

นิภาภรณ์ ขอบสูงเนิน. 2549. ความสัมพันธ์ระหว่างความคิดรวบยอดเชิงประสบการณ์และ

ความคิดรวบยอดที่เป็นระบบในกระบวนการเจรจาต่อรอง. วิทยานิพนธ์ปริญญา

ศึกษาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาวิทยาศาสตร์ศึกษา บัณฑิตวิทยาลัย

มหาวิทยาลัยขอนแก่น. [ISBN 974-626-920-8]

อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์: ผศ.ดร. ไผ่ตริ อินทร์ประสิทธิ์, ผศ.ดร. ทศนีย์ บุญเดิม

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างความคิดรวบยอดเชิงประสบการณ์และความคิดรวบยอดที่เป็นระบบในกระบวนการเจรจาต่อรองระหว่างครูและนักเรียน โดยใช้ระเบียบวิธีวิจัยเชิงคุณภาพซึ่งเน้นการวิเคราะห์โปรโตคอล (Protocol Analysis) และการบรรยายเชิงวิเคราะห์ (Analytic Description)

การเก็บรวบรวมข้อมูลดำเนินการโดยให้นักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 2 ภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2547 โรงเรียนบ้านใหม่ไทรทอง อำเภอเขาฉกรรจ์ จังหวัดสระแก้ว จำนวน 2 กลุ่ม กลุ่มละ 4 คน ทำกิจกรรมการแก้ปัญหาทางวิทยาศาสตร์ นอกห้องเรียน จำนวน 4 กิจกรรม ผู้วิจัยทำหน้าที่เป็นครูผู้แทรกแซงในขณะที่นักเรียนทำกิจกรรม พร้อมทั้งบันทึกเสียงและวิดีโอสนทนาตลอดระยะเวลาที่นักเรียนทำกิจกรรมทุกกิจกรรม นอกจากนี้ผู้วิจัยได้เก็บรวบรวมข้อมูลพื้นฐานที่เกี่ยวกับนักเรียน ได้แก่ ข้อมูลพื้นฐานรายบุคคลและข้อมูลเกี่ยวกับโรงเรียนที่นักเรียนกำลังศึกษาในขณะนั้น

ข้อมูลที่น่ามาวิเคราะห์ได้แก่ ข้อมูลในรูปโปรโตคอลที่ได้จากบันทึกเสียงและวิดีโอสนทนาในขณะที่นักเรียนทำกิจกรรม ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์นักเรียนเป็นรายบุคคลหลังจากการทำกิจกรรมทั้ง 4 กิจกรรม งานเขียนของนักเรียนขณะที่ทำกิจกรรม การบันทึกภาคสนามของผู้วิจัยและผู้ช่วยวิจัย ข้อมูลพื้นฐานที่เกี่ยวกับนักเรียน ได้แก่ ข้อมูลพื้นฐานรายบุคคลและข้อมูลเกี่ยวกับโรงเรียนที่นักเรียนกำลังศึกษาในขณะนั้น

การวิเคราะห์ข้อมูลใช้การวิเคราะห์โปรโตคอลและการบรรยายเชิงวิเคราะห์ตามกรอบแนวคิดของเชิฟพาร์ดสัน (Shepardson, 1996 อ้างถึงในวิลลาวัลย์ เจริญตา) เกี่ยวกับประเภทของการเจรจาต่อรองระหว่างครูและนักเรียนซึ่งมี 4 ประเภทได้แก่ การเจรจาต่อรองที่เกี่ยวข้องกับสถานภาพ การเจรจาต่อรองที่เกี่ยวข้องกับการกระทำ การเจรจาต่อรองความหมายและการเจรจาต่อรองที่เกี่ยวข้องกับวัตถุ

ผลการศึกษาพบว่าในกระบวนการเจรจาต่อรองระหว่างครูและนักเรียนนั้นมีความสัมพันธ์ระหว่างความคิดรวบยอดเชิงประสบการณ์และความคิดรวบยอดที่เป็นระบบแยกตามประเภทของการเจรจาต่อรองดังต่อไปนี้ 1) การเจรจาต่อรองที่เกี่ยวข้องกับสถานภาพ พบความสัมพันธ์ของความคิดรวบยอดทั้งสองใน 2 ลักษณะคือความคิดรวบยอดเชิงประสบการณ์ส่งเสริมความคิดรวบยอดที่เป็นระบบ ความคิดรวบยอดเชิงประสบการณ์และความคิดรวบยอดที่เป็นระบบส่งเสริมซึ่งกันและกัน 2) การเจรจาต่อรองที่เกี่ยวกับการกระทำ พบความสัมพันธ์ของความคิดรวบยอดทั้งสองใน 3 ลักษณะคือ ความคิดรวบยอดเชิงประสบการณ์ส่งเสริมความคิดรวบยอดที่เป็นระบบ ความคิดรวบยอดเชิงประสบการณ์และความคิดรวบยอดที่เป็นระบบส่งเสริมซึ่งกันและกัน ความคิดรวบยอดเชิงประสบการณ์และความคิดรวบยอดที่เป็นระบบขัดแย้งกัน 3) การเจรจาต่อรองความหมาย พบความสัมพันธ์ของความคิดรวบยอดทั้งสองใน 3 ลักษณะคือ ความคิดรวบยอดเชิงประสบการณ์ส่งเสริมความคิดรวบยอดที่เป็นระบบ ความคิดรวบยอดเชิงประสบการณ์และความคิดรวบยอดที่เป็นระบบส่งเสริมซึ่งกันและกัน ความคิดรวบยอดเชิงประสบการณ์และความคิดรวบยอดที่เป็นระบบขัดแย้งกัน 4) การเจรจาต่อรองเกี่ยวกับวัตถุ พบความสัมพันธ์ของความคิดรวบยอดทั้งสองใน 2 ลักษณะคือ ความคิดรวบยอดเชิงประสบการณ์ส่งเสริมความคิดรวบยอดที่เป็นระบบ ความคิดรวบยอดเชิงประสบการณ์และความคิดรวบยอดที่เป็นระบบส่งเสริมซึ่งกันและกัน

Nipaporn Chobsungnoen. 2006. **Interrelationship between Everyday Concepts and Scientific Concepts in Negotiative Processes**. Master of Education Thesis in Science Education, Graduate School, Khon Kaen University. [ISBN 974-626-920-8]
Thesis Advisors: Assist. Prof. Dr. Maitree Inprasitha, Assist. Prof. Dr. Tassanee Bunterm

ABSTRACT

The objective of this research was to study relationship between Everyday Concepts and Scientific concepts in Teacher and Student's Negotiative processes.

The research methodology was qualitative approach empling on protocol analysis and analytic description. The research present a case study type with 2 groups of eight students from grade 8 at Ban Maisaithong school, Kao chakan district, Sra kaew provinces working together on science problems 4 activities out of school the researcher take the role as the teacher intervention during the participants solving problem.

Audio and Video records were used to collect data while the participants solve the problems and while they have been Interviewed the researcher had collected data about Student such as Students' background and data about school.

The following data were used for data analyses: data in the form of protocol transcribed from the data collected through the recording on the tape and video-tape of these 4 activities and Interview sessions, data from the written works of students done during the activities, data from the field note of the researcher and the assistant and data regarding students' background and data about school.

Analytic description of the data was done by means of adopting conceptual frameworks from Shepardson's (1996 cited in Wilawan Jaroenta, 2002) conceptual framework on negotiations: negotiation of meanings, negotiation of status, negotiation of action and negotiation of object.

The results of the research:

The relationship between Everyday Concepts and Scientific Concepts in teacher and students Negotiative processes were follows:

- 1) relationship between two concepts in Negotiation of status i.e., (1) everyday concepts were supported scientific concepts and (2) everyday concepts and scientific concepts were supported each others.
- 2) relationship between two concepts in Negotiation of action i.e., (1) everyday concepts were supported scientific concepts and (2) everyday concepts and scientific concepts were supported each others and (3) there were contrast between everyday concepts and scientific concepts.
- 3) relationship between two concepts in Negotiation of meaning i.e., (1) everyday concepts were supported scientific concepts and (2) everyday concepts and scientific concepts were supported each others and (3) there were contrast between everyday concepts and scientific concepts.
- 4) relationship between two concepts in Negotiation of object i.e., (1) everyday concepts were supported scientific concepts and (2) everyday concepts and scientific concepts were supported each others.