

ชื่อเรื่องการค้นคว้าแบบอิสระ การเจรจาต่อรองของหัวหน้าหอผู้ป่วยโรงพยาบาลมหาราชนครเชียงใหม่

ชื่อผู้เขียน นางสาว พรภิรมย์ พรหมเทศ

พยาบาลศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาการบริหารการพยาบาล

คณะกรรมการสอบการค้นคว้าแบบอิสระ

รองศาสตราจารย์ เรมवल นันทสุภวัฒน์	ประธานกรรมการ
รองศาสตราจารย์ ดร. รัตนาวดี ขอนตะวัน	กรรมการ
รองศาสตราจารย์ ดร. วิภาดา คุณาวิกิตกุล	กรรมการ
รองศาสตราจารย์ เทียมศร ทองสวัสดิ์	กรรมการ

บทคัดย่อ

การศึกษาครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาระดับการเจรจาต่อรอง รวมทั้งปัญหาและอุปสรรคในการเจรจาต่อรองของหัวหน้าหอผู้ป่วย โรงพยาบาลมหาราชนครเชียงใหม่ กลุ่มตัวอย่างเป็นหัวหน้าหอผู้ป่วยจำนวน 81 คน ได้มาโดยวิธีการสุ่มแบบแบ่งชั้น เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาเป็นแบบสอบถามที่ผู้ศึกษาสร้างขึ้น ประกอบด้วย 3 ส่วน คือ ข้อมูลส่วนบุคคล แบบสอบถามการเจรจาต่อรองของหัวหน้าหอผู้ป่วยที่สร้างขึ้นตามแนวคิดของโรบบินส์ (Robbins, 1996) และแบบสอบถามปัญหาและอุปสรรคในการเจรจาต่อรอง ซึ่งได้นำไปตรวจสอบหาความตรงตามเนื้อหา และหาค่าดัชนีความตรงตามเนื้อหา ได้ค่าความตรงกันของผู้ทรงคุณวุฒิเท่ากับ 0.94 และค่าดัชนีความตรงตามเนื้อหาเท่ากับ 0.94 และหาความเที่ยงของแบบสอบถาม ได้ค่าแอลฟาของครอนบาค เท่ากับ 0.89 วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้การแจกแจงความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล พบว่า ค่าเฉลี่ยการเจรจาต่อรองของหัวหน้าหอผู้ป่วยโดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{x} = 3.75$, $SD = 0.55$) เมื่อพิจารณาแต่ละขั้นตอน พบว่า ค่าเฉลี่ยการเจรจาต่อรองขั้นตอนการเตรียมตัวและการวางแผน การขยายความให้ชัดเจนและการแสดงหลักฐาน การต่อรองและการแก้ปัญหา และการปิดการเจรจาต่อรองและการลงมือปฏิบัติอยู่ในระดับมาก ($\bar{x} = 3.84$, 3.84 ,

4.07 และ 3.92, SD = 0.60, 0.69, 0.57 และ 0.67 ตามลำดับ) ส่วนค่าเฉลี่ยขั้นตอนการกำหนดกฎเบื้องต้น อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{x} = 3.06$, SD = 0.91) ปัญหาและอุปสรรคในการเจรจาต่อรองที่พบคือ รู้สึกว่าผู้บริหารระดับกลางมีอำนาจเหนือกว่า การยึดมั่นในอัตตาตนเอง และการไม่มีเวลาพอเพียงในการเจรจาต่อรอง

ผลการศึกษานี้สามารถนำไปสู่การพิจารณา ในการเสริมสร้างทักษะในการเจรจาต่อรองของหัวหน้าหอผู้ป่วย เพื่อให้สามารถบริหารงานได้อย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

Independent Study Title Negotiation Among Head Nurses in Maharaj Nakorn

Chiang Mai Hospital

Author Miss Pornpirom Prommated

M.N.S. Nursing Administration

Examining Committee

Assoc. Prof. Raymoul	Nantsupawat	Chairman
Assoc. Prof. Dr. Ratanawadee	Chontawan	Member
Assoc. Prof. Dr. Wipada	Kunaviktikul	Member
Assoc. Prof. Tiamsorn	Tongswas	Member

ABSTRACT

The purposes of this study were to study level of negotiation of head nurses in Maharaj Nakorn Chiang Mai Hospital and to study problems and barriers regarding negotiation. The sample were 81 head nurses obtained by using the proportional stratified random sampling method. The instruments was a set of questionnaire developed by the researcher consisted of 3 parts: the demographic data form, the Negotiation of Head Nurse Scale (NHNS) using Robbins (1996)'s framework and the Problem and Barrier regarding Negotiation Checklist (PBNC). The interrater agreement of the instrument was 0.94 and the content validity index (CVI) was 0.94. The Cronbach's alpha coefficient of the NHNS was 0.89. Data were analyzed using frequency, percentage, mean and standard deviation.

The results of the study indicated that the total mean score of negotiation among head nurses was at a high level ($\bar{x} = 3.75$, $SD = 0.55$). When considered by sub-scale, the mean scores of four sub-scales: preparation and planing, clarification and justification, bargaining and problem solving, and closure and implementation were at high levels ($\bar{x} = 3.84, 3.84, 4.07$ and 3.92 ; $SD = 0.60, 0.69, 0.57$ and 0.67 respectively), and the

mean score of one sub-scale, definition of the ground rules was at a moderate level ($\bar{x} = 3.06$, $SD = 0.91$). The most frequent problems and barriers regarding negotiation of head nurses were feeling that middle managers are more powerful, being self-centered and insufficient time.

The results of this study should be taken into consideration in enhancing skills in negotiation among head nurses in order that they could be able manage their work better.