

การวิจัยครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา คุณลักษณะที่พึงประสงค์ของนักเจรจาการค้าระหว่างประเทศของไทย 4 ด้าน ได้แก่ ด้านความรู้ความสามารถ ด้านทักษะ ด้านบุคลิกภาพ และด้านคุณธรรมจริยธรรม ตามความคิดเห็นของกลุ่มผู้เชี่ยวชาญจำนวน 18 ท่าน โดยใช้เทคนิคเดลฟายจากการตอบแบบสอบถาม 3 รอบ สถิติที่ใช้ คือ ค่ามัธยฐาน และค่าพิสัยระหว่างควอไทล์ ผลการวิจัยพบว่าคุณลักษณะที่พึงประสงค์ของนักเจรจาการค้าระหว่างประเทศ ซึ่งผู้เชี่ยวชาญมีความคิดเห็นที่สอดคล้องกันในระดับมากที่สุด สามารถสรุปเป็นฉันทามติได้จำนวน 4 ด้าน 18 คุณลักษณะ ดังนี้

1. ด้านความรู้ความสามารถ มี 5 คุณลักษณะ คือ มีความรู้ความเข้าใจในกฎเกณฑ์ข้อตกลงระหว่างประเทศของ WTO และ GATT มีความสามารถด้านภาษาต่างประเทศมีความเข้าใจในท่าที นโยบายการเจรจาการค้าระหว่างประเทศของไทย มีความรู้เท่าทันต่อสถานการณ์เศรษฐกิจระหว่างประเทศ และรู้หลักจิตวิทยามนุษยสัมพันธ์ สามารถโน้มน้าวให้เหตุผลและจูงใจคู่เจรจาได้

2. ด้านทักษะ มี 6 คุณลักษณะ คือ มีทักษะในการจับประเด็นและสรุปประเด็นได้รวดเร็วถูกต้อง มีทักษะการแก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้ดี มีทักษะด้านการสื่อสารทั้งภาษาไทยและภาษาต่างประเทศ มีทักษะด้านการเป็นนักพูด นักฟัง และการซักถามที่ดี มีทักษะในการวิเคราะห์ปัญหาและความเชื่อมโยงสัมพันธ์กันของปัญหาต่างๆอันเป็นผลกระทบที่เกิดขึ้นจากการเจรจา และมีทักษะการทำงานเป็นทีม

3. ด้านบุคลิกภาพ มี 3 คุณลักษณะ คือ มีบุคลิกภาพดีน่าเชื่อถือ มีปฏิภาณไหวพริบดี และมีความละเอียดรอบคอบ

4. ด้านคุณธรรมจริยธรรม มี 4 คุณลักษณะ คือ ยึดมั่นผลประโยชน์ส่วนรวมมากกว่าประโยชน์ส่วนตน มีความซื่อสัตย์สุจริต มีความจงรักภักดีต่อประเทศชาติและมีความอดทน

The objective of this thesis was to study the desirable characteristics of trade negotiator in four aspects - competency, skills, personality and ethics. Three different sets of study were distributed to 18 negotiation experts. This study was conducted by using the Delphi technique and analyzed by statistical techniques such as median and inter quartile range. The results of the analysis revealed the desirable characteristics of trade negotiator which were most in accordance with the opinions of those negotiation experts were summarized into 4 aspects and 18 characteristics as follow :

1. Competency Aspects

Five characteristics in terms of competency that an international trade negotiator had were sufficient knowledge and understanding of the WTO and GATT Agreements, language proficiency, good understanding of the Thai policies and its positions in international trade negotiations, proper knowledge of current international economic situation, and good knowledge of human psychology so as to be able to convince and influence on dialogue partners.

2. Skill Aspects

Six characteristics in terms of skills that an international trade negotiator had were ability to extricate the gist and summarize the important elements in a negotiation, ability to solve problems at hand in a timely manner, ability to communicate efficiently in Thai as well as foreign languages, Ability to be an eloquent speaker, an attentive listener as well as an intelligent question-poser, ability to analyze the problems and to link them with the impacts arising from the negotiations, and ability to work as a team.

3. Personality Aspects

Three characteristics in terms of personality that an international trade negotiator had were respectability and reliability, sharpness of wits and intelligence, prudence and carefulness.

4. Ethics Aspects

Four characteristics in terms of ethics that an international trade negotiator had were adherence to the interests of the majority rather than one's own, honesty, love and loyalty to the country, and endurance.