

บทที่ 3

วิธีการศึกษาและผลการศึกษา

วิธีการศึกษา

การศึกษาเรื่อง “การวางแผนกลยุทธ์สำหรับการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์” เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (qualitative research) มุ่งเน้นการใช้เทคนิคการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (in - depth interview) และการวิเคราะห์เอกสารต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง (content analysis) จากนั้นนำเสนอแบบพรรณนาวิเคราะห์ (analysis description) โดยมีวิธีการศึกษาดังนี้

แหล่งข้อมูลที่ใช้ในการศึกษา

ในการศึกษานี้ ผู้วิจัยได้แบ่งแหล่งข้อมูลที่ใช้ในการศึกษาออกเป็น 2 ประเภทคือ ข้อมูลปฐมภูมิ (primary data) ซึ่งเป็นข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลโดยตรง และข้อมูลทุติยภูมิ (secondary data) ซึ่งเป็นข้อมูลที่ได้จากการศึกษาค้นคว้าตำราวิชาการ วารสารต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง

1. ข้อมูลปฐมภูมิ

ได้แก่ ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก จากเจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดหาที่ดินและผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ดังนี้

1) ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการวางแผนกลยุทธ์สำหรับการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินสำหรับการพัฒนาของบริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัย ที่อยู่ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

2) นายหน้าหรือตัวแทนที่ได้รับมอบหมายให้ทำการเจรจาซื้อขายที่ดินสำหรับการพัฒนาของบริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัย ที่อยู่ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

3) เจ้าของที่ดินที่ได้ขายที่ดินให้บริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัย ที่อยู่ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

2. ข้อมูลทุติยภูมิ

ได้แก่ ข้อมูลที่ทำการศึกษาค้นคว้าและรวบรวมจากเอกสารต่าง ๆ เช่น ตำราวิชาการ วารสารเกี่ยวกับการเจรจาต่อรอง วิทยานิพนธ์ และรายงานโครงการเฉพาะบุคคลจากห้องสมุด

ผู้ให้ข้อมูลหลัก

ผู้ให้ข้อมูลหลักในการศึกษานี้ เป็นกลุ่มผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องและเป็นผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ในการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัย แบ่งเป็น 3 กลุ่ม ดังนี้

1) บริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัย ที่จดทะเบียนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยทำการศึกษารูปแบบโครงการและข้อจำกัดต่าง ๆ แนวทางการวางแผนกลยุทธ์ในการเจรจาต่อรองและสำรวจปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลกระทบต่อแนวทางการวางแผนกลยุทธ์เพื่อการเจรจาต่อรอง

2) บริษัทหรือตัวแทนนายหน้าซื้อขายที่ดินที่ได้ทำหน้าที่เป็นตัวกลางซื้อขายที่ดินให้บริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัย ที่จดทะเบียนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยทำการศึกษานโยบายการวางแผนและเป็นตัวกลางเพื่อช่วยในการเจรจาต่อรอง

3) เจ้าของที่ดินที่ขายที่ดินให้แก่ บริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัย ที่จดทะเบียนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

เกณฑ์การคัดกรองผู้ให้ข้อมูล

ในการศึกษานี้ ผู้วิจัยกำหนดผู้ให้ข้อมูลแบบเจาะจง การสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง เป็นการเลือกตัวอย่าง โดยใช้หลักเหตุผลและวิจารณญาณของผู้วิจัยเองตัดสินใจเลือกกลุ่มตัวอย่างมาวิจัย โดยเลือกให้สอดคล้อง เหมาะสม และตรงตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย โดยมีเกณฑ์การคัดกรองข้อมูลแบ่งตามประเภทของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินสำหรับการพัฒนาของบริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย 3

ได้แก่ เจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดหาที่ดิน นายหน้าหรือตัวแทนในการจัดหาที่ดิน และเจ้าของที่ดิน โดยใช้เกณฑ์ในการพิจารณาดังนี้

- 1) เป็นผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการวางแผนกลยุทธ์สำหรับการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดิน สำหรับการพัฒนาของบริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัย ที่อยู่ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
- 2) เป็นนายหน้าหรือตัวแทนที่ได้รับมอบหมายให้ทำการเจรจาซื้อขายที่ดินสำหรับการพัฒนาของบริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัย ที่อยู่ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
- 3) เจ้าของที่ดินที่ได้ขายที่ดินให้บริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัย ที่อยู่ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
- 4) การศึกษาในครั้งนี้เน้นเฉพาะผู้ที่ตกลงและยินยอม โดยสมัครใจเท่านั้นเป็นจำนวน ผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งหมด 6 คน

เทคนิคที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล

เทคนิคที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล ในการศึกษาครั้งนี้ คือ

- 1) การใช้แบบสัมภาษณ์ และการจดบันทึกและบันทึกเสียงเก็บข้อมูลจากเจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดหาที่ดินและผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินในบริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัย ที่จดทะเบียนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเพื่อนำมาใช้ในการวิเคราะห์เนื้อหา และข้อมูลจากเอกสาร วารสารต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง
- 2) การบันทึกเสียง เพื่อบันทึกคำสัมภาษณ์ของผู้ให้ข้อมูลเพื่อนำมาใช้ในการวิเคราะห์เนื้อหา

ประเด็นคำถามที่นำมาใช้สัมภาษณ์

ผู้วิจัยได้แบ่งประเด็นคำถามที่ใช้ในการสัมภาษณ์ออกเป็น 5 ด้าน เพื่อศึกษากลยุทธ์การเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ดังนี้

1. ด้านวิธีการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์

1) ท่านมีวิธีการดำเนินการเจรจาต่อรองอย่างไร ในการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อการพัฒนาโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

2) หากเกิดปัญหาระหว่างการเจรจา ท่านมีวิธีแก้ปัญหาอย่างไรในการดำเนินการเจรจาต่อรอง สำหรับการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

2. ด้านปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลกระทบต่อการวางแผนกลยุทธ์สำหรับการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์

1) ตามทัศนะของท่านปัจจัยใดบ้างที่มีผลกระทบต่อการวางแผนกลยุทธ์สำหรับการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์

2) จากปัจจัยข้างต้น แต่ละปัจจัยมีผลกระทบอย่างไรในการวางแผนกลยุทธ์

3. ด้านกระบวนการออกแบบและวางแผนกลยุทธ์สำหรับการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์

1) ท่านมีกระบวนการอย่างไรบ้างในการออกแบบและวางแผนกลยุทธ์สำหรับการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์

2) จากการออกแบบและวางแผนกลยุทธ์สำหรับการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่ผ่านมาของท่าน ท่านประสบปัญหาใดบ้างที่ทำให้การเจรจาต่อรองไม่ประสบผล

3) ท่านมีแนวทางในการปรับปรุงแผนกลยุทธ์อย่างไร จากปัญหาดังกล่าวข้างต้น

4) แผนกลยุทธ์ในการเจรจาต่อรองของท่านเป็นแบบ win - win หรือ win - lose เพราะเหตุใด

5) ปกติแล้วบุคคลใดในองค์กรของท่านเป็นผู้กำหนดกลยุทธ์ (โดยผู้บริหาร โดยมอบหมายให้หัวหน้างานแต่ละฝ่ายเป็นคนกำหนด โดยร่วมมือกันกำหนดและใช้แผนกลยุทธ์ โดยสนับสนุนให้ผู้อื่นจัดทำ)

6) ท่านมีการกำหนดและจัดการองค์ประกอบต่าง ๆ เหล่านี้อย่างไรในการออกแบบและวางแผนกลยุทธ์สำหรับการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์

- พันธกิจ (mission statement)
- เป้าหมายและวัตถุประสงค์ (goals and objective)
- การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก (assessing external millieu)
- ตัวแปรหรือปัจจัยที่ทำการไปถึงพันธกิจ (key variables)
- การตัดสินใจเลือกใช้กลยุทธ์ (recommending final strategy)

4. ด้านกระบวนการในตัดสินใจเลือกใช้แผนกลยุทธ์สำหรับการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดิน เพื่อการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์

- 1) ท่านมีวิธีการตัดสินใจอย่างไร ในการเลือกใช้กลยุทธ์สำหรับการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ กรุณาระบุเหตุผล (การใช้ฉันทามติ การใช้เสียงข้างมาก การให้ผู้นำกลุ่มเป็นลงฉันทามติ การให้ผู้นำเป็นผู้ชี้แนะ การใช้หลายวิธีร่วมกัน)
- 2) ท่านใช้เกณฑ์อะไรบ้าง ในการตัดสินใจเลือกใช้กลยุทธ์สำหรับการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ กรุณาระบุเหตุผล

การเก็บรวบรวมข้อมูล

ในการศึกษาครั้งนี้ ผู้วิจัยทำการเก็บข้อมูลด้วยการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก โดยใช้การสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างที่เกี่ยวข้อง เพื่อได้ข้อมูลเกี่ยวกับกลยุทธ์สำหรับการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดิน เพื่อการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ โดยใช้ระยะเวลาในการเก็บข้อมูลประมาณคนละ 30 นาที ถึง 1 ชั่วโมง

การวิเคราะห์ข้อมูล

ในการศึกษาครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ดำเนินวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ โดยนำมาวิเคราะห์เนื้อหา แล้วสรุปความให้ได้ข้อมูลที่มีความสัมพันธ์กับประเด็นปัญหาการวิจัย ประกอบกับการนำข้อมูลจากการศึกษา ตำราวิชาการ เอกสารงานวิจัย และวารสารที่เกี่ยวข้องมาวิเคราะห์ตามระเบียบวิธีวิจัย โดยมุ่งเน้นการนำผลการศึกษามาวิเคราะห์กับแนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง สรุปเป็นรายงานวิจัย และนำเสนอในรูปแบบพรรณนา

รวมถึงในการศึกษาค้างนี้จะดำเนินการนำเสนอกลยุทธ์สำหรับการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยผู้วิจัยได้ดำเนินการกำหนดกลยุทธ์ในการเจรจาต่อรองโดยการวิเคราะห์สภาวะปัจจัยแวดล้อมทั้งปัจจัยภายในและภายนอก และทำการจับคู่สภาวะต่าง ๆ เพื่อกำหนดสถานการณ์และดำเนินการกำหนดกลยุทธ์ที่เหมาะสมตามแต่สถานการณ์ที่หน่วยงานประสบอยู่

สรุป

การศึกษาค้างนี้ เป็นการศึกษากลยุทธ์สำหรับการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดิน เพื่อการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ เป็นการวิจัยเชิงพรรณนา โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อทราบ

- 1) กลยุทธ์สำหรับการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่ได้รับผลกระทบมาจากปัจจัยต่าง ๆ
- 2) กระบวนการออกแบบและวางแผนกลยุทธ์สำหรับการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์
- 3) แนวทางพัฒนางานวางแผนกลยุทธ์สำหรับการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์
- 4) กระบวนการในตัดสินใจเลือกใช้แผนกลยุทธ์สำหรับการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์

ประชากรและกลุ่มตัวอย่างในการศึกษา ได้แก่ เจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดหาที่ดิน นายหน้าหรือตัวแทนในการจัดหาที่ดิน และเจ้าของที่ดิน ในการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย เป็นแบบสัมภาษณ์เกี่ยวกับกระบวนการในการวางแผนและออกแบบกลยุทธ์สำหรับการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดิน