฝ่ายก็จะเจรจาตกลงร่วมกันทั้ง 2 ฝ่าย ยกตัวอย่างของบริษัท A กับบริษัท B ที่กล่าวมาข้างต้น ราคาบริษัท A กับบริษัท B อยู่ในช่วงระหว่างกัน บริษัท A ขายสินค้าได้ในราคา (L) 28 บาท และ (H) 35 บาท ส่วนบริษัท B ก็ซื้อสินค้าได้ในราคา (L) 25 บาท และ (H) 20 บาทเท่าเดิม ดังนั้นจึงเกิดการเจรจาตกลงราคากันในช่วงราคา 25–28 บาท คือ เป็นช่วงราคาที่ทั้ง 2 ฝ่ายต้องเจรจาตกลงกันและยอมรับกันทั้ง 2 ฝ่าย ดังนั้น การเจรจาต่อรองในทฤษฎี H.M.L คู่เจรจาจะต้องบรรลุเป้าหมายอย่างน้อย 50% หรือไม่ต่ำกว่าระดับ L ได้เลย เพราะการเจรจาจะหาข้อยุติได้นั้นทั้ง 2 ฝ่ายที่เป็นคู่เจรจากันจะต้องมีลักษณะ “Win-Win” กัน ทั้งนี้ก็ขึ้นอยู่กับอำนาจและความชำนาญของแต่ละฝ่ายว่าจะสามารถดึงผลเจรจาให้อยู่ฝ่ายตนเองได้มากที่สุดได้เท่าใด

#### งานวิจัยเกี่ยวข้องกับการเจรจาต่อรอง

วชิรญา ทองเลิศ (2559) ศึกษาวิจัยเรื่อง การศึกษาแนวทางในการเจรจาต่อรองการปรับราคาขึ้น-ลงของราคาวัตถุดิบในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ เพื่อศึกษาแนวทางในการเจรจาต่อรองการปรับราคาขึ้น-ลงของราคาวัตถุดิบในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ และเพื่อวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการเจรจาต่อรองการปรับราคาขึ้น-ลงของราคาวัตถุดิบในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ โดยเป็นทำวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ใช้การสัมภาษณ์และแบบสอบถามแบบเจาะลึก ประชากรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้คือ พนักงานฝ่ายขายและการตลาดที่ปฏิบัติหน้าที่รับผิดชอบด้านราคาซื้อขายชิ้นส่วนเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ที่ใช้วัตถุดิบพลาสติก จำนวน 30 บริษัท และ

พนักงานฝ่ายจัดซื้อที่ปฏิบัติหน้าที่รับผิดชอบด้านราคาซื้อของบริษัทผู้ผลิตและประกอบเครื่องใช้ไฟฟ้า และอิเล็กทรอนิกส์ใช้วัตถุดิบพลาสติก จำนวน 14 ท่าน

ผลวิจัยสรุปว่า จากผลการศึกษาแนวทางในการเจรจาต่อรองการปรับราคาขึ้นลงของราคาวัตถุดิบในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์พบว่า บริษัททั้งสองให้ความสำคัญเป็นอย่างมากในเรื่องของราคาของต้นทุนและวัตถุดิบพลาสติกนั้นเป็นวัตถุดิบที่มีราคาแปรผันเพราะต้นทุนการผลิตของอุตสาหกรรมพลาสติกแปรผันโดยกับราคาน้ำมันปิโตรเลียมในตลาดโลกจะเพิ่มขึ้นหรือลดลงก็จะมีผลกระทบต่อราคากลาง icis ราคากลาง icis จะมีเพียงสมาชิกหรือบริษัทผู้ผลิตเม็ดพลาสติกเท่านั้นที่จะสามารถมีข้อมูลและตีราคาวัตถุดิบนี้ได้ดังนั้นข้อมูลต่าง ๆ ของบริษัทผู้ผลิตและประกอบเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ผู้ผลิตชิ้นส่วนพลาสติกมีผลกระทบต่อการตัดสินใจในการเจรจาต่อรองปรับขึ้นลงของราคาขึ้นส่วนเครื่องใช้ไฟฟ้า และนี้อาจเป็นที่มาของการที่จะต้องทำการศึกษาวิเคราะห์ข้อมูลของบริษัทคู่ค้าอย่างละเอียดและชัดเจนหรือที่เรียกว่ารู้เขารู้เรา นักศึกษาวิเคราะห์ข้อมูลบริษัทของตนเองเพื่อที่จะสามารถวางตัวในฐานะที่เป็นบริษัทคู่ค้าได้ถูกต้องและเหมาะสมข้อมูลปริมาณการผลิตทั้งหมดของบริษัทผู้ประกอบเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์มีความสำคัญเป็นอย่างมากเพราะจะสามารถทราบตีผลกำไรของบริษัทผู้ผลิตได้และเป็นข้อมูลที่สามารถกำหนดราคาขึ้นส่วนของเครื่องใช้ไฟฟ้าอิเล็กทรอนิกส์เพราะบางบริษัทอาจจะมีการผลิตในปริมาณที่มากจึงสามารถเจรจาต่อรองราคาได้บริษัทที่ซื้อก็ต้องการที่จะซื้อในราคาที่ถูกเพื่อให้มีกำไรมากขึ้นส่วนบริษัทผู้ผลิตนั้นก็อย่าที่ใดกำไรเพิ่มขึ้นจากการผลิตสินค้าในปริมาณที่มากเช่นกันเป็นแนวทางที่สามารถต่อการปรับราคาขึ้นลงกันทั้งคู่เป็นการได้ประโยชน์ทั้งสองฝ่ายแบบ Win-Win

งานวิจัยอื่นที่เกี่ยวข้องกับผู้ฝึกสอนและนักกีฬา

นารีทัต โกมารทัต (2554) การวิจัย ความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมการโค้ชกับความสำเร็จในการแข่งขันของนักกีฬาแบดมินตัน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาและวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมการโค้ชกับความสำเร็จในการแข่งขันของนักกีฬาแบดมินตัน กลุ่มประชากรและกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยคือ นักกีฬาแบดมินตันเพศชาย อายุระหว่าง 15-16 ปี ที่เข้าร่วมแข่งขันแบดมินตันรายการพระจอมเกล้าพระนครเหนือ Open ระหว่างวันที่ 20 ถึง 24 เมษายน พ.ศ. 2554 ซึ่งมีจำนวนทั้งหมด 124 คน งานวิจัยเชิงปริมาณโดยจะมีการเก็บข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามเกี่ยวกับพฤติกรรมการโค้ชและแบบบันทึกผลการแข่งขันของนักกีฬาและตารางแบ่งกลุ่มความสำเร็จของนักกีฬา

ผลวิจัยพบว่า จากผลการศึกษาวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมการโค้ชกับความสำเร็จในการแข่งขันกีฬาแบดมินตัน พฤติกรรมการโค้ชด้านหลักการและปรัชญาการคบกับความสำเร็จตามความคาดหวังของกีฬาในกลุ่มที่ประสบความสำเร็จระดับสูง มีจำนวน 27 คน ที่มีการรับรู้พฤติกรรมการโค้ชด้านหลักการและปรัชญาการโค้ชที่เน้นการพัฒนา นักกีฬาเป็นอันดับแรก

และชัยชนะเป็นอันดับรอง อยู่ในระดับที่มากที่สุด ส่วนกลุ่มที่ประสบความสำเร็จระดับต่ำมีจำนวน 26 คน ที่มีการรับรู้พฤติกรรมกรรมการโค้ชด้านหลักการและปรัชญาการโค้ชที่เน้นการพัฒนาตัวนักกีฬาเป็นอันดับแรกชัยชนะ เป็นอันดับรอง

พฤติกรรมกรรมการโค้ชได้วิธีการโค้ชกับความสำเร็จตามความคาดหวังของนักกีฬาในกลุ่มที่ประสบความสำเร็จลำดับสูง มีจำนวน 29 คน ที่มีการรับรู้พฤติกรรมกรรมการโค้ชได้วิธีการการโค้ชแบบนำสู่เกมการเล่น อยู่ในระดับมาก และมีความสัมพันธ์กันในระดับปานกลาง ส่วนกลุ่มที่ประสบความสำเร็จระดับต่ำ มีจำนวน 25 คน ที่มีการรับรู้พฤติกรรมกรรมการโค้ชได้ วิธีการโค้ชแบบนำเข้าสู่เกมการเล่น อยู่ในระดับมาก โดยมีความสัมพันธ์กันในระดับต่ำ

พฤติกรรมกรรมการด้านรูปแบบการค้นพบกับความสำเร็จตามความคาดหวังของนักกีฬาในกลุ่มที่ประสบความสำเร็จระดับสูง มีจำนวน 15 คน ที่มีการรับรู้พฤติกรรมกรรมการโค้ชด้านรูปแบบการโค้ชที่มีการเปิดโอกาสให้นักกีฬามีส่วนร่วมอยู่ใน ระดับมากที่สุด โดยมีความสัมพันธ์กันในระดับสูง และกลุ่มที่ประสบความสำเร็จระดับต่ำ มีจำนวน 14 คน ที่มีการรับรู้พฤติกรรมกรรมการโค้ชด้านวิธีการโค้ชเพื่อเปิดโอกาสให้นักกีฬาได้มีส่วนร่วมอยู่ในระดับมาก โดยมีความสัมพันธ์กันในระดับต่ำ

พฤติกรรมกรรมการโค้ชด้านหลักการและปรัชญาการโค้ชกับความสำเร็จตามผลลัพธ์จากการแข่งขันของนักกีฬา กลุ่มที่ประสบความสำเร็จระดับสูง มีจำนวน 19 คน ที่มีการรับรู้พฤติกรรมกรรมการโค้ชด้านหลักการและปรัชญาการโค้ชที่เน้นการพัฒนาตัวนักกีฬาเป็นอันดับแรก และชัยชนะเป็นอันดับรอง อยู่ในระดับมาก โดยมีความสัมพันธ์กันในระดับสูง ส่วนกลุ่มที่ประสบความสำเร็จระดับต่ำ มีจำนวน 34 คน ที่มีการรับรู้พฤติกรรมกรรมการโค้ชด้านหลักการและปรัชญาการโค้ชที่เน้นการพัฒนาตัวนักกีฬาเป็นอันดับแรก ชัยชนะเป็นอันดับรอง อยู่ในระดับมาก โดยมีความสัมพันธ์กันในระดับต่ำ

พฤติกรรมกรรมการโค้ชด้านรูปแบบการโค้ชกับความสำเร็จตามผลลัพธ์จากการแข่งขันของนักกีฬาในกลุ่มที่ประสบความสำเร็จระดับสูง มีจำนวน 12 คน ที่มีการรับรู้พฤติกรรมกรรมการโค้ชด้านรูปแบบการโค้ชที่โค้ชเปิดโอกาสให้นักกีฬามีส่วนร่วม อยู่ในระดับมาก โดยมีความสัมพันธ์กันในระดับปานกลาง ต่างกับกลุ่มที่ประสบความสำเร็จในระดับต่ำ มีจำนวน 17 คน ที่มีการรับรู้พฤติกรรมกรรมการโค้ชด้านวิธีการโค้ชที่โค้ชได้มีการเปิดโอกาสให้นักกีฬามีส่วนร่วม อยู่ในระดับมาก โดยมีความสัมพันธ์กันในระดับต่ำ

สรุปได้ว่า ความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมกรรมการโค้ชกับความสำเร็จในการแข่งขันกีฬาแบบมินตันการที่โค้ชมีหลักการและปรัชญาการโค้ชที่ดีมีวิธีการที่ทำให้ให้นักกีฬาเข้าใจง่าย สามารถปฏิบัติตามได้ และมีรูปแบบการโค้ชที่ทำท่าย สามารถกระตุ้นให้นักกีฬามีความตั้งใจในการฝึกซ้อมได้ และสามารถทำให้นักกีฬาก้าวไปสู่หนทางแห่งความสำเร็จได้ จึงสรุปได้ว่าพฤติกรรมกรรมการโค้ชมีอิทธิพลต่อการประสบความสำเร็จของนักกีฬาอย่างแท้จริง



ดวงทิพย์ สวัสดิ์จันทร์ (2554) ได้ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมการโค้ชกับความสำเร็จในการแข่งขันของนักกีฬาเทควันโดหญิงในการแข่งขันกีฬาแห่งชาติ ครั้งที่ 42 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาและวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมการโค้ชกับความสำเร็จในการแข่งขันของกีฬาเทควันโดหญิง เป็นการเชิงปริมาณโดยมีประชากรเป็นนักกีฬาเทควันโดในรายการการแข่งขันเทควันโดกีฬาแห่งชาติ ครั้งที่ 42 ระหว่างวันที่ 5 ถึง 15 มกราคม พ.ศ. 2557 จำนวนทั้งหมด 406 คนกลุ่มตัวอย่างนักกีฬาเทควันโดเพศหญิงเดี่ยวเคียวรูกี จำนวน 8 รุ่น รวมจำนวนกลุ่มตัวอย่าง 104 คนโดยทำการเลือกแบบเฉพาะเจาะจง

ผลวิจัยพบว่า พฤติกรรมการโค้ชด้านหลักการและปรัชญาการโค้ชกับความสำเร็จตามความคาดหวังของนักกีฬาเทควันโดหญิง กลุ่มที่ประสบความสำเร็จระดับสูง มีจำนวน 22 คน คิดเป็นร้อยละ 70.96 ที่มีการรับรู้พฤติกรรมการโค้ชด้านหลักการและปรัชญาการโค้ชที่มีการเน้นในการพัฒนาตัวนักกีฬาเป็นอันดับแรกและชัยชนะเป็นอันดับรองอยู่ในระดับมาก โดยมีความสัมพันธ์ในระดับปานกลาง และกลุ่มที่ประสบความสำเร็จระดับต่ำ มีจำนวน 51 คน คิดเป็นร้อยละ 69.86 ที่มีการรับรู้พฤติกรรมการโค้ช ด้านหลักการและปรัชญาการโค้ชที่มีได้เน้นชัยชนะเป็นอันดับแรกและการพัฒนาเป็นอันดับรอง อยู่ในระดับมากที่สุด โดยมีความสัมพันธ์เป็นอันดับต่ำ

พฤติกรรมการโค้ชด้านวิธีการโค้ชกับความสำเร็จตามความคาดหวังของนักกีฬาเทควันโดหญิง กลุ่มที่ประสบความสำเร็จระดับสูง มีจำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ 58.06 ที่มีการรับรู้พฤติกรรมการโค้ชด้านวิธีการนำไปสู่เกมการเล่น อยู่ระดับมาก โดยมีความสัมพันธ์กันในระดับสูง และกลุ่มที่ประสบความสำเร็จระดับต่ำ มีจำนวน 54 คน คิดเป็นร้อยละ 73.97 ที่ได้มีการรับรู้พฤติกรรมการโค้ชด้านวิธีการโค้ชแบบนำไปสู่เกมการเล่น อยู่ในระดับที่มากที่สุด มีความสัมพันธ์ในระดับต่ำ

พฤติกรรมการโค้ชด้านรูปแบบการโค้ชกับความสำเร็จตามความคาดหวังของนักกีฬาในกลุ่มที่ประสบความสำเร็จระดับสูง มีจำนวน 17 คน คิดเป็นร้อยละ 54.84 ที่มีการรับรู้พฤติกรรมการโค้ชด้านรูปแบบการโค้ชแบบร่วมมือ อยู่ในระดับมาก และกลุ่มที่ประสบความสำเร็จต่ำ มีจำนวน 44 คน คิดเป็นร้อยละ 60.27 ที่มีการรับรู้พฤติกรรมการโค้ชด้านรูปแบบการโค้ชแบบร่วมมือ อยู่ในระดับมากที่สุด มีความสัมพันธ์กันในระดับต่ำ

ความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมการโค้ชกับความสำเร็จตามความคาดหวังและความสำเร็จตามผลลัพธ์จากการแข่งขันกีฬาเทควันโดพบว่า พฤติกรรมการโค้ชด้านหลักการและปรัชญาการโค้ชที่เน้นการพัฒนาตัวกีฬาเป็นอันดับแรกและชัยชนะเป็นอันดับรองได้วิธีการโค้ชแบบนำไปสู่เกมการเล่น และด้านรูปแบบการโค้ชแบบร่วมมือต่างมีความสัมพันธ์ต่อความสำเร็จของนักกีฬาเทควันโดหญิง ทั้งความสำเร็จและตามความคาดหวังของนักกีฬาความสำเร็จตามผลลัพธ์จากการแข่งขันอย่างน้อยสถิติที่ระดับ 0.5

รสริน ปิ่นชุม (2553) ได้ทำการศึกษาวิจัยเรื่อง กลวิธีการโค้ชชิ่งนักกีฬาของผู้ฝึกสอนกีฬาเรือพาย ชมรมเรือพาย จังหวัดเชียงใหม่ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษากลวิธีการสร้างแรงจูงใจในการโค้ชชิ่งของผู้ฝึกสอนกีฬาเรือพาย การวิจัยครั้งนี้เป็นงานวิจัยเชิงคุณภาพ โดยมีกลุ่มประชากรคือ ผู้ฝึกสอนกีฬาเรือพายชมรมเรือพายสินธุรงค์นคราษแห่งจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 1 คน ส่วนกลุ่มและกลุ่มตัวอย่างเป็นผู้ฝึกสอนกีฬาเรือพายที่ได้รับรางวัลผู้ฝึกสอนดีเด่นจากสมาคมเรือพาย

ผลวิจัยพบว่า กลวิธีการโค้ชชิ่งนักกีฬาของผู้ฝึกสอนกีฬาเรือพายด้านการสร้างแรงจูงใจขึ้นอยู่กับลักษณะพื้นฐานนิสัยบุคลิกและการเลี้ยงดูของนักกีฬาในแต่ละครอบครัวครอบครัวซึ่งจะมีความแตกต่างกันไปเช่นความอดทนต่อความยากลำบากต่อการทนรับแรงกดดัน ซึ่งผู้ฝึกสอนให้ความสำคัญควบคู่ไปกับการสร้างแรงจูงใจให้นักกีฬาก็คือลักษณะนิสัยบุคลิกของนักกีฬา การรู้จักนักกีฬารายบุคคล การรู้จักถึงพื้นฐานครอบครัวของนักกีฬาในแต่ละมุม ผู้ฝึกสอนนอกจากทำหน้าที่ฝึกกีฬาเรือพายให้แก่นักกีฬาแล้วยังต้องทำหน้าที่ในการเป็นครอบครัวอีกครอบครัวหนึ่ง ซึ่งผู้ฝึกสอนไม่ได้จับแค่ช่วงเวลาที่นักกีฬาฝึกซ้อมหรือแข่งขันแต่ผู้ฝึกสอนเป็นที่เมื่อน้องต้องการคำแนะนำ เป็นพ่อแม่เมื่อน้องต้องการคำปรึกษา เป็นผู้ปกครองเมื่อน้องไม่มีใคร และเป็นเพื่อนที่เมื่อน้องขาดคนเข้าใจ การสร้างแรงจูงใจให้นักกีฬาของผู้ฝึกสอนกีฬาเรือพายไม่ได้จับแคในสนามฝึกซ้อมอยู่สนามการแข่งขัน แต่เป็นการสร้างแรงจูงใจที่สามารถสร้างได้ทุกที่ทุกเวลาผ่านการพูดคุย หยอกเย้า สิ่งเหล่านี้ก็สามารถสร้างแรงจูงใจให้กับนักกีฬาได้เช่นกัน

ปณณชิต รักชนะ (2548) ได้ทำการศึกษาวิจัยเรื่อง กลวิธีในการสร้างความมั่นใจเฉพาะอย่างแก่นักกีฬาของผู้ฝึกสอนกีฬาในการแข่งขันกีฬาแห่งชาติ วัตถุประสงค์ของการวิจัยคือเพื่อศึกษาและเปรียบเทียบเกี่ยวกับความถี่ในการใช้และประสิทธิภาพในการสร้างความมั่นใจเฉพาะอย่างแก่นักกีฬา ผู้ฝึกสอนกีฬาชายและหญิง และเพื่อศึกษาและเปรียบเทียบความถี่ในการใช้และประสิทธิภาพในการสร้างความมั่นใจเฉพาะอย่างแก่นักกีฬาของผู้ฝึกสอนกีฬาประเภททีมและประเภทบุคคล เป็นการศึกษาวิจัยเชิงสำรวจโดยมีประชากรและกลุ่มตัวอย่างคือผู้ฝึกสอนชายและผู้ฝึกสอนหญิงที่เข้าร่วมการแข่งขันกีฬาแห่งชาติครั้งที่ 33 พ.ศ. 2545 ณ จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งมาจาก 32 ชนิดกีฬา

สรุปผลวิจัย ผู้ค้นพบว่าผู้ฝึกสอนคณะผู้ปกครองเห็นมีการนำวิธีการสอนและการฝึกฝนทำให้เกิดการพัฒนาความสามารถมากที่สุด รองลงมาคือ การแสดงความมั่นใจออกมาให้นักกีฬาเห็น และสุดท้ายวิธีการใช้คำพูดเกี่ยวกับนักกีฬาสามารถทำได้ แต่ส่วนวิธีการที่ผู้ฝึกสอนมาใช้กับนักกีฬาน้อยที่สุดคือวิธีการให้ความสำคัญกับความเร็วที่เกิดจากการขาดความพยายามหรือประสบการณ์ ประสบการณ์ที่ไม่สนใจความล้มเหลวที่เกิดจากการขาดความสามารถ โดยจะมีกลวิธีดังนี้

กลวิธีในการสร้างความมั่นใจเฉพาะนักกีฬาเมื่อจำแนกตามอายุพบว่า ผู้ฝึกสอนที่มีอายุต่างกันมีกลวิธีในการสร้างความมั่นใจเฉพาะอย่างแก่นักกีฬาไม่แตกต่างกัน แต่จะแตกต่างกันด้านการแสดงความมั่นใจออกมาให้นักกีฬาเห็น แต่เมื่อนำมาเปรียบเทียบได้ประสิทธิภาพแล้วพบว่า ผู้สอนที่มีอายุ

ต่างกันกลวิธีในการสร้างความมั่นใจเฉพาะแก่นักกีฬาไม่แตกต่างกัน

กลวิธีในการสร้างความมั่นใจเฉพาะอย่างแก่นักกีฬาเมื่อจำแนกตามชนิดกีฬาพบว่า สอนประเภททีมและประเภทบุคคลมีการนำกลวิธีในการสร้างความมั่นใจเฉพาะอย่างมาใช้กับนักกีฬาไม่แตกต่างกัน แต่แตกต่างกันในด้านการใช้คำพูดเกลี้ยกล่อมนักกีฬาสามารถทำได้ และเมื่อนำมาเปรียบเทียบได้ประสิทธิภาพแล้วพบว่า มีการนำกลวิธีในการสร้างความมั่นใจเฉพาะอย่างไม่แตกต่างกัน

กลวิธีในการสร้างความมั่นใจเฉพาะอย่างแก่นักกีฬาจำแนกตามประสบการณ์ด้านการเป็นผู้ฝึกสอนพบว่า ผู้ฝึกสอนที่มีประสบการณ์ในการสอนที่แตกต่างกันส่งผลต่อการสร้างความมั่นใจเฉพาะอย่างแก่นักกีฬาแตกต่างกัน โดยผู้ฝึกสอนที่มีประสบการณ์ด้านการสอนมากกว่า 10 ปี มีวิธีในการสร้างความมั่นใจทุกอย่างมาใช้กับนักกีฬาย่อยกว่าผู้ฝึกสอนที่มีประสบการณ์น้อย เมื่อเปรียบเทียบด้านประสิทธิภาพพบว่า ประสบการณ์ของผู้ฝึกสอนส่งผลต่อความมั่นใจของเฉพาะอย่างแก่นักกีฬาแตกต่างกัน โดยผู้ฝึกสอนที่มีประสบการณ์การสอนมากกว่า 10 ปีจะมีการนำมาใช้บ่อยกว่าผู้ฝึกสอนที่มีประสบการณ์น้อยกว่า

กลวิธีในการสร้างความมั่นใจเฉพาะอย่างแก่นักกีฬาเมื่อจำแนกตามประสบการณ์ด้านการเข้าร่วมการแข่งขันกีฬาแห่งชาติพบว่า ผู้ฝึกสอนที่มีประสบการณ์การเข้าร่วมมากกว่า 5 ปี จะมีกลวิธีในการสร้างความมั่นใจเฉพาะอย่างแก่นักกีฬาได้บ่อยกว่าผู้ฝึกสอนที่มีประสบการณ์การเข้าร่วมน้อยกว่า และเมื่อนำมาเปรียบเทียบด้านประสิทธิภาพพบว่า ประสบการณ์การเข้าร่วมการแข่งขันของผู้ฝึกสอนที่ต่างกันจะมีกลวิธีในการสร้างความมั่นใจเฉพาะอย่างที่แตกต่างกันเช่นกัน ไม่ว่าจะเป็นด้านการสอน การฝึกฝน และแก้ไขข้อผิดพลาดเมื่อผลการแข่งขันออกมาไม่ดี ด้านที่ทำให้เกิดการพัฒนาจนกระทั่งสามารถตั้งเป้าหมายเฉพาะ ด้านให้จินตนาการถึงความสำเร็จของตนเอง ด้านการฝึกฝนที่หนัก และด้านชี้ให้เห็นถึงความสำเร็จที่คล้ายกับนักกีฬาของตัวเอง

กลวิธีในการสร้างความมั่นใจเฉพาะอย่างแก่นักกีฬาเมื่อจำแนกตามระดับการศึกษาพบว่า ระดับการศึกษาของผู้ฝึกสอนที่แตกต่างกัน มีกลวิธีในการสร้างความมั่นใจเฉพาะอย่างแก่นักกีฬาไม่แตกต่างกัน เว้นแต่ด้านการสอนการฝึกฝนที่จะทำให้เกิดพัฒนาความสามารถ ด้านการให้ความสำคัญกับความล้มเหลวที่เกิดจากการที่ขาดความพยายาม หรือประสบการณ์ที่ไม่ประสบความสำเร็จที่เกิดจากความความสามารถ และด้านการให้นักกีฬาจนถึงความสำเร็จของตัวเอง ทั้งด้านความถี่และประสิทธิภาพที่นำกลวิธีมาใช้แก่นักกีฬา

กลวิธีในการสร้างความมั่นใจเฉพาะอย่างแก่นักกีฬาเมื่อจำแนกตามอาชีพพบว่า อาชีพของผู้ฝึกสอนที่ต่างกันมีความถี่ในการนำกลวิธีในการสร้างความมั่นใจเฉพาะอย่างมาใช้กับนักกีฬาไม่แตกต่างกัน เว้นแต่ด้านการใช้คำพูดว่านักกีฬาสามารถทำได้ และด้านการบอกถึงความวิตกกังวลไม่ใช่ความกลัว แต่เป็นสัญญาณที่บอกถึงความพร้อม และเมื่อนำมาเปรียบเทียบด้านประสิทธิภาพพบว่า อาชีพของผู้ฝึกสอนที่ต่างกันจะมีการนำกลวิธีในการสร้างความมั่นใจเฉพาะอย่างมาใช้กับนักกีฬาที่ไม่ต่างกัน

จากการศึกษาครั้งนี้แสดงให้เห็นความสำคัญของผู้ฝึกสอนในการนำกลวิธีในการสร้างความมั่นใจเฉพาะอย่างมาใช้กีฬาโดยเฉพาะกลวิธีทั้ง 13 แบบ ที่ผู้ฝึกสอนนำมาใช้อย่างน้อยอยู่ในระดับปานกลางและมีบางคนละวิธีที่ได้รับประสิทธิภาพสูงแสดงให้เห็นว่าความมั่นใจเป็นตัวแปรสำคัญที่ส่งผลต่อการแข่งขันซึ่งนักกีฬาที่ประสบความสำเร็จจะถูกแยกออกจากนักกีฬาที่ไม่ประสบความสำเร็จโดยผู้ฝึกสอนมีความเห็นตรงกันว่าความมั่นใจเป็นศูนย์กลางของการประสบความสำเร็จและผู้ฝึกสอนมีกลวิธีการสร้างความมั่นใจเป็นระยะระยะเพื่อให้รู้สึกว่าการฝึกเหล่านี้มีประสิทธิภาพในการเพิ่มผลงาน

อภิชาติ เมธาวิระนนท์ (2543) ได้ทำการวิจัยศึกษาเรื่อง คุณลักษณะที่ดีของผู้ฝึกสอนกีฬาว่ายน้ำ ในทัศนะของผู้ฝึกสอนผู้ปกครองและนักกีฬาว่ายน้ำ วัตถุประสงค์ของการวิจัยคือเพื่อศึกษาความคิดเห็นเกี่ยวกับคุณลักษณะที่ดีของผู้ฝึกสอนกีฬาว่ายน้ำในทัศนะของผู้ฝึกสอน ผู้ปกครอง และนักกีฬาว่ายน้ำ และเพื่อเปรียบเทียบความคิดเห็นเกี่ยวกับคุณลักษณะที่ดีของผู้ฝึกสอนกีฬาว่ายน้ำระหว่างทัศนะของผู้ฝึกสอน ผู้ปกครอง นักกีฬาว่ายน้ำผิวดินะ โดยงานวิจัยนี้เป็นงานวิจัยเชิงปริมาณ มีกลุ่มประชากรและกลุ่มตัวอย่างเป็นสมาชิกสโมสรของสมาคมว่ายน้ำสมัครเล่นแห่งประเทศไทย จำนวน 111 สโมสร ทั้งหมด 250 คน

สรุปผลวิจัย ผลการวิจัยเกี่ยวกับคุณลักษณะที่ดีของผู้ฝึกสอนกีฬาว่ายน้ำในทัศนะของผู้ฝึกสอนนักกีฬาว่ายน้ำในด้านต่าง ๆ รวม 4 ด้าน ดังนี้

1) คุณลักษณะที่ดีของผู้ฝึกสอนกีฬาว่ายน้ำของผู้ฝึกสอน ผู้ปกครอง และนักกีฬาว่ายน้ำ ในด้านบุคลิกภาพอยู่ในระดับมากที่สุด คือ มีจรรยาบรรณของการเป็นผู้ฝึกสอนว่ายน้ำ มีใจรักในอาชีพ และมีความรับผิดชอบต่อนักกีฬา และผู้ฝึกสอนจะต้องมีหลักการของผู้มีอาชีพเป็นผู้ฝึกสอนที่จะต้องยึดถือและปฏิบัติเพื่อให้ได้มาเพื่ออุดมการณ์ซึ่งผู้ฝึกสอนจะต้องมีลักษณะของการผู้นำในการที่จะอบรมสั่งสอนนักกีฬาได้ปฏิบัติกิจกรรมต่าง ๆ และจะต้องเป็นแบบอย่างที่ดีต่อนักกีฬา

2) คุณลักษณะที่ดีของผู้ฝึกสอนกีฬาว่ายน้ำในทัศนะของผู้ฝึกสอน ผู้ปกครอง และนักกีฬาว่ายน้ำ ในด้านที่อยู่ในระดับมากที่สุดคือ ศึกษาค้นคว้าและติดตามความก้าวหน้าทางวิชาการ การว่ายน้ำ เพื่อศึกษาและพัฒนาตนเองในการเป็นผู้ฝึกสอน

3) คุณลักษณะที่ดีของผู้ฝึกสอนกีฬาว่ายน้ำของผู้ฝึกสอน ผู้ปกครอง และนักกีฬาว่ายน้ำ ในด้านการเตรียมการและรูปแบบการฝึกซ้อม อยู่ในระดับมากที่สุด คือ มีความรู้ในเรื่องของการวางแผนการฝึกซ้อม มีกระบวนการและขั้นตอนต่าง ๆ มากมายผู้ฝึกสอนจะต้องมีการวางแผนกำหนดกำหนดแผนการฝึกซ้อม วิธีการซ้อมและการแข่งขันเพื่อที่จะให้นักกีฬาประสบความสำเร็จ

4) คุณลักษณะที่ดีของผู้ฝึกสอนกีฬาว่ายน้ำของผู้ฝึกสอน ผู้ปกครอง และนักกีฬาว่ายน้ำ ในด้านในด้านการประเมินผล อยู่ในระดับมากที่สุด คือ ประเมินโปรแกรมการฝึกซ้อมอยู่เป็นประจำ สามารถวิเคราะห์และปรับปรุงข้อผิดพลาดของนักกีฬาเป็นรายบุคคลอาจเป็นเพราะว่า

การประเมินผลเป็นประจำนั้นสามารถที่จะพัฒนาให้นักกีฬาประสบความสำเร็จได้ผู้ฝึกสอนจะต้องมีความสามารถในการแนะนำแก้ไขและปรับปรุงข้อผิดพลาดต่าง ๆ ให้นักกีฬาได้และ นักกีฬาจะารู้ตัวเองว่าการกระทำของงานที่ปฏิบัติอยู่นั้นถูกต้องหรือการหรือไม่และควรมีการแก้ไขหรือเพิ่มเติมส่วนไหน อย่างไร

วนิชา ศรีตะปัญญา (2557) ได้ศึกษาวิจัยเรื่อง การตรวจสอบความเที่ยงตรงของโมเดลความสัมพันธ์ระหว่างสัมพันธภาพของผู้ฝึกสอนกับนักกีฬาความวิตกกังวล และการรับรู้ความสำเร็จของนักกีฬา มีวัตถุประสงค์ของการวิจัยคือเพื่อตรวจสอบความสอดคล้องของโมเดลความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของสัมพันธภาพของผู้ฝึกสอนกับนักกีฬาที่ส่งผลต่อความวิตกกังวล การมุ่งทำงาน และการมุ่งที่การเปรียบเทียบของนักกีฬา 2 คือ เพื่อทดสอบความไม่แปรเปลี่ยนของโมเดลความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของสัมพันธภาพของผู้ฝึกสอนกับนักกีฬาที่ส่งผลต่อความเชื่อมั่น ความวิตกกังวล การมุ่งทำงาน และการมุ่งที่การเปรียบเทียบของนักกีฬาระหว่างเพศ (ชาย/ หญิง) และระหว่างช่วงชั้น (มัธยมศึกษาตอนต้น/ มัธยมศึกษาตอนปลาย) โดยมีประชากรคือนักเรียนที่ศึกษาในโรงเรียนกีฬาในประเทศไทยในระดับมัธยมศึกษาจากโรงเรียนกีฬา จำนวน 3,870 คน

ผลวิจัยสรุปเรื่องความสัมพันธ์ระหว่างสัมพันธภาพของผู้ฝึกสอนกับนักกีฬาที่ส่งผลต่อโมเดลการรับรู้ความสำเร็จของนักกีฬา ความสัมพันธ์ของตัวแปรสรุปได้ดังนี้

1) ผลการพัฒนาแบบสอบถามทั้ง 3 ฉบับที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้พบว่า กระบวนการพัฒนาแบบสอบถามนั้นใช้วิธีการเดียว และมีแบบสอบถาม 2 ฉบับที่ผ่านการพัฒนา ฉะนั้นจะมี 1 ฉบับที่นำมาพัฒนาเพื่อนำใช้ในการศึกษาครั้งนี้ได้รับการตรวจสอบความตรงเชิงเนื้อหาด้วยวิธีการแปลกลับซึ่งพบว่า มีความเที่ยงตรงในเนื้อหา และทดสอบความน่าเชื่อถือด้วยวิธีการที่มีความสอดคล้องภายใน

2) ผลตรวจสอบความสอดคล้องของโมเดลเชิงสาเหตุระหว่างสัมพันธภาพของผู้ฝึกสอนกับนักกีฬากับความเชื่อมั่นในตนเอง ความวิตกกังวล การมุ่งทำงาน และมุ่งที่การเปรียบเทียบของนักกีฬาตามโมเดล พบว่า โมเดลมีความเหมาะสมกับข้อมูลเชิงประจักษ์ และอยู่ในเกณฑ์ที่ยอมรับได้ มีค่าประสิทธิ์การพยากรณ์ของตัวแปรภายใน คือ ปัจจัยความเชื่อมั่นในตนเอง มีค่า 0.358 แสดงสัมพันธภาพของผู้ฝึกสอนกับนักกีฬาสามารถอธิบายความแปรปรวนความเชื่อมั่นของนักกีฬาได้ ร้อยละ 35.8 ความวิตกกังวลมีค่า 0.249 แสดงว่า สัมพันธภาพของผู้ฝึกสอนกับนักกีฬาสามารถอธิบายความแปรปรวนความเชื่อมั่นของนักกีฬาได้ร้อยละ 24.9 และตัวแปรตาม คือ มุ่งทำงาน มีค่า 0.837 แสดงว่า สัมพันธภาพของผู้ฝึกสอนกับนักกีฬาสามารถอธิบายความแปรปรวนความเชื่อมั่นของนักกีฬาได้ ร้อยละ 83.7 และการมุ่งที่การเปรียบเทียบ มีค่า 0.724 แสดงว่า ผู้ฝึกสอนกับนักกีฬาสามารถอธิบายความแปรปรวนความเชื่อมั่นของนักกีฬาได้ ร้อยละ 72.4

3) ผลการทดสอบที่ไม่แปรปรวนของโมเดลเชิงสาเหตุระหว่างสัมพันธภาพของผู้ฝึกสอนกับนักกีฬาที่ส่งผลต่อความเชื่อมั่นในตนเอง ความวิตกกังวล การมุ่งทำงาน และการมุ่งที่การเปรียบเทียบ

ของนักกีฬา (เพศชาย/ เพศหญิง) แสดงว่า โมเดลเชิงเหตุระหว่างสัมพันธ์ภาพของผู้ฝึกสอนกับนักกีฬา ที่ส่งผลต่อความเชื่อมั่นในตนเอง ความวิตกกังวล การมุ่งทำงาน และการมุ่งที่การเปรียบเทียบของ นักกีฬาระหว่างเพศชายและเพศหญิงมีจำนวนของตัวแปรและจำนวนเส้นทางเหมือนกัน ซึ่งสามารถ อธิบายความแตกต่างด้านเพศได้เช่นกัน

4) ผลการทดสอบความไม่แปรเปลี่ยนของโมเดลเชิงสาเหตุระหว่างสัมพันธ์ภาพของ ผู้ฝึกสอนกับนักกีฬาที่ส่งผลต่อความเชื่อมั่นในตนเอง ความวิตกกังวล การมุ่งทำงาน และการมุ่งที่ การเปรียบเทียบของนักกีฬา ระหว่างชั้นมัธยมศึกษาตอนต้นกับชั้นมัธยมศึกษาตอนปลาย พบว่า โมเดลสาเหตุมีสถานะและรูปแบบที่ไม่แปรเปลี่ยนไปตามการแยกระดับชั้น (มัธยมศึกษาตอนต้น/ มัธยมศึกษาตอนปลาย) แสดงว่า โมเดลเชิงสาเหตุระหว่างสัมพันธ์ภาพของผู้ฝึกสอนกับนักกีฬา ที่ส่งผลต่อความเชื่อมั่นในตนเอง ความวิตกกังวล การมุ่งทำงาน และการมุ่งที่การเปรียบเทียบของ นักกีฬา มีจำนวนของตัวแปรและจำนวนเส้นทางระหว่างช่วงชั้นมัธยมศึกษาตอนต้นและมัธยมศึกษาตอนปลายมีความแตกต่างทางช่วงชั้นที่สามารถอธิบายได้เหมือนกัน

จึงสรุปได้ว่า ผลการวิจัยแสดงให้เห็นว่า “มีผลต่อการรับรู้ความสำเร็จของนักกีฬา” โดย ส่งผลถึงความสัมพันธ์ใน 4 ลักษณะ คือ

1) สัมพันธ์ภาพของผู้ฝึกสอนกับนักกีฬา ส่งผลทางตรงโดยผ่านความเชื่อมั่นในตนเองและมี ผ่านผลทางอ้อมผ่านความมั่นในตนเอง สู่อารมณ์รับรู้ความสำเร็จของนักกีฬา ในลักษณะการมุ่งทำงาน และการมุ่งที่การเปรียบเทียบ

2) สัมพันธ์ภาพของผู้ฝึกสอนกับนักกีฬา มีผลทางตรงโดยผ่านความวิตกกังวลและมีผล ทางอ้อมโดนผ่านความวิตกกังวลสู่อารมณ์รับรู้ความสำเร็จของนักกีฬาในลักษณะการมุ่งทำงานและการมุ่ง ที่การเปรียบเทียบ

3) การทดสอบความไม่แปรเปลี่ยนของโมเดลความสัมพันธ์เชิงสาเหตุระหว่างสัมพันธ์ภาพ ของผู้ฝึกสอนกับนักกีฬา ที่มีผลต่อความเชื่อมั่นในตนเอง ความวิตกกังวล การมุ่งทำงาน และการมุ่งที่ การเปรียบเทียบของนักกีฬาระหว่างเพศชายและเพศหญิง พบว่า โมเดลเกิดการแปรเปลี่ยนกลุ่ม เมื่อมีการจำแนกเพศ

4) การทดสอบความไม่แปรเปลี่ยนของโมเดลความสัมพันธ์เชิงสาเหตุระหว่างสัมพันธ์ภาพ ของผู้ฝึกสอนกับนักกีฬา ที่มีผลต่อความเชื่อมั่นในตนเอง ความวิตกกังวล การมุ่งทำงาน และการมุ่งที่ การเปรียบเทียบของนักกีฬาระหว่างชั้นมัธยมศึกษาตอนต้นกับชั้นมัธยมศึกษาตอนปลาย พบว่า โมเดลมีความแปรเปลี่ยนที่ค่าของสัมประสิทธิ์เชิงวิถีต่างกัน

ดังนั้น สัมพันธ์ภาพของผู้ฝึกสอนกับนักกีฬานั้นมีผลทางตรงต่อความเชื่อมั่นในตนเอง ความวิตกกังวล และการส่งผลทางอ้อมต่อการรับรู้ความสำเร็จของนักกีฬาในลักษณะของ การมุ่งที่ งานและการมุ่งเน้นการเปรียบเทียบ ซึ่งการรับรู้ความสำเร็จของนักกีฬานั้นไม่ได้เพียงเกิดจาก

สัมพันธภาพของผู้ฝึกสอนกับนักกีฬาแต่ยังเกิดจากความเชื่อมั่นในตนเองและความวิตกกังวลอีกด้วย  
ดังนั้น จากแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่ได้นำเสนอนั้นผู้ฝึกสอนด้านแบดมินตันและผู้ฝึกสอนด้านวิทยาศาสตร์การกีฬาจะต้องมีการใช้กลยุทธ์การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจซึ่งจะคล้ายกับ  
ที่ อรรวรรณ ปิลันธน์โอวาท (2549, หน้า 11-12) การสื่อสารทุกครั้งไม่ว่าจะเป็นการสื่อสารระหว่าง  
บุคคล การสื่อสารกับกลุ่มคน หรือสื่อมวลชน โดยหลักธรรมชาติของมนุษย์แล้วมักทำการสื่อสารเพื่อ  
มีอิทธิพลเหนือพฤติกรรมของผู้รับสาร โดยมีจุดมุ่งหมายหลักของการสื่อสารในแต่ละครั้ง และวิธีการ  
โน้มน้าวใจหากมีประสิทธิภาพจะสามารถทำให้ผู้ฟังเกิดความเข้าใจและคล้อยตามและสามารถปฏิบัติ  
จนเกิดผลลัพธ์ไปในทางที่ดี



### บทที่ 3

#### วิธีการดำเนินการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้มุ่งศึกษาเกี่ยวกับกลยุทธ์การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจของผู้ฝึกสอนนักกีฬาแบดมินตันทีมชาติไทย กรณีศึกษา เมย์ รัชนก อินทนนท์ เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยมีวัตถุประสงค์คือ 1) เพื่อศึกษากลยุทธ์การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ และ 2) เพื่อศึกษาการเจรจาต่อรองของเมย์ รัชนก กับผู้ฝึกสอนอย่างไร โดยวิธีการศึกษาค้นคว้าและรวบรวมข้อมูลจากเอกสารที่เกี่ยวข้อง เพื่อนำมาเป็นการกำหนดเป็นข้อคำถามและจากนั้นมีการลงพื้นที่เพื่อเก็บข้อมูล สำหรับนำข้อมูลมาวิเคราะห์เขียนสรุป และนำเสนอข้อมูลเชิงพรรณนา (Descriptive Research) ตามวัตถุประสงค์ที่ได้ตั้งไว้ดังนี้

1) การศึกษาข้อมูลจากเอกสาร (Documentary Research) ผู้วิจัยได้ศึกษาแนวคิดทฤษฎีต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาครั้งนี้เพื่อใช้เป็นแนวคิดในการศึกษาและประกอบการอธิบายปรากฏการณ์ต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น โดยผู้วิจัยได้ศึกษาจากบทความ สืบค้นข้อมูลจาก Internet และงานวิจัยที่มีผู้ศึกษาไว้ในแง่มุมต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง

2) การเก็บข้อมูลจากการสัมภาษณ์โดยสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) โดยเก็บข้อมูลจากผู้ให้ข้อมูลสำคัญ (Key Informants) โดยใช้วิธีเลือกแบบเฉพาะเจาะจง (Purposive Sampling)

ขั้นตอนการดำเนินงานมีดังนี้

- 1) ผู้ให้ข้อมูลที่สำคัญ
- 2) เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูล
- 3) การเก็บรวบรวมข้อมูล
- 4) การวิเคราะห์ข้อมูล

#### 3.1 ผู้ให้ข้อมูลที่สำคัญ (Key Informants)

3.1.1 ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ (Key Informants) ที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้สามารถแบ่งได้เป็น 2 กลุ่มคือ

3.1.1.1 กลุ่มที่ 1 ผู้ฝึกสอน ประกอบด้วย ผู้ฝึกสอนด้านแบดมินตัน นายภัทพพล เงินศรีสุข นายเชิยะ จือ หัว ผู้ฝึกสอนด้านวิทยาศาสตร์ นายอับลุด อุ่นอำไพ

3.1.1.2 กลุ่มที่ 2 นักกีฬา เมย์ รัชนก อินทนนท์



### 3.1.2 คุณสมบัติของผู้ฝึกสอน

3.1.2.1 ผู้ฝึกสอนด้านแบดมินตัน เป็นผู้ฝึกสอนเมย์ รัชนก ตั้งแต่เริ่มหัดเล่นแบดมินตันครั้งแรก เมื่อปี พ.ศ. 2534 จนถึงปัจจุบัน

3.1.2.2 มีประสบการณ์การเป็นผู้ฝึกสอนแบดมินตันมากกว่า 8 ปี

3.1.2.3 ศึกษาหาแนววิธีการเล่นรูปแบบใหม่และแก้ไขข้อผิดพลาดอยู่เสมอ

## 3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

การศึกษาวิจัยครั้งนี้เพื่อให้ได้ข้อมูลที่ครอบคลุมประเด็นและคำตอบที่เป็นจริงตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย ผู้วิจัยจึงได้ใช้เทคนิคหลายอย่างเพื่อให้ได้ข้อเท็จจริงในข้อมูลที่ต้องการศึกษาและช่วยลดช่องว่างระหว่างผู้วิจัยกับผู้ให้ข้อมูล และเพื่อได้มีโอกาสสร้างความสัมพันธ์ที่ดีและความสนิมสนมกับผู้ให้ข้อมูลมากขึ้น เนื่องจากในการศึกษาครั้งนี้ผู้วิจัยได้ใช้รูปแบบการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) จึงได้ค้นคว้าข้อมูลทางด้านเอกสารและใช้การสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) เป็นเครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาและรวบรวมข้อมูล โดยมีรายละเอียด ดังนี้ ข้อมูลทางด้านเอกสาร ผู้วิจัยได้ค้นคว้าข้อมูลโดยค้นหาทาง Internet จาก Website ต่าง ๆ โดยใช้คอมพิวเตอร์ ข้อมูลจาก YouTube, Facebook และบทความจากตำราต่าง ๆ รวมไปถึงแนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับกลยุทธ์การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจและการสื่อสารการเจรจาต่อรอง

การสัมภาษณ์เชิงลึกสามารถแบ่งได้ 3 ระดับ คือ 1) การสัมภาษณ์แบบเป็นทางการ คือ การสัมภาษณ์โดยการนัดวัน เวลา และสถานที่ไว้ก่อน 2) การสัมภาษณ์แบบไม่เป็นทางการ คือ การสัมภาษณ์โดยการพบปะโดยส่วนตัว และ 3) การสัมภาษณ์แบบพูดคุยเป็นกันเอง คือ การพูดคุยกันปกติ เพื่อให้การสัมภาษณ์เป็นไปตามธรรมชาติ

ข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึก

1) การกำหนดประเด็นคำถามเพื่อใช้เป็นเครื่องมือในการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) ผู้วิจัยใช้การสัมภาษณ์แบบไม่เป็นทางการ โดยเตรียมแนวคำถามการสัมภาษณ์ไว้ล่วงหน้า เพราะสามารถยืดหยุ่น กระทำได้ง่าย และมีความต่อเนื่องของคำถาม สามารถเจาะลึกการตั้งแนวคำถามหลักไว้ก่อนล่วงหน้าเป็นแบบกว้าง ๆ เพื่อให้มีจุดยืนในประเด็นที่ใช้ในการสัมภาษณ์ โดยใช้ลักษณะคำถามแบบปลายเปิด ไม่มีการกำหนดหรือเรียงลำดับหัวข้อของคำถาม เพื่อให้การสนทนาเป็นแบบธรรมชาติ และเพื่อไม่สร้างความอึดอัดแก่ผู้ให้ข้อมูล เช่น สำหรับการสัมภาษณ์ 2 แบบ ดังนี้

1.1) การสัมภาษณ์แบบเปิดกว้างไม่จำกัดคำตอบ เพื่อให้ผู้ให้ข้อมูลมีความเป็นอิสระที่จะเล่าเรื่องต่าง ๆ ของตนเองและครอบครัว รวมถึงผู้วิจัยใช้การสังเกตพฤติกรรมของผู้ให้ข้อมูลควบคู่ไปกับการสัมภาษณ์

1.2) การสัมภาษณ์แบบเจาะลึกหรือการสัมภาษณ์เจาะจงในจุดที่ผู้วิจัยต้องการศึกษา ซึ่งจะเป็นเรื่องของการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจของผู้ฝึกสอนและการเจรจาต่อรองของเมย์ รัชนก ผู้วิจัยได้ใช้คำถามนี้โดยถามข้อมูลส่วนตัวและรูปแบบ ขั้นตอน วิธีการที่ใช้ในการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจและการเจรจาต่อรอง การที่ได้มาซึ่งข้อมูลเหล่านี้ผู้วิจัยต้องใช้เวลาในการสร้างความสัมพันธ์ ความคุ้นเคยกับผู้ให้ข้อมูลเพื่อให้เขายอมรับและให้ความไว้วางใจ เพื่อให้ได้ซึ่งข้อมูลที่ต้องการ การจดบันทึก และการบันทึกเสียงของผู้ให้ข้อมูลสำคัญ โดยวิธีการจดบันทึกแบบละเอียดภายหลังจากที่ได้จากการสนทนา การสัมภาษณ์ การบันทึกและการสังเกต เพื่อป้องกันการลืมข้อมูล การตั้งสมมติฐานชั่วคราวจากการวิเคราะห์ข้อมูล ช่วยให้สามารถเรียบเรียงความคิด และยังสามารถช่วยให้สรุปข้อมูลได้เป็นระยะ ๆ ส่วนใหญ่การสังเกตจะทำให้ไปควบคู่ไปกับการสัมภาษณ์ บางกรณีอาจจะสังเกตโดยอิสระได้ การบันทึกเกี่ยวกับการสังเกต จะประกอบทั้งการสังเกตภายใน (ตัวผู้วิจัย) และการสังเกตภายนอก คือ สิ่งที่น่าวิจัยสังเกตเฝ้าดูเกี่ยวกับสถานการณ์และบุคคลอื่น ๆ

## 2) ใช้วิธีการจดบันทึกและบันทึกเสียงของผู้ให้ข้อมูลสำคัญ

2.1) วิธีการจดบันทึก โดยละเอียดหลังจากที่ได้จากการสัมภาษณ์ การบันทึก การสังเกต และเพื่อป้องกันการลืมจากการวิเคราะห์ข้อมูลชั่วคราว และสามารถช่วยให้เรียบเรียงความคิด รวมไปถึงการสรุปข้อมูลได้เป็นระยะ ๆ อีกด้วย โดยส่วนใหญ่การสังเกตจะทำให้ไปควบคู่ไปกับการสัมภาษณ์ บางกรณีอาจจะสังเกตโดยอิสระได้ การบันทึกเกี่ยวกับการสังเกตจะประกอบทั้งการสังเกตภายใน (ตัวผู้วิจัย) และการสังเกตภายนอก คือ สิ่งที่น่าวิจัยสังเกตเฝ้าดูเกี่ยวกับสถานการณ์และบุคคลอื่น ๆ

2.2) ใช้การบันทึกเสียงของผู้ให้ข้อมูลสำคัญ ผู้วิจัยจะมีการขออนุญาตใช้เครื่องบันทึกเสียงเพื่อแจ้งให้ผู้ให้ข้อมูลทราบและไม่ขัดข้อง ผู้วิจัยได้บันทึกเสียงเพื่อให้สามารถเก็บรายละเอียดของข้อมูลได้มากขึ้น โดยไม่ต้องพะวงในส่วนของการจดบันทึกภายหลังและทำให้การสนทนาเป็นไปอย่างธรรมชาติ อีกทั้งสามารถที่จะสังเกตพฤติกรรมกิริยาของผู้ให้ข้อมูลและสิ่งแวดล้อมในสถานการณ์นั้น ๆ ได้อย่างเต็มที่ หากในกรณีที่ผู้ให้ข้อมูลไม่เต็มใจให้ผู้วิจัยใช้เทปบันทึกเสียงในการเก็บข้อมูล ผู้วิจัยจะไม่มีเครื่องบันทึกเสียงเพื่อให้ผู้ให้ข้อมูลสบายใจในการให้ข้อมูล

## 2.3) ขั้นตอนการดำเนินงาน มีทั้งหมด 3 ขั้นตอน คือ

2.3.1) ขั้นตอนที่ 1 การสร้างเครื่องมือ โดยนำแนวทางของวัตถุประสงค์ มาสร้างเป็นข้อคำถามในการสัมภาษณ์

2.3.2) ขั้นตอนที่ 2 สัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญตามแนวทางและประเด็นที่กำหนดไว้เพื่อให้ได้ข้อมูลตามวัตถุประสงค์

2.3.3) ขั้นตอนที่ 3 การวิเคราะห์ข้อมูลจากการสัมภาษณ์และนำข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์มาจัดเป็นประเภทเพื่อนำมาวิเคราะห์สรุปเนื้อหาและจัดกลุ่มข้อมูล

### 3.3 การเก็บรวบรวมข้อมูล

การวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูล ดังนี้

1) การศึกษาข้อมูลจากเอกสารต่าง ๆ (Documentary Research) ผู้วิจัยทำการศึกษาแนวคิด ทฤษฎี ที่มีความเกี่ยวข้องกับการศึกษาในแง่มุมต่าง ๆ ที่มีความเกี่ยวข้อง

2) การเก็บรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์ (Interview)

2.1) ผู้วิจัยได้กำหนดวัน เวลา และสถานที่ สัมภาษณ์กับผู้ให้ข้อมูลสำคัญ (Key Informants)

2.2) ผู้วิจัยได้ดำเนินการสัมภาษณ์โดยใช้วิธีการบันทึกและบันทึกเสียงข้อมูลจากการสัมภาษณ์ของผู้ให้ข้อมูลสำคัญ (Key Informants)

2.3) ผู้วิจัยได้รวบรวมข้อมูลจากผู้ให้ข้อมูลสำคัญ (Key informants) และนำมาวิเคราะห์ แยกแยะจับประเด็น รวมไปถึงการตัดคำที่ไม่เหมาะสมและไม่เกี่ยวข้องกับการวิจัยออก เพื่อให้ได้ข้อมูลตามระเบียบวิธีวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research)

ระยะเวลาในการเก็บข้อมูล

การวิจัยครั้งนี้ได้ใช้เวลาในการเก็บรวบรวมข้อมูลตั้งแต่ 18 สิงหาคม 2556–30 ตุลาคม 2560

การวิเคราะห์และการตรวจสอบ

ในการศึกษาวิจัยนี้ใช้วิธีการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ โดยเป็นการวิเคราะห์ข้อมูลแบบการบรรยายและพรรณนา (Descriptive Research) เครื่องมือในการเก็บข้อมูลใช้สัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) เก็บข้อมูลจากผู้ให้ข้อมูลสำคัญ (Key Informants) โดยใช้วิธีเลือกแบบเฉพาะเจาะจง (Purposive Sampling) โดยแนวคำถามที่ผู้วิจัยได้กำหนดดำเนินงานและวิเคราะห์ข้อมูล เพื่อให้มีความเหมาะสมและครอบคลุมประเด็น

หลังจากผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์และสังเคราะห์ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ (Key Formants) เก็บรวบรวมข้อมูลเอกสารและทำการศึกษาตามวัตถุประสงค์แล้ว ผู้วิจัยจึงได้ทำการวิเคราะห์ข้อมูลขั้นต้น โดยทำการจัดหมวดหมู่ข้อมูลให้เป็นระเบียบตามโครงเรื่องและสรุปออกมาเพื่อเป็นแนวทางการวิเคราะห์และศึกษาหาข้อมูลเพิ่มเติม หลังจากนั้นมีการเก็บและหาข้อมูลเพิ่มเติมในส่วนที่ยังไม่สมบูรณ์ โดยการกลับไปพบในการสัมภาษณ์ซ้ำในบางประเด็นเพื่อเป็นประโยชน์ต่อการวิเคราะห์ข้อมูลมากขึ้น และทำการวิเคราะห์ข้อมูลอีกครั้งเพื่อให้ได้ข้อมูลที่ถูกต้องและเป็นจริงมากที่สุด

## บทที่ 4

### ผลการวิจัย วิธีการดำเนินการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้มุ่งศึกษาเกี่ยวกับกลยุทธ์การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจของผู้ฝึกสอนนักกีฬาแบดมินตันทีมชาติไทย กรณีศึกษา เมย์ รัชนก อินทนนท์ เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยมีวัตถุประสงค์คือ 1) เพื่อศึกษากลยุทธ์การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ และ 2) เพื่อศึกษาการเจรจาต่อรองของเมย์ รัชนก กับผู้ฝึกสอนอย่างไร โดยวิธีการศึกษาค้นคว้าและรวบรวมข้อมูลจากเอกสารที่เกี่ยวข้อง เพื่อนำมาเป็นการกำหนดเป็นข้อคำถามและจากนั้นมีการลงพื้นที่เพื่อเก็บข้อมูลสำหรับนำข้อมูลมาวิเคราะห์เขียนสรุป และนำเสนอข้อมูลเชิงพรรณนา (Descriptive Research) ตามวัตถุประสงค์ที่ได้ตั้งไว้ ซึ่งผู้วิจัยได้แบ่งการนำเสนอตามวัตถุประสงค์ออกเป็น 5 ตอน ที่ได้จากการศึกษาข้อมูลเอกสาร (Document Research) จากการสัมภาษณ์เชิงลึกผู้ให้ข้อมูลสำคัญ (In-depth Interview) ผู้วิจัยสามารถสรุปตามประเด็นสำคัญจากผู้ให้ข้อมูลสำคัญ ผู้ฝึกสอนด้านเทคนิคแบดมินตัน 2 คน ผู้ฝึกสอนด้านวิทยาศาสตร์การกีฬา 1 คน และนักกีฬา 1 คน

ขั้นตอนการวิเคราะห์ข้อมูลสามารถแบ่งได้ 5 ส่วน ดังนี้

4.1 ข้อมูลพื้นฐานทั่วไปของผู้ให้ข้อมูลสำคัญ

4.2 การทำงานของผู้ฝึกสอนทั้งสองด้าน

4.3 การวิเคราะห์การศึกษาระบบการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจของผู้ฝึกสอนด้าน

แบดมินตัน

4.4 การวิเคราะห์การศึกษาระบบการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจของผู้ฝึกสอนด้าน

วิทยาศาสตร์การกีฬา

4.5 การศึกษาการเจรจาต่อรองของเมย์ รัชนก

#### 4.1 ข้อมูลพื้นฐานทั่วไปของผู้ให้ข้อมูลสำคัญ

จากการศึกษาข้อมูลจากเอกสาร (Document Study) และการสืบค้นข้อมูลจากอินเทอร์เน็ต (Internet) และจากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ 4 คน

พบว่า ผู้ฝึกสอนด้านวิทยาศาสตร์การกีฬา นายอับดุล อุ่นอำไพ จบการศึกษาจากมหาวิทยาลัยมหิดล ปัจจุบันเป็นหัวหน้าผู้ฝึกสอนด้านวิทยาศาสตร์การกีฬาสโมสรบ้านทองหยอดเป็นเวลา 5 ปี เหตุที่เลือกมาเป็นผู้ฝึกสอนด้านวิทยาศาสตร์การกีฬาของแบดมินตันเพราะในอดีตยังไม่ค่อยมีสโมสรสอนแบดมินตันให้ความสำคัญกับวิทยาศาสตร์การกีฬา และได้รับโอกาสจากสโมสรจึงอยากลองสร้างประสบการณ์ใหม่ให้กับตนเอง

ผู้ฝึกสอนด้านแบดมินตัน นายเชียะ จือ หัว อดีตนักกีฬาแบดมินตันทีมชาติจีน ประเภทชายคู่ ปัจจุบันได้ผันตัวจากนักกีฬามาเป็นผู้ฝึกสอนประจำสโมสรบ้านทองหยอด สาเหตุที่ผันตัวมาเป็นผู้ฝึกสอนเนื่องจากการได้รับการผ่าตัดจากการบาดเจ็บระหว่างการฝึกซ้อมจึงเปลี่ยนจากนักกีฬา มาเป็นผู้ฝึกสอน โดยที่โค้ชเชียะได้เข้ามาเป็นผู้ฝึกสอนสโมสรบ้านทองหยอดในปี พ.ศ. 2534 จนถึงปัจจุบัน ซึ่งรวมแล้วประมาณ 20 กว่าปี โดยโค้ชเชียะได้นำประสบการณ์ที่ได้รับจากการฝึกซ้อมที่ประเทศจีนมาประยุกต์ โดยการที่เขาทำงานที่ประเทศไทยได้มีการตั้งเป้าหมายไว้ “เมื่อเราได้อยู่ประเทศเขาแล้วเราต้องทำให้เด็กเป็นแชมป์ประเทศไทยและประสบความสำเร็จให้ได้” ทำให้โค้ชเชียะมีลักษณะนิสัยที่ดุและมีความมุ่งมั่นในการสอน เพื่อให้ให้นักกีฬาสโมสรบ้านทองหยอดมีประสิทธิภาพ และประสบความสำเร็จให้มากที่สุด

ส่วนผู้ฝึกสอนด้านแบดมินตันคนที่สอง คือ นายภัททพล เงินศรีสุข หรือโค้ชเป้ เป็นผู้ฝึกสอนในชุดโต ซึ่งเป็นชุดที่เมย์ รัชนก ฝึกซ้อมก่อนที่โค้ชเป้จะผันตัวมาเป็นผู้ฝึกสอน เคยเป็นอดีตนักแบดมินตันทีมชาติไทย และเป็นบุคคลที่เคยผ่านการฝึกซ้อมกับโค้ชเชียะ โค้ชเป้เป็นบุคคลที่ประสบความสำเร็จตามเป้าของโค้ชเชียะ แต่เหตุที่ทำให้โค้ชเป้ผันตัวมาเป็นผู้ฝึกสอนเพราะด้วยเนื่องจากมีความรู้สึกอึดอัดเลยจึงอยากมาเป็นผู้ฝึกสอนที่สโมสรบ้านทองหยอดซึ่งเป็นสโมสรที่มารดาของตนเป็นเจ้าของทีม แต่ถึงแม้จะเป็นลูกเจ้าของสโมสรก็ไม่สามารถบรรจุเป็นผู้ฝึกสอนได้ทันที ขั้นตอนการทำงานจะมีการตั้งเกณฑ์ที่คล้ายกับบุคคลอื่นเช่นกัน โดยการเริ่มต้นเป็นผู้ช่วยผู้ฝึกสอน 1-2 ปี ด้วยเหตุที่มารดาต้องการพิสูจน์จึงมีการเพิ่มความกดดันโดยให้โค้ชเป้ต้องสร้างนักกีฬาในชุดที่ตนควบคุมอยู่ในการฝึกซ้อมให้ได้แชมป์ ซึ่งหนึ่งในนั้นมีเมย์ รัชนก หลังจากทีเมย์ รัชนก ได้รางวัลชนะเลิศการแข่งขันเยาวชนโลก อาปุกหรือมารดาของโค้ชเป้จึงเลื่อนขั้นให้โค้ชเป้มาเป็นผู้ฝึกสอนเต็มตัว และอีกเหตุผลที่ทำให้โค้ชเป้สามารถทำให้นักกีฬาได้แชมป์คือคำสับประหม่าจากรุ่นพี่ “เป้เนี่ยนะ จะทำได้หรือ” คำสับประหม่าจึงมาเป็นแรงผลักดันให้โค้ชเป้มุ่งมั่นและค้นหาวิธีเพื่อให้ นักกีฬาสามารถประสบความสำเร็จ

และเมย์ รัชนก เริ่มเล่นกีฬาแบดมินตันตอนอายุ 6 ปีจนถึงปัจจุบันรวมประมาณ 18 ปี สิ่งที่เป็นแรงผลักดันและกำลังใจให้เมย์ รัชนก เล่นกีฬาแบดมินตันคือการทำให้พ่อแม่มีความสุขและสามารถเลี้ยงดูท่านได้ สิ่งนี้จึงเป็นแรงผลักดันทำให้เมย์ รัชนก “ชีวิตเราเกิดมาไม่เหมือนคนอื่น” ทำให้ความมุ่งมั่นที่จะพัฒนาและฝึกฝนตัวเองให้มีพัฒนาการที่ดีขึ้น

#### 4.2 การทำงานของผู้ฝึกสอนทั้งสองด้าน

หลักการทำงานของผู้ฝึกสอนด้านวิทยาศาสตร์การกีฬาและผู้ฝึกสอนด้านแบดมินตันจะมีการจัดตารางการซ้อมโดยมีการประชุมกับผู้ฝึกสอนเพื่อหาความเหมาะสมในแต่ละชุดโดย สามารถแบ่งได้ดังนี้

การฝึกซ้อมในช่วงเช้า เวลา 07.00–09.00 น. จะเป็นหน้าที่ของผู้ฝึกสอนด้านวิทยาศาสตร์การกีฬา คือ นายอับดุล อุ่นอำไพ ซึ่งเป็นหัวหน้าวิทยาศาสตร์การกีฬา เป็นผู้ ออกแบบโปรแกรมการฝึกซ้อมในเรื่องของการวิ่งและการเคลื่อนไหวในรูปแบบต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับการเคลื่อนไหวของรูปแบบการเล่นแบดมินตัน รวมไปถึงการยกเวทเพื่อเพิ่มความแข็งแรง เสริมสร้างความยืดหยุ่นของกล้ามเนื้อ และเพื่อลดการเกิดของการบาดเจ็บ ผู้ฝึกสอนด้านวิทยาศาสตร์การกีฬาอาจมีความจำเป็นต้องเพิ่มโปรแกรมให้กับนักกีฬาบางคนที่มีสภาพร่างกายมีความแข็งแรงไม่เพียงพอและเรื่องของพลังงานที่นักกีฬาบางคนไม่สามารถแข่งขันในระยะเวลาที่นาน ในขณะที่เดียวกันต้องช่วยฟื้นฟูสภาพร่างกายนักกีฬาที่เพิ่งหายจากอาการบาดเจ็บให้กลับมาแข็งแรงใกล้เคียงกับช่วงที่ไม่มีอาการบาดเจ็บ และดูแลในส่วนของการอาหารเพื่อให้ร่างกายฟื้นฟูสภาพให้กลับมาเพื่อฝึกซ้อมในรอบต่อไป

การฝึกซ้อมแบดมินตัน เป็นช่วงบ่าย เวลา 13.00–15.00 น. และช่วงเย็น เวลา 19.00–21.00 น. จะเป็นการดูแลของผู้ฝึกสอนด้านแบดมินตัน คือ นายเชียะ จือ หัว หรือโค้ชเชียะ และ นายภัทรพล เงินศรีสุข หรือโค้ชแป้ ผู้ฝึกโดยผู้ฝึกด้านแบดมินตันสองท่านจะมีการศึกษาในส่วนของการเพิ่มเทคนิคการและเพิ่มทักษะเกี่ยวกับด้านแบดมินตัน เพื่อลดจุดอ่อนและเสริมสร้างจุดแข็งหรือการเตรียมอาวุธที่มีให้พร้อมที่นักกีฬาสามารถนำไปใช้ในการแข่งขันได้ โดยโปรแกรมการฝึกซ้อมจะมีหลากหลายรูปแบบขึ้นอยู่กับประเภทของนักกีฬา ซึ่งเมย์ รัชนก เป็นนักกีฬาประเภทเดี่ยวคือเป็นผู้เล่นคนเดียว จึงจะมีฝึกที่ค่อนข้างหนักมากกว่าคนอื่น ๆ เพราะเมย์ รัชนก เป็นนักกีฬาที่ต้องมีการเตรียมความพร้อมของร่างกายและเสริมทักษะด้านแบดมินตันให้พร้อมอยู่เสมอ เพื่อให้พร้อมที่จะเข้าร่วมการแข่งขันเก็บคะแนน

ดังนั้น การฝึกซ้อมของเมย์ รัชนก จะมีความหนักและความละเอียดผสมผสานอยู่ในโปรแกรมของการฝึกซ้อม ในส่วนของการฝึกซ้อมทั้งหมดนั้นจะมีความหนักเบาขึ้นอยู่กับระยะเวลาในการแข่งขันแต่ละรายการ หากช่วงที่ใกล้จะมีการแข่งขันหรือเพิ่งกลับมาจากแข่งขันทางผู้ฝึกสอนจะมีการประเมินและลดจำนวนของรอบซ้อม เพื่อให้ร่างกายฟื้นฟูสภาพให้พร้อมกับการเก็บคะแนนการแข่งขันเพื่อให้ได้มีโอกาสเข้าร่วมการแข่งขันโอลิมปิก ซึ่งเป็นเป้าหมายที่เมย์ รัชนกและเป้าหมายที่ทีมงานคาดหวัง

#### 4.3 การวิเคราะห์การศึกษากระบวนการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจของผู้ฝึกสอนด้านแบดมินตัน

ผลจากการที่เก็บข้อมูลจากผู้วิจัยที่ได้สัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญจำนวน 2 คน ซึ่งจากการศึกษาพบว่า วิธีการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจของผู้ฝึกสอนทั้งสองด้านสามารถแบ่งออกเป็นได้ 3 ประเภท คือ 1) การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจการฝึกซ้อม 2) การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจในช่วงที่มีการแข่งขัน และ 3) การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจเมื่อเกิดการเจรจาต่อรอง

#### 4.3.1 การสื่อสารในช่วงระหว่างการฝึกซ้อม

การแบ่งเวลาการฝึกซ้อมเทคนิคด้านแบดมินตันเป็นสองช่วงคือ ช่วงที่ 1 เวลา 13.00–15.00 น. และช่วงที่ 2 เวลา 19.00–21.00 น. และหยุดทุกวันจันทร์ การจัดตารางการฝึกซ้อมของนักกีฬา ผู้ฝึกสอนจะเป็นคนจัดตารางเวลา แต่ในกรณีของเมย์ รัชนก หรือนักกีฬาที่มีเป้าหมายชัดเจน อาจจะมีการปรึกษากัน พุดคุยกัน แต่เพื่อความเหมาะสมจะเป็นผู้ฝึกสอนจัดให้ ซึ่งในขณะการฝึกซ้อม โค้ชเป้จะมีการออกกฎเพื่อให้เกิดความเป็นระเบียบ “ก่อนซ้อมจะต้องเก็บโทรศัพท์ เพื่อให้ นักกีฬามีสมาธิในการฝึกซ้อม” เพราะการสร้างกฎระเบียบสามารถทำให้เราควบคุมนักกีฬาได้ง่ายขึ้น และเป็น การสร้างระเบียบวินัยให้แก่ตัวนักกีฬาเอง

ในช่วงของการฝึกซ้อมผู้ฝึกสอนจะมีลักษณะการสื่อสารและการวางตัวขึ้นอยู่กับสถานการณ์ ซึ่งชุดที่เมย์ รัชนกฝึกซ้อม เป็นนักกีฬารุ่นโตจึงทำให้การสื่อสารสามารถคุยกันแบบพี่น้องได้เพราะโค้ชเป้ และโค้ชเซียะมีความสนิทสนม เห็นเมย์ รัชนก ตั้งแต่ตอนเด็กจึงมีความสัมพันธ์คล้ายคลึงกับคนในครอบครัวและอีกทั้งนักกีฬาในชุดโตส่วนมากมีวุฒิภาวะที่สามารถรับผิดชอบตัวเองได้ระดับหนึ่ง ทำให้ การสื่อสารและการวางตัวค่อนข้างจะสบาย ๆ เปรียบเสมือนคนในครอบครัวใหญ่ แต่โดยส่วนใหญ่ การสื่อสารของผู้ฝึกสอนทั้งสองท่านจะมีการวางตัวเป็นโค้ชกับนักกีฬา เพื่อให้ นักกีฬามีความมุ่งมั่น และไม่ติดเล่นจนเกินไป ในการออกโปรแกรมโค้ชทั้งสองท่านจะอธิบายวัตถุประสงค์ของโปรแกรม เพื่อให้ นักกีฬาเกิดความเข้าใจและปฏิบัติตามที่ผู้ฝึกสอนตั้งเป้าหมายของการฝึกซ้อมไว้ อีกทั้ง นักกีฬาสามารถนำไปใช้ได้จริง

วิธีการสื่อสารของผู้ฝึกสอนมีหลายรูปแบบและการเป็นผู้ฝึกสอนต้องสามารถถ่ายทอดให้ นักกีฬาเกิดความเข้าใจได้ โดยมุมมองการเป็นผู้ฝึกสอนของโค้ชเป้ได้มีการแบ่งลักษณะของผู้ฝึกสอน ออกเป็นสองประเภท คือ โค้ชที่สอนให้นักกีฬาเกิดจำในสิ่งที่กระทำกับโค้ชที่สอนให้นักกีฬาให้เกิด ความเข้าใจและผลที่จะตามมา “เวลาที่ผมสอนส่วนใหญ่ผมจะสอนให้นักกีฬาเกิดความเข้าใจ ว่าตีลูกนี้ไปจะได้ลูกแบบไหนกลับมา” เพราะในการแข่งขันการเล่นของคู่ต่อสู้จะมีความเปลี่ยนแปลง อยู่เสมอ ซึ่งหากนักกีฬาเกิดความเข้าใจในการออกลูกและการใช้อาวุธ จะสามารถทำให้นักกีฬา สามารถประยุกต์ใช้ได้ทันที

แต่ในบางครั้งโค้ชทั้งสองสังเกตเห็นนักกีฬามีอาการล้าจากการฝึกซ้อมหนักต่อเนื่อง ติดต่อกัน โค้ชเป้และโค้ชเซียะจะมีการออกโปรแกรมเพื่อโน้มน้าวใจให้นักกีฬารู้สึกสนุกสนาน โดยใน ความสนุกนักกีฬาก็จะได้รับประโยชน์จากการฝึกซ้อม เช่น การตีในรูปแบบของสามต่อสาม คือ ปกติ กีฬาแบดมินตันจะเล่นฝั่งไม่เกินละ 2 คน ซึ่งการตีสามต่อสามเป็นการเล่นเกมที่สามารถทำให้นักกีฬา มีปฏิริยาโต้ตอบและการเตรียมตัวที่ไวขึ้น เป็นต้น ต้องคำนึงถึงประโยชน์ที่เมย์ รัชนก และนักกีฬา คนอื่น ๆ จะได้รับประโยชน์ ในการออกโปรแกรมทุกครั้งโค้ชเป้และโค้ชเซียะจะต้องคำนึงถึง ประโยชน์ที่เมย์ รัชนก และนักกีฬาคนอื่น ๆ จะได้รับประโยชน์

โดยมีเหตุการณ์หนึ่งที่เมย์ รัชนก ได้มีการเจรจาต่อรองกับโค้ชเป้ในช่วงของการฝึกซ้อม โค้ชเป้มีการแนะนำให้เปลี่ยนวิธีการเล่นแบบใหม่ “การที่เมย์จะตีแจกให้คู่ต่อสู้วิ่งและรอให้เขาพลาด แล้วเราถึงบุก” โค้ชเป้มีความเห็นหากรอจังหวะที่คู่ต่อสู้พลาดและฝ่ายของเมย์ รัชนก พลาดก่อน มันจะกลายเป็นเราเสียแต้มเองและหากช่วงนั้นสภาพร่างกายกับสภาพจิตใจของเมย์ รัชนกไม่พร้อม ยิ่งทำให้ยากต่อการควบคุม “ก็มันไม่ถนัดที่จะต้องเปลี่ยน” เมย์ รัชนก จึงมีการต่อรอง ดังนั้น โค้ชเป้ จึงมีการสื่อสารโดยการอธิบายให้เห็นภาพและลองทำเพื่อให้เมย์ รัชนก เห็นภาพของรูปแบบวิธีการ เล่นและเข้าใจวิธีการเล่นรวมถึงผลลัพธ์ในรูปแบบวิธีการเล่นแบบใหม่ หลังจาก que เมย์ รัชนก เข้าใจ และนำไปปรับใช้ทำให้หลังจากนั้นได้รับรางวัลชนะเลิศที่การแข่งขันประเทศเดนมาร์กในปี 2560

#### 4.3.2 การสื่อสารในช่วงก่อนการแข่งขัน

ในช่วงการฝึกซ้อมเตรียมตัวก่อนไปแข่งขันในรายการ อินเดีย โอเพ่นท์ หลังจาก que เมย์ รัชนก สามารถได้รางวัลชนะเลิศ โยเน็กซ์ ชินไรส์ อินเดีย โอเพ่น เมื่อปี พ.ศ. 2554 ที่ประเทศอินเดีย “การที่ เป็นแชมป์ว่ายากแล้วแต่การป้องกันแชมป์ยากกว่า” เป็นการสื่อสารที่โค้ชเชียร์ใช้ในการเตือนให้เมย์ รัชนก ไม่ลิมเป้าหมายและเป็นการเพิ่มความมุ่งมั่นในการฝึกซ้อมมากขึ้น เพราะโค้ชเชียร์เป็นคน ที่ค่อนข้างจริงจังเกือบทุกครั้ง que เริ่มทำการฝึกซ้อมและก่อนที่จะมีการแข่งประมาณ 3-4 อาทิตย์ จะมีการฝึกซ้อมที่ค่อนข้างหนักเพื่อเป็นการเตรียมความพร้อมให้กับทางด้านจิตใจและร่างกาย

ในช่วงก่อนที่จะมีการแข่งขัน โค้ชเป้และโค้ชเชียร์จะมีการพูดคุยหยอกล้อกันกันตามปกติ เพื่อไม่สร้างความรู้สึกดตัน และให้เมย์เกิดความรู้สึกละคลาย ลดความกังวล โดยโปรแกรมในช่วงก่อน การแข่งขันโค้ชเป้และโค้ชเชียร์จะออกโปรแกรมให้มีความเหมาะสมและสอดคล้องกับความเป็นจริง ที่จะนำไปใช้ เป็นการสื่อสารเพื่อสร้างความมั่นใจให้กับเมย์ รัชนก รวมถึงเวลาของการฝึกซ้อมจะมีการลดจำนวนลง เพื่อให้ร่างกายของเมย์ รัชนก สามารถฟื้นฟูและมีความพร้อมในการแข่งขัน

ส่วนในด้านสภาพจิตใจของเมย์ รัชนก หลังจากการฝึกซ้อมแบดมินตันเสร็จ โค้ชเป้จะให้ เมย์ รัชนก ไปทำธุระส่วนตัวให้เรียบร้อยแล้วจึงมีการนัดเวลามาทำสมาธิ แต่โค้ชเป้มีความรู้สึกลัว การนั่งสมาธิสำหรับเมย์ รัชนก นั้นถือเป็นสิ่งที่ยากเพราะหากเปรียบกับสภาพแวดล้อมและความรู้สึก ในช่วงของการแข่งขันมันมีมากกว่าความกดดัน ความเกร็ง หากเมย์ รัชนก ไม่สามารถก้าวความสิ่งนี้ ไปได้จะส่งผลให้สภาพจิตใจของเมย์ รัชนก กลับมาเหมือนเดิมค่อนข้างยาก เพราะหลังจาก que เมย์ รัชนก ได้รางวัลชนะเลิศ รายการชิงแชมป์โลก ที่ประเทศจีน ในปี พ.ศ. 2556 เมย์ รัชนก มีผลงาน การแข่งขันที่ค่อนข้างแย่ เพราะสภาพจิตใจของเมย์ รัชนก “หลังจาก que เมย์ได้แชมป์โลกเมย์จะเป็น ขาลงนะ” เพราะมันเป็นสภาวะของนักกีฬาเมื่อประสบความสำเร็จแล้วมันยากจะรักษาฟอร์มการเล่น วิธีการคิดนั้นให้คงไว้ ซึ่งเมื่อหลังจากเมย์ รัชนก ได้แชมป์โลก สิ่งนี้ก็เกิดขึ้นกับเมย์ รัชนก มีสภาวะของ ความกังวล กดดัน ความคิด จากการที่ได้แชมป์โลกในตอนอายุน้อยทำให้ช่วงนั้นเมย์ รัชนก มีผล การแข่งขันที่ค่อนข้างแย่



“ที่หนูจะจัดการกับสภาวะแบบนี้ยังไงดี” ซึ่งตอนนั้นมีได้ไปทำการแข่งขันรายการสวิส โอเพ่น ที่ประเทศสวิตเซอร์แลนด์ เป็นการที่เมย์ เข้าชิงครั้งที่สองหลังจากที่รายการ ออล อิง แลนด์ ที่ประเทศอังกฤษ เมย์ รัชนก เข้าชิงเช่นกันแต่ทำได้แค่รองชนะเลิศ หลังจากที่ได้แข่งขันรายการสวิส โอเพ่นจบ โค้ชแป้ต้องการที่จะพัฒนาและอยากจะให้เมย์ รัชนกมีสภาพจิตใจที่ดีขึ้นจึงมีการสื่อสาร โดยอธิบายให้เมย์ รัชนก เข้าใจถึงความแตกต่างของการนั่งกรรมฐานกับการนั่งสมาธิ เมย์ รัชนก เกิดความเข้าใจจึงยอมปฏิบัติตามโดยที่โค้ชแป้เป็นผู้ที่บอกวิธีการกำหนดและใส่จินตนาการ ความรู้สึกของสภาวะต่าง ๆ ที่เมย์ รัชนก ต้องเจอและให้เมย์ รัชนก ได้ทดลองทำตามที่โค้ชแป้บอก

โดยการนั่งกรรมฐานนั้นโค้ชแป้ได้จากช่วงที่ได้ไปบวชที่วัดวัดเทวราชกุญชรเป็นเวลา 1 พรรษา โดยมีพระเทพคุณาภรณ์ (โสภณ โสภณจิตโต) เป็นผู้แนะนำและถ่ายทอดวิธีการนั่งกรรมฐาน ให้กับโค้ชแป้ เพราะพระเทพคุณาภรณ์รู้ถึงจุดประสงค์ที่โค้ชแป้มาบวชในครั้งนี้ หลังจากบวชครบ 1 พรรษา โค้ชแป้จึงได้มีการนำมาประยุกต์ใช้กับเมย์ รัชนก “เมย์เป็นนักกีฬาที่มีสมาธิอยู่ แต่เรื่อง สภาวะความกดดันและความตึงเครียด คือสิ่งที่เมย์ต้องจัดการ” โค้ชแป้จึงเริ่มให้เมย์ รัชนก ได้ฝึก นั่งกรรมฐานทุกครั้งหลังซ้อมเสร็จ 15 นาที วันละ 2 เวลา โดยหลังจากครั้งนั้น เมย์ รัชนก ได้มานั่ง กรรมฐานทุกวันหลังซ้อมเสร็จด้วยตนเอง เพราะเมื่อเมย์ รัชนก เข้าใจถึงสิ่งที่โค้ชแป้บอกและทำให้ เมย์ รัชนก มีสภาพจิตใจ ความคิดที่ดีขึ้น ส่งผลให้เมย์ รัชนก มีสภาพจิตใจที่แข็งแกร่งขึ้น หลังจากนั้นทำให้ เมย์ รัชนก สามารถคว้ารางวัลชนะเลิศ โยเน็กซ์ ชันไรส์ อินเดียน โอเพ่น ปี 2556 และได้รางวัล ชนะเลิศรายการชิงแชมป์เอเชียในปี 2558

#### 4.3.2.1 การสื่อสารในช่วงของการแข่งขัน

ในระหว่างการแข่งขัน โค้ชแป้กับโค้ชเชียจะสลับกันไปแล้วแต่รายการแข่งขัน ในการแข่งขันแต่ละครั้งจะมีเวลาบอก หากรอบไหนมีการแข่งขันในตอนช่วงเย็นจะมีการอบอุ่น ร่างกายในตอนเช้าและหลังจากนั้นจะปล่อยให้นักกีฬาพักผ่อน

รายการที่โค้ชแป้ไปคุมการแข่งขัน ระหว่างการแข่งขันโค้ชแป้จะมีการสื่อสารใน รูปแบบของความสัมพันธ์ของผู้ฝึกสอนกับนักกีฬา แต่บางครั้งอาจจะมีการสื่อสารที่สามารถคุยได้ต่อกันได้โดยสถานการณ์ของการสื่อสารขึ้นอยู่กับสถานการณ์ในช่วงของการแข่งขันในรอบรองชนะเลิศ รายการโยเน็กซ์ ชันไรส์ อินเดียน โอเพ่น โดยเจอกับผู้เล่นจากไทเป ซึ่งคู่แข่งคนนี้มีความรู้สึกกับเมย์ รัชนก ตั้งแต่การแข่งขันรุ่นเยาวชน ซึ่งเกมการเล่นของเมย์ รัชนก เป็นรองจากค่อนข้างมาก ซึ่งเมย์ รัชนก มีการต่อสู้อันถึงเกม 3 ช่วงท้ายเกม โดยในขณะนั้นคะแนนของฝั่งตรงข้ามนำเมย์ รัชนก ค่อนข้างเยอะซึ่งตอนนั้นหลายคนอาจจะคิดว่าเมย์ รัชนก อาจจะได้แชมป์ โค้ชแป้จึงใช้การสื่อสาร เพื่อให้เมย์ รัชนก คลายความกังวลและเป็นการปลุกใจ “ลองสนใจแต่แต้มของตัวเอง มองว่าอีกก็แต้มเราจะชนะ” เป็นการสื่อสารเพื่อให้เมย์ รัชนก มีสมาธิกับการเล่นของตัวเอง เพื่อเป็นการจำกัดความคิดไม่ให้เมย์ รัชนก คิดเยอะ การสื่อสารลักษณะนี้จะเกิดขึ้นเมื่อเห็นว่าเมย์ รัชนก มีวิธีการเล่นที่แตกต่างไปจาก

การซ้อมอย่างเห็นชัด

หรือจะเป็นการสื่อสารเพื่อให้กำลังใจและสอนให้ควบคุมวิธีการเล่นของตัวเอง “วันนี้เมย์ อยากทำอะไรดีเลย” การสื่อสารนี้เกิดขึ้นเมื่อเห็นว่าวิธีการเล่นของเมย์ รัชนก เป็นไปตามที่คาดหวังไว้ อย่างเช่นในตอนที่แข่งขันรอบรองชนะเลิศที่แข่งขันกับผู้เล่นประเทศไทย ในรายการ เดนมาร์ก โอเพ่นท์ ที่ประเทศเดนมาร์ก ในปี 2559 ซึ่งในฟอร์มการเล่นครั้งนั้นส่งผลให้เมย์ รัชนก ได้เข้ารอบชิงชนะเลิศ และเป็นฟอร์มการเล่นตามที่โค้ชเป้ได้คาดการณ์

รายการการแข่งขันที่โค้ชเซียะไปคุมทำการแข่งขัน โค้ชเซียะจะมีการสื่อสารที่ไม่หลากหลายมากนักหากเปรียบกับโค้ชเป้ ซึ่งโค้ชเซียะเป็นคนต่างชาติที่สามารถสื่อสารภาษาไทย แต่ไม่ได้มีความหลากหลายในวิธีการสื่อสาร ช่วงระหว่างที่ทำการแข่งขันโค้ชเซียะจะมีการสื่อสารให้กำลังใจ และจะมีการแนะนำวิธีการเล่นเป็นส่วน “เมย์ ใจเย็น ๆ นะ เล่นลูกง่าย ๆ ค่อย ๆ คิดที่ละแต้ม” การสื่อสารนี้เพื่อให้เมย์คลายความกังวลและมีสมาธิจดจ่อในรูปแบบวิธีการเล่นปัจจุบัน

แต่การสื่อสารที่โค้ชเป้และโค้ชเซียะไม่ได้มีเพียงการสื่อสารเพื่อให้กำลังใจและปลุกใจแต่ยังได้มีการสื่อสารผ่านการใช้สัญลักษณ์ทางอวัจนภาษา ทางกาย โค้ชเป้และโค้ชเซียะจะมีการสื่อสารผ่านทางสัญลักษณ์อวัจนภาษาทางร่างกาย เช่น ในเวลาที่เมย์ รัชนก เกิดความกังวลหรือมีภาวะกดดันที่ทำให้การเล่นแปลกไปจากที่เคยเป็น โค้ชเป้และโค้ชเซียะไม่สามารถที่จะแนะนำวิธีการเล่นให้กับเมย์ รัชนก ได้ เพราะหากเป็นเช่นนั้นแม้จะบอกไปเมย์ รัชนก ก็ไม่สามารถที่จะปฏิบัติตามได้ โค้ชทั้งสองท่านจึงมีการสื่อสารโดยใช้สัญลักษณ์ ท่าทาง ยกมือสองข้างขึ้นลงอย่างช้า ๆ พร้อมกับแสดงสุขุม เพื่อเป็นการสื่อสารให้เมย์ รัชนก รู้สึกผ่อนคลาย มีสมาธิโฟกัสกับเกมส์การเล่นและลดความกังวล แต่ในขณะที่เดียวกันหากเมย์ รัชนก มีรูปแบบวิธีการเล่นที่ดี หรือมีการตีลูกที่เหนือความคาดหมาย โค้ชเป้และโค้ชเซียะก็จะมีการสื่อสารผ่านการใช้สัญลักษณ์อวัจนภาษาทางกาย โดยการปรบมือให้หรือการชูนิ้วโป้งพร้อมกับสีหน้าที่แสดงถึงความดีใจและมีความสุขให้ โดยให้ความหมายว่าทำได้ดีมากหรือสุดยอด การสื่อสารโดยมีการใช้สัญลักษณ์แทนคำพูด สามารถแสดงให้ถึงความการรับรู้และความเข้าใจที่ตรงกันระหว่างผู้ฝึกสอนกับนักกีฬา

#### 4.3.2.2 การสื่อสารหลังจากจบการแข่งขัน

หลังจากจบการแข่งขันหากการแข่งขันในรายการที่โค้ชเป้ไปคุมทำการแข่งขันหากผลการแข่งขันชนะ โค้ชเป้จะมีการเรียกคุยหลังจากจบการแข่งขัน และจะมีการแก้ไข เสริมเทคนิคในการเล่นรอบต่อไป โดยโค้ชเป้จะมีการสื่อสารในลักษณะของการแนะนำวิธีการเล่นในรอบต่อไป และเป็นการทบทวนเพื่อให้เมย์ รัชนก เกิดความมั่นใจ มีสมาธิ และพร้อมในการแข่งขันรอบต่อไป อย่างเช่นในช่วงของการแข่งขันรายการ เดนมาร์ก โอเพ่นท์ ที่ประเทศเดนมาร์ก ในปี 2560 ซึ่งเป็นการแข่งขันในรอบชิงชนะเลิศ ซึ่งจะพบกับนักกีฬาจากประเทศญี่ปุ่น “หากมีจังหวะบุก ก็บุกเลยนะ ทำให้เต็มที่” โค้ชเป้จะมีการสื่อสารเพื่อทบทวนและกระตุ้นให้เมย์ รัชนก มีความพร้อมทางด้าน

## สภาพร่างกายและสภาพจิตใจ

หากผลการแข่งขันแพ้ โค้ชเป้จะมีการพิจารณาวิธีการเล่นและสภาพจิตใจของเมย์ รัชนก ในรอบนั้น ถ้าในขณะการแข่งขันเมย์ รัชนก มีสภาพจิตใจและวิธีการเล่นที่ผิดจากฟอร์มการเล่น โค้ชเป้จะยังไม่พูดอะไรมากนักเพราะบางทีเมย์ รัชนก อาจจะมีสภาพจิตใจที่ยังไม่พร้อมที่จะรับข้อผิดพลาดของตนเองมากนักจึงรอให้พ้นจากช่วงนั้นไปก่อนแล้วจึงมีการพูดคุยกันภายหลัง แต่ถ้าการแข่งขันรอบนั้นเมย์ รัชนก ยอมรับฟอร์มการเล่นของตนเองว่ามีข้อผิดพลาด โค้ชเป้จะสามารถสื่อสารกับเมย์ รัชนก ในรูปแบบของพี่น้องมากกว่าผู้ฝึกสอนกับนักกีฬา เพราะโค้ชเป้เป็นอีกท่านที่ได้สอนเมย์ รัชนก ตั้งแต่วัยเด็ก อย่างเช่น ในช่วงการแข่งขันออสเตรเลีย โอเพนที่ ระดับซูเปอร์ซีรีส์ที่ประเทศออสเตรเลีย ในปี 2559 ในรอบก่อนรองชนะเลิศ เมย์ รัชนก แพ้ นักกีฬาจากประเทศอินเดีย ทำให้โค้ชเป้มีเห็นถึงข้อผิดพลาดและสิ่งที่เมย์ รัชนก ต้องมีการเปลี่ยนรูปแบบการเล่น โค้ชเป้จึงมีการพูดคุยถึงข้อผิดพลาด “เมย์ พี่ว่าเราต้องเปลี่ยนวิธีการเล่นนะ เล่นแบบเดิมไม่ได้แล้ว” และได้มีการอธิบายถึงเหตุผลของการเปลี่ยนลักษณะวิธีการเล่นในรูปแบบใหม่เพื่อเป็นการเกิดความเข้าใจและสามารถปฏิบัติได้ตามที่โค้ชเป้ได้ตั้งใจไว้ แต่ในปัจจุบันเมย์ รัชนก มีวุฒิภาวะทางความคิดที่โตขึ้นทำให้เมย์ รัชนก เข้าใจตัวเองและยอมรับในผลที่ออกมาเพียงแต่มีการปรึกษากับโค้ชเป้และหาแนวทางแก้ไขร่วมกันกับโค้ชเป้ต่อไป

เหตุการณ์ที่แย่ที่สุดช่วงหนึ่งของเมย์ รัชนก หลังจากปีที่เมย์ รัชนก ได้รางวัลชนะเลิศติดต่อกันหลายรายการ ผลการแข่งขันของเมย์ รัชนก ไม่เป็นที่น่าประทับใจ โดยโค้ชเป้ได้ทราบถึงสาเหตุจึงมีการพูดคุยถึงสาเหตุที่เกิดขึ้น “พี่ไม่เคยประสบความสำเร็จขนาดหนูพี่ไม่เข้าใจความรู้สึกของหนูหรอก” เป็นการพูดคุยที่ทำให้โค้ชเป้ต้องหาผู้ช่วยในการสื่อสาร “ใช้พี่ไม่เคยประสบความสำเร็จเท่าเมย์ แต่พี่จะให้เพื่อนของพี่มาคุยให้เมย์ฟัง” โดยโค้ชเป้ให้บุคคลที่สามเป็นผู้สื่อสารให้ฟังและบุคคลนั้นเป็นบุคคลที่มีประสบการณ์และประสบความสำเร็จมากกว่าที่เมย์ รัชนก ได้ผ่านมา

ซึ่งจากการวิเคราะห์ข้อมูลในส่วนนี้ ผู้วิจัยมีความเห็นว่าผู้ฝึกสอนเข้าใจในความรู้สึกของเมย์ รัชนก และยอมรับในสิ่งที่ตนมี อีกทั้งผู้ฝึกสอนมีต้องการให้เมย์ รัชนก กลับมาอยู่ในที่ที่เคยอยู่ หรือต้องการที่เมย์ รัชนก สามารถก้าวผ่านความคิดที่เป็นอุปสรรคของเมย์ รัชนก ณ ตอนนั้น ซึ่งผู้วิจัยได้มีความเห็นเพิ่มเติมจากสิ่งที่ผู้วิจัยได้เคยพบเจอ ผู้ฝึกสอนนั้นมีหลายรูปแต่หากเป็นกรณีที่นักกีฬามีการโต้ตอบผู้ฝึกสอนในลักษณะนี้ ผู้ฝึกสอนที่ยังไม่มีประสบการณ์หรือผู้ฝึกสอนบางท่านสามารถเกิดความเข้าใจผิดในตัวนักกีฬาซึ่งอาจส่งผลเกิดปัญหาตามมาภายหลัง แต่หากเป็นผู้ฝึกสอนที่มีความเป็นครูต้องการที่พัฒนานักกีฬาก็จะมีการสื่อสารกันเพื่อให้เกิดความเข้าใจกันมากขึ้นหรือมีการเจรจาเพื่อหาทางออกร่วมกัน เพราะการเป็นผู้ฝึกสอนเปรียบเสมือนครูที่มีความต้องการอยากให้เห็นนักกีฬาที่เราสอนมีพัฒนาที่ดีและสามารถประสบความสำเร็จตามที่นักกีฬาและทีมงานที่ตั้งเป้าหมายไว้ ซึ่งมีองค์ประกอบหลักเพียงไม่กี่อย่าง ซึ่งองค์ประกอบหลักง่าย ๆ คือ เข้าใจใน

ตัวนักกีฬาและมีวิธีการสื่อสารการถ่ายทอดที่นักกีฬาเข้าใจไปในทิศทางตามที่ถูกฝึกสอนต้องการ

“เราต้องคิดว่าการแข่งขันครั้งนี้จะเป็นครั้งสุดท้ายและคิดถึงตอนคุณยังไม่มีชื่อเสียงคุณเล่นยังไง ในวันที่คุณประสบความสำเร็จคุณก็ควรที่จะคิดแบบนั้น” เป็นคำพูดที่บุคคลที่สามได้มาพูดคุยกับเมย์ รัชนก หลังจากนั้นเมย์ รัชนก จึงเกิดความเข้าใจและได้มีการปรึกษากับโค้ชเป้ เพื่อแนวทางการแก้ไขร่วมกัน โดยโค้ชเป้ได้รับหน้าที่ในการดูแลและฟื้นฟูสภาพจิตใจให้กลับมาให้ดีกว่าที่ผ่านมาและหลังจากนั้นประมาณ 5-6 เดือน เมย์ รัชนก ก็สามารถกลับมาได้รางวัลชนะเลิศในการแข่งขันชิงแชมป์เอเชีย ในปี 2558 ซึ่งจากการวิเคราะห์ข้อมูลส่วนนี้ บุคคลที่สามเป็นการนำประสบการณ์ที่ตนเองเคยผ่านมากับตัวเองและได้หาวิธีการแก้ไขด้วยตัวเองแล้วได้ผลจึงอยากจะทำแบบนั้นเพื่อให้เมย์ รัชนก ก้าวผ่านสิ่งที่กำลังเจออยู่

#### 4.3.3 การสื่อสารของผู้ฝึกสอนแบบมีต้นเมื่อมีการเจรจาต่อรอง

##### 4.3.3.1 การเจรจาต่อรองขณะฝึกซ้อม

ในการต่อรองของนักกีฬาถือว่าเป็นเรื่องปกติที่เกิดขึ้น การต่อรองบางครั้งอาจเป็นการต่อรองที่ไม่หวังผล หรือบางครั้งอาจมีการวางผล ซึ่งการต่อรองของเมย์ รัชนก ในส่วนของการฝึกซ้อมแบบมีต้นบางครั้งโค้ชเป้มีการนำเทคนิคหรือวิธีการเล่นรูปแบบใหม่มาออกโปรแกรมบางครั้งเมย์ “เมย์จะเป็นคนดื้อเงียบ บางครั้งเราสอนเขาฟังอาจจะฟังแต่ไม่ได้ทำตาม เพราะด้วยความที่เมย์ ประสบความสำเร็จเร็วเขาจะมีอีโก้ค่อนข้างสูง” บางครั้งเมย์อาจจะมีการรับฟังแต่จะไม่ทำตาม “ทำแล้วจะดีหรือ ได้ผลหรือ” แต่ในฐานะของผู้ฝึกสอนโค้ชเป้จะใช้การสื่อสารโดยอธิบายถึงเหตุผลว่าทำไมต้องทำและใช้วิธีการให้ลองทำด้วยตนเอง เพื่อให้เมย์ รัชนก ลดทิฐิและเกิดความเชื่อจากการลงมือทำด้วยตัวเอง

บางครั้งหากเมย์ รัชนก อยากที่จะซ้อมเทคนิคที่นอกเหนือจากโปรแกรมที่ผู้ฝึกสอนออกให้ จะเกิดการต่อรองกับผู้ฝึกสอน ขอให้โค้ชช่วยปล่อยลูกเพื่อให้แก้ไขข้อผิดพลาดหรือเพิ่มสิ่งที่ดีน้อยอยู่แล้วให้มีความเสถียรเพิ่มขึ้น แต่หากวันไหนที่มีการฝึกซ้อมที่หนักเกินไปก็จะมี การต่อรองขอให้ลดจำนวนชุด

##### 4.3.3.2 การเจรจาต่อรองระหว่างแข่งขัน

มีเหตุการณ์หนึ่งที่เมย์ รัชนก ได้เข้ามาคุยกับโค้ชเป้ในห้องพักหลังจากจบการแข่งขันในรายการ ออล อิงแลนด์ ประเทศอังกฤษ 2559 เป็นการเข้าชิงครั้งแรกหลังจากที่ได้แชมป์โลก 2556 ที่ประเทศจีน ซึ่งการแข่งขันในรอบนั้นเป็นการแข่งขันในรอบชิงชนะเลิศ แต่ทว่าผลงานของเมย์ รัชนก ไม่ได้แย่มากนัก เพียงแค่ผลการแข่งขันไม่เป็นไปตามที่คาดหวัง เพราะเมย์ รัชนก สร้างความกดดันให้กับตัวเองในขณะที่แข่งกับนักกีฬาจากสเปน ซึ่งเมย์ รัชนก ไม่เคยแพ้จึงอยากจะทำสถิติให้ตนเอง จึงทำให้เมย์ รัชนก มีการเล่นผิดพลาด หลังจากจบการแข่งขันเมย์ รัชนก ได้เข้าไปคุยกับโค้ชเป้ “พี่เป้หนูขอไม่ไปแข่งรายการต่อจากนี้ได้มั้ย” ซึ่งตอนนั้นเมย์ รัชนก ต้องไปทำ

การแข่งขันโชนอยู่ยุโรปสองรายการ คือ รายการสวิสโอเพ่น และต่อด้วย อินเดีย โอเพ่น ที่ประเทศ อินเดีย ซึ่งหลังจากจบรายการ ออล อิงแลนด์ ต้องไปแข่งขันที่ประเทศสวีตเซอร์แลนด์ แต่เมย์ รัชนก มีความรู้สึกว่าคุณเองยังมีความพร้อมไม่มากพอจึงจะขอกลับไปซ้อมแล้วค่อยกลับมาอีกสองรายการ หลังจากที่โค้ชเป้ได้คุยจึงทราบถึงเหตุผล โค้ชเป้จึงใช้วิธีการสื่อสารโดยให้เหตุผลและอธิบายในสิ่งที่เกิดขึ้น เมย์ รัชนก และได้สอนให้ยอมรับเข้าใจในธรรมชาติของเกมสกีฬา เมื่อเมย์ รัชนก เข้าใจจึง ยอมไปทำการแข่งขันในรายการต่อไปและได้รางวัลรองแชมป์ในรายการ สวิส โอเพ่น และรางวัล ชนะเลิศในรายการ อินเดีย โอเพ่น

#### 4.4 การวิเคราะห์การศึกษากระบวนการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจของผู้ฝึกสอนด้านวิทยาศาสตร์ การกีฬา

ผลจากการที่เก็บข้อมูลจากผู้วิจัยที่ได้สัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญจำนวน 1 คน ซึ่งจากการศึกษาพบว่า วิธีการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจของผู้ฝึกสอนทั้งสองด้านสามารถแบ่งออกเป็นได้ สามประเภท คือ 1) การสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจในช่วงการฝึกซ้อม 2) การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ ในช่วงที่มีการแข่งขัน และ 3) การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจเมื่อเกิดการเจรจาต่อรอง

##### 4.4.1 การสื่อสารขณะฝึกซ้อม

การฝึกซ้อมด้านวิทยาศาสตร์การกีฬาจะเป็นช่วงเช้า เวลา 07.00–09.00 น. โดย นายอับดุล อุณอ้าไพ หรือโค้ชตุล แต่นักกีฬาในชุดไตรร่วมถึงเมย์ รัชนก จะเรียกโค้ชตุลว่า “พี่ตุล” ในส่วนใหญ่ เพราะโค้ชตุลสำหรับนักกีฬาก็ทุกคนเปรียบเสมือนพี่ชาย เพราะด้วยบุคลิกและการวางตัวในแต่ละ สถานการณ์ทำให้นักกีฬาให้ความเคารพ ถึงแม้อายุจะมีความใกล้เคียงกับนักกีฬาในบางคน แต่หาก ขณะที่มีการฝึกซ้อมโค้ชตุลจะมีการวางตัวและการสื่อสารที่ทำให้นักกีฬาเกิดความเชื่อ “เราจะต้องมีความรู้และสามารถอธิบายให้ความรู้กับเขา เพื่อให้เขาเกิดความเข้าใจและจะได้ปฏิบัติตามอย่างที่เรา ต้องการ” การจัดการตารางการฝึกซ้อมของนักกีฬาผู้ฝึกสอนจะเป็นคนจัดการตารางเวลา แต่ในกรณีของเมย์ รัชนก หรือนักกีฬาที่มีเป้าหมายชัดเจน อาจจะมีการปรึกษากัน พูดคุยกัน แต่เพื่อความเหมาะสมจะเป็นผู้ฝึกสอนจัดให้ ซึ่งทุกครั้งที่มีการฝึกซ้อมจะมีการตั้งกฎขึ้นเพื่อความเป็นระเบียบและให้นักกีฬามีสมาธิกับการฝึกซ้อม

“ความหนักเบาของโปรแกรมของการฝึกซ้อมจะอยู่กับโปรแกรมการแข่งขัน” ซึ่งในการออก โปรแกรมการฝึกซ้อมในทุกครั้งโค้ชตุลจะมีการเช็คตารางการแข่งขันว่ามีระยะเวลาอย่างน้อยเพียงไหน หากช่วงนั้นยังไม่มีการแข่งขัน โปรแกรมการฝึกซ้อมจะมีความหนักกว่าปกติ แต่หากช่วงไหนมีการแข่งขัน โปรแกรมการฝึกซ้อมจะลดความหนักลง แต่เป็นฝึกซ้อมเพื่อรักษาสภาพร่างกายและให้ ร่างกายของนักกีฬามีความพร้อมที่จะแข่งขัน ซึ่งการสื่อสารที่โค้ชตุลใช้ในการอธิบายโปรแกรม การฝึกซ้อม จะอธิบายโดยให้ทราบถึงโปรแกรมการฝึกซ้อมในวันนั้น

“วันนี้เล่นไม่เยอะนะขอให้ทุกคนตั้งใจทำกันนะ” โค้ชดุลมีการใช้การสื่อสารเพื่อเป็นสร้างแรงจูงใจให้นักกีฬาเกิดความอยากซ้อมและรู้จักความรับผิดชอบในหน้าที่ของตน แต่ในบางครั้งโค้ชดุลสังเกตเห็นพฤติกรรมของเมย์ รัชนก ที่แสดงให้เห็นถึงอาการที่ขี้เกียจหรือไม่อยากซ้อม โค้ชดุลจะใช้การสื่อสารโดยเอาหลักของจิตวิทยามาช่วยประยุกต์ใช้ โดยวิธีการใช้การเปรียบเทียบของช่วงอายุกับความแข็งแรง หากวันนั้นเมย์ รัชนก ไม่อยากทำการฝึกซ้อมโค้ชดุลจะให้เมย์ รัชนก จับคู่กับรุ่นน้องที่เล่นน้ำหนักของเวทีใกล้เคียงกันมาเป็นพาทเนอร์ให้เมย์ รัชนก รู้สึกไม่เบื่อและคอยสอนน้องในการเล่นเวที “จะมีการจับคู่กับรุ่นน้องเพื่อให้เมย์ รัชนก รู้สึกว่าเฮ้ยน้องทำได้เราก็คงทำได้สิ” เป็นการเสริมแรงกระตุ้นให้เมย์ รัชนก รู้สึกว่าอยากซ้อมและอยากจะทำอะไรสักอย่าง อีกรั้งเป็นการให้เมย์ รัชนก รู้จักการแบ่งปันและช่วยดึงให้น้อง ๆ ให้มีระดับความแข็งแรงและความคิดขึ้นมาอีกระดับหนึ่ง

#### 4.4.2 การสื่อสารช่วงก่อนการแข่งขัน

“อย่าไปคิดเยอะนะ ทำให้เต็มที่ไม่ต้องไปคาดหวังกับมันมาก” โค้ชดุลจะมีการพูดคุยกับเมย์ รัชนก ในทุกครั้งก่อนที่เมย์ รัชนก จะไปแข่งขันหรือก่อนการแข่งขัน ในรายการที่ค่อนข้างสำคัญ อย่างเช่น การแข่งขันรอบชิงชนะเลิศ ในรายการ อินเดีย โอเพ่น ในปี 2559 ซึ่งเป็นการเข้าชิงครั้งที่สาม หลังจากการแข่งขันไม่สามารถคว้าแชมป์ได้ในการแข่งขันรายการ ออล อิงแลนด์ กับ สวิส โอเพ่น โค้ชดุลจะมีการพูดคุยกับเมย์ รัชนก อยู่เสมอ เพราะเมย์ รัชนก เป็นคนที่ค่อนข้างจะมีความกดดัน ความกังวล หรือความคาดหวังอยู่มาก เพราะต้องการที่จะให้เป็นไปตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ ซึ่งสิ่งเหล่านี้เป็นอุปสรรคที่ทำให้ความสามารถ ประสิทธิภาพในการเล่นของ เมย์ รัชนก ลดลงเป็นอย่างมาก

โค้ชดุลจึงใช้ความสนิทสนมมาเป็นตัวช่วยในการสื่อสารเพื่อสร้างความไว้วางใจสบายใจที่เมย์ รัชนก จะได้มีการโต้ตอบเพราะสามารถเป็นการเบี่ยงเบนความคิดในด้านลบออกไปและไม่ยึดติดอยู่กับเป้าหมายมากนัก และให้มีความคิดอยู่กับปัจจุบันมากกว่าและไม่ให้เกิดความกังวลนั้นติดไปกับในช่วงของการแข่งขัน โค้ชดุลมีความสนิทและได้เห็นการแข่งขันรวมถึงความเปลี่ยนแปลงของเมย์ รัชนก ทำให้โค้ชดุลพอจะสังเกตและรับรู้ถึงพฤติกรรมความแตกต่างในแต่ละครั้ง ทำให้โค้ชดุลมีการศึกษาหาความรู้ในด้านจิตวิทยาและหาวิธีการสื่อสารในรูปแบบใหม่และมีความเหมาะสมในการใช้การสื่อสารให้เหมาะสมสถานการณ์

##### 4.4.2.1 การสื่อสารระหว่างการแข่งขัน

ในช่วงขณะที่เมย์ รัชนก ได้ทำการแข่งขัน มีเพียงบางรายการเท่านั้นที่โค้ชดุลจะสามารถลงไปนั่งเก้าอี้โค้ชในสนามแข่งข้าง ๆ กับโค้ชเป้ ซึ่งส่วนมากโค้ชดุลจะเป็นผู้ชมเมย์ รัชนก ในโซนที่ทางรายการการแข่งขันจัดมาให้ “เมย์ สู้ ๆ” โค้ชดุลจะมีการสื่อสารเพื่อเป็นการให้กำลังใจเป็นการสร้างกำลังใจให้เมย์ รัชนก หากเมย์ รัชนก ได้ยินเสียงจะมีปฏิกิริยาโต้ตอบ โดยการพยักหน้า “เมย์ ใจเย็น ๆ หน่อย” เมื่อโค้ชดุลเห็นวิธีการเล่นของเมย์ รัชนก มีการเล่นที่แปลกไปเดิม โค้ชดุลจะ

มีการสื่อสารด้วยการตะโกนเสียงดังลงไปเพื่อเป็นการเตือนสติให้เมย์ รัชนก มีสมาธิกับการแข่งขันให้มากขึ้น โดยจะมีการสื่อสารที่เน้นให้กำลังใจและสร้างความมั่นใจกับเมย์ รัชนก เพื่อให้ผลที่ออกมาเป็นไปตามที่คาดหวังเอาไว้

#### 4.4.2.2 การสื่อสารหลังจากจบการแข่งขัน

หลังจากจบการแข่งขันแต่โค้ชตุลจะมีการสังเกตถึงพฤติกรรมท่าทางเพื่อจะได้อำนาจข้อจำกัดและวิธีการสื่อสาร เพราะหากโค้ชตุลใช้ความรู้สึกนึกคิดของตนอาจจะทำให้เกิดความเข้าใจผิดและอาจจะเกิดปัญหาตามมา โดยสิ่งที่โค้ชตุลจะสื่อสารนั้นจะต้องเป็นรักษาความรู้สึกและแสดงให้เห็นถึงความเห็นใจและเข้าใจกัน อย่างเช่น หากหลังจากจบการแข่งขันในการแข่งขันรายการเดนมาร์ค โอเพ่น ในรอบชิงชนะเลิศ โค้ชตุลได้เห็นฟอร์มการเล่นของเมย์ รัชนก ที่ดีกว่าเดิม และหลังจากจบการแข่งขัน เมย์ รัชนก มีการแสดงท่าทางที่ยิ้มแย้ม หรือมีสีหน้าที่ไม่ได้แสดงถึงความเสียใจ กังวล โค้ชตุลจะใช้การสื่อสารให้คำชมและหยอกล้อเพื่อแสดงให้เห็นถึงความพึงพอใจในเกมส์การเล่นของวันนั้นและถือเป็นการแสดงความยินดีร่วมด้วย “วันนี้เล่นดีเกินคาดนะเนี่ย” จะเป็นคำพูดเชิงหยอกล้อ

แต่หลังจากจบการแข่งขันหากโค้ชตุลสังเกตพฤติกรรมของเมย์ รัชนก ที่บ่งบอกถึงความผิดหรือกังวล “ไม่เป็นไร รายการหน้าเอาใหม่ละ” อย่างเช่น การแข่งขันในรอบชิงชนะเลิศรายการอล อิงแลนด์ ซึ่งเมย์ค่อนข้างจะมีความกังวลอย่างเห็นได้ชัด ซึ่งหลังจากจบการแข่งขัน โค้ชตุลจะมีการสื่อสารที่แสดงให้เห็นถึงความเข้าใจและเป็นการให้กำลังใจรวมไปด้วย “เดี๋ยวไปเที่ยวที่นี้กันมัย” และจะมีการชักชวนไปทำกิจกรรมอื่น ๆ เพื่อเป็นการเบี่ยงเบนความสนใจไม่ให้เมย์ รัชนก ยึดติดกับสิ่งที่ผ่านมา

#### 4.4.3 การเจรจาต่อรองกับนักวิทยาศาสตร์การกีฬา

ในการเจรจาต่อรองระหว่างผู้ฝึกสอนกับนักกีฬาสำหรับโค้ชตุลนั้นถือเป็นเรื่องปกติ เพราะบางครั้งการต่อรองของนักกีฬาไม่ได้จะหวังผลเสมอไป การเจรจาต่อรองของเมย์ รัชนก จะเกิดขึ้นเมื่อได้รู้รายละเอียดของโปรแกรม โดยการออกโปรแกรมการฝึกซ้อมนอกจากจะมีตารางของการแข่งขัน บางครั้งต้องมีการสังเกต กิริยาท่าทางของเมย์ รัชนก และนักกีฬาอีกด้วย โดยถ้าวันนี้สังเกตเห็นเมย์ รัชนก และนักกีฬาส່วนมากมีท่าทางที่อ่อนล้าจากการฝึกซ้อมหนัก “วันนี้เล่นอะไรท่าไหนบ้างที่ดูเล่นก็ซุด” การตั้งคำถามในบางครั้งของเมย์ รัชนก เหมือนเป็นการเตรียมใจให้พร้อมกับแบบฝึกหัดของการฝึกซ้อม ซึ่งเมย์ รัชนก ในก่อนจะเริ่มทำการฝึกซ้อม เมย์ รัชนก จะมีการเข้ามาสอบถามรายละเอียดของโปรแกรม “พี่วันนี้เมย์ขอเล่นเพิ่มนะ” หากวันไหนตารางการซ้อมไม่หนักมาก เมย์ รัชนก จะขอเพิ่มโปรแกรมการซ้อมโดยที่โค้ชตุลจะช่วยดูแลและให้โปรแกรมการฝึกซ้อม

แต่หากวันไหนมีโปรแกรมที่หนัก เมย์ รัชนก จะมีการขอลดจำนวนการเล่นหรือจำนวนชุดลง โดยโค้ชตุลจะมีการพิจารณาจากภาพรวมของการฝึกซ้อมและประเมินผล หากเห็นสมควรโค้ชจะ

ใช้การสื่อสารที่สร้างแรงจูงใจให้นักกีฬา “เพื่อให้เล่นอีกท่าละสองชุด เสร็จแล้วเลิกเลย” เพื่อให้เกิดความตื่นตัวให้กับนักกีฬา จากข้อมูลส่วนนี้ผู้วิจัยมีความเห็น เหตุที่ทำให้เกิดเจราจาต่อรองของเมย์ รัชนก กับผู้ฝึกสอนขึ้น อาจเป็นร่างกายเกิดการล้าสะสมเพราะในบางวัน ในการซ้อมแบดมินตันและการซ้อมเวทเทรนนิ่งเป็นวันเดียวซึ่งบางครั้งอาจจะกลัวไปซ้อมแบดมินตันไม่ไหวหากว่าทำหนักเกินไป หรือร่างกายมีอาการล้าจากการซ้อมแบดมินตันมาก่อน หรืออาจจะมีอาการบาดเจ็บที่ยังไม่หายดีจึงไม่สามารถทำได้ตามที่ผู้ฝึกสอนได้ตั้งไว้

“ถ้าวันนี้ไม่มีคนคุยกันที่จะลดทำให้” โค้ชดูแลการใช้การสื่อสารในการทำได้ตามข้อตกลงกับนักกีฬาเพื่อเป็นการสร้างความรับผิดชอบต่อตัวเองและส่วนร่วม เพราะหากเมย์ รัชนก และนักกีฬาในชุดโตสามารถทำตามข้อตกลงที่โค้ชดูแลได้ตั้ง ถือว่านักกีฬาประสบความสำเร็จในการฝึกซ้อมวันนั้น และสิ่งที่ผู้ฝึกสอนได้กล่าวไปไม่ใช่เพราะเป็นการตามใจนักกีฬาแต่เป็นการสร้างแรงกระตุ้นให้นักกีฬาเกิดกระตือรือร้นที่อยากจะฝึกซ้อมและเป็นการสร้างความรับผิดชอบต่อตนเองและส่วนร่วม อีกทั้งเพิ่มหรือลดจำนวนชุดในการเล่นแต่ละครั้งผู้วิจัยมีความเห็นว่า ผู้ฝึกสอนรู้อยู่แล้วว่าโปรแกรมเป็นโปรแกรมหลักหรือรอง สามารถลดจำนวนได้หรือไม่ ซึ่งในบางครั้งไม่สามารถลดได้ผู้ฝึกจะมีการอธิบายเพื่อให้เกิดความเข้าใจไปในทิศทางเดียว แต่หากลดผู้ฝึกสอนได้พิจารณาถึงสภาพร่างกายของนักกีฬาหากมีสภาพร่างกายที่อ่อนล้าอย่างเห็นได้ชัดผู้ฝึกสอนอาจจะมีกรลดจำนวนลงเพื่อให้การเล่นในครั้งนั้นมีคุณภาพ

#### 4.5 การศึกษาการเจรจาท่อนของเมย์ รัชนก

ช่วงเวลาของการซ้อมแบดมินตันจะมีจำนวนวันที่มากกว่าวันที่ทำร่างกาย ซึ่งการออกโปรแกรมในทุกครั้งโค้ชเป้และโค้ชดูแลจะมีการสื่อสารและปรึกษากันอยู่ตลอดเพื่อให้โปรแกรมการฝึกซ้อมมีความสอดคล้องกัน เพราะในปัจจุบันเทคนิคด้านวิทยาศาสตร์การกีฬามีการนำมาประยุกต์ใช้กับกีฬาแบดมินตันค่อนข้างมาก ทำให้เจราจาต่อรองของเมย์ รัชนก กับผู้ฝึกสอนทั้งสองด้านจึงไม่มีความแตกต่างกันมาก

“จะบอกว่าไม่ขอก็ไม่ใช่ แต่ก็ไม่ได้ขอแบบตรง ๆ” เมย์ รัชนก จะมีการเจรจาท่อนกับผู้ฝึกสอนที่ไม่บ่อยนัก เพราะเมย์ รัชนก เป็นนักกีฬาที่มีความอดทนและมีระเบียบวินัยในตัวเอง แต่ในบางครั้งเมย์ รัชนก มีอาการบาดเจ็บและไม่สามารถทำตามโปรแกรมที่ผู้ฝึกสอนตั้งไว้จึงทำให้เกิดการต่อรองกับผู้ฝึกสอน อย่างเช่น ขอเปลี่ยนโปรแกรมหรือขอลดจำนวนลงในบางโปรแกรมที่ไม่สามารถฝืนอาการบาดเจ็บได้

แต่หากเกินความสามารถที่เมย์ รัชนก จะสามารถฝืนได้ ผู้ฝึกสอนแบดมินตันและผู้ฝึกสอนด้านวิทยาศาสตร์การกีฬาจะรู้เลยว่าโปรแกรมในผ่อนผันได้หรือไม่ได้ ซึ่งหากว่าผ่อนผันได้ผู้ฝึกสอนทั้งสองด้านถือว่าการเจรจาท่อนสำหรับ หรือผู้ฝึกสอนทั้งสองด้านตอบปฏิเสธถือว่าการเจรจาท่อน



ต่อรองไม่สำเร็จ ซึ่งเมย์ รัชนก ก็ถือว่าจบการเจรจา “หากอันไหนที่เราทำได้เราก็พยายามทำให้เต็มที่” เพราะเมย์ รัชนก เข้าใจในเหตุผลที่ผู้ฝึกสอนทั้งสองด้าน เพราะผู้ฝึกสอนทั้งสองด้านต้องการที่จะให้ เมย์ รัชนก มีพัฒนาการที่ต่อเนื่องและความหวังดีที่ผลักดันให้ไปถึงเป้าหมายที่วางกันไว้

ในการเจรจาทอรองของเมย์ รัชนก ไม่ได้มีความคาดหวังให้คำตอบเป็นไปอย่างที่ต้องการ “อาจจะออกความคิดเห็นแนะนำในบางครั้ง แต่เขาก็จะไม่ได้เห็นด้วยในทุกครั้งที่เราบอก” เมย์ รัชนก เข้าใจในการทำงานของผู้ฝึกสอนทั้งสองด้าน เพราะด้วยความเป็นผู้ฝึกสอนจึงไม่สามารถทำตามที่เมย์ รัชนก แนะนำได้เพราะมีการเตรียมโปรแกรมที่เหมาะสมไว้ให้และมีเหตุผลที่เมย์ รัชนก คำตอบไม่ได้ เป็นไปอย่างที่คาดไว้ เมย์ รัชนก สามารถประนีประนอมและเข้าใจในคำตอบได้

“ที่เป็หนูขอไม่ไปแข่งรายการต่อจากนี้ได้มั๊ย” เป็นเหตุการณ์ตอนที่เมย์ รัชนก ได้เข้าไปเจรจาทอรองกับโค้ชเป้เพื่อที่จะขอไม่ไปทำการแข่งขันอีกสองรายการในแถบยุโรป 2 รายการ คือ รายการสวิส โอเพ่น กับอินเดีย โอเพ่น เพราะเมย์ รัชนก มีความรู้สึกสภาพจิตใจยังพร้อมจึงจะขอ กลับไปซ้อมแล้วค่อยกลับมาอีกสองรายการ ซึ่งหลังจากได้มีการปรึกษากับโค้ชเป้ ทำให้เข้าใจใน เหตุผลและยอมรับกับผลลัพธ์ ทำให้การแข่งขันในรายการต่อมาได้รางวัลรองชนะเลิศและรางวัล ชนะเลิศ แม้ว่าในการเจรจาทอรองครั้งนั้นของเมย์ รัชนก จะไม่สำเร็จแต่สิ่งที่โค้ชเป้ได้ให้มาคือ การสอนให้เมย์ รัชนก รู้จักการยอมรับและเข้าใจในธรรมชาติของเกมกีฬาซึ่งมีแพ้ชนะเป็นเรื่องปกติ แต่หากผู้ใดสามารถควบคุมความคิด สภาพจิตใจของตนได้ถือว่าเขาผู้นั้นสามารถชนะใจตัวเองได้

จากข้อมูลทั้งหมดที่ผู้วิจัยได้ทำการวิเคราะห์ ทำให้เห็นถึงการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจของผู้ฝึกสอนด้านแบดมินตันและด้านวิทยาศาสตร์การกีฬา รวมไปถึงเหตุการณ์และวิธีการในการเจรจาทอรองของเมย์ รัชนก กับผู้ฝึกสอนทั้งสองด้าน

## บทที่ 5

### สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

#### 5.1 สรุปผลการวิจัย

การวิจัยและศึกษาเรื่อง กลยุทธ์การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจของผู้ฝึกสอนนักกีฬา แบดมินตันทีมชาติไทย กรณีศึกษา เมย์ รัชนก อินทนนท์ โดยผู้วิจัยมีวัตถุประสงค์คือ 1) เพื่อศึกษา กลยุทธ์การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจของผู้ฝึกสอน และ 2) เพื่อศึกษาการสื่อสารเพื่อการต่อรองของเมย์ รัชนก โดยสรุปตามวัตถุประสงค์ได้ดังนี้

##### 5.1.1 การศึกษากลยุทธ์การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจของผู้ฝึกสอน

5.1.1.1 การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจของผู้ฝึกสอนด้านแบดมินตัน มีกลยุทธ์การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจในการฝึกซ้อมและเมื่อเกิดการเจรจาต่อรองกับเมย์ รัชนก โดยผู้ฝึกสอนมีวิธีการโน้มน้าวให้เมย์ รัชนก ด้วยการอธิบายเพื่อให้เกิดความเข้าใจของโปรแกรมการฝึกซ้อม และเมย์ รัชนก สามารถปฏิบัติได้ตามที่ผู้ฝึกสอนตั้งโปรแกรมไว้

และกลยุทธ์การสื่อสารในช่วงที่มีการแข่งขันและหลังจบการแข่งขัน ผู้ฝึกสอนด้านแบดมินตันสองท่าน มีกลยุทธ์การสื่อสารที่สามารถสื่อสารให้เมย์ รัชนก ลดความกังวลและมีการใช้คำพูดที่กระชับได้ใจความ เพื่อให้เมย์ รัชนก สามารถเข้าใจในกลวิธีการเล่นและสามารถเกิดการตอบสนองได้ทันที เพราะในช่วงของการแข่งขันจะมีระยะเวลาในการพักที่จำกัด รวมถึงการให้กำลังใจด้วยการใช้คำพูดและการนำวจนภาษามาช่วยในการสื่อสารด้วยวิธีการใช้สัญลักษณ์ท่าทาง ยกมือสองข้างขึ้นลงอย่างช้า ๆ พร้อมกับการแสดงสุขุม เพื่อเป็นการสื่อสารให้เมย์ รัชนก รู้สึกผ่อนคลาย เพราะในบางครั้งผู้ฝึกสอนไม่สามารถพูดหรือสื่อสารกับเมย์ รัชนก ได้ในช่วงที่มีการแข่งขัน และหลังช่วงหลังจบการแข่งขัน การสื่อสารจะขึ้นอยู่กับสถานการณ์ หากผลการแข่งขันชนะจะมีวิธีการให้คำชื่นชมเชยและมีการพูดคุยถึงการเล่นในรอบต่อไป แต่หากผลการแข่งขันแพ้ผู้ฝึกสอนให้กำลังใจและให้เข้าใจในธรรมชาติของเกมสกีฬา

5.1.1.2 การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจของผู้ฝึกสอนด้านวิทยาศาสตร์การกีฬา สรุปได้ว่า ผู้ฝึกสอนด้านวิทยาศาสตร์การกีฬา มีกลยุทธ์การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวในช่วงของการฝึกซ้อมและเมื่อเกิดการเจรจาต่อรองกับเมย์ รัชนก โดยผู้ฝึกสอนใช้กลยุทธ์การสื่อสารการโน้มน้าวให้เมย์ รัชนก เกิดความรู้สึกตื่นตัว กระตือรือร้นอยากที่จะฝึกซ้อม โดยผู้ฝึกสอนด้านวิทยาศาสตร์การกีฬาได้มีการนำหลักจิตวิทยาช่วยในการสื่อสารและตั้งข้อแลกเปลี่ยน เพื่อเป็นแรงกระตุ้นรวมถึงการสร้างระเบียบวินัยและให้เกิดความรับผิดชอบตนเอง

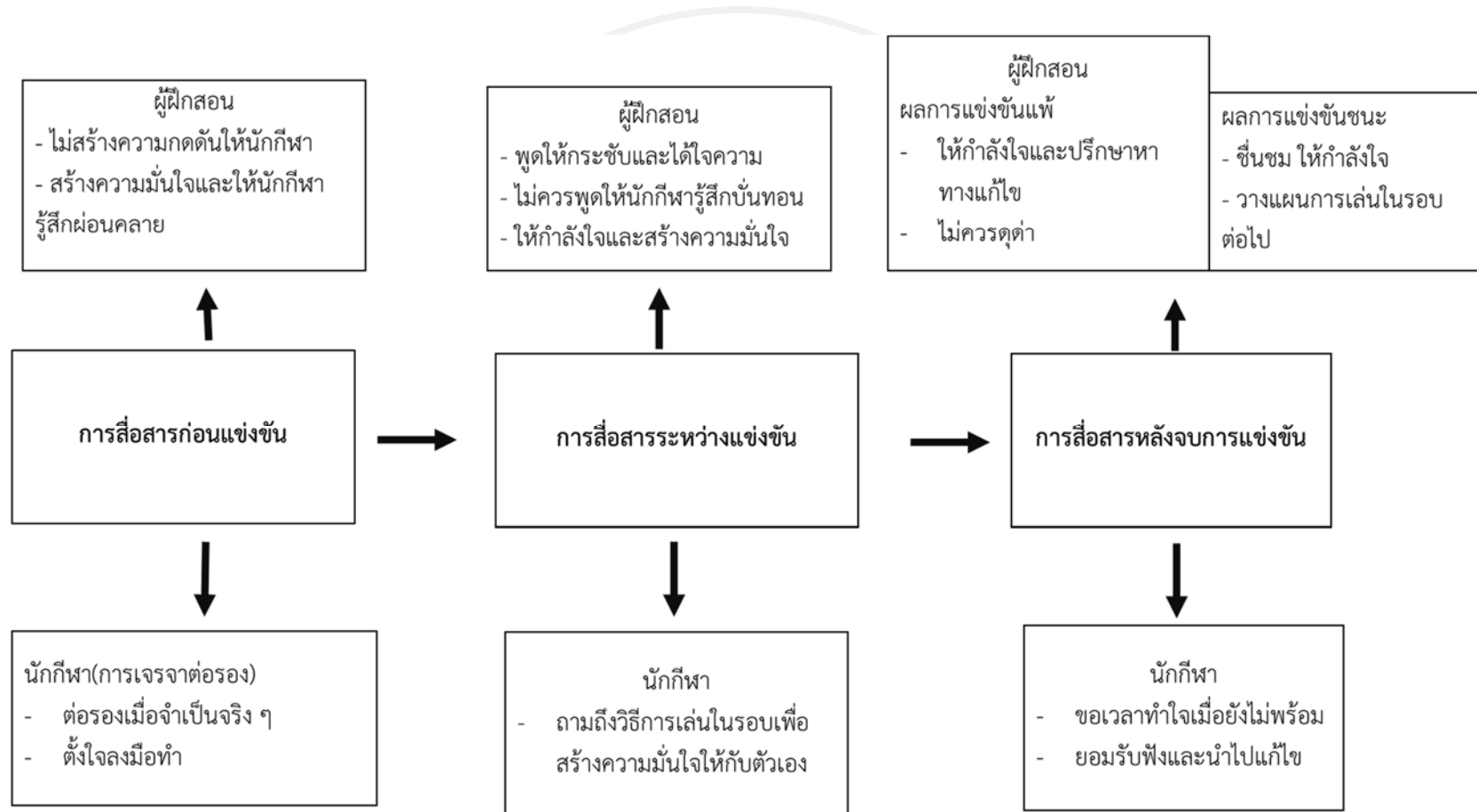
การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจในช่วงที่มีการแข่งขันและหลังจบการแข่งขัน ผู้ฝึกสอนด้านวิทยาศาสตร์การกีฬาจะมีการใช้วิธีการสื่อสารซึ่งขึ้นอยู่กับสถานการณ์ที่เกิดขึ้น

หากผลการแข่งขันชนะจะมีการสื่อสารที่ให้คำชมเชยและให้กำลังใจ แต่หากผลการแข่งขันแพ้ ผู้ฝึกสอนจะมีการสื่อสารที่อธิบายเหตุผลให้แม่ รัชนก เข้าใจถึงสาเหตุและให้กำลังใจ หากกิจกรรมที่สามารถให้แม่ รัชนก คลายความกังวลหรือความเครียดให้เร็วที่สุด

## 5.2 ศึกษาการสื่อสารเพื่อการต่อรองของแม่ รัชนก

การเจรจาต่อรองของแม่ รัชนก กับผู้ฝึกสอนทั้งสองด้าน สรุปได้ว่า การเจรจาต่อรองกับผู้ฝึกสอนทั้งสองด้าน ไม่มีความแตกต่างกันมากนัก เพราะผู้ฝึกสอนทั้งสองด้านได้มีการปรึกษา พูดคุย เรื่องโปรแกรมการฝึกซ้อมเพื่อให้เกิดความเหมาะสมและสามารถนำไปใช้การฝึกซ้อมแบบมินตันได้ โดยการเจรจาต่อรองของแม่ รัชนก จะเกิดขึ้นเมื่อมีเหตุการณ์ที่แม่ รัชนก ไม่สามารถทำการฝึกซ้อมต่อได้ เช่น เกิดอาการบาดเจ็บ เกิดความสงสัยอาจจะมีการเสนอในบางครั้ง และเกิดเหตุการณ์ที่มีส่งผลกระทบต่อสภาพจิตใจ ซึ่งในการเจรจาต่อรองในแต่ละครั้ง แม่ รัชนก ไม่ได้คาดหวังให้คำตอบไปเป็นไปตามที่ต้องการ หากได้รับคำตอบที่ไม่ต้องตามที่คิดเอาไว้ แม่ รัชนก สามารถยอมรับและเข้าใจในคำตอบที่ผู้ฝึกสอนให้โดยไม่มีความข้องใจใด ๆ

ภาพที่ 5.1: โมเดลสรุปการสื่อสารของผู้ฝึกสอนและการเจรจาต่อรองของนักกีฬา



## 5.2 อภิปรายผล

กลยุทธ์การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวของผู้ฝึกสอนด้านแบดมินตัน

การสื่อสารในช่วงการฝึกซ้อม

พบว่า ผู้ฝึกสอนมีการใช้กลยุทธ์การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจในการฝึกซ้อมและเมื่อเกิดการเจรจาต่อรองกับเมย์ รัชนก โดยผู้ฝึกสอนมีวิธีการโน้มน้าวให้เมย์ รัชนก ด้วยการอธิบายเพื่อให้เกิดความเข้าใจของโปรแกรมการฝึกซ้อมและสามารถปฏิบัติตามโปรแกรมไว้ ซึ่งสอดคล้องกับทฤษฎีกลยุทธ์การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจตามแนวคิดของ อรวรรณ ปิรันธน์โหวาท (2549) กล่าวว่า การสื่อสารทุกครั้งไม่ว่าจะเป็นการสื่อสารระหว่างบุคคล การสื่อสารกับกลุ่มคน หรือมวลชน โดยหลักธรรมชาติของมนุษย์แล้วมักทำการสื่อสารเพื่อมีอิทธิพลเหนือพฤติกรรมของผู้รับสาร โดยมีจุดมุ่งหมายหลักของการสื่อสารในแต่ละครั้ง และใช้วิธีโน้มน้าวใจให้การสื่อสารประสบความสำเร็จผู้ฟังมีความเข้าใจ เกิดการคล้อยตาม หรือเห็นด้วยกับเรื่องที่ผู้ส่งสารต้องการจะสื่อสาร ซึ่งนักวิชาการหลายท่านได้ให้ความหมายและลักษณะของ “การโน้มน้าวใจ” ไว้ดังนี้

การโน้มน้าวใจมีลักษณะสำคัญดังต่อไปนี้

- 1) ผู้โน้มน้าวใจตั้งใจที่จะมีอิทธิพลบางประการเหนือผู้ถูกโน้มน้าวใจ
- 2) โดยปกติผู้ถูกโน้มน้าวใจจะมีทางเลือกมากกว่าหนึ่งเสมอ และผู้ถูกโน้มน้าวใจจะพยายามชักจูงใจให้ผู้ถูกโน้มน้าวใจยอมรับทางเลือกที่ตนเสนอ
- 3) สิ่งที่ผู้โน้มน้าวใจต้องการ คือ การเปลี่ยนแปลง หรือการสร้างความคิดเห็น ทศนคติ ค่านิยม และความเชื่อของผู้ถูกโน้มน้าวใจ ซึ่งจะส่งผลต่อปัจจัยอื่น ได้แก่ อารมณ์ และพฤติกรรม เป็นต้น (อรวรรณ ปิรันธน์โหวาท, 2549, หน้า 11-12)

การสื่อสารช่วงของการแข่งขันและหลังจบการแข่งขัน

พบว่า ผู้ฝึกสอนด้านแบดมินตันสองท่านมีการสื่อสารที่สามารถสื่อสารให้เมย์ รัชนก ลดความกังวลด้วยการใช้วจนภาษาเป็นการสื่อสารด้วยวิธีการใช้สัญลักษณ์ ท่าทาง ยกมือสองข้างขึ้นลงอย่างช้า ๆ พร้อมกับการแสดงสุขุม เพื่อเป็นการสื่อสารให้เมย์ รัชนก รู้สึกผ่อนคลาย และมีการใช้คำพูดที่กระชับได้ใจความ เพื่อให้เมย์ รัชนก สามารถเข้าใจในกลวิธีการเล่นและสามารถเกิดการตอบสนองได้ทันที ซึ่งความสอดคล้องกับแนวคิดของ Bernbeck & Howell (1976 อ้างใน ศิริพร กิจประกอบ, 2558, หน้า 40) กล่าวถึง การโน้มน้าวใจไว้ว่า เป็นความพยายามอันแน่วแน่ที่จะเปลี่ยนความคิด การกระทำ โดยการควบคุมแรงผลักดันของมนุษย์ไปสู่เป้าหมายที่กำหนดไว้ล่วงหน้า หรือความพยายามที่จะสร้างอิทธิพลเหนือผู้อื่น

และพบว่า หลังจากจบการแข่งขันผู้ฝึกสอนด้านแบดมินตันทั้งสองท่านจะมีการสื่อสารที่ขึ้นอยู่กับสถานการณ์และผลการแข่งขัน หากผลการแข่งขันชนะจะให้คำชื่นชมเชยและมีการพูดคุยถึงวิธีการเล่นในรอบต่อไป แต่หากผลการแข่งขันแพ้ผู้ฝึกสอนจะมีการสื่อสารด้วยการให้กำลังใจและ

เข้าใจในธรรมชาติของเกมสกีฬา ซึ่งสอดคล้องกับทฤษฎีของ อริสโตเติล (Ross, 1994 อ้างใน ศิริพร กิจประกอบ, 2558, หน้า 41-42) ที่ได้ชี้ให้เห็นว่า การพูดโน้มน้าวใจจะมีประสิทธิภาพมากน้อย เพียงใดขึ้นอยู่กับปัจจัย 3 ประการ ได้แก่

1) ทศนคติและความเชื่อ (Ethos) หมายถึง บุคลิกลักษณะของผู้พูดที่ทำให้ผู้ฟังเกิดความเชื่อถือ ความศรัทธา และความประทับใจ ฉะนั้นผู้พูดจะต้องมีความรู้ในเรื่องที่พูดมีทัศนคติที่ดีต่อผู้ฟัง และแสดงออกถึงความเป็นผู้มีคุณธรรม

โดยบุคลิกของผู้ฝึกสอนที่ดี คือ ให้เกียรติกับนักกีฬา มีการปฏิบัติต่อทุกคนเท่าเทียมกัน มีความรับผิดชอบในหน้าที่ของตน มีการเรียนรู้อยู่ตลอดเวลา และสามารถเป็นแบบอย่างที่ดีขณะปฏิบัติหน้าที่ เช่น เหตุการณ์ที่หลังจากเมย์ รัชนก ได้แชมป์โลก ในปี 2556 ผลงานการแข่งขันของเมย์ รัชนก ไม่เป็นที่พอใจกับคนดู ทำให้เกิดการวิพากษ์วิจารณ์ในโลกโซเชียล โค้ชเป้จึงได้มีการสื่อสารให้เมย์ รัชนก เข้าใจในเหตุผลของผู้ที่มาวิจารณ์และหลังจากนั้นได้มีการแสดงถึงศักยภาพทำให้เมย์ รัชนก สามารถคว้าแชมป์ในการแข่งขันระดับซูเปอร์ซีรีส์สาม หลายรายการติดกัน

2) ตรรกวิทยา (Logos) หมายถึง การชี้แจงเหตุผลเนื้อหาสาระหรือวาทของผู้พูดเป็นการแสดงให้เห็นความเป็นจริงอันประกอบด้วยข้อเท็จจริง เหตุผล และหลักฐานต่าง ๆ ที่สอดคล้องกับทัศนคติความเชื่อและค่านิยมของผู้ฟัง

การที่ชี้แจงเหตุผลหรือสาระส่วนใหญ่นั้น ผู้ฝึกสอนจะใช้ประสบการณ์ที่ตนผ่านมา มาเป็นบทเรียนเพื่อให้นักกีฬามีการพัฒนาที่ดีขึ้น ในการสื่อสารเพื่อให้นักกีฬาเข้าใจและปฏิบัติตามได้ อย่างเช่น หลังจากที่เมย์ รัชนก ได้แชมป์โลก ในปี 2556 จบการแข่งขันโค้ชเป้ได้มีการบอกเมย์ รัชนก ในเรื่องธรรมชาติของนักกีฬาที่ประสบความสำเร็จว่าหลังจากนั้นจะมีฟอร์มการเล่นและสภาพจิตใจจะแยลงนะ ซึ่งในตอนนั้นเมย์ รัชนก ไม่ได้เชื่อในสิ่งที่โค้ชเป้ได้บอกไป หลังจากการแข่งขันชิงแชมป์โลก เมย์ รัชนก มีฟอร์มการเล่นที่แยลงพร้อมๆกับมีสภาวะของความกดดันที่เกิดขึ้นตามธรรมชาติอย่างโค้ชเป้ได้เคยบอกไว้ เมื่อเมย์ รัชนก เจอเหตุการณ์นั้นก็กับตนเองจึงได้มีการเข้าไปปรึกษาและหาแนวทางการแก้ไขกับโค้ชเป้จนสามารถกลับมาคว้ารางวัลชนะเลิศในการแข่งขันชิงแชมป์เอเชีย ในปี 2558

3) ความรู้สึก (Pathos) หมายถึง สภาพอารมณ์ของผู้พูดและผู้ฟังที่มีร่วมกัน โดยผู้พูดเป็นฝ่ายสร้างขึ้นเพื่อโน้มน้าวใจให้ผู้ฟังเกิดความชอบ ความเกลียด ความเจ็บปวด หรือความสนุกสนาน

ในการสื่อสารเพื่ออธิบายโปรแกรมการฝึกซ้อม หากผู้ฝึกสอนมีการใช้อารมณ์ของตนมากกว่าเหตุผล อาจส่งผลกระทบต่อความรู้สึกของนักกีฬาทำให้โปรแกรมการฝึกซ้อมนั้นมีประสิทธิภาพลดลง อย่างเช่น ในช่วงของการฝึกซ้อมกับผู้ฝึกสอนด้านวิทยาศาสตร์การกีฬาก่อนที่จะเริ่มทำการฝึกซ้อมโค้ชตุลจะมีพิจารณาสภาพร่างกายของนักกีฬาก่อนเพื่อจะได้มีการเลือกวิธีการสื่อสาร หากนักกีฬามีความฮึกเหิม กระตือรือร้น ที่จะฝึกซ้อมโค้ชตุลจะมีการแสดงอารมณ์ร่วม

เพื่อให้เกิดความสนุกสนาน และให้นักกีฬาได้รับประโยชน์จากการฝึกซ้อมในช่วงนั้นมากที่สุด

กลยุทธ์การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวของผู้ฝึกสอนด้านวิทยาศาสตร์การกีฬา  
การสื่อสารในช่วงการฝึกซ้อม

พบว่า ผู้ฝึกสอนด้านวิทยาศาสตร์การกีฬามีการสื่อสารการโน้มน้าวให้เมย์ รัชนก  
เกิดความรู้สึกตื่นตัว กระตือรือร้น อยากที่จะฝึกซ้อมโดย ผู้ฝึกสอนด้านวิทยาศาสตร์การกีฬาได้มีการ  
การนำหลักจิตวิทยามาช่วยในการสื่อสารและตั้งข้อแลกเปลี่ยนเพื่อเป็นแรงกระตุ้น รวมถึงการสร้าง  
ระเบียบวินัยและให้เกิดความรับผิดชอบตนเอง ซึ่งสอดคล้องกับ อรวรรณ ปิลาธนโอบาท (2549, หน้า  
14) แนวคิดของ McQuire ปี ค.ศ. 1973 ซึ่งเสนอขั้นตอนการโน้มน้าวใจไว้ 6 ขั้นตอน ดังนี้

1) ขั้นนำเสนอ (Presentation) การนำเสนอข่าวสารในการโน้มน้าวใจ ผู้โน้มน้าวใจต้อง  
คำนึงถึงวิธีการนำเสนอสารให้เหมาะสมโดยเลือกช่องทางในการสื่อสารให้เหมาะสมกับเนื้อหา  
ข่าวสาร ตลอดจนต้องให้ผู้รับสารอยู่ในสถานที่และเวลาที่เหมาะสมในการรับสารด้วย เช่น ในการ  
สื่อสารของโค้ชเป้กับเมย์ รัชนก ในช่วงของการแข่งขันในรอบชิงชนะเลิศ รายการสิงคโปร์ โอเพ่น  
ในปี 2559 โค้ชเป้มีการเลือกใช้การสื่อสารที่กระชับและได้ใจความและสามารถให้เมย์ รัชนก เข้าใจ  
ในช่วงระยะเวลาสั้น ๆ เพราะในช่วงของการพักระหว่างแข่งขันมีระยะเวลาที่จำกัด

2) ขั้นให้ความสนใจ (Attending) การโน้มน้าวใจจะต้องก่อให้เกิดความสนใจจากผู้รับสาร  
อีกด้วย เช่น ในช่วงของการฝึกซ้อมหนักเพื่อเตรียมตัวไปทำการแข่งขันของนักกีฬาชุดโต เมื่อผู้ฝึกสอน  
สังเกตเห็นพฤติกรรมของนักกีฬาที่มีอาการล้าจากการฝึกซ้อม ผู้ฝึกสอนจึงมีการดึงความสนใจด้วย  
การออกโปรแกรมที่นักกีฬาชื่นชอบ คือ การตีเกมส์ แบบลักษณะของการตี 3-3 เพื่อเป็นการกระตุ้น  
ให้นักกีฬาเกิดความอยากฝึกซ้อมและเป็นการผ่อนคลายให้กับนักกีฬา

3) ขั้นเข้าใจ (Comprehending) เป็นขั้นที่มีความสำคัญ ในกระบวนการโน้มน้าวใจ เพราะ  
ถ้าผู้รับสารไม่เข้าใจในความหมายของสาร การโน้มน้าวใจก็จะไม่ประสบความสำเร็จ เช่น ในการออก  
โปรแกรมทุกครั้งผู้ฝึกสอนได้ตั้งเป้าหมายของการฝึกซ้อมและผู้ฝึกสอนจะมีบอกวัตถุประสงค์ของ  
การโปรแกรมการที่ออกโปรแกรมขึ้นมาซึ่งระหว่างการฝึกซ้อมหากนักกีฬาสามารถติดตามรูปแบบที่  
ผู้ฝึกสอนได้วางไว้ ถือว่านักกีฬาเข้าใจโปรแกรมรูปแบบการเล่น

4) ขั้นคล้อยตาม (Yielding) เมื่อผู้รับสารเกิดความเข้าใจในสารแล้ว ควรทำให้ผู้รับสาร  
คล้อยตามสารนั้นด้วย เช่น คำนึงถึงผลดีที่จะได้รับ หรือเกิดความประทับใจในสาร เป็นต้น เช่น  
ในการสื่อสารของโค้ชเป้ที่มีการสื่อสารด้วยอธิบายถึงเหตุผลว่าเหตุใดถึงต้องมีการเปลี่ยนรูปแบบ  
วิธีการเล่นและข้อดีของวิธีการเล่นในรูปแบบใหม่ และข้อเสียในการเล่นรูปแบบเก่า เพื่อให้เมย์ รัชนก  
เข้าใจและสามารถปฏิบัติได้อย่างที่โค้ชเป้วางแผนไว้ จนสามารถได้รางวัลชนะเลิศในการแข่งขัน  
รายการเดนมาร์ก โอเพ่น ในปี 2560

5) **ชั้นยึดเหนี่ยวสิ่งใหม่ (Retaining the New Position)** เมื่อผู้รับสารเกิดความคล้อยตามแล้วขั้นต่อไปคือ ให้ผู้รับสารเกิดการยึดเหนี่ยวสิ่งใหม่ เช่น การย้ำเตือนเนื้อหาในสารก่อนที่ผู้รับสารจะลืมสารนั้น เป็นต้น เช่น ในการสื่อสารที่โค้ชเป็ได้มีการเสริมทักษะในด้านของสภาพจิตใจโดยการให้เมย์ รัชนก เห็นความสำคัญและประโยชน์ในการนั่งกรรมฐาน โดยหลังจากที่โค้ชเป็ต้องมีการเรียกหรือเตือนในเรื่องของการนั่งกรรมฐาน แต่เมื่อเมย์ รัชนก เข้าใจและสิ่งที่เปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นกับตนเองจนทำให้การนั่งกรรมฐานกลายเป็นสิ่งที่เมย์ รัชนกสามารถปฏิบัติได้โดยไม่ต้องมีการบังคับ

6) **การกระทำ (Acting)** คือ การนำเอาแนวคิดใหม่นั้นไปกระทำ อาจเป็นการกระทำทันทีหรือทิ้งระยะไว้ แล้วจึงค่อยนำไปสู่การกระทำก็ได้ เช่น โค้ชเป็เป็นผู้ฝึกสอนที่อยู่กับเมย์ รัชนก ตั้งแต่เด็ก ๆ มีเหตุการณ์ในช่วงที่เมย์ รัชนก ไปทำการแข่งขันที่ต่างประเทศเป็นรายการในรุ่นเยาวชน และในการแข่งขันครั้งนั้นเมย์ รัชนก เกือบจะไปจะทำการแข่งขันไม่ทัน เพราะด้วยเมย์ รัชนก เป็นคนที่ทำอะไรค่อนข้างช้า เมื่อโค้ชเป็รู้ถึงเรื่องนี้จึงมีการเรียกด้วยการสื่อสารให้เมย์ รัชนก เห็นผลเสียของการกระทำในลักษณะนี้และต้องปรับเปลี่ยนพฤติกรรมของตนเอง หลังจากเหตุการณ์ในครั้งนั้น เมย์ รัชนก ได้มีการเปลี่ยนแปลงตนเองและไม่มีเหตุการณ์แบบนั้นเกิดขึ้นอีก

#### การสื่อสารการแข่งขันและหลังจบการแข่งขัน

พบว่า ผู้ฝึกสอนด้านวิทยาศาสตร์การกีฬาจะมีการใช้วิธีการสื่อสารซึ่งขึ้นอยู่กับสถานการณ์ที่เกิดขึ้น หากผลการแข่งขันขณะจะมีการสื่อสารที่ให้คำชมเชยและให้กำลังใจ แต่หากผลการแข่งขันแพ้ผู้ฝึกสอนจะมีการสื่อสารที่อธิบายเหตุผลให้เข้าใจถึงสาเหตุและให้กำลังใจ หากกิจกรรมที่สามารถคลายความกังวลหรือความเครียดให้เร็วที่สุด ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของ อดุลย์ จาตุรงค์กุล (2525) กล่าวว่า การโน้มน้าวใจ คือ เครื่องมือที่สำคัญยิ่งที่มนุษย์ใช้ในการจูงใจบุคคล ซึ่งเกี่ยวข้องกับสถานการณ์การสื่อสารเพื่อจูงใจ (Persuasive Communication Situation) อันเป็นสถานการณ์ที่บุคคลที่เป็นแหล่งข่าวสารหวังที่จะให้ผู้รับสารก่อปฏิบัติการตอบสนอง ต่อข่าวสาร มีจุดมุ่งหมายเพื่อต้องการให้มีการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมหรือก่อให้เกิดอิทธิพลต่อพฤติกรรมของผู้รับสารให้ดำเนินไปในทิศทางใดทิศทางหนึ่ง

#### การเจรจาต่อรองของเมย์ รัชนก กับผู้ฝึกสอนสองด้าน

พบว่า การเจรจาต่อรองของเมย์ รัชนก จะเกิดขึ้นเมื่อมีเหตุการณ์ที่เมย์ รัชนก ไม่สามารถทำการฝึกซ้อมต่อได้ เช่น เกิดอาการบาดเจ็บ เกิดความสงสัยอาจจะมีการเสนอในบางครั้ง และเกิดเหตุการณ์ที่มีส่งผลกระทบต่อสภาพจิตใจ ซึ่งในการเจรจาต่อรองในแต่ละครั้ง เมย์ รัชนก ไม่ได้คาดหวังให้คำตอบไปเป็นไปตามที่ต้องการ หากได้รับคำตอบที่ไม่ต้องตามที่คิดเอาไว้ เมย์ รัชนก สามารถยอมรับและเข้าใจในคำตอบที่ผู้ฝึกสอนให้ ซึ่งสอดคล้องกับทฤษฎีของ วิชัย โสสุวรรณจินดา (2554, หน้า 24-29) ทฤษฎีเกม (Game Theory) ทฤษฎีนี้มองการเจรจาต่อรองเหมือนการเล่นเกมอย่างหนึ่ง โดยตั้งอยู่บนสมมติฐานว่า ผู้เจรจานั้นมีความรู้ความสามารถเท่าเทียมกันและมีข้อมูลมาก



เท่า ๆ กัน ความสำเร็จในการเจรจาต่อรองจึงอยู่ที่การใช้กลยุทธ์ต่าง ๆ ในการเจรจาต่อรองของ คู่เจรจาและแนวคิดในการเจรจาแนวคิด และสอดคล้องกับแนวคิดของ อารอน (2554/ 2011) ที่ได้ให้ความหมายของการเจรจาต่อรอง (Negotiation) ว่า คือ กระบวนการที่บุคคลใช้จัดการกับความแตกต่างข้อโต้แย้งเกี่ยวกับสัญญา แรงงาน เงื่อนไขการขาย หรือสัญญาพันธมิตรอันซับซ้อนระหว่างบริษัท เราแก้ปัญหาความขัดแย้งดังกล่าวโดยผ่านการเจรจาต่อรอง ซึ่งเป็นการหาข้อตกลงผ่านการสนทนา

### 5.3 ข้อเสนอแนะจากงานวิจัย

#### 5.3.1 สำหรับการนำไปใช้

จากการศึกษากลยุทธ์การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจของผู้ฝึกสอนและการเจรจาต่อรองของผู้ฝึกสอน พบว่า การสื่อสารของผู้ฝึกสอนนั้นมีผลต่อการฝึกซ้อมและพัฒนาการของนักกีฬา โดยเฉพาะการเลือกใช้คำพูด วิธีการสื่อสาร สื่อสารอย่างไรให้เกิดผลดี สื่อสารอย่างไรทำให้เกิดผลเสีย และควรมีการสื่อสารแลกเปลี่ยนความคิดกับนักกีฬา เพราะการเป็นผู้ฝึกสอนซึ่งเปรียบเสมือนครู ดังนั้น หากผู้ฝึกสอนมีวาทศิลป์หรือมีวิธีการโน้มน้าวใจที่สามารถสื่อสารตรงกับความต้องการหรือ สื่อสารแล้วมีความเข้าใจที่ตรงกันกับนักกีฬาจะสามารถทำให้บรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้ได้ เช่น หากผู้ฝึกสอนเจอนักกีฬาที่ค่อนข้างขี้เกียจ ควรมีการสื่อสารให้ความเข้าใจและให้นักกีฬาสามารถเกิดอารมณ์ร่วมไปกับเราได้ เพื่อให้ผู้ฝึกสอนและนักกีฬาสามารถพูดคุยกันง่ายขึ้นและ สามารถบรรลุเป้าหมายที่ผู้ฝึกสอนและนักกีฬาได้กำหนดร่วมกันไว้ ซึ่งในบางครั้งผู้ฝึกสอนควรมีการทำความเข้าใจและรับรู้พฤติกรรมของนักกีฬาก่อนเพื่อให้ง่ายต่อการใช้วิธีการสื่อสารที่ทำให้เกิดความเข้าใจไปในทางเดียวกันได้ เช่น

- ก่อนแข่ง ควรมีการใช้คำพูดที่ให้กำลังใจ ไม่เพิ่มความกดดันให้กับนักกีฬา
- ระหว่างแข่งขัน ควรใช้คำพูดที่สั้น ๆ และได้ใจความ และไม่ควรรู้สึกอารมณ์ในการสื่อสาร
- หลังจบการแข่งขัน

- ผลการแข่งขันชนะ ผู้ฝึกสอนควรมีการชื่นชมและแนะนำวิธีการเล่นรวมถึงข้อผิดพลาดในการแข่งขันรอบนั้น

- การแข่งขันแพ้ ผู้ฝึกสอนไม่ควรดุด่ามากเกินไป แต่ควรให้กำลังใจและพูดให้เข้าใจในเหตุผลว่าเพราะเหตุใดถึงแพ้ เป็นต้น

#### 5.3.2 ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

5.3.2.1 การศึกษาถึงกลยุทธ์การสื่อสารของผู้ฝึกสอน นอกจากการโน้มน้าวใจให้นักกีฬาอยากฝึกซ้อม ควรจะมีการศึกษาสื่อสารกันระหว่างผู้ฝึกสอนหลักกับทีมงาน เพื่อให้เกิดความเข้าใจไปในทิศทางการทำงานไปในทางเดียวกัน

5.3.2.2 ควรมีการทำการศึกษาศือสารระหว่างผู้ฝึกสอนกับนักกีฬาในรูปแบบที่ไม่ใช่การใช้คำพูดแต่เป็นการสื่อสารในด้านของการใช้วัจนภาษาเพิ่มเติมว่ามีผลต่อพัฒนาและความสำเร็จของนักกีฬาอย่างไร

5.3.2.3 ควรมีการศึกษาศือสารเพื่อโน้มน้าวใจของผู้ฝึกสอนในกีฬาประเภททีม เช่น บาสเก็ตบอล หรือฟุตบอล เป็นต้น

5.3.2.4 ควรมีการศึกษาวิธีการเจรจาต่อรองของนักกีฬาประเภท เพื่อให้ผู้ฝึกสอนเข้าใจในความคิดบางอย่างของนักกีฬา

5.3.2.5 หากผู้ฝึกสอนมีปัญหาในการสื่อสารกับนักกีฬา สามารถนำหลักการสื่อสาร 3 ข้อนี้ไปประยุกต์ใช้

- ทศนคติและความเชื่อ (Ethos) หมายถึง บุคลิกลักษณะของผู้พูดที่ทำให้ผู้ฟังเกิดความเชื่อถือความศรัทธาและความประทับใจ ฉะนั้นผู้พูดจะต้องมีความรู้ในเรื่องที่พูดมีทศนคติที่ดีต่อผู้ฟัง และแสดงออกถึงความเป็นผู้มีคุณธรรม

- ตรรกวิทยา (Logos) หมายถึง การชี้แจงเหตุผลเนื้อหาสาระหรือวาทของผู้พูด เป็นการแสดงให้เห็นความเป็นจริงอันประกอบด้วยข้อเท็จจริง เหตุผล และหลักฐานต่าง ๆ ที่สอดคล้องกับทศนคติความเชื่อและค่านิยมของผู้ฟัง

- ความรู้สึก (Pathos) หมายถึง สภาพอารมณ์ของผู้พูดและผู้ฟังที่มีร่วมกัน โดยผู้พูดเป็นฝ่ายสร้างขึ้นเพื่อโน้มน้าวใจให้ผู้ฟังเกิดความชอบ ความเกลียด ความเจ็บปวด หรือ ความสนุกสนาน

### บรรณานุกรม

- กอบมา อัครกิตติการ. (2553). *การวางแผนกลยุทธ์สำหรับการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์*. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- โค้ชเซียเฮ! ได้รับสัญชาติไทยแล้ว พร้อมใช้ชื่อใหม่ทันที. (2560). สืบค้นจาก <https://www.thairath.co.th/sport/others/1097282>.
- จุมพล ผ่องนัยเลิศ. (2545). *ทักษะการสื่อสารและกลวิธีการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจของผู้นำเยาวชน ด้านการป้องกันยาเสพติด*. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ณัฐภูมิ กลิ่นนาค. (2546). *ความสัมพันธ์ระหว่างความมั่นใจและการใช้เทคนิคของโค้ชที่ช่วยในการพัฒนาความมั่นใจของนักกีฬาเทนนิสในการแข่งขันกีฬาแห่งชาติครั้งที่ 33*. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- ดวงทิพย์ สวัสดิ์จันทร์. (2554). *ความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมการโค้ชกับความสำเร็จในการแข่งขันของนักกีฬาเทควันโดหญิงในการแข่งขันกีฬาแห่งชาติ ครั้งที่ 42*. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ‘น้องเมย์’ รัชนก อินทนนท์ แพ้วันนี้ เพื่อชนะในวันหน้า. (2555). สืบค้นจาก <https://www.sanook.com/sport/6142/>.
- นเรศ กุลธวงค์วัฒนา. (2536). *คุณลักษณะที่เป็นจริงและที่พึงประสงค์ของผู้ฝึกสอนกีฬายิมนาสติก ตามการรับรู้ของนักกีฬา ผู้ฝึกสอนและผู้จัดการทีม*. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- นารีทัต โกมารทัต. (2554). *ความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมการโค้ชกับความสำเร็จในการแข่งขันของนักกีฬาแบดมินตัน*. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- บัณฑิตกา จารุมา. (2550). *การสื่อสารโน้มน้าวใจทางการเมือง: กรณีศึกษาการเมืองในช่วงก่อนการเลือกตั้งสมาชิกสภาผู้แทนราษฎรในวันที่ 2 เมษายน 2549*. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยมหิดล.
- ปกาศิต อนุกุล. (2546). *การใช้เทคนิคทางจิตวิทยาของโค้ชกับนักกีฬาปี พ.ศ. 2545–2546*. การค้นคว้าอิสระปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- ประวัติแบดมินตัน. (2562). สืบค้นจาก <https://www.educatepark.com/story/ประวัติแบดมินตัน/>.

- ปิ่นพนธ์ รักชนะ. (2548). *กลวิธีในการสร้างความมั่นใจเฉพาะอย่างแก่นักกีฬาในการแข่งขันกีฬาแห่งชาติ*. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยบูรพา.
- ปัทมนันท์ พลเดช. (2547). *ปัจจัยการโน้มน้าวใจของสถานออกกำลังกาย*. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- เปิดสูตร "วิทยาศาสตร์การกีฬา" ดูแล "น้องเมย์" สู่แชมป์โลก. (2559). สืบค้นจาก <https://mgronline.com/science/detail/9590000039658>.
- ผู้ฝึกสอนกีฬา (Coach) อาชีพเบื้องหน้าที่คอยหนุนหลังนักกีฬา. (2560). สืบค้นจาก <https://www.admissionpremium.com/sports/news/2102>.
- เพชรดา ฐิตียาภรณ์. (2557). *กลยุทธ์การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจบุคคลให้มาเยี่ยมชมพิพิธภัณฑ์ทางพระพุทธศาสนา ณ พุทธมณฑล*. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- รสริน ปิ่นชุม. (2553). *กลวิธีการโค้ชนักกีฬาของผู้ฝึกสอนกีฬาเรือพาย ชมรมเรือพาย จังหวัดเชียงใหม่*. การค้นคว้าอิสระปริญญาโทมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- รัชชก อินทนนท์. (2562). สืบค้นจาก <https://th.wikipedia.org/wiki/>.
- เรวดี ไวยวาสนา. (2560). *การเจรจาต่อรอง*. สืบค้นจาก [http://www.teacher.ssru.ac.th/rewadee\\_wa/file.php/1/PRC3601\\_Persuasion/chapter8\\_negotiation.pdf](http://www.teacher.ssru.ac.th/rewadee_wa/file.php/1/PRC3601_Persuasion/chapter8_negotiation.pdf); 06/10/2017.
- ราตรี ทิตตเมธา. (2562). *การเจรจาต่อรอง (Negotiation)*. สืบค้นจาก <http://envocc.ddc.moph.go.th/uploads/OEHA2/ELM/Documents/31.negotiation.pdf>.
- วชิรญา ทองเลิศ. (2559). *การศึกษาแนวทางในการเจรจาต่อรองการปรับราคาขึ้น-ลงของราคาวัตถุดิบในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์*. สารนิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยบูรพา.
- วนิชา ศรีตะปัญญา. (2557). *การตรวจสอบความเที่ยงตรงของโมเดลความสัมพันธ์ระหว่างสัมพันธภาพของผู้ฝึกสอนกับนักกีฬาความวิตกกังวล และการรับรู้ความสำเร็จของนักกีฬา*. ปรชญาานิพนธ์ดุขฎิบัณฑิต, มหาวิทยาลัยบูรพา.
- วิชัย โสสุวรรณจินดา. (2554). *ครบเครื่องเรื่องการเจรจาต่อรอง (พิมพ์ครั้งที่ 5)*. กรุงเทพฯ: สมาคมส่งเสริม เทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น).
- ศิริพร กิจประกอบ. (2558). *"ก้านนลู่เทพ" ในฐานะนักสื่อสารณรงค์ทางการเมืองจากมุมมองของนักข่าวสายการเมือง นักวิชาการด้านนิเทศศาสตร์ และด้านรัฐศาสตร์*. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต.

- สมชาย ภคภาสน์วิวัฒน์. (2551). *กลยุทธ์การเจรจาต่อรอง* (พิมพ์ครั้งที่ 5). กรุงเทพฯ: พัฒนวิชัย.
- สันทัต ศะศิวิณิช. (2551). *การเจรจาต่อรอง*. สืบค้นจาก <http://www.iadopa.org/index.php/>.
- สุคนธ์ มณีรัตน์. (2560). การเจรจาต่อรองสำหรับครู (Negotiation for teachers). *วารสารวิชาการ Veridian E-Journal, Silpakorn University ฉบับภาษาไทย สาขามนุษยศาสตร์ สังคมศาสตร์ และศิลปะ*, 10(2), 2463–2474.
- อรรรรณ ปิรันธน์โอวาท. (2537). *การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ*. กรุงเทพฯ: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- อรรรรณ ปิรันธน์โอวาท. (2549). *การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ* (พิมพ์ครั้งที่ 4). กรุงเทพฯ: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- อดุลย์ จาตุรงค์กุล. (2525). *ทฤษฎีการจูงใจ*. กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยรามคำแหง.
- อภิชาติ เมธาวีระนนท์. (2543). *คุณลักษณะที่ดีของผู้ฝึกสอนนักกีฬาว่ายน้ำ ในทัศนะของผู้ปกครอง และนักกีฬาว่ายน้ำ*. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยรามคำแหง.
- อารอน, เอ็ม. ซี. (2554/ 2011). *ทักษะการเจรจาต่อรอง [Negotiating outcomes]*. (ลลินทิพย์ สมบูรณ์เรื่องศรี, ผู้แปล). กรุงเทพฯ: เอ็กซ์เปอร์เน็ท. (ต้นฉบับพิมพ์ปี ค.ศ. 2011).
- Game Theory (ทฤษฎีเกม) สู่ภาพยนตร์ A Beautiful mind* (ปี ค.ศ. 2001, พ.ศ. 2544). (2557). สืบค้นจาก <https://nakhonsawanresearch.blogspot.com/2014/01/game-theory-beautiful-mind-john-nash.html>.
- Fisher, R., & Ury, W. (2012). *Getting to Yes*. London: Random House Business Books.
- Lawicki, R. J., Barry, B., & Saunders, D. M. (2010). *Negotiation* (6<sup>th</sup> ed.). Singapore: McGraw-Hill.



### แนวคำถามที่ใช้ในการสัมภาษณ์ผู้ฝึกสอนด้านแบดมินตัน

1. เพราะอะไรถึงตัดสินใจผันตัวมาเป็นผู้ฝึกสอนแบดมินตัน
2. เป็นผู้ฝึกสอนอยู่ที่สโมสรบ้านทองหยอดมานานเท่าไร
3. การฝึกซ้อมในนักกีฬาแต่ละชุดมีความแตกต่างกันมากน้อยเพียงใด และในแต่ละชุดใช้วิธีการสื่อสารที่ต่างกันหรือไม่
4. การดูแลของเมย์ รัชนก มีความแตกต่างกับนักกีฬาทั่วไปอย่างไร
5. การกำหนดเวลาฝึกซ้อมในแต่ละครั้ง มีการปรึกษากับนักกีฬาหรือไม่
6. มีการดูแลนักกีฬาในด้านใดบ้างและท่านดูแลอย่างไร
7. ในขณะที่ฝึกซ้อมโค้ชใช้วิธีการสื่อสารอย่างไรเพื่อให้นักกีฬาเกิดความอยากซ้อม
8. ในขณะที่ฝึกซ้อมและหลังฝึกซ้อม มีการวางตัวและการสื่อสารที่แตกต่างกันหรือไม่ และสนิทสนมกับนักกีฬาในระดับไหน
9. หากเมย์ รัชนก มีการเจรจาต่อรองชนะเลิศฝึกซ้อม โค้ชจะมีการสื่อสารโน้มน้าวอย่างไรเพื่อให้เมย์ รัชนก ปฏิบัติตามโปรแกรม
10. โค้ชจะมีวิธีการสื่อสารอย่างไรเพื่อนักกีฬาเกิดความเข้าใจที่ตรงกันเวลาบอกโปรแกรมการฝึกซ้อม
11. โค้ชจะมีวิธีการสื่อสารอย่างไรเมื่อเมย์ รัชนก เกิดความท้อแท้หลังจากที่ผลไม่เป็นตามที่ตั้งใจไว้
12. ก่อนจะมีการแข่งขันรายการที่สำคัญ โค้ชมีวิธีการปฏิบัติและการสื่อสารอย่างไร

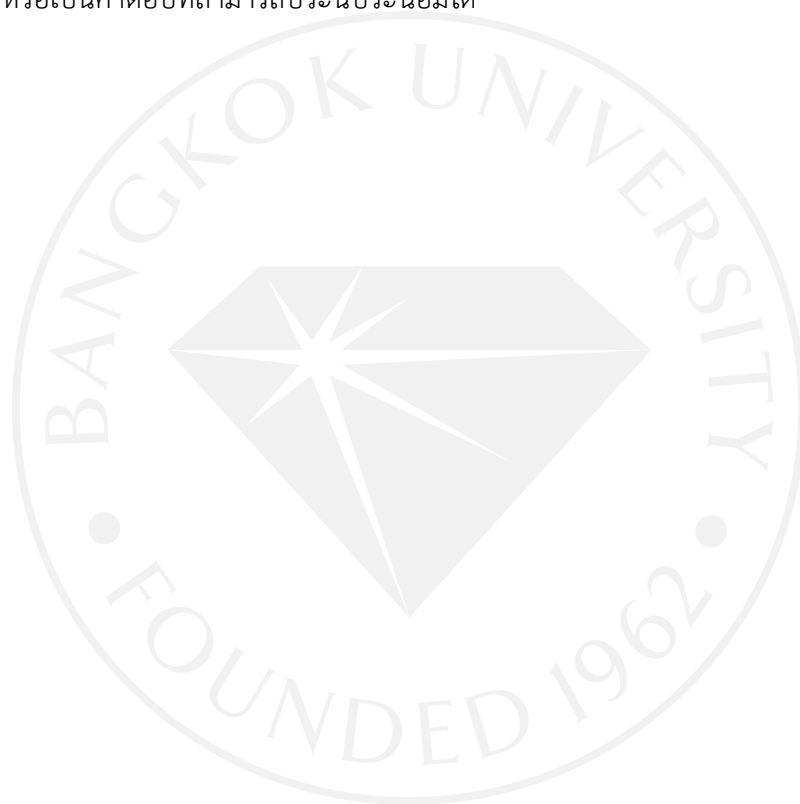
### แนวคำถามที่ใช้ในการสัมภาษณ์ผู้ฝึกสอนด้านวิทยาศาสตร์การกีฬา

1. เพราะอะไรถึงตัดสินใจเป็นผู้ฝึกสอนกีฬาแบดมินตัน
2. เป็นผู้ฝึกสอนอยู่ที่สโมสรบ้านทองหยอดนานเท่าไรแล้ว
3. การฝึกซ้อมในนักกีฬาแต่ละชุดมีความแตกต่างกันมากน้อยเพียงใด และแต่ละชุดใช้วิธีการสื่อสารที่ต่างกันหรือไม่
4. การดูแลนักกีฬาคูแลเมย์ รัชนก มีความแตกต่างกับนักกีฬาทั่วไปอย่างไร
5. การกำหนดเวลาซ้อมในแต่ละรอบ มีการแบ่งเวลาอย่างไร และมีการปรึกษากับนักกีฬาหรือไม่
6. มีการดูแลนักกีฬาในด้านใดบ้างและมีการดูแลอย่างไร
7. ในขณะที่ฝึกซ้อมใช้วิธีการสื่อสารอย่างไรเพื่อให้นักกีฬาเกิดความอยากซ้อม
8. ในขณะที่ฝึกซ้อมและหลังฝึกซ้อม มีการวางตัวและการสื่อสารที่แตกต่างกันหรือไม่ และมีความสนิทสนมกับนักกีฬาระดับไหน
9. โค้ชคิดว่ากีฬาประเภทนี้มีความแตกต่างอย่างไรกับกีฬาประเภทอื่น
10. หากเมย์ รัชนก มีการเจรจาต่อรองขณะฝึกซ้อม โค้ชจะมีการสื่อสารโน้มน้าวใจอย่างไรเพื่อให้เมย์ ปฏิบัติตามโปรแกรมที่วางไว้
11. โค้ชจะมีวิธีการสื่อสารอย่างไรเพื่อนักกีฬาเกิดความเข้าใจที่ตรงกันเวลาบอกโปรแกรมการฝึกซ้อม
12. โค้ชจะมีวิธีการสื่อสารอย่างไรเมื่อ เมย์ รัชนก เกิดความท้อแท้หลังจากที่ผลไม่เป็นตามที่ตั้งใจไว้
13. ก่อนจะมีการแข่งขันรายการที่สำคัญ โค้ชมีวิธีการปฏิบัติและการสื่อสารอย่างไร



### แนวคำถามที่ใช้ในการสัมภาษณ์เมย์ รัชนก

1. ทำไมถึงเลือกเล่นแบดมินตัน
2. อะไรคือแรงผลักดันที่ทำให้เรามาอยู่ในจุดนี้ได้
3. เวลาที่รู้สึกกดดัน หรือ ไม่สบายใจ จะมีวิธีการจัดการกับความรู้สึกเหล่านี้ยังไง
4. จะมีการเจรจาต่อรองกับโค้ชอย่างไร เมื่อโปรแกรมที่ฝึกซ้อมหนักเกินไป
5. เมื่อเวลาที่มีการเจรจาต่อรองกับโค้ช มีความหวังอย่างไรกับคำตอบ ต้องเป็นไปตามที่เราต้องการ หรือเป็นคำตอบที่สามารถประนีประนอมได้



**ประวัติผู้เขียน**

|                 |   |
|-----------------|---|
| ชื่อ-นามสกุล    | กิตติศักดิ์ ดับทุกซ์  |
| อีเมล           | kittipak.3084@gmail.com   |
| ประวัติการศึกษา | พ.ศ. 2562 สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี<br>คณะนิเทศศาสตร์ สาขาการประชาสัมพันธ์<br>มหาวิทยาลัยกรุงเทพ |



มหาวิทยาลัยกรุงเทพ  
ข้อตกลงว่าด้วยการอนุญาตให้ใช้สิทธิสารนิพนธ์

วันที่ 1 เดือน พฤศจิกายน พ.ศ. 2563

ข้าพเจ้า (นาย/นาง/นางสาว) กิตติศักดิ์ ดับทุกข์ ..... อยู่บ้านเลขที่ 3/297  
ซอย ..... ถนน ..... ตำบล/แขวง กระทบล้ม  
อำเภอ/เขต สามพราน ..... จังหวัด นครปฐม ..... รหัสไปรษณีย์ 73220  
เป็นนักศึกษาของมหาวิทยาลัยกรุงเทพ รหัสประจำตัว 7620300900

ระดับปริญญา ตรี โท เอก

หลักสูตร ..... นิเทศศาสตรมหาบัณฑิต ..... สาขาวิชา การสื่อสารเชิงกลยุทธ์ คณะ ..... นิเทศศาสตร์  
ซึ่งต่อไปนี้เรียกว่า “ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิ” ฝ่ายหนึ่ง และ

มหาวิทยาลัยกรุงเทพ ตั้งอยู่เลขที่ 9/1 หมู่ 5 ถนนพหลโยธิน ตำบลคลองหนึ่ง อำเภอคลองหลวง จังหวัด  
ปทุมธานี 12120 ซึ่งต่อไปนี้เรียกว่า “ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิ” อีกฝ่ายหนึ่ง

ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิ และ ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิ ตกลงทำสัญญากันโดยมีข้อความดังต่อไปนี้

ข้อ 1. ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิขอรับรองว่าเป็นผู้สร้างสรรค์และมีสิทธิแต่เพียงผู้เดียวในงานสารนิพนธ์

หัวข้อ ..... กลยุทธ์การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจของผู้ฝึกสอนนักกีฬาแบดมินตันทีมชาติไทย  
..... กรณีศึกษา แมย์ รัชนก อินทนนท์

ซึ่งถือเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร ..... นิเทศศาสตรมหาบัณฑิต ของมหาวิทยาลัยกรุงเทพ  
(ต่อไปนี้เรียกว่า “สารนิพนธ์”)

ข้อ 2. ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิตกลงยินยอมให้ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิ ใช้สิทธิโดยปราศจากค่าตอบแทนและไม่มี  
กำหนดระยะเวลา ในการนำสารนิพนธ์ ซึ่งรวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงการทำซ้ำ ดัดแปลง เผยแพร่ต่อสาธารณชน  
ให้เข้าต้นฉบับหรือสำเนา งาน ให้ประโยชน์ในสารนิพนธ์แก่ผู้อื่น อนุญาตให้ผู้อื่นใช้สิทธิโดยจะกำหนดเงื่อนไข  
อย่างหนึ่งอย่างใดหรือไม่ก็ได้ ไม่ว่าทั้งหมดหรือเพียงบางส่วน หรือการกระทำอื่นใดในลักษณะทำนองเดียวกัน


ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิมีวัตถุประสงค์ในการเก็บรวบรวม ใช้ หรือเปิดเผยข้อมูลส่วนบุคคลของผู้  
อนุญาตให้ใช้สิทธิ เพื่อให้เป็นไปตามข้อตกลงว่าด้วยการอนุญาตให้ใช้สิทธิในสารนิพนธ์ ของผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิ  
ตลอดไป โดยข้าพเจ้าในฐานะผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิ ตกลงยินยอมให้ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิทำการจัดเก็บ  
รวบรวม ใช้ หรือเปิดเผยข้อมูลส่วนบุคคลดังกล่าวของข้าพเจ้าได้

ข้อ 3. หากกรณีมีข้อขัดแย้งในปัญหาสิทธิในสารนิพนธ์ ระหว่างผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิกับบุคคลภายนอกก็ดี หรือระหว่างผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิกับบุคคลภายนอกก็ดี หรือมีเหตุขัดข้องอื่นๆ เกี่ยวกับสิทธิ อันเป็นเหตุ ให้ผู้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิไม่สามารถนำงานนั้นออกทำซ้ำ เผยแพร่ หรือโฆษณาได้ ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิยินยอม รับผิดชอบและชดเชยค่าเสียหายแก่ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิในความเสียหายต่างๆ ที่เกิดขึ้นแก่ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้ สิทธิทั้งสิ้น

สัญญานี้ทำขึ้นสองฉบับ มีข้อความถูกต้องตรงกัน คู่สัญญาได้อ่านและเข้าใจข้อความในสัญญานี้โดยตลอดแล้ว จึงได้ลงลายมือชื่อไว้ต่อหน้าพยานเป็นสำคัญ และเก็บไว้ฝ่ายละฉบับ

ลงชื่อ  ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิ  
(กิตติศักดิ์ ดับทุกข์)

ลงชื่อ  ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิ  
(ดร.อภิญญา จุลพิสิฐ)  
ผู้อำนวยการสำนักหอสมุดและพื้นที่การเรียนรู้

ลงชื่อ  พยาน  
(รองศาสตราจารย์ ดร.รัตนสุดา ปุณณะหิตานนท์)  
ผู้อำนวยการหลักสูตร/ผู้รับผิดชอบหลักสูตร

ลงชื่อ  พยาน  
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ศิริวรรณ รุจิพงษ์)  
คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย