



การพัฒนาเกมกระดานการเจรจาต่อรอง

Negotiation Board Game Development

ชัยเสฏฐ์ พรหมศรี

งานวิจัยนี้ได้รับทุนสนับสนุนจากงบประมาณรายได้ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2567

คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร

บทคัดย่อ

การวิจัยเรื่อง “การพัฒนาเกมกระดานการเจรจาต่อรอง” มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) เพื่อสังเคราะห์เกมกระดานที่เกี่ยวกับการเจรจาต่อรอง และ 2) เพื่อพัฒนาเกมกระดานการเจรจาต่อรองที่สามารถนำไปใช้ในการพัฒนาทักษะพื้นฐานด้านการเจรจาต่อรอง งานวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยและพัฒนา (Research and Development) ดำเนินการตามขั้นตอนการวิจัยที่ครอบคลุม 1) การทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องจากงานวิจัยที่ผ่านมาในอดีตจนถึงปัจจุบัน 2) การสังเคราะห์และวิเคราะห์เกมกระดานการเจรจาต่อรองจำนวน 3 เกม ประกอบด้วย Diplomacy, The Resistance: Avalon และ Chinatown ผ่านแนวคิดของ Promsri (2016) และทำการวิเคราะห์เปรียบเทียบเพื่อดูความเหมือนและความแตกต่างของเกมกระดานทั้ง 3 รายการนี้ โดยนำเอาจุดร่วม (Common Ground) ของเกมทั้ง 3 มาเป็นแนวทางในการพัฒนาเกมกระดานการเจรจาต่อรองสำหรับงานวิจัยครั้งนี้ ซึ่งผลการวิจัยพบว่า ประเด็นสำคัญที่ควรพิจารณาในการพัฒนาเกมกระดานการเจรจาต่อรองที่เชื่อมโยงจากการใช้แนวคิดนี้มาเป็นหลักในการวิเคราะห์เกมกระดานทั้ง 3 เกมนี้ คือ

1. เลือกหัวข้อที่สะท้อนถึงผู้เล่นและรองรับกลไกการเจรจา ไม่ว่าจะเป็นประวัติศาสตร์ ตำนาน หรือเศรษฐกิจ หัวข้อควรเพิ่มการสมจริงและให้บริบทที่ชัดเจนสำหรับการเจรจา
2. ออกแบบกลไกที่อำนวยความสะดวกในการเจรจาและการโต้ตอบของผู้เล่น ตรวจสอบให้แน่ใจว่ากลไกนั้นสอดคล้องกับเนื้อเรื่องและรองรับการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ พิจารณาใช้ทั้งข้อมูลที่เปิดเผยและซ่อนไว้เพื่อเพิ่มความลึก
3. ส่งเสริมการโต้ตอบของผู้เล่นในระดับสูงผ่านกลไกที่ส่งเสริมการเจรจา พันธมิตร และความขัดแย้ง ออกแบบเกมเพื่อให้แน่ใจว่าการตัดสินใจและการโต้ตอบของผู้เล่นเป็นศูนย์กลางของประสบการณ์การเล่น
4. สร้างโอกาสในการตัดสินใจที่มีความหมายซึ่งส่งผลต่อผลลัพธ์ของเกม ให้แน่ใจว่าผู้เล่นต้องคิดอย่างมีวิสัยทัศน์เกี่ยวกับตัวเลือกและกลยุทธ์ของตน และการตัดสินใจเหล่านี้มีผลกระทบที่สำคัญ
5. สร้างสมดุลให้กับเกมโดยออกแบบกลไกที่ให้โอกาสที่เท่าเทียมกันสำหรับผู้เล่นทุกคน หลีกเลี่ยงกลยุทธ์ที่ครอบงำและให้แน่ใจว่าการเจรจาและการโต้ตอบมีความสมดุล
6. เคล็ดลับในการพัฒนา: ออกแบบเกมเพื่อมอบประสบการณ์ที่หลากหลายในแต่ละครั้งที่ใช้ เพิ่มองค์ประกอบที่เปลี่ยนแปลงไปในแต่ละเกม เช่น บทบาท สถานการณ์ หรือโอกาสในการเจรจาที่แตกต่างกัน เพื่อรักษาความสนใจของผู้เล่น
7. พยายามรักษาสมดุลระหว่างความลึกซึ้งและการเข้าถึงได้ กำหนดกฎที่ชัดเจนและกลไกที่เข้าใจง่าย ในขณะที่มั่นใจว่าเกมยังคงน่าสนใจและท้าทาย

ผลที่ได้นำไปสู่การพัฒนาเกมกระดานการเจรจาต่อรองทางธุรกิจที่มีชื่อว่า “City Deal”

คำสำคัญ: เกมกระดาน การเจรจาต่อรอง การเจรจาต่อรองแบบแบ่งปันปันส่วน การเจรจาต่อรองแบบบูรณาการ

Abstract

The objectives of this study were: 1) to synthesize board games related to negotiation and 2) to develop a negotiation board game that can be used to improve basic negotiation skills. This present study was carried out according to research steps including 1) review of related literatures and 2) synthesis and analysis of negotiation board games. A total of three boardgames included Diplomacy, The Resistance: Avalon and Chinatown were analyzed through the concepts of Promsri (2016). Also, a comparative analysis was done to identify the similarities and differences of these 3 board games by taking the common ground of all games as a guideline for developing a negotiation board game for this study. The results of the research found the key issues for development of new negotiation board game as follows:

1. Choose a topic that reflects the players and supports dialogue mechanics. Whether historical, mythological, or economic, the topic should add realism and provide a clear context for the discussion.

2. Design mechanisms that facilitate player dialogue and interaction. Make sure the mechanics are consistent with the story and support strategic decisions. Consider using both revealed and hidden information to add depth.

3. Promote a high level of player interaction through mechanisms that promote dialogue, alliances, and conflict. Design the game to ensure that player decisions and interactions are central to the gameplay experience.

4. Create opportunities to make meaningful decisions that affect the outcome of the game. Ensure that players think critically about their options and strategies. And these decisions have important consequences.

5. Balance the game by designing mechanics that provide equal opportunities for all players. Avoid dominating tactics and ensure that negotiations and interactions are balanced.

6. Development Tips: Design games to provide a diverse experience each time you use them. Add elements that change from game to game, such as different roles, situations, or negotiation opportunities to maintain the interest of the players

7. Strive for a balance between depth and accessibility. Set clear rules and easy-to-understand mechanics while ensuring the game remains interesting and challenging.

The results led to the development of the business negotiation board game namely “City Deal.”

Keywords: Board Game, Negotiation, Distributive Negotiation Integrated Negotiation

ไม่มีเนื้อหาจากต้นฉบับ



สารบัญ

บทที่ 1 บทนำ	1
ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....	1
วัตถุประสงค์การวิจัย.....	4
ขอบเขตการศึกษา.....	4
กรอบแนวคิดการวิจัย.....	5
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	5
นิยามศัพท์เฉพาะ	6
บทที่ 2 การทบทวนวรรณกรรม	8
แนวคิดเกี่ยวกับการเจรจาต่อรอง	8
นิยามของการเจรจาต่อรอง	8
ประเภทของการเจรจาต่อรอง	9
กลยุทธ์ในการเจรจา	12
การเจรจาตามหลักการตามแนวคิดของ Fisher และ Ury	13
เกมเพื่อการพัฒนาทักษะการเจรจาต่อรอง	17
แนวคิดเกี่ยวกับเกมกระดาน	21
ประวัติความเป็นมาของเกมกระดาน.....	21
ความหมายของเกมกระดาน	21
ความสำคัญของเกมกระดาน	21
องค์ประกอบของเกมกระดาน.....	22
ประเภทของเกมกระดาน	22
ขั้นตอนการออกแบบกระดาน.....	23
การพัฒนาเกมกระดาน	24
เกมกระดานการเจรจาต่อรอง	25
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	27

บทที่ 3 วิธีดำเนินการวิจัย	30
ขั้นตอนในการดำเนินการวิจัย	30
ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง	31
เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย.....	31
การเก็บรวบรวมข้อมูล	32
การวิเคราะห์ข้อมูล	33
บทที่ 4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล	35
ผลการวิเคราะห์เกมกระดานที่เกี่ยวข้องกับการเจรจาต่อรอง	35
การเชื่อมโยงผลการวิเคราะห์เกมกระดานการเจรจาต่อรองกับแนวคิดการออกแบบเกมกระดานเพื่อนำไปสู่ การพัฒนาเกมกระดานการเจรจาต่อรองทางธุรกิจ.....	42
เกมกระดานการเจรจาต่อรองทางธุรกิจ (เกมกระดานต้นแบบ)	50
บทที่ 5 สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ.....	65
สรุปผลการวิจัย.....	65
ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบการพัฒนาเกมกระดานที่เกี่ยวข้องกับการเจรจาต่อรอง.....	65
ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์เชิงบูรณาการของเกมกระดาน 3 รายการ	66
ผลการพัฒนาเกมกระดานการเจรจาต่อรอง (เกมกระดานต้นแบบ)	67
การอภิปรายผล.....	74
ข้อเสนอแนะ	75
ข้อเสนอแนะเพื่อนำผลการวิจัยไปใช้.....	75
ข้อเสนอแนะสำหรับการทำวิจัยครั้งต่อไป	75
บรรณานุกรม.....	77
ภาคผนวก ก เกมกระดานการเจรจาต่อรองทางธุรกิจ (เกมกระดานต้นแบบ)	81
ภาคผนวก ข ตัวอย่างรายละเอียดของการ์ดเจรจา	83
ภาคผนวก ค แบบประเมินความพึงพอใจของผู้เล่นเกม “City Deal”	86

สารบัญภาพ

ภาพที่ 1.1 กรอบแนวคิดในการวิจัย.....	5
--------------------------------------	---



สารบัญตาราง

ตารางที่ 3.1 รายการค้นหารายชื่อเกมกระดานการเจรจาต่อรอง	32
ตารางที่ 4.1 การวิเคราะห์เกมกระดาน Diplomacy	36
ตารางที่ 4.2 การวิเคราะห์เกมกระดาน The Resistance: Avalon	38
ตารางที่ 4.3 การวิเคราะห์เกมกระดาน Chinatown	40
ตารางที่ 4.4 ตารางเปรียบเทียบประเด็นสำคัญและจุดร่วมของเกมกระดานการเจรจาต่อรอง 3 เกม	42
ตารางที่ 4.5 การบูรณาผลการวิเคราะห์ประเด็นสำคัญของเกมกระดานทั้ง 3 รายการกับแนวทางการ ออกแบบเกมกระดานตามแนวคิดของนักวิชาการ 7 ท่าน	46
ตารางที่ 4.6 เกมกระดาน “City Deal” (Version 1)	50
ตารางที่ 5.1 เกมกระดาน “City Deal” (Version 1)	68



บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ในการศึกษาสมัยใหม่ วิธีการสอนจำเป็นต้องดึงดูดใจและสนับสนุนให้นักเรียนมีส่วนร่วมในกระบวนการเรียนรู้มากขึ้น ด้วยการเติบโตของเทคโนโลยีดิจิทัล นักเรียนสามารถเรียนรู้และได้รับความรู้ได้อย่างง่ายดายผ่านแพลตฟอร์มดิจิทัลที่หลากหลาย การเปลี่ยนแปลงในสภาพแวดล้อมการเรียนรู้ท้าทายนักการศึกษาและผู้สอนในทุกระดับการศึกษาในการปรับและปรับปรุงวิธีการสอนที่สร้างความมั่นใจให้นักเรียนรักษาความสนใจในการเรียนรู้ การเรียนรู้ด้วยเกม (GBL) เป็นหนึ่งในวิธีการต่างๆ ที่สามารถนำมาใช้เพื่อปรับปรุงการเรียนรู้และการสอนในหัวข้อต่างๆ แนวคิดของ การเรียนรู้ ด้วยเกม หมายถึงการใช้หลักการการเล่นเกมโดยประยุกต์กับสถานการณ์ในชีวิตจริงที่เปิดโอกาสให้นักเรียนมีส่วนร่วมในสภาพแวดล้อมการเรียนรู้ที่มีชีวิตชีวาและมีแรงจูงใจในตนเอง การเรียนรู้โดยใช้เกมมีบทบาทสำคัญในการสอนโดยกระตุ้นให้นักเรียนร่วมมือและสื่อสารระหว่างกัน และช่วยให้พวกเขาได้รับทักษะและความรู้ที่จำเป็นซึ่งสามารถเรียนรู้ผ่านวิธีการบรรยาย เนื่องจากนักเรียนสามารถพัฒนาทักษะและความรู้และสร้างความสัมพันธ์ทางอารมณ์กับการเรียนรู้และวิชาผ่านเกม เกมจึงถือเป็นเครื่องมือที่จำเป็นสำหรับนักศึกษายุคใหม่ การใช้เกมในห้องเรียนให้ประโยชน์มากมายแก่นักเรียน เช่น การเพิ่มพูนความคิดสร้างสรรค์ และทักษะการแก้ปัญหา จินตนาการ และความรู้ที่ฝังแน่นและคงอยู่ นอกจากนี้ เกมยังสามารถช่วยให้ผู้สอนเปลี่ยนวิธีการวัดความเข้าใจของนักเรียนเกี่ยวกับหัวข้อนั้นๆ ด้วยรูปแบบการสอนแบบดั้งเดิม ครูอาจใช้แบบทดสอบเพื่อทดสอบการเรียนรู้ของนักเรียน แต่เมื่อมีการใช้เกมในห้องเรียน การตอบสนองอันมีค่าทันทีจากนักเรียนจะถูกส่งผ่านการมีส่วนร่วมของพวกเขา วิธีการนี้ช่วยให้ผู้สอนทราบได้ทันทีว่านักเรียนทำได้ดีเพียงใดในหัวข้อนั้น การวิจัยที่ผ่านมาระบุว่าเกมมีบทบาทสำคัญในการสร้างความมั่นใจในตนเองของผู้เรียน และช่วยลดช่องว่างระหว่างผู้เรียนเร็วและผู้เรียนช้า นอกจากนี้ รายงานล่าสุดแสดงให้เห็นว่าเกมได้รับความนิยมมากขึ้นในระดับอุดมศึกษา โดยพบว่า 68 เปอร์เซ็นต์ของผู้ที่เล่นเกมมีอายุมากกว่า 18 ปี ซึ่ง “วัยนักศึกษา” บ่งชี้ว่าเกมเป็นเครื่องมือที่มีประโยชน์มากในการพัฒนานักศึกษามหาวิทยาลัย ' กระบวนการเรียนรู้. แม้ว่านักการศึกษาจะมองว่าเกมเป็นเครื่องมือที่มีประสิทธิภาพในการปรับปรุงกระบวนการเรียนการสอน แต่ปัญหาที่เกี่ยวข้องกับต้นทุนของการใช้เกมเป็นส่วนหนึ่งของการเรียนการสอนในชั้นเรียนยังเป็นข้อถกเถียงโดยเฉพาะเกมดิจิทัล ในแง่นี้ ผู้ปฏิบัติงานบางคนพยายามผลิตหรือใช้เกมที่ไม่ใช่ดิจิทัล เช่น เกมกระดาน ซึ่งเห็นได้ชัดว่าถูกมองว่าเป็นสื่อการเรียนการสอนที่คุ้มค่า เกมกระดานหมายถึง “เกมใดๆ ที่ชิ้นส่วนต่างๆ ถูกเคลื่อนไปบนกระดานที่มีรูปแบบ” เช่นเดียวกับเกมประเภทอื่นๆ เกมกระดานถูกมองง่ายๆ ว่าเป็นเกมสนุกๆ แต่จากการวิจัยพบว่าเกมกระดานมีประโยชน์อย่างมากในการพัฒนาทักษะทางสังคมและความนับถือตนเอง รวมทั้งทำให้ผู้เล่นเรียนรู้เกี่ยวกับกฎกติกา การแข่งขัน ความยุติธรรม และ ค่า นอกจากนี้เกมกระดานยังสามารถช่วยให้ผู้เรียนประสานความเชื่อมโยงระหว่าง

ดิจิทัลกับชีวิตจริงได้อย่างลงตัวและคุ้มค่าในการเตรียมการสอน บทความล่าสุดได้ชี้ให้เห็นถึงประโยชน์มากมายของ เกมกระดานที่ผู้เล่นสามารถพัฒนาไปใช้ในสถานการณ์จริงได้ ตัวอย่างเช่น เกมกระดานสามารถช่วยเพิ่มความ อดทนและสมาธิของผู้เล่น นอกจากนี้ ผู้เล่นยังสามารถคลายความวิตกกังวลและความเครียดในขณะที่เล่นเกมได้อีก ด้วย ที่สำคัญกว่านั้น เกมกระดานให้คุณค่าของการทำงานเป็นทีมแก่ผู้เรียนและเรียนรู้วิธีการเป็นผู้แพ้ที่ดี สิทธิ ประโยชน์ทั้งหมดนี้จำเป็นสำหรับนักศึกษาธุรกิจที่เรียนหลักสูตรการเจรจาต่อรอง (Promsri, 2019)

เกมกระดานได้ถูกพัฒนาขึ้นก่อนที่มนุษย์จะมีภาษาเขียนหรือประมาณ 5,000 ปีก่อนคริสตกาล ซึ่งเกมที่ เก่าแก่ที่สุดของมนุษยชาติตามที่มีการค้นพบทางประวัติศาสตร์คือเกมลูกเต๋า ซึ่งเป็นชิ้นส่วนสำคัญที่สุดในการเล่น เกมกระดานส่วนใหญ่ในปัจจุบัน อย่างไรก็ตาม เกมกระดานที่เก่าแก่ที่สุดที่ยังคงเล่นกันมาจนถึงทุกวันนี้คือ แบ็ก แกมมอน ซึ่งได้รับการพัฒนาครั้งแรกเมื่อกว่า 5,000 ปีก่อนในเมโสโปเตเมีย ตัวอย่างเกมกระดานโบราณอีก ประเภทหนึ่งที่ยังคงเล่นกันมาจนถึงทุกวันนี้คือหมากรุก เกมกระดานยอदनนิยมนี้มีต้นกำเนิดในอินเดียและถือได้ว่าเป็น เกมกระดานที่เป็นที่รู้จักมากที่สุดเกมหนึ่ง เกมกระดานเริ่มมีวางจำหน่ายในเชิงพาณิชย์ในโลกตะวันตกเมื่อ ศตวรรษที่ 19 และต้นศตวรรษที่ 20 ลิซซี แม็กกี้ หนึ่งในนักออกแบบเกมกระดานคนแรกๆ ของอเมริกา ได้สร้าง เกม 'The Landlord's Game' ขึ้นในปี 1903 ซึ่งได้จดสิทธิบัตรไว้ แต่ต่อมาขายให้กับ Parker Brothers ซึ่งใช้แนวคิด ของเกมนี้เป็นฐานในการสร้างเกม 'Monopoly' ซึ่งถือได้ว่าเป็นเกมกระดานที่ได้รับความนิยมสูงสุดเกมหนึ่ง (Twinkl, 2024) จะเห็นได้ว่าการพัฒนาเกมกระดานเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องในช่วงหลายพันปีที่ผ่านมา ก่อนประสบกับสถานะที่ ชบเซาอันเนื่องมาจากการเข้ามาของเทคโนโลยีที่ทำให้คนมีทางเลือกในการสร้างความสนุกสนานและผ่อนคลายที่ หลากหลายยิ่งขึ้น อย่างไรก็ตาม ทัศนคติกระแสมหาความนิยมของเกมกระดานได้รับความนิยมเพิ่มขึ้นเป็นอย่างมากในรอบหลายปี ที่ผ่านมา โดยหนังสือพิมพ์ The Guardian ได้รายงานในปี 2012 ถือเป็นยุคทองสำหรับเกมกระดาน โดยมีอัตราการ เติบโตสูงถึงร้อยละ 40 ต่อปี และกลายเป็นหนึ่งในธุรกิจสำหรับคนรุ่นใหม่ที่ยากเริ่มต้นลงทุนในธุรกิจของตนเอง (Attia, 2016) ซึ่งกระแสของเกมกระดานที่กลับมาได้รับความนิยมเป็นอย่างมากในช่วง 5-6 ปีที่ผ่านมาไม่ได้ถูก นำมาใช้เพื่อความบันเทิงแต่เพียงอย่างเดียวเท่านั้น แต่มีการนำเกมกระดานมาใช้ในการฝึกอบรมบุคลากรใน องค์กรต่างๆ เพิ่มมากขึ้นอีกด้วย (Silva et al., 2017) ทั้งนี้เนื่องจากการใช้เกมกระดานช่วยให้พนักงานที่เข้ารับ การอบรมเชื่อมโยงกับหัวข้อที่อบรมได้ง่ายยิ่งขึ้น สร้างบรรยากาศการเรียนรู้ที่ผ่อนคลาย สะท้อนให้เห็นถึงเนื้อหาที่ สำคัญได้อย่างชัดเจน และยังช่วยทำให้เกิดความเข้าใจในประเด็นที่ซับซ้อนได้ชัดเจนมากยิ่งขึ้น (Piltz, 2018)

ถึงแม้ว่าในปัจจุบันที่เป็นยุคแห่งดิจิทัลที่ผู้บริหารต่างให้ความสนใจและสำคัญต่อการนำเทคโนโลยีมาปรับ ใช้ในการฝึกอบรมเพื่อสร้างควมมีประสิทธิภาพขององค์กร แต่มีองค์กรเป็นจำนวนมากที่กำลังดำเนินการใน ทิศทางตรงกันข้าม โดยแทนที่องค์กรเหล่านั้นจะใช้ระบบอีเลิร์นนิ่ง แอปพลิเคชัน หรือเครือข่ายสังคมออนไลน์ สำหรับการพัฒนาบุคลากรในองค์กรแต่เพียงอย่างเดียว องค์กรเหล่านั้นกลับเลือกใช้เกมกระดานเพื่อกระตุ้น ความสามารถในการเรียนรู้และการปรับตัวต่อการเปลี่ยนแปลงของบุคลากร (Agger, 2014; Wong, 2017) ทั้งนี้เป็น เพราะเกมกระดานสามารถรวมบุคลากรเข้าด้วยกัน นำไปสู่การอภิปรายประเด็นที่ต้องการร่วมกัน แบ่งปัน

ประสบการณ์ในประเด็นที่กำหนดร่วมกัน และในระหว่างการเล่นเกมกระดานพนักงานในฐานะผู้เล่นเกมจะมีความรู้สึกผ่อนคลายและเปิดรับต่อความคิดใหม่ ทำให้เรียนรู้ได้มากขึ้น จดจำได้มากขึ้น และทำงานได้มากขึ้นกว่าเดิม (Yeoman, 2016) นอกจากนี้เกมกระดานยังสร้างบรรยากาศที่ดีแก่พนักงานในฐานะผู้เล่นเกมต่อการพัฒนาและทดสอบกลยุทธ์ กลวิธี และทฤษฎีต่างๆ ของตน และได้รับข้อมูลย้อนกลับในทันทีทันใดจากการตัดสินใจที่หลากหลายของตนระหว่างการเล่นเกม (Greiner, 2013) ซึ่งการนำเกมกระดานมาใช้ในการฝึกอบรมและพัฒนาพนักงานในองค์กรยังสามารถช่วยเพิ่มความสัมพันธ์ระหว่างกันของพนักงานโดยไม่มีอุปสรรคที่เกี่ยวกับปัจจัยด้านเพศ อายุและตำแหน่งในองค์กรมาขัดขวางการเรียนรู้ร่วมกันของพนักงาน และยังสามารถส่งเสริมและพัฒนาการใช้เหตุผลในการคิดตรรกะและการทำงานร่วมกันของพนักงาน (Chou, 2016) ซึ่งจะได้ผลเป็นอย่างมากสำหรับเกมที่มุ่งเน้นเรื่องของการร่วมมือในการเล่น (Collaborative games) ที่ผู้เล่นได้รับผลลัพธ์ของการเล่นเกมเท่าเทียมกัน ซึ่งแตกต่างจากเกมที่มุ่งเน้นการแข่งขัน (Competitive games) ที่จะมีผู้ชนะและผู้แพ้จากการเล่นเกมกระดานในแต่ละครั้ง (Zagal, Rick, & Hsi, 2006)

แม้ว่านักการศึกษาจะถือว่าเกมเป็นเครื่องมือที่มีประสิทธิภาพในการปรับปรุงกระบวนการสอนและการเรียนรู้ แต่ปัญหาที่เกี่ยวข้องกับต้นทุนในการใช้เกมเป็นส่วนหนึ่งของการสอนในชั้นเรียนยังคงเป็นที่ถกเถียงกันอยู่ โดยเฉพาะเกมดิจิทัล ด้วยเหตุนี้ ผู้ปฏิบัติงานบางคนจึงพยายามผลิตหรือใช้เกมที่ไม่ใช่ดิจิทัล เช่น เกมกระดาน ซึ่งเห็นได้ชัดว่าถูกมองว่าเป็นสื่อการสอนที่คุ้มค่า เกมกระดานหมายถึง "เกมใดๆ ที่มีการเคลื่อนย้ายชิ้นส่วนในลักษณะเฉพาะบน กระดานมีลวดลาย" เช่นเดียวกับเกมประเภทอื่นๆ เกมกระดานถูกมองว่าเป็นเกมที่สนุกสนาน แต่การวิจัยระบุว่าเกมกระดานมีประโยชน์อย่างมากในการพัฒนาทักษะทางสังคมและการเห็นคุณค่าในตนเอง รวมทั้งทำให้ผู้เล่นได้เรียนรู้เกี่ยวกับกฎเกณฑ์ การแข่งขัน ความยุติธรรม และ ค่านิยม นอกจากนี้ เกมกระดานยังช่วยให้ผู้เรียนประสานกันระหว่างการเรียนรู้ทางดิจิทัลและในชีวิตจริง พร้อมผลประโยชน์ที่คุ้มค่าในการเตรียมการสอน นักวิชาการชี้ให้เห็นข้อดีหลายประการของเกมกระดานที่ผู้เล่นสามารถพัฒนาเพื่อนำไปใช้ในสถานการณ์จริงได้ ตัวอย่างเช่น เกมกระดานสามารถช่วยเพิ่มความอดทนและสมาธิของผู้เล่น นอกจากนี้ผู้เล่นยังสามารถบรรเทาความวิตกกังวลและความเครียดขณะเล่นเกมได้ ที่สำคัญกว่านั้น เกมกระดานช่วยให้ผู้เรียนเห็นคุณค่าของการทำงานเป็นทีมและเรียนรู้วิธีการเป็นผู้แพ้ที่ดี สิทธิประโยชน์ทั้งหมดนี้จำเป็นสำหรับบุคคลในวงธุรกิจ

การเจรจาต่อรองหมายถึง "กระบวนการที่ฝ่ายสองฝ่ายขึ้นไปมีบางสิ่งบางอย่างที่อีกฝ่ายต้องการและพยายามที่จะบรรลุข้อตกลงการแลกเปลี่ยน" เพื่อให้การเจรจาประสบความสำเร็จ บุคคลจำเป็นต้องมีทักษะสำคัญเหล่านี้ รวมถึงการเตรียมการ (ตนเองและกับทีม) ความอดทน การฟังอย่างกระตือรือร้น การควบคุมอารมณ์ การสื่อสารด้วยวาจา ทักษะการแก้ปัญหา และจริยธรรมและความน่าเชื่อถือ ทักษะการเจรจาต่อรองเป็นกุญแจสำคัญสู่ความสำเร็จทางธุรกิจ ซึ่งผู้ที่เรียนในหลักสูตรธุรกิจและผู้บริหารในปัจจุบันจะต้องเข้าร่วมหลักสูตรนี้ หลักสูตรการสอนการเจรจาต่อรองส่วนใหญ่ออกแบบหลักสูตรให้สามารถนำไปใช้และปฏิบัติได้จริงในสถานการณ์ในชีวิตจริง ผ่านการใช้แบบฝึกหัดการแสดงบทบาทสมมติแบบโต้ตอบ กรณีศึกษา การจำลองบทบาทสมมติ ภาพยนตร์ และ

สื่อการฝึกอบรมเพื่อให้แน่ใจว่าผู้เรียนได้รับทักษะการปฏิบัติเพื่อ ดำเนินการในสถานการณ์การเจรจาที่แท้จริง เกมกระดานจำนวนมากสำหรับการเจรจาได้รับการตรวจสอบในเว็บไซต์เกมกระดานชื่อดังอย่าง Boardgamegeek.com ซึ่งอธิบายว่าเกมการเจรจาต่อรองเป็นเกมที่เกี่ยวข้องกับการทำข้อตกลงและข้อตกลงกับผู้เล่นคนอื่น ๆ และใช้กลยุทธ์ที่ผิดจรรยาบรรณเมื่อจำเป็น เกมการเจรจามุ่งเน้นไปที่ความสามารถในการแข่งขัน แต่ให้ผู้เล่นมีเวลาสำหรับการอภิปรายเพื่อทำข้อตกลงร่วมกัน ด้วยเกมกระดานที่หลากหลายที่เกี่ยวข้องกับการเจรจา ผู้สอนจำเป็นต้องเลือกเกมการเจรจาต่อรองอย่างรอบคอบซึ่งมอบชุดทักษะที่ใช้งานได้จริงมากที่สุดสำหรับผู้เรียน อย่างไรก็ตามข้อมูลเกี่ยวกับเกมกระดานที่เหมาะสมสำหรับการเจรจาต่อรองที่จะเลือกสำหรับชั้นเรียนการเจรจาต่อรองยังมีน้อย การวิจัยก่อนหน้านี้ยังชี้ให้เห็นว่าเกมกระดานด้านการเจรจาไม่ค่อยมีการพูดคุยและทบทวนในการวิจัยที่ผ่านมา (Promsri, 2019) จะเห็นได้ว่าเกมกระดานจะได้รับความนิยมเป็นเครื่องมือทางการศึกษาในหัวข้อต่างๆ และไม่ได้เป็นแค่เครื่องมือที่ใช้เพื่อตอบสนองความบันเทิงแต่เพียงเท่านั้น แต่สามารถนำมาใช้สำหรับการพัฒนาทักษะของบุคลากรในประเด็นที่ต้องการได้อีกด้วย (Treher, 2011) ด้วยเหตุนี้การใช้เกมกระดานที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาทักษะด้านการเจรจาต่อรองจึงมีความสำคัญในฐานะเครื่องมือที่ช่วยให้บุคคลในทุกภาคส่วนเกิดการเรียนรู้ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ดังนั้นการศึกษาค้นคว้าจึงมุ่งศึกษาเกมกระดานด้านการเจรจาต่อรองและวิเคราะห์เกมที่เกี่ยวข้องกับการเจรจาต่อรอง เพื่อนำไปสู่การพัฒนาเกมกระดานการเจรจาต่อรองที่สามารถนำไปใช้ในการพัฒนาทักษะพื้นฐานด้านการเจรจาต่อรอง

1.2 วัตถุประสงค์การวิจัย

- 1) เพื่อสังเคราะห์เกมกระดานที่เกี่ยวข้องกับการเจรจาต่อรอง
- 2) เพื่อพัฒนาเกมกระดานการเจรจาต่อรองที่สามารถนำไปใช้ในการพัฒนาทักษะพื้นฐานด้านการเจรจาต่อรอง

1.3 ขอบเขตการศึกษา

ขอบเขตด้านประชากร งานวิจัยนี้จะทำการเก็บรวบรวมข้อมูลจากตัวอย่างจากเกมกระดานการเจรจาต่อรองที่มีข้อมูลนำเสนอในอินเทอร์เน็ตเท่านั้น

ขอบเขตด้านเนื้อหา งานวิจัยนี้จำกัดการออกแบบเกมกระดานในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการเจรจาต่อรองทางธุรกิจ

ขอบเขตด้านเวลา งานวิจัยนี้ทำการศึกษาและพัฒนาเกมกระดานการเจรจาต่อรองทางธุรกิจ ตั้งแต่เดือนตุลาคม 2566 ถึง กันยายน 2567

1.4 กรอบแนวคิดในการวิจัย

การศึกษานี้ได้นำเอาแนวคิดการเจรจาต่อรองของ Fisher และ Ury (1991) และ Schermerhorn และคณะ. (2010) การออกแบบเกมกระดาน (Salen & Zimmerman (2004); Schell, (2008); McGonigal, (2011); Tobias & Linderoth (2012); Sylvester (2013); Fullerton (2014); Harris (2016)) และผลการวิเคราะห์เกมกระดานจำนวน 3 เกมตามแนวคิดของ Promsri (2016) มาใช้เพื่อการพัฒนาเกมกระดานการเจรจาต่อรองทางธุรกิจ (ภาพที่ 1.1)



ภาพที่ 1.1 กรอบแนวคิดในการวิจัย

1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

- 1) ได้ทราบองค์ประกอบที่สำคัญของเกมกระดานที่เกี่ยวข้องกับการเจรจาต่อรอง
- 2) ได้เกมกระดานการเจรจาต่อรองที่สามารถนำไปใช้เล่นเพื่อเป็นส่วนหนึ่งในการพัฒนาทักษะด้านการเจรจาต่อรองทางธุรกิจ
- 3) ผลของการวิจัยสามารถนำไปใช้ต่อยอดในการพัฒนาเกมกระดานการเจรจาต่อรองในด้านอื่นได้ในอนาคต

1.6 นิยามศัพท์เฉพาะ

เกมกระดาน หมายถึง เกมกระดานประเภทหนึ่งที่ประกอบด้วยชิ้นส่วนหรือตัวเดินที่เคลื่อนที่บนกระดาน ตามกฎเกณฑ์ที่กำหนดไว้ชุดหนึ่ง เกมกระดานมีความซับซ้อนแตกต่างกันอย่างมาก โดยส่วนใหญ่เกี่ยวข้องกับโชค และบางเกมขึ้นอยู่กับโชคล้วนๆ ตัวอย่างเช่น เกมกระดานหลายเกมต้องให้ผู้เล่นทอยลูกเต๋า ซึ่งขึ้นอยู่กับโชคเป็นส่วนใหญ่ ในขณะที่บางเกมเน้นทักษะหรือเน้นการผลักดันกันเล่น โดยทั่วไปเกมกระดานประกอบด้วยผู้เล่นตั้งแต่ 2 คนขึ้นไป

การออกแบบเกมกระดาน หมายถึง เป็นกระบวนการสร้างและพัฒนาเกมที่เล่นบนพื้นผิวเรียบ โดยทั่วไปคือกระดาน โดยใช้ส่วนประกอบต่างๆ เช่น การ์ด ลูกเต๋า และชิ้นส่วนการเล่น กระบวนการนี้เกี่ยวข้องกับแนวคิด การออกแบบ และการนำกฎ กติกา และองค์ประกอบการเล่นเกมมาใช้ เพื่อมอบประสบการณ์ที่น่าสนใจและสนุกสนานให้กับผู้เล่น โดยทั่วไปการออกแบบเกมกระดานจะยึดหลักสามประการ ได้แก่ หัวข้อ กฎ และ ส่วนประกอบ

หัวข้อของเกม คือวิธีที่ผู้เล่นเข้าใจหรือวิเคราะห์เกม โดยพื้นฐานแล้วเกมจะประกอบด้วยองค์ประกอบ การเล่าเรื่อง พื้นฐาน กฎเกณฑ์ และสุนทรียศาสตร์ที่สร้างความเชื่อมโยงทางอารมณ์กับผู้เล่น

กลไกของเกม คือชุดของกฎและการโต้ตอบ ซึ่งโดยพื้นฐานแล้วคือการทำงานภายในของเกมกระดาน เนื่องจากมีเกมกระดานหลายประเภทให้เลือก เช่น บิงโก คารอม หมากรุก โมโนโพลี สแครบเบิ้ล เป็นต้น กลไกของจึงขึ้นอยู่กับประเภทของเกมที่ต้องการออกแบบหรือพัฒนา

องค์ประกอบของเกม คือเสาหลักที่สำคัญที่สุดซึ่งกำหนดแนวคิดหลักของการออกแบบกระดานเกม ซึ่งรวมถึงเทคโนโลยีและลักษณะทางกายภาพของกระดานเกม โดยพื้นฐานแล้ว เสาหลักนี้รวมถึงชุดเทคโนโลยี เครื่องมือ องค์ประกอบภาพ และอุปกรณ์ประกอบฉากทั้งหมดที่บูรณาการเข้าด้วยกันเพื่อจัดวางองค์ประกอบและแนวคิดทั้งหมดของการออกแบบกระดานเกมแบบครอบคลุม

การเจรจาต่อรอง หมายถึง การหารือเชิงกลยุทธ์ที่มีมุ่งหมายเพื่อแก้ไขปัญหาก็ทั้งสองฝ่ายเห็นว่าเป็นที่ยอมรับได้ การเจรจาเกี่ยวข้องกับการให้และรับ ซึ่งโดยปกติแล้วฝ่ายหนึ่งหรือทั้งสองฝ่ายจะต้องยอม ประนีประนอมบางประการ ตัวอย่างของการเจรจาอาจเกิดขึ้นระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย นายจ้างและลูกจ้าง ตัวแทนองค์การธุรกิจ หรือตัวแทนของรัฐบาล กล่าวคือการเจรจาต่อรองเป็นการแลกเปลี่ยนบทสนทนาหรือข้อขัดแย้งสองฝ่ายหรือมากกว่านั้นที่พยายามบรรลุฉันทามติเกี่ยวกับปัญหาของตน ขั้นตอนสำหรับบุคคลหรือกลุ่มนี้มักเกิดขึ้นในระดับในประเทศ ระดับองค์กร หรือระดับโลก

การเจรจาแบบแบ่งปันปันส่วน หมายถึง รูปแบบหนึ่งของการเจรจาซึ่งฝ่ายที่เกี่ยวข้องเสนอข้อเสนอและข้อเสนอโต้ตอบซึ่งกันและกันโดยแบ่งปันทรัพยากรที่มีจำกัด บุคคลที่เกี่ยวข้องในการเจรจาต้องการข้อเสนอที่ดีที่สุดที่เอื้อประโยชน์ต่อตนเองมี โดยเป้าหมายเพื่อแบ่งทรัพยากรที่มีจำกัด (เช่น เงิน เวลา) ให้กับฝ่ายต่างๆ และมุ่งเน้นไปที่ผลประโยชน์ส่วนบุคคลของแต่ละฝ่าย ในทางกลับกัน

การเจรจาแบบผสมผสานหรือแบบบูรณาการ หมายถึง การเจรจาต่อรองที่เน้นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดี เพื่อเพิ่มโอกาสให้ทุกคนได้สิ่งที่ต้องการ มากกว่าการเล่นเกมและพยายามหลอกอีกฝ่ายให้ชนะโดยไม่สนใจผลประโยชน์ของตนเองมีโดยมีเป้าหมายเพื่อสร้างผลประโยชน์ร่วมกันและค้นหาวิธีแก้ปัญหาที่ตอบสนองความต้องการของทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องโดยคำนึงถึงผลประโยชน์ร่วมกัน

เกมกระดานการเจรจาต่อรอง หมายถึง เกมบนโต๊ะที่ถูกพัฒนาในฐานะเครื่องมือเพื่อช่วยส่งเสริมการพัฒนาทักษะการเจรจาต่อรองที่มุ่งเน้นพื้นฐานของการเจรจาต่อรอง 2 ประเภท ได้แก่การเจรจาต่อรองแบบแบ่งสันปันส่วนและแบบบูรณาการหรือแบบผสมผสาน โดยมีส่วนประกอบที่สามารถเคลื่อนย้ายบนกระดานได้ตามกฎหรือกติกาที่กำหนดไว้ และมีผู้เล่นจำนวนตั้งแต่ 2 คนขึ้นไปร่วมกันเล่น



บทที่ 2

การทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

การเจรจาต่อรองเกิดขึ้นในชีวิตประจำวัน และดูเหมือนว่าเกือบทุกเรื่องสามารถเจรจาต่อรองได้ อย่างไรก็ตาม การเจรจาต่อรองมีความสำคัญเป็นอย่างมากต่อบุคคลที่อยู่ในแวดวงธุรกิจ เนื่องจากความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจขึ้นอยู่กับ การเจรจาต่อรองเป็นสำคัญ ด้วยเหตุนี้จึงต้องมีการพัฒนาทักษะในการเจรจาต่อรองเพื่อช่วยในการบริหารธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ ในบทนี้ได้นำเสนอการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับเรื่องการจัดการความขัดแย้งรวมถึงแนวคิดเกี่ยวกับการออกแบบเกมกระดานด้วย

2.1 แนวคิดเกี่ยวกับการเจรจาต่อรอง

2.1.1 นิยามของการเจรจาต่อรอง (Definitions of Negotiation)

การเจรจาต่อรอง หรือในภาษาอังกฤษเรียกว่า “Negotiation” อาจถูกใช้แทนที่ด้วยคำศัพท์ต่างๆ เหล่านี้ เช่น haggling, bargaining, making deals, transacting, dickering และ horse-trading ถึงแม้ว่าจะมีหลายคนใช้คำว่า “Negotiation” กับ “Bargaining” ในความหมายเหมือนกัน แต่ Lewicki, Saunders และ Barry (2006) ได้อธิบายความหมายของทั้ง 2 คำไว้ดังนี้ สำหรับคำว่า “Bargaining” จะถูกใช้เมื่ออธิบายสถานการณ์ที่มีการแข่งขันกัน หรือสถานการณ์ที่มีผู้แพ้หรือผู้ชนะ เช่น การต่อรองราคากันในตลาด ส่วนคำว่า “Negotiation” จะถูกใช้เมื่อกล่าวถึงสถานการณ์ที่เน้นชัยชนะของทุกฝ่าย

McShane และ Gilnow (2008, p. 402) ให้ความหมายการเจรจาต่อรองว่า การเจรจาต่อรองจะเกิดขึ้นเมื่อใดก็ตามที่กลุ่มบุคคล 2-3 กลุ่มที่มีความขัดแย้งกัน (Conflicting parties) พยายามที่จะแก้ปัญหาที่เกี่ยวข้องกับความต้องการที่แตกต่างกันของตน โดยการทบทวนเรื่องที่ตนเองเกี่ยวข้องหรือต้องพึ่งพาอาศัยกัน หรืออีกนัยหนึ่งกล่าวได้ว่า บุคคลมีการเจรจาต่อรองกันเมื่อเขาคิดว่า การพูดคุยหรืออภิปรายกันนั้นสามารถนำไปสู่การสร้างแนวทางที่พึงพอใจมากยิ่งขึ้นในการแลกเปลี่ยนสิ่งต่างๆ ระหว่างกัน

Robbins และ Decenzo (2004, p. 391) กล่าวว่า การเจรจาต่อรองเป็นกระบวนการที่กลุ่มบุคคลตั้งแต่ 2 กลุ่มขึ้นไปที่มีความชอบและการให้ความสำคัญกับบางอย่างแตกต่างกัน ต้องทำการตัดสินใจร่วมกันและนำไปสู่ข้อตกลง

George และ Jones (2005, p. 449) ได้นิยามการเจรจาต่อรองว่าเป็น กระบวนการที่กลุ่มที่มีผลประโยชน์ขัดแย้งกันมาพบกัน เพื่อเสนอเงื่อนไข แลกเปลี่ยนข้อเสนอ และหาข้อยุติความขัดแย้งของแต่ละฝ่ายบนความพยายามที่จะแก้ปัญหาความแตกต่างกันของตน

Hitt, Black และ Porter (2005, p. 511) ได้ให้คำจำกัดความการเจรจาต่อรอง ว่าหมายถึง กระบวนการในการพูดคุยเพื่อนำไปสู่ข้อตกลงระหว่างคู่เจรจาที่แตกต่างกัน ซึ่งแต่ละฝ่ายมีผลประโยชน์และความต้องการที่ไม่

เหมือนกัน จุดประสงค์ของการเจรจาต่อรองก็เพื่อพิจารณาว่าแต่ละฝ่ายจะเข้าไปสู่ข้อตกลงที่รองรับผลประโยชน์ของทั้ง 2 ฝ่ายได้

Vecchio (2006, p. 247) กล่าวว่า การเจรจาต่อรอง คือ กระบวนการเชิงปฏิสัมพันธ์ที่กลุ่มตั้งแต่ 2 กลุ่มหรือมากกว่านั้นทำการพูดคุยกันเกี่ยวกับการแบ่งสรรทรัพยากรที่มีอยู่

Budjac Corvette, 2007, p. 2) กล่าวว่า การเจรจาต่อรองเป็นกระบวนการของการมีปฏิสัมพันธ์ร่วมกันต่อเป้าหมายของการบรรลุข้อตกลงหรือผลลัพธ์ที่พึงปรารถนาของแต่ละฝ่าย

Eunson (2007, p. 24) กล่าวว่า การเจรจาต่อรองอาจมีความหมายแตกต่างกันสำหรับแต่ละคน แต่โดยทั่วไปแล้วการเจรจาต่อรองหมายถึง การมีปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคคล กลุ่ม หรือประเทศ ตั้งแต่ 2 ฝ่ายขึ้นไปที่จะยุติข้อพิพาทผ่านการประนีประนอมและการยุติข้อขัดแย้ง โดยการเจรจาต่อรองจะถูกนำไปใช้เมื่อ ความขัดแย้งไม่มีความซับซ้อนมากนัก ความขัดแย้งมีระดับของความรุนแรงไม่มากนัก และทั้ง 2 ฝ่ายที่มีความขัดแย้ง มีอำนาจเท่าเทียมกัน

Kreitner และ Kinicki (2008, p. 289) ได้นิยามคำว่า การเจรจาต่อรอง ว่าเป็น กระบวนการตัดสินใจของการให้และรับ (a give-and-take decision making process) ที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มบุคคลที่ต้องพึ่งพาอาศัยกันที่มีความต้องการแตกต่างกัน ตัวอย่างเช่น สหภาพแรงงานกับผู้บริหารมีการเจรจาต่อรองกันในเรื่องของค่าจ้าง ชั่วโมงในการทำงาน และสภาพแวดล้อมในการทำงาน หรือฝ่ายจัดซื้อกับผู้จัดจำหน่ายมีการเจรจาต่อรองกันเรื่องราคา เวลาที่ใช้ในการส่งมอบสินค้า และช่วงเวลาในการชำระค่าสินค้า (Credit terms)

อาจกล่าวโดยสรุปได้ว่า การเจรจาต่อรอง เป็นกระบวนการที่บุคคลตั้งแต่ 2 ฝ่าย ขึ้นไปพยายามหาแนวทางเพื่อบรรลุข้อตกลงในเรื่องที่เป็นประโยชน์ร่วมกัน

2.1.2 ประเภทของการเจรจาต่อรอง (Types of Negotiation)

Schermerhorn และคณะ (2010) ได้กำหนดการเจรจาต่อรองแบบกว้างๆ ไว้เป็นสองประเภท ประกอบด้วย การเจรจาต่อรองแบบแบ่งสันปันส่วนและแบบบูรณาการ ในการเจรจาแบบแบ่งสันปันส่วนจุดมุ่งเน้นอยู่ที่ "จุดยืน" (Position) ที่ตกเป็นเดิมพันหรือประกาศโดยฝ่ายที่ขัดแย้งกัน แต่ละฝ่ายพยายามอ้างสิทธิ์บางส่วน ของ "ชิ้นพาย" ที่มีอยู่ ซึ่งขนาดโดยรวมถือว่าคงที่หรือมีอยู่จำกัด ในการเจรจาแบบบูรณาการ บางครั้งเรียกว่าการเจรจาแบบร่วมมือ จุดเน้นอยู่ที่ "ผลประโยชน์" โดยทุกคนที่เกี่ยวข้องพยายามขยายชิ้นพายที่มีอยู่และค้นหาวิธีที่ตกลงร่วมกันในการแจกจ่ายพาย แทนที่จะอ้างสิทธิ์ในบางส่วน

1) **การเจรจาต่อรองแบบแบ่งสันปันส่วน** ในการเจรจาต่อรองแบบแบ่งสันปันส่วน ผู้เข้าร่วมแต่ละคนจะถามคำถามว่า "ใครจะได้รับทรัพยากรนี้" คำถามนี้กำหนดกรอบการเจรจาที่นำไปสู่ผลลัพธ์แบบ "แพ้-ชนะ" ซึ่งจะมีผลกระทบสำคัญต่อวิธีที่แต่ละฝ่ายใช้กระบวนการเจรจาและผลลัพธ์ที่อาจบรรลุผล กรณีของการเจรจาแบบแบ่งสันปันส่วนมักจะเกิดขึ้นในสองทิศทาง โดยที่ด้านใดด้านหนึ่งหรือด้านอื่น ๆ จะให้ผลลัพธ์ที่ดีที่สุดไม่ได้

การเจรจาต่อรองแบบกระจาย "แข็งกร้าว" เกิดขึ้นเมื่อแต่ละฝ่ายพยายามหาทางของตัวเอง สิ่งนี้นำไปสู่การแข่งขัน โดยแต่ละฝ่ายแสวงหาอำนาจเหนืออีกฝ่ายและพยายามเพิ่มผลประโยชน์ของตนเองให้สูงสุด แนวทางที่ยากอาจนำไปสู่ผลลัพธ์แบบแพ้ชนะซึ่งฝ่ายหนึ่งมีอำนาจเหนือกว่าและได้รับผลประโยชน์ หรืออาจนำไปสู่ทางตันได้ ในทางตรงกันข้าม การเจรจาต่อรองแบบแบ่งส้นปันส่วนแบบ "นุ่มนวล" เกิดขึ้นเมื่อฝ่ายหนึ่งเต็มใจที่จะให้สัมปทานแก่อีกฝ่ายเพื่อยุติเรื่องต่างๆ ในกรณีนี้ฝ่ายหนึ่งพยายามหาวิธีที่จะสนองความต้องการของอีกฝ่าย แนวทางที่นุ่มนวลนำไปสู่การช่วยเหลือ โดยฝ่ายหนึ่งยอมแพ้ต่ออีกฝ่าย หรือนำวิธีการประนีประนอมมาใช้ ซึ่งแต่ละฝ่ายยอมสละบางสิ่งที่มีคุณค่าเพื่อบรรลุข้อตกลง ไม่ว่าในกรณีใด อย่างน้อยความไม่พอใจที่แฝงอยู่ก็มีแนวโน้มที่จะพัฒนาขึ้น แม้ว่าแนวทางที่นุ่มนวลจะส่งผลให้เกิดการประนีประนอม (เช่น การแบ่งความแตกต่างระหว่างตำแหน่งเริ่มต้นเท่าๆ กัน) ความไม่พอใจก็อาจมีอยู่เนื่องจากแต่ละฝ่ายยังคงไม่ได้รับสิ่งที่ต้องการในตอนแรก

ตัวอย่างที่อธิบายการเจรจาต่อรองแบบแบ่งส้นปันส่วนที่ชัดเจน คือ การที่นักศึกษาจบใหม่เจรจาต่อรองข้อเสนองานกับบริษัทที่รับสมัครงาน โดยนักศึกษาแจ้งทางบริษัทว่าตนต้องการเงินเดือน 55,000 บาท ซึ่งเป็นการระบุถึงข้อเสนอเริ่มแรก แต่นักศึกษาท่านนี้มีการกำหนดจุดขั้นต่ำอยู่ที่ 50,000 บาท ซึ่งเป็นเงินเดือนต่ำสุดที่จะรับได้สำหรับงานนี้ ดังนั้นเธอจึงแจ้งค่าขอเงินเดือนจำนวน 55,000 บาท แต่ยินดีที่จะรับค่าขอเงินเดือนขั้นต่ำเพียง 50,000 ดอลลาร์สหรัฐฯ สถานการณ์ค่อนข้างตรงกันข้ามจากมุมมองของผู้สรรหาบุคลากร ข้อเสนอเบื้องต้นของฝ่ายนี้สำหรับนักศึกษาคือ 45,000 บาทและจุดสูงสุดอยู่ที่ 55,000 บาท ซึ่งเป็นจำนวนเงินสูงสุดที่สามารถจ่ายได้ ตัวอย่างนี้นำไปสู่การกำหนดพื้นที่ของการเจรจาต่อรอง ซึ่งหมายถึงช่วงระหว่างจุดยืนกรานของทั้งสองฝ่ายทับซ้อนกัน ในกรณีนี้ขอบเขตการเจรจาต่อรองคือ 50,000–55,000 บาท ซึ่งเป็นขอบเขตการเจรจาต่อรองเชิงบวก เนื่องจากจุดยืนกรานของทั้งสองฝ่ายทับซ้อนกัน เมื่อใดก็ตามที่มีขอบเขตการเจรจาต่อรองเป็นบวก การเจรจาต่อรองก็จะมีช่องให้พูดคุยกัน หากจุดยืนกรานของผู้สำเร็จการศึกษามากกว่าจุดยืนกรานของผู้สรรหา (เช่น 57,000 บาท) ในกรณีนี้จะพื้นที่สำหรับการเจรจาต่อรอง การเจรจาต่อรองสองฝ่ายแบบคลาสสิกมักจะเกี่ยวข้องกับงานที่ละเอียดอ่อนในการค้นหาจุดจองที่เกี่ยวข้องก่อน (ของตัวเองและอีกฝ่าย) จากนั้นจึงดำเนินการเพื่อให้ได้ข้อตกลงที่อยู่ ณ ที่ใดที่หนึ่งภายในเขตการเจรจาต่อรองที่เกิดขึ้นและเป็นที่ยอมรับของแต่ละฝ่าย

2) การเจรจาเชิงบูรณาการ ในแนวทางการเจรจาเชิงบูรณาการ ผู้เข้าร่วมไม่ได้เริ่มด้วยการถามว่า "ใครจะได้รับทรัพยากรนี้" แต่ถามว่า "จะใช้ทรัพยากรให้เกิดประโยชน์สูงสุดได้อย่างไร" คำถามที่สองมีการเผชิญหน้าน้อยกว่าคำถามแรกมากและเปิดโอกาสให้มีการพิจารณาทางเลือกที่หลากหลายมากขึ้นในกระบวนการเจรจา ตั้งแต่เริ่มแรก แนวคิดแบบ "win-win" หรือชนะทั้งสองฝ่ายมีมากกว่านั้นมาก การเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการอาจเกี่ยวข้องกับการหลีกเลี่ยงแบบเลือกสรร ซึ่งทั้งสองฝ่ายตระหนักดีว่ามีสิ่งที่สำคัญมากกว่าที่จะมุ่งเน้นเวลาและความสนใจของพวกเขา เวลา พลังงาน และความพยายามที่จำเป็นในการเจรจาอาจไม่คุ้มค่างักรางวัล การประนีประนอมยังสามารถมีบทบาทในแนวทางบูรณาการ แต่ต้องมีพื้นฐานที่ยั่งยืน สิ่งนี้มักจะเกิดขึ้นเมื่อการประนีประนอมเกี่ยวข้องกับการที่แต่ละฝ่ายสละบางสิ่งที่มีมองว่ามีคุณค่าส่วนบุคคลน้อยกว่าเพื่อให้ได้มาซึ่งบางสิ่งที่

มีมูลค่ามากกว่า ตัวอย่างเช่น ในกรณีการเจรจาต่อรองสองฝ่ายเรื่องเงินเดือนแบบคลาสสิก ทั้งผู้สำเร็จการศึกษาและผู้สรรหาสามารถขยายการเจรจาเพื่อรวมวันที่เริ่มต้นของงานได้ เนื่องจากจะใช้เวลาหนึ่งปีก่อนที่ผู้สมัครจะได้พักร้อนครั้งแรก ผู้สมัครจึงอาจเต็มใจที่จะใช้เงินน้อยลงเล็กน้อยหากเธอสามารถเริ่มงานได้ในอีกไม่กี่สัปดาห์ต่อมา สุดท้ายนี้ การเจรจาเชิงบูรณาการอาจเกี่ยวข้องกับการทำงานร่วมกันอย่างแท้จริง ในกรณีนี้ คู่เจรจาจะมีส่วนร่วมในการแก้ปัญหาเพื่อให้ได้ข้อตกลงร่วมกันซึ่งจะเกิดประโยชน์สูงสุดแก่แต่ละฝ่าย วิธีการได้รับข้อตกลงเชิงบูรณาการ แนวทางเชิงบูรณาการหรือเชิงหลักการคือความเต็มใจที่จะเจรจาโดยพิจารณาจากข้อดีของสถานการณ์ รากฐานสำหรับการได้รับข้อตกลงเชิงบูรณาการอย่างแท้จริงสามารถอธิบายได้ว่าเป็นทัศนคติที่สนับสนุนพฤติกรรมที่สร้างสรรค์ และข้อมูลที่ดี

รากฐานทัศนคติ รากฐานทัศนคติของข้อตกลงเชิงบูรณาการมีสามประการ ประการแรกแต่ละฝ่ายจะต้องเข้าสู่การเจรจาด้วยความเต็มใจที่จะเชื่อใจอีกฝ่าย นี่คือเหตุผลว่าทำไมจริยธรรมและการรักษาความสัมพันธ์จึงมีความสำคัญในการเจรจา ประการที่สอง แต่ละฝ่ายจะต้องแสดงความเต็มใจที่จะแบ่งปันข้อมูลกับอีกฝ่าย หากไม่มีข้อมูลร่วมกัน การแก้ปัญหาที่มีประสิทธิภาพก็ไม่น่าจะเกิดขึ้นได้ ประการที่สาม แต่ละฝ่ายจะต้องแสดงความเต็มใจที่จะถามคำถามที่เป็นรูปธรรมของอีกฝ่าย สิ่งนี้อำนวยความสะดวกในการแบ่งปันข้อมูลเพิ่มเติม

รากฐานด้านพฤติกรรม ในระหว่างการเจรจา พฤติกรรมทั้งหมดมีความสำคัญต่อทั้งผลกระทบที่เกิดขึ้นจริงและความประทับใจที่ทิ้งไว้ ดังนั้น รากฐานด้านพฤติกรรมต่อไปนี้ของข้อตกลงเชิงบูรณาการจะต้องได้รับการพิจารณาอย่างรอบคอบ และรวมไว้ในทักษะและความสามารถของผู้เจรจา:

- แยกบุคคลออกจากปัญหา
- อย่าปล่อยให้การพิจารณาทางอารมณ์มากระทบต่อการเจรจา
- มุ่งเน้นไปที่ความสนใจมากกว่าตำแหน่ง
- หลีกเลี่ยงการตัดสินใจก่อนเวลาอันควร
- แยกการระบุทางเลือกออกจากการประเมิน
- ตัดสินข้อตกลงที่เป็นไปได้ตามเกณฑ์หรือมาตรฐานที่กำหนด

รากฐานข้อมูล รากฐานข้อมูลของข้อตกลงเชิงบูรณาการมีความสำคัญ พวกเขาให้แต่ละฝ่ายทำความเข้าใจความคุ้นเคยกับ BATNA หรือ "ทางเลือกที่ดีที่สุดสำหรับข้อตกลงการเจรจา" นั่นคือแต่ละฝ่ายจะต้องรู้ว่าเขาหรือเธอจะอย่างไรหากไม่สามารถบรรลุข้อตกลงได้ สิ่งนี้กำหนดให้ทั้งสองฝ่ายในการเจรจาต้องระบุและเข้าใจผลประโยชน์ส่วนตัวของตนในสถานการณ์นั้น พวกเขาต้องรู้ว่าอะไรสำคัญสำหรับพวกเขาจริงๆ ในกรณีนี้ และพวกเขาต้องเข้าใจถึงความสำคัญเชิงสัมพันธ์ของผลประโยชน์ของอีกฝ่าย ถึงแม้จะดูยาก แต่แต่ละฝ่ายจะต้องทำความเข้าใจว่าอีกฝ่ายให้คุณค่ากับสิ่งใด แม้จะถึงขั้นกำหนด BATNA ของตนก็ตาม

2.1.3 กลยุทธ์ในการเจรจา (Negotiation Strategies)

โดยทั่วไป บุคคลมักเดินเข้าสู่อการเจรจาทอรองด้วยกลยุทธ์ที่แตกต่างกัน 2 ประการ ได้แก่

1. การเจรจาทอรองแบบแบ่งแยก (Distributive Bargaining) ซึ่งเกิดขึ้นเมื่อเป้าหมายของฝ่ายหนึ่งมีความขัดแย้งกับเป้าหมายของอีกฝ่ายหนึ่ง ประเภทของกลยุทธ์การเจรจาทอรองแบบนี้มักเรียกว่าการตอบโต้แบบแข่งขันหรือเอาชนะคะคานซึ่งนำไปสู่ผลลัพธ์แบบ ชนะ-แพ้ ตัวอย่างเช่น ถ้าผู้ซื้อและผู้ส่งวัตถุดิบ (Supplier) กำลังเจรจาทอรองเกี่ยวกับราคาของสินค้า ถ้าราคาออกมาสูงแสดงว่าชัยชนะจะตกอยู่ที่ฝ่ายผู้ส่งวัตถุดิบและความพ่ายแพ้จะตกอยู่ที่ผู้ซื้อสินค้า บุคคลที่ใช้รูปแบบนี้จะแสดงพฤติกรรมดังต่อไปนี้ในระหว่างการเจรจาทอรอง

- พยายามทำให้อีกฝ่ายเห็นด้วยและยอมรับว่าการยกเลิกการเจรจาทอรองทำให้สูญเสียค่าใช้จ่ายและเวลาเป็นจำนวนมาก
- พยายามทำให้อีกฝ่ายยอมรับและเห็นด้วยกับการบรรลุเป้าหมายของฝ่ายตน
- ป้องกันอีกฝ่ายไม่ให้สร้างเงื่อนไขเพื่อบรรลุผลลัพธ์ได้
- ทำให้อีกฝ่ายเห็นว่าเป้าหมายของผลลัพธ์ของฝ่ายตนมีความยุติธรรม
- ทำให้อีกฝ่ายเห็นว่าเป้าหมายของผลลัพธ์ของอีกฝ่ายไม่มีความยุติธรรม
- ใช้อารมณ์ขันที่ไม่ได้สร้างความรู้สึกขัดแย้งเพื่อสร้างผลกระทบในเชิงบวก
- ดึงความสนใจของอีกฝ่ายเพื่อทำให้ความสามารถในการมุ่งความสนใจต่อเป้าหมายลดลง

2. การเจรจาทอรองแบบมีส่วนร่วม (Integrative Bargaining) ซึ่งเกิดขึ้นเมื่อธรรมชาติของปัญหาเอื้อให้เกิดแนวทางในการแก้ปัญหาที่เป็นผลดีแก่ทั้ง 2 ฝ่าย ซึ่งเน้นผลลัพธ์แบบชนะทั้งคู่ ในบางครั้งสถานการณ์การเจรจาทอรองแบบแบ่งแยกอาจกลับกลายมาเป็นการเจรจาทอรองแบบมีส่วนร่วมได้โดยการทำให้กว้างและมีความชัดเจนมากยิ่งขึ้นในระหว่างที่มีการพิจารณาประเด็นที่พูดคุยกัน ตัวอย่างเช่น ถ้าผู้ซื้อได้ให้ข้อเสนอที่จะส่งสินค้าจำนวนมากจากผู้ส่งวัตถุดิบและจะซื้อสินค้าอื่นเพิ่มขึ้นโดยขอลดราคารอง ในสถานการณ์นี้รูปแบบการเจรจาทอรองแบบมีส่วนร่วมสามารถเกิดขึ้นได้ เพราะผู้ซื้อได้ราคาที่ลดลงในขณะที่ผู้ขายสินค้าสามารถขายสินค้าได้มากขึ้นและได้โอกาสในการทำธุรกิจเพิ่มมากขึ้นด้วย บุคคลที่ใช้รูปแบบนี้จะแสดงพฤติกรรมดังต่อไปนี้ในระหว่างการเจรจาทอรอง

- แสดงให้อีกฝ่ายเห็นว่าความต้องการของอีกฝ่ายมีความสำคัญต่อฝ่ายตน
- แสดงให้อีกฝ่ายเห็นว่าผลลัพธ์ของเป้าหมายของฝ่ายตนมีความสำคัญที่จะต้องมีการประนีประนอม
- แสดงให้อีกฝ่ายเห็นว่าผลลัพธ์แบบชนะทั้ง 2 ฝ่ายมีความเป็นไปได้
- แสดงให้อีกฝ่ายเห็นว่าฝ่ายตนมีความยืดหยุ่นต่อการนำไปสู่แนวทางในการแก้ปัญหาที่หลากหลาย

- ยืนกรานที่จะใช้วิธีการที่เป็นธรรมในการตัดสินใจต่อแนวทางในการแก้ไขปัญหาที่เป็นไปได้
- สร้างบรรทัดฐานของการร่วมมือร่วมใจกันในการแก้ปัญหา
- ลดการใช้พฤติกรรมหรือกลวิธีที่อาจเป็นสาเหตุของการสร้างอารมณ์ในเชิงลบ
- สร้างบรรยากาศที่ส่งเสริมอารมณ์แก่อีกฝ่าย
- ปกป้องอีกฝ่ายไม่ให้ถูกดึงดูดทางอารมณ์

Roger Fisher และ William Ury ได้กล่าวไว้ในหนังสือ Getting to Yes การที่จะได้รับข้อตกลงในการเจรจาแบบให้ความร่วมมือกันผู้เจรจาต้องยึดหลักเกณฑ์ที่สำคัญ 4 ประการในการเจรจาต่อรอง ได้แก่

1. แยกบุคคลออกจากปัญหา
2. มุ่งความสนใจไปที่ผลประโยชน์ไม่ใช่จุดยืนของแต่ละฝ่าย
3. สร้างทางเลือกที่มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ก่อนตัดสินใจว่าจะทำอะไร
4. ยืนกรานผลลัพธ์ที่ตั้งอยู่บนมาตรฐานที่เป็นไปได้

การมีทัศนคติที่เหมาะสมและมีข้อมูลที่ดีเป็นพื้นฐานที่สำคัญสำหรับการหาข้อตกลงที่ทั้ง 2 ฝ่ายมีส่วนร่วมกัน พื้นฐานทางด้านทัศนคติเกี่ยวข้องกับความเต็มใจของคู่เจรจาในแต่ละฝ่ายที่จะเชื่อใจ แบ่งปันข้อมูล และถามคำถามที่สมเหตุสมผลแก่อีกฝ่ายหนึ่ง พื้นฐานทางด้านข้อมูลเกี่ยวกับการที่ทั้ง 2 ฝ่ายมีความเข้าใจว่าความต้องการที่แท้จริงและมีความสำคัญสำหรับฝ่ายตนคืออะไร และอะไรที่มีความสำคัญสำหรับฝ่ายตรงกันข้าม นอกจากนี้แต่ละฝ่ายต้องเข้าใจว่าทางเลือกที่ดีที่สุดสำหรับข้อตกลงการเจรจา (BATNA: Best Alternative to A Negotiated Agreement) คืออะไร ซึ่งเป็นการตอบคำถามที่ว่า “ฉันจะทำการอย่างไรถ้าฉันไม่สามารถบรรลุข้อตกลงได้”

2.1.4 การเจรจาตามหลักการตามแนวคิดของ Fisher และ Ury (Principled Negotiation)

Fisher และ Ury (1991) ได้นำเสนอหลักการเจรจาต่อรองสี่ประการซึ่งวิธีที่ดีกว่าในการบรรลุข้อตกลงที่ดีตามแนวคิดของการเจรจาต่อรองแบบบูรณาการ โดยหลักการนี้สามารถนำมาใช้อย่างมีประสิทธิภาพกับความขัดแย้งเกือบทุกประเภท มีรายละเอียดดังนี้

1. แยกคนออกจากปัญหา: เนื่องจากผู้คนมักจะเข้าไปพัวพันกับปัญหาและปัญหาที่เกี่ยวข้องเป็นการส่วนตัว ตำแหน่ง พวกเขาอาจรู้สึกต่อต้านตำแหน่งของตนในฐานะการโจมตีส่วนตัว แยกตัวคุณเอง และอัตตาของคุณจากปัญหาช่วยให้คุณแก้ไขปัญหาได้โดยไม่ต้องกังวลต่อความสัมพันธ์ที่สร้างความเสียหาย นอกจากนี้ยังช่วยให้คุณมองเห็นเนื้อหาของสารได้ชัดเจนยิ่งขึ้น ปัญหาพื้นฐานเกี่ยวกับบุคคลมี 3 ประเภท

- (1) การรับรู้ที่แตกต่างกันระหว่างทั้งสองฝ่าย
- (2) อารมณ์ เช่น ความกลัวและความโกรธ และ
- (3) ปัญหาการสื่อสาร

วิธีการแก้ไขสามารถดำเนินการได้โดย

- พยายามเข้าใจมุมมองของอีกฝ่ายโดยเอาตัวเองไปอยู่ในมุมมองของอีกฝ่าย
- สถานที่ .
- อย่าคิดว่าความกลัวที่เลวร้ายที่สุดของคุณจะกลายเป็นการกระทำของอีกฝ่าย
 - อย่าตำหนิหรือโจมตีอีกฝ่ายสำหรับปัญหา
 - พยายามสร้างข้อเสนอที่ควรดึงดูดอีกฝ่าย
 - รับรู้อารมณ์และพยายามเข้าใจแหล่งที่มาของอารมณ์ (เข้าใจทั้งหมด ความรู้สึกนั้น ใช้ได้แม้ว่าคุณจะไม่เห็นด้วยหรือไม่เข้าใจก็ตาม)
 - ปลอ่ยให้อีกฝ่ายแสดงอารมณ์ออกมา
 - พยายามอย่าตอบสนองทางอารมณ์ต่อการระเบิดอารมณ์ของผู้อื่น
 - ทำทางเชิงสัญลักษณ์ เช่น การขอโทษหรือการแสดงความเห็นอกเห็นใจสามารถช่วยได้ คลี่คลายอารมณ์ที่รุนแรง
 - ตั้งใจฟังอีกฝ่าย (ให้ความสนใจอย่างเต็มที่แก่ผู้พูดเป็นครั้งคราว สรุป ประเด็นของผู้พูดเพื่อยืนยันความเข้าใจ)
 - เมื่อพูด หันคำพูดของคุณไปยังอีกฝ่ายและมุ่งความสนใจไปที่สิ่งที่ คุณพยายามจะสื่อสาร
 - คุณควรหลีกเลี่ยงการกล่าวโทษหรือโจมตีบุคคลอื่นโดยพูดถึงเพียงอย่างเดียว .
 - ลองใช้ประโยคที่ขึ้นต้นด้วยคำว่า "ฉัน" เช่น "ฉันรู้สึก" หรือ "ฉันคิดว่า"
 - คิดว่ากันและกันเป็นส่วนในการเจรจามากกว่าเป็นศัตรูกัน

สรุป เนื่องจากผู้คนมีแนวโน้มที่จะเข้าไปพัวพันกับปัญหาเป็นการส่วนตัวและจุดยืนของตน พวกเขาจึงอาจรู้สึกต่อต้านจุดยืนของตนในฐานะการโจมตีส่วนบุคคล การแยกตัวเองและอีโก้ออกจากปัญหาช่วยให้คุณแก้ไขปัญหได้โดยไม่ทำลายความสัมพันธ์ นอกจากนี้ยังช่วยให้คุณมองเห็นเนื้อหาของความขัดแย้งได้ชัดเจนยิ่งขึ้น ปัญหาพื้นฐานของผู้คนสามประเภท: (1) การรับรู้ที่แตกต่างกันระหว่างทั้งสองฝ่าย (2) อารมณ์ เช่น ความกลัวและความโกรธ และ (3) ปัญหาด้านการสื่อสาร คัทส์ กล่าวว่า การวิ่งหนีจากปัญหาของมนุษย์เหล่านี้ไม่ได้ช่วยแก้ไขปัญหเหล่านี้ได้ เราควรพยายามเข้าใจมุมมองของอีกฝ่ายโดยการวางตัวเองไว้แทนอีกฝ่าย อย่าคิดว่าความกลัวที่เลวร้ายที่สุดของคุณจะกลายเป็นการกระทำของอีกฝ่าย อย่าตำหนิหรือโจมตีอีกฝ่ายสำหรับปัญหา พยายามสร้างข้อเสนอที่ควรดึงดูดอีกฝ่าย รับทราบอารมณ์และพยายามเข้าใจแหล่งที่มาของมัน (เข้าใจว่าความรู้สึกทั้งหมดนั้นถูกต้องแม้ว่าคุณจะไม่เห็นด้วยหรือไม่เข้าใจก็ตาม) ปลอ่ยให้อีกฝ่ายแสดงอารมณ์ออกมา พยายามอย่าตอบสนองทางอารมณ์ต่อการระเบิดอารมณ์ของผู้อื่น การแสดงท่าทางเชิงสัญลักษณ์ เช่น การขอโทษหรือการแสดงความเห็นอกเห็นใจสามารถช่วยลดอารมณ์ที่รุนแรงได้ ตั้งใจฟังอีกฝ่าย (ให้ความสนใจผู้พูดอย่างเต็มที่ โดยสรุปประเด็นของผู้พูดเป็นครั้งคราวเพื่อยืนยันความเข้าใจของคุณ) เมื่อพูด หันคำพูดของคุณไปยังอีกฝ่ายและจดจ่อกับสิ่งที่

พยายามจะสื่อสาร คุณควรหลีกเลี่ยงการกล่าวโทษหรือโจมตีอีกฝ่ายโดยพูดถึงแต่ตัวคุณเองเท่านั้น ลองใช้ประโยคที่ขึ้นต้นด้วยคำว่า “ฉัน” เช่น “ฉันรู้สึก” หรือ “ฉันคิดว่า” คิดว่ากันและกันเป็นหุ้นส่วนในการเจรจามากกว่าเป็นศัตรูกัน

2. มุ่งเน้นไปที่ความสนใจไม่ใช่จุดยืน: เมื่อมีการกำหนดปัญหาในแง่ของผลประโยชน์ที่ซ่อนอยู่ของฝ่ายต่างๆ ก็มักจะเป็นไปได้ เพื่อหาแนวทางแก้ไขที่สนองผลประโยชน์ของทั้งสองฝ่าย ทุกคนจะแบ่งปันอย่างชัดเจน เช่น ความต้องการความมั่นคงและความเป็นอยู่ทางเศรษฐกิจ โดยระบุ ทำความเข้าใจ และจัดการกับผลประโยชน์ที่ซ่อนอยู่ของทั้งสองฝ่าย สิ่งที่ต้องดำเนินการประกอบด้วย

- ถามว่าทำไมฝ่ายจึงดำรงตำแหน่งที่เธอหรือเขาทำ และพิจารณาว่าเหตุใดฝ่ายนั้นไม่แสดงจุดยืนอื่นใดที่เป็นไปได้
- อธิบายความสนใจของคุณอย่างชัดเจน
- อภิปรายถึงความสนใจเหล่านี้ร่วมกันโดยตั้งคำถามเกี่ยวกับปัญหาที่ต้องการมากกว่า การมุ่งความสนใจไปที่เหตุการณ์ในอดีต
- มุ่งเน้นไปที่ความสนใจของคุณอย่างชัดเจน แต่ยังคงเปิดกว้างต่อข้อเสนอต่างๆ และจุดยืน

สรุป เมื่อมีการกำหนดปัญหาในแง่ของผลประโยชน์ที่ซ่อนอยู่ของทั้งสองฝ่าย มักจะเป็นไปได้ที่จะหาแนวทางแก้ไขที่ตรงกับผลประโยชน์ของทั้งสองฝ่าย ทุกคนจะมีความสนใจหรือความต้องการพื้นฐานบางอย่างร่วมกัน เช่น ความต้องการความมั่นคงและความเป็นอยู่ที่ดีทางเศรษฐกิจ เพื่อระบุ ทำความเข้าใจ และจัดการกับผลประโยชน์ที่ซ่อนอยู่ของทั้งสองฝ่าย คุณต้องถามว่าทำไมพรรคถึงดำรงตำแหน่งที่เธอหรือเขาทำอยู่ และพิจารณาว่าเหตุใดพรรคจึงไม่ดำรงตำแหน่งอื่นที่เป็นไปได้ อธิบายความสนใจของคุณอย่างชัดเจน อภิปรายถึงความสนใจเหล่านี้ร่วมกันโดยตั้งคำถามเกี่ยวกับปัญหาที่ต้องการ แทนที่จะมุ่งความสนใจไปที่เหตุการณ์ในอดีต มุ่งเน้นไปที่ความสนใจของคุณอย่างชัดเจน แต่ยังคงเปิดรับข้อเสนอและตำแหน่งที่แตกต่างกัน

3. สร้างทางเลือกเพื่อผลประโยชน์ร่วมกัน: Fisher และ Ury (1991) ระบุถึงอุปสรรค 4 ประการในการสร้างทางเลือกในการแก้ปัญหาอย่างสร้างสรรค์:

- ตัดสินใจเลือกทางเลือกก่อนเวลาอันควรและไม่พิจารณาทางเลือกอื่น
- ตั้งใจที่จะจำกัดตัวเลือกให้แคบลงเพื่อหาคำตอบเดียวมากเกินไป
- กำหนดปัญหาในแง่แพชชั่น หรือ
- คิดว่าเป็นอีกฝ่ายที่คิดหาทางแก้ไขให้กับตน

ซึ่งแนวทางในการเอาชนะปัญหา 4 ข้อนี้ประกอบด้วย

การสร้าง ตัวเลือกที่สร้างสรรค์:

- แยกกระบวนการสร้างทางเลือกออกจากการตัดสินใจเลือกเหล่านั้น

- ขยายตัวเลือกบนโต๊ะแทนที่จะมองหาวิธีแก้ปัญหาเพียงวิธีเดียว
- แสวงหาผลประโยชน์ร่วมกัน และ
- คิดค้นวิธีการตัดสินใจให้ง่ายขึ้น

แนวทางการคิดค้นทางเลือกเพื่อผลประโยชน์ร่วมกันสามารถดำเนินการได้โดย

- ระดมความคิดเพื่อหาวิธีแก้ปัญหาที่เป็นไปได้ทั้งหมด
- ประเมินแนวคิดเฉพาะหลังจากที่ได้มีการเสนอข้อเสนอที่หลากหลายแล้วเท่านั้น
- เริ่มการประเมินด้วยข้อเสนอที่มีแนวโน้มมากที่สุด ปรับปรุงและปรับปรุงข้อเสนอ ณ จุดนี้
- มุ่งเน้นไปที่ผลประโยชน์ร่วมกัน และเมื่อผลประโยชน์ของทั้งสองฝ่ายแตกต่างกัน ให้แสวงหาทางเลือก โดยที่ ความแตกต่างเหล่านั้นสามารถเข้ากันได้หรือเสริมกันได้
- ทำข้อเสนอที่ดึงดูดใจอีกฝ่ายและข้อเสนอที่อีกฝ่ายสนใจจะพบความสะดวกใจตามข้อตกลง
- ระบุผู้มีอำนาจตัดสินใจและกำหนดเป้าหมายข้อเสนอโดยตรงต่อพวกเขา

กุญแจสำคัญในการกระหายอดความสนใจที่แตกต่างกันคือการ "มองหาสินค้าที่มีต้นทุนต่ำสำหรับคุณและเกิดประโยชน์อย่างสูงแก่ตนและในทางกลับกัน"

สรุป อุปสรรคสู่ประการในการสร้างทางเลือกในการแก้ปัญหาอย่างสร้างสรรค์ ประกอบด้วย 1) การตัดสินใจเลือกทางเลือกก่อนเวลาอันควร และด้วยเหตุนี้จึงไม่พิจารณาทางเลือกอื่น 2) ตั้งใจที่จะจำกัดตัวเลือกให้แคบลงเพื่อหาคำตอบเดียวมากเกินไป 3) การกำหนดปัญหาในแง่แพชชั่น และ 4) คิดว่าเป็นอีกฝ่ายที่จะคิดหาทางแก้ไข ปัญหาของพรรค วิธีเอาชนะอุปสรรคเหล่านี้และสร้างทางเลือกที่สร้างสรรค์: แยกกระบวนการประดิษฐ์ทางเลือก ออกจากการตัดสินใจเลือกเหล่านั้น ขยายทางเลือกบนโต๊ะโดยการระดมความคิดเพื่อหาแนวทางแก้ไขปัญหาที่เป็นไปได้ทั้งหมด ค้นหาผลประโยชน์ร่วมกันโดยมุ่งเน้นไปที่ผลประโยชน์ร่วมกัน และเมื่อผลประโยชน์ของทั้งสองฝ่ายแตกต่างกัน ให้ค้นหาทางเลือกที่ทำให้ความแตกต่างเหล่านั้นเข้ากันได้หรือเสริมกันก็ได้ ประเมินแนวคิดหลังจากมีการสร้างข้อเสนอที่หลากหลายแล้วเท่านั้น และเริ่มการประเมินด้วยข้อเสนอที่มีแนวโน้มมากที่สุด ปรับปรุงและปรับปรุงข้อเสนอ ณ จุดนี้ จัดทำข้อเสนอที่ดึงดูดใจอีกฝ่ายและอีกฝ่ายจะพบข้อตกลงที่ตกลงกันได้ ในท้ายที่สุด ระบุผู้มีอำนาจตัดสินใจและกำหนดเป้าหมายข้อเสนอโดยตรงต่อพวกเขา

4. ยืนกรานในการใช้เกณฑ์วัตถุประสงค์: เมื่อผลประโยชน์ถูกต่อต้านโดยตรง ทุกฝ่ายควรใช้เกณฑ์ที่เป็นรูปธรรมเพื่อแก้ไขความแตกต่างของพวกเขา การปล่อยให้ความแตกต่างจุดประกายการต่อสู้แห่งอัตตาและทำให้เจตจำนงไม่มีประสิทธิภาพทำลาย ความสัมพันธ์ และไม่น่าจะสร้างข้อตกลงที่ชาญฉลาดได้ วิธีแก้ไขก็คือเจรจาหาวิธีแก้ปัญหามาตามเกณฑ์วัตถุประสงค์ โดยไม่ขึ้นกับเจตจำนงของทั้งสองฝ่าย แต่ละฝ่ายจะต้องพัฒนาเกณฑ์วัตถุประสงค์ที่ทั้งสองฝ่ายตกลงกันก่อน เกณฑ์ที่ควรจะเป็นทั้ง ถูกต้องตามกฎหมายและปฏิบัติได้ เช่น ผลการวิจัย

ทางวิทยาศาสตร์ มาตรฐานวิชาชีพ หรือทางกฎหมาย เพื่อทดสอบความเป็นกลาง ให้ถามว่าทั้งสองฝ่ายตกลงที่จะผูกพันกับสิ่งเหล่านั้นหรือไม่

ประเด็นสามประการที่ควรคำนึงถึงเมื่อใช้เกณฑ์วัตถุประสงค์:

- วางกรอบแต่ละประเด็นเป็นการค้นหาเกณฑ์วัตถุประสงค์ร่วมกัน ถามหาเหตุผลเบื้องหลัง ข้อเสนอแนะของอีกฝ่าย
- ถามหาเหตุผลว่ามาตรฐานใดเหมาะสมที่สุดและควรเป็นอย่างไร รักษาใจที่เปิดกว้าง
- อายายอมจำนนต่อการกดดัน การข่มขู่ หรือการให้สินบน – ให้ยึดตามหลักการเท่านั้น

การเจรจาไม่จำเป็นต้องเป็นที่ถกเถียงหรือส่วนตัวมากเกินไป คนที่คุณเจรจา กับวันนี้อาจเป็นพันธมิตรทางธุรกิจที่ใกล้ชิดของคุณในวันพรุ่งนี้ นอกจากนี้ของคุณชื่อเสียง ในชุมชนธุรกิจของคุณอาจถูกกำหนดโดยชื่อเสียงของคุณในฐานะผู้เจรจาต่อรอง ดังนั้นให้คิดภาพใหญ่และมีเหตุผลและสมเหตุสมผลในการเจรจาต่อรองหลักการ ของบุคคล ความสนใจ ตัวเลือก และหลักเกณฑ์ที่กำหนดไว้ข้างต้น

สรุป ตามที่ Fisher และ Ury (1991) กล่าว เมื่อผลประโยชน์ถูกต่อต้านโดยตรง ทั้งสองฝ่ายควรใช้เกณฑ์ที่เป็นกลางเพื่อแก้ไขความแตกต่างของพวกเขา การปล่อยให้ความแตกต่างจุดประกายการต่อสู้แห่งอัตตาและความตั้งใจ จึงไม่มีประสิทธิภาพ ทำลายความสัมพันธ์ และไม่น่าจะสร้างข้อตกลงที่ชาญฉลาดได้ วิธีแก้ไขคือการเจรจาหาวิธีแก้ปัญหาตามเกณฑ์วัตถุประสงค์ โดยไม่ขึ้นกับเจตจำนงของทั้งสองฝ่าย แต่ละฝ่ายจะต้องพัฒนาเกณฑ์วัตถุประสงค์ที่ทั้งสองฝ่ายตกลงกันก่อน หลักเกณฑ์ควรถูกต้องตามกฎหมายและใช้งานได้จริง เช่น ข้อค้นพบทางวิทยาศาสตร์ มาตรฐานวิชาชีพ หรือตัวอย่างทางกฎหมาย เพื่อทดสอบความเป็นกลาง ให้ถามว่าทั้งสองฝ่ายตกลงที่จะผูกพันตามมาตรฐานเหล่านั้นหรือไม่ สรุปประเด็นที่ควรคำนึงถึงเมื่อใช้เกณฑ์วัตถุประสงค์: วางกรอบแต่ละประเด็นเป็นการค้นหาเกณฑ์วัตถุประสงค์ร่วมกัน ถามหาเหตุผลที่อยู่เบื้องหลังข้อเสนอแนะของอีกฝ่าย เหตุผลว่ามาตรฐานใดเหมาะสมที่สุดและควรนำไปใช้อย่างไร รักษาใจที่เปิดกว้าง อายายอมจำนนต่อการกดดัน การข่มขู่ หรือการให้สินบน – ตามหลักการเท่านั้น เมื่ออีกฝ่ายคือร้านปฏิเสธที่จะมีเหตุผล ให้เปลี่ยนการอภิปรายจากการค้นหาเกณฑ์ที่สำคัญไปเป็นการค้นหาเกณฑ์ขั้นตอน

2.2 เกมเพื่อการพัฒนาทักษะการเจรจาต่อรอง

การเจรจาต่อรองเป็นสิ่งสำคัญต่อบุคคลในทุกระดับอาชีพ ในโลกธุรกิจทักษะการเจรจาต่อรองมีความสำคัญในที่ทำงาน อาทิ การแก้ไขความขัดแย้ง การทำข้อตกลงทางธุรกิจ และการสร้างความสัมพันธ์ในการทำงานที่มีประสิทธิภาพ Bensla (2023) ได้อธิบายความสำคัญของการเจรจาต่อรองไว้ ดังนี้

- การแก้ไขความขัดแย้ง: ความขัดแย้งเป็นสิ่งที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ในที่ทำงาน ไม่ว่าจะเป็นความขัดแย้งกับเพื่อนร่วมงาน ข้อพิพาทเกี่ยวกับลำดับความสำคัญของโครงการ หรือความแตกต่างในความคิดเห็น ทักษะการ

เจรจาต่อรองเป็นสิ่งสำคัญสำหรับการหาจุดร่วมและแก้ไขความขัดแย้งอย่างสร้างสรรค์ การเจรจาต่อรองที่มีประสิทธิภาพสามารถป้องกันไม่ให้เกิดปัญหาเล็กๆ น้อยๆ บานปลายไปสู่ปัญหาที่ก่อความวุ่นวายมากขึ้น

- การสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ: การเจรจาต่อรองเกี่ยวข้องกับการรับฟังอย่างกระตือรือร้น การสื่อสารที่ชัดเจน และแสดงความต้องการและข้อกังวลของบุคคล การพัฒนาทักษะการเจรจาต่อรองสามารถปรับปรุงความสามารถในการสื่อสารโดยรวมของบุคคลทำให้การถ่ายทอดความคิดง่ายขึ้นให้ข้อเสนอแนะและทำงานร่วมกับเพื่อนร่วมงาน
- การตัดสินใจ: การตัดสินใจในที่ทำงานจำนวนมากต้องการข้อมูลและฉันทามติจากผู้มีส่วนได้ส่วนเสียหลายราย การเจรจาต่อรองช่วยในการตัดสินใจโดยคำนึงถึงมุมมองและความสนใจที่หลากหลายของสมาชิกในทีม อำนาจความสะดวกในกระบวนการหาทางออกที่ยอมรับร่วมกัน
- การหลีกเลี่ยงความขัดแย้ง: นักเจรจาที่ดีมักจะมีทักษะในการระบุแหล่งที่มาของความขัดแย้งที่อาจเกิดขึ้นตั้งแต่เนิ่นๆ และดำเนินการเชิงรุกเพื่อป้องกัน ทักษะการเจรจาต่อรองช่วยรักษาสภาพแวดล้อมการทำงานที่กลมกลืนกันโดยการแก้ไขปัญหาก่อนที่จะบานปลาย
- การสร้างความสัมพันธ์: การเจรจาที่ประสบความสำเร็จสร้างขึ้นจากความไว้วางใจและความเคารพ เมื่อผู้คนรู้สึกว่าคุณค่าของพวกเขาได้รับการรับฟังและกำลังพิจารณาความสนใจของพวกเขา มันจะส่งเสริมความสัมพันธ์ในการทำงานในเชิงบวก ในทางกลับกันสิ่งนี้สามารถเพิ่มการทำงานเป็นทีมและการทำงานร่วมกันได้
- การแก้ปัญหา: การเจรจาต่อรองยังเป็นกระบวนการแก้ปัญหา ส่งเสริมให้บุคคลคิดอย่างสร้างสรรค์และพัฒนาแนวทางการแก้ปัญหาที่เป็นนวัตกรรมใหม่เพื่อรับมือกับความท้าทาย ความสามารถในการแก้ปัญหาเหล่านี้มีคุณค่าในการจัดการกับปัญหาที่ซับซ้อนและขับเคลื่อนความสำเร็จขององค์กร
- ความสัมพันธ์กับลูกค้าและผู้ขาย: สำหรับผู้ที่เกี่ยวข้องกับการขาย การจัดซื้อ หรือการจัดการลูกค้า ทักษะการเจรจาต่อรองเป็นสิ่งสำคัญสำหรับการบรรลุข้อตกลงที่ดีและรักษาความสัมพันธ์เชิงบวกกับลูกค้า ผู้จัดส่งวัตถุดิบ และผู้ขาย

โดยสรุป ทักษะการเจรจาต่อรองเป็นสิ่งสำคัญสำหรับการแก้ไขความขัดแย้งและส่งเสริมการสื่อสาร การตัดสินใจ การสร้างความสัมพันธ์ และความก้าวหน้าในอาชีพที่มีประสิทธิภาพ การลงทุนในการพัฒนาทักษะเหล่านี้สามารถนำไปสู่สภาพแวดล้อมการทำงานที่มีประสิทธิผลและกลมกลืนกันมากขึ้น ซึ่งเป็นประโยชน์ต่อทั้งบุคคลและองค์กรโดยรวม

การพัฒนาทักษะการเจรจาต่อรองอาจเป็นกระบวนการที่มีส่วนร่วมและใช้งานจริงเมื่อใช้เกมและแบบฝึกหัด ตัวอย่างของเกมและกิจกรรมสามารถใช้ได้ทั้งแบบรายบุคคลและแบบกลุ่มเพื่อเพิ่มทักษะการเจรจาต่อรอง ประกอบด้วย (Bensla, 2023)

- สถานการณ์สวามิภพา: สถานการณ์สวามิภพาเกี่ยวข้องกับผู้เข้าร่วมที่มีบทบาทที่แตกต่างกันและมีส่วนร่วมในการจำลองการเจรจาต่อรอง สถานการณ์เหล่านี้สามารถเลียนแบบสถานการณ์ในที่ทำงานจริง เช่น การเจรจาต่อรองเงินเดือน การอภิปรายสัญญา หรือการแก้ไขความขัดแย้ง ผ่านการแสดงบทบาทสมมติ ผู้เข้าร่วมจะฝึกฝนทักษะการเจรจาต่อรองโดยมีส่วนร่วมในสถานการณ์เหล่านี้อย่างแข็งขันและเรียนรู้ที่จะนำทางความท้าทายและกลยุทธ์ต่างๆ
- เกมซื้อขาย: เกมซื้อขายเป็นแบบฝึกหัดแบบโต้ตอบที่ผู้เข้าร่วมจะได้รับชุดอุปกรณ์ (ของจริงหรือสมมติ) และต้องเจรจาซึ่งกันและกันเพื่อแลกเปลี่ยนและได้มาซึ่งสิ่งที่พวกเขาต้องการ เกมนี้เน้นย้ำถึงความสำคัญของการแลกเปลี่ยนและสัมปทานในการเจรจา เนื่องจากผู้เข้าร่วมต้องตัดสินใจเชิงกลยุทธ์เพื่อให้บรรลุเป้าหมาย
- ชนะ-ชนะหรือแพ้-แพ้: ในเกมเจรจาต่อรองนี้ ผู้เข้าร่วมจะทำงานเป็นคู่เพื่อเจรจาต่อรองกัน เป้าหมายคือให้แต่ละคู่บรรลุผลลัพธ์ที่ได้ประโยชน์ทั้งสองฝ่ายหรือผลที่แพ้-แพ้ที่ทั้งสองฝ่ายไม่สามารถบรรลุข้อตกลงได้ กิจกรรมนี้กระตุ้นให้ผู้เข้าร่วมสำรวจกลยุทธ์การเจรจาต่อรองและผลกระทบต่อผลลัพธ์
- การเจรจาต่อรองตุ้ปลา: แบบฝึกหัดการเจรจาต่อรองตุ้ปลาเกี่ยวข้องกับการสร้างสถานการณ์การเจรจาที่มีที่นั่งจำกัด (ตุ้ปลา) ผู้เข้าร่วมบางคนนั่งอยู่ในตุ้ปลาและเจรจาในขณะที่คนอื่นสังเกต หลังจากการเจรจารอบหนึ่ง ผู้เข้าร่วมจะเปลี่ยนบทบาท สิ่งนี้ช่วยให้ได้รับข้อเสนอแนะแบบเรียลไทม์และเรียนรู้จากการสังเกต ช่วยให้ผู้เข้าร่วมปรับแต่งทักษะการเจรจาต่อรอง
- ภาวะที่กลืนไม่เข้าคายไม่ออกของนักโทษ: The Prisoner's Dilemma เป็นเกมแห่งความร่วมมือและการแข่งขัน ผู้เข้าร่วมจะจับคู่กันและต้องตัดสินใจว่าจะร่วมมือหรือทรยศต่อคู่ของตน ผลลัพธ์ของเกมนี้แสดงให้เห็นถึงประโยชน์ของการทำงานร่วมกันและความเสี่ยงของพฤติกรรมที่เห็นแก่ตัวในสถานการณ์การเจรจาต่อรอง
- โป๊กเกอร์เจรจาต่อรอง: ใน Negotiation Poker ผู้เข้าร่วมจะได้รับชุดการ์ดกลยุทธ์การเจรจาต่อรอง พวกเขาเล่นไพ่เหล่านี้ในระหว่างการจำลองการเจรจาเพื่อดูว่ากลยุทธ์และกลยุทธ์ที่แตกต่างกันมีอิทธิพลต่อผลลัพธ์ของการเจรจาอย่างไร เกมนี้ช่วยให้ผู้เข้าร่วมเข้าใจการประยุกต์ใช้เทคนิคการเจรจาต่อรองในทางปฏิบัติ
- การจำลองการเจรจาต่อรองข้ามวัฒนธรรม: การจำลองนี้เกี่ยวข้องกับสถานการณ์การเจรจากับผู้เข้าร่วมจากภูมิหลังทางวัฒนธรรมที่แตกต่างกัน ช่วยให้ผู้เข้าร่วมเข้าใจความแตกต่างทางวัฒนธรรมที่ส่งผลต่อการเจรจาส่งเสริมความอ่อนไหวทางวัฒนธรรมและการปรับตัวในกระบวนการเจรจา
- เกมประมูล: ในเกมประมูล ผู้เข้าร่วมจะสวามิภพาเป็นผู้ซื้อและผู้ขายในการประมูลจำลอง เกมนี้สอนผู้เข้าร่วมเกี่ยวกับกลยุทธ์การประมูล การประเมินความเสี่ยง และทักษะการตัดสินใจอย่างรวดเร็วที่มีคุณค่าในสถานการณ์การเจรจาต่อรองในโลกแห่งความเป็นจริง

- การจำลองการเจรจาต่อรองแบบเรียลไทม์: ในเกมเจรจาต่อรองนี้ ผู้เข้าร่วมมีส่วนร่วมในการจำลองการเจรจาแบบเรียลไทม์กับคู่ต่อสู้เสมือนจริงโดยใช้ซอฟต์แวร์หรือแพลตฟอร์มออนไลน์ เครื่องมือเหล่านี้ให้ข้อเสนอแนะทันทีและช่วยให้ผู้เข้าร่วมสามารถฝึกฝนการเจรจาต่อรองในสภาพแวดล้อมที่ปลอดภัยและควบคุมได้เพิ่มทักษะการเจรจาต่อรองผ่านการทำซ้ำและการวิเคราะห์
- การซักถามและการวิเคราะห์: การซักถามเป็นสิ่งสำคัญหลังจากการเจรจา ผู้เข้าร่วมหารือเกี่ยวกับกลยุทธ์ผลลัพธ์ และบทเรียนที่ได้เรียนรู้จากแบบฝึกหัดการเจรจาต่อรองในระหว่างชั้นเรียนนี้ ส่งเสริมการไตร่ตรองและการประเมินตนเอง ช่วยให้ผู้เข้าร่วมเข้าใจจุดแข็งและจุดที่ต้องปรับปรุงในการเจรจาต่อรอง บทบาทของเกมในการเสริมสร้างทักษะการเจรจาต่อรอง

เกมช่วยเพิ่มทักษะการเจรจาต่อรองโดยจัดเตรียมแพลตฟอร์มแบบโต้ตอบและสมจริงสำหรับบุคคลในการฝึกฝนและฝึกฝนความสามารถของตน โดยนำเสนอการผสมผสานที่ไม่เหมือนใครของการเรียนรู้จากประสบการณ์ การแก้ปัญหาและการคิดเชิงกลยุทธ์ทำให้การพัฒนาทักษะมีส่วนร่วมและมีประสิทธิภาพ เกมเหล่านี้สำหรับทักษะการเจรจาต่อรองสร้างสถานการณ์การเจรจาต่อรองในโลกแห่งความเป็นจริง ช่วยให้ผู้เข้าร่วมได้สัมผัสกับสถานการณ์ต่างๆ และเรียนรู้จากประสบการณ์ของพวกเขา เกมสร้างสภาพแวดล้อมที่ปลอดภัยซึ่งผู้เข้าร่วมสามารถทดลองกลยุทธ์ต่างๆ เรียนรู้จากความผิดพลาด และปรับแนวทางของตนในขณะที่สนุกกับกระบวนการ เกมมีประสิทธิภาพโดยเฉพาะอย่างยิ่งในการพัฒนาทักษะเนื่องจากส่งเสริมการมีส่วนร่วมอย่างแข็งขัน ผู้เข้าร่วมไม่ใช่ผู้รับข้อมูลเป็นผู้รับแต่เพียงอย่างเดียว แต่เป็นผู้มีส่วนร่วมอย่างกระตือรือร้นในกระบวนการเรียนรู้ พวกเขาต้องคิดด้วยเท้า ตัดสินใจ และตอบสนองต่อสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลง โดยจำลองความท้าทายที่พวกเขาอาจพบในการเจรจา องค์ประกอบการแข่งขันในเกมมักจะดึงความคิดสร้างสรรค์และการคิดเชิงกลยุทธ์ของผู้เข้าร่วม ออกมากระตุ้นให้พวกเขาสำรวจเทคนิคการเจรจาต่อรองที่เป็นนวัตกรรมใหม่เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ นอกจากนี้ เกมเจรจาต่อรองยังให้ข้อเสนอแนะทันทีและโอกาสในการไตร่ตรอง ไม่ว่าจะผ่านการซักถามหลังแต่ละเกมหรือโดยการสังเกตผลที่ตามมาของการตัดสินใจภายในเกม ผู้เข้าร่วมจะได้รับข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับประสิทธิภาพของกลยุทธ์การเจรจาต่อรอง แง่มุมที่สะท้อนให้เห็นนี้มีความสำคัญต่อการปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง ซึ่งช่วยให้บุคคลสามารถระบุจุดแข็งและจุดที่ต้องพัฒนาได้ ส่งเสริมการตระหนักรู้ในตนเองและความสามารถในการปรับรูปแบบการเจรจาต่อรองให้เข้ากับสถานการณ์และฝ่ายตรงข้ามที่แตกต่างกัน

โดยสรุป ทักษะการเจรจาต่อรองมีความสำคัญในที่ทำงาน เนื่องจากช่วยให้สามารถสื่อสาร การแก้ปัญหา และการตัดสินใจได้อย่างมีประสิทธิภาพ เกมเจรจาต่อรองเป็นวิธีที่สนุกและโต้ตอบได้เพื่อเพิ่มทักษะเหล่านี้ ผ่านเกมสำหรับทักษะการเจรจาต่อรอง บุคคลสามารถฝึกฝนกลยุทธ์ต่างๆ เรียนรู้ที่จะฟังอย่างกระตือรือร้น เข้าใจมุมมองต่างๆ และค้นหาวิธีแก้ปัญหาที่เป็นประโยชน์ร่วมกัน ไม่ว่าจะเป็นแบบฝึกหัดสวมบทบาท เกมจำลองสถานการณ์ หรือป๊อปปี้ กิจกรรมเหล่านี้สำหรับการฝึกอบรมทักษะการเจรจาต่อรองจะช่วยพัฒนาความมั่นใจ

และความเชี่ยวชาญในการเจรจาต่อรอง ลองรวมเกมเหล่านี้เข้ากับการฝึกอบรมหรือช่วงเวลาในการสร้างทีมเพื่อยกระดับทักษะการเจรจาต่อรองของคุณ เตรียมพร้อมที่จะสนุกไปพร้อมกับการเป็นนักเจรจาที่มีทักษะมากขึ้น

2.3 แนวคิดเกี่ยวกับเกมกระดาน

2.3.1 ประวัติความเป็นมาของเกมกระดาน

เกมกระดานมีประวัติศาสตร์อันยาวนานมากกว่าพันปี เริ่มต้นด้วยเกมโบราณอย่าง Senet (ประมาณ 3,100 ปีก่อนคริสตศักราช) ในอียิปต์ และ Royal Game of Ur (ประมาณ 2,600 ปีก่อนคริสตศักราช) ในเมโสโปเตเมีย เกมในช่วงแรกเหล่านี้ไม่เพียงแต่เป็นรูปแบบความบันเทิงเท่านั้น แต่ยังมีความสำคัญทางวัฒนธรรมและศาสนาอีกด้วย หมากรุก (มีต้นกำเนิดในชื่อ Chaturanga ในอินเดียราวคริสต์ศตวรรษที่ 6) และ Pachisi (รวมถึงอินเดียด้วย) เคลื่อนผ่านยุคคลาสสิก โดยนำเสนอองค์ประกอบเชิงกลยุทธ์และเนื้อเรื่องที่จะมีอิทธิพลต่อเกมในภายหลัง ในยุคเรอเนซองส์ เกมอย่าง The Game of the Goose (ประมาณศตวรรษที่ 16) เริ่มมีกฎเกณฑ์และองค์ประกอบที่ตรงไปตรงมามากขึ้น

ในยุคสมัยใหม่ เกมกระดานพัฒนาต่อไปโดยได้รับความนิยมจาก Monopoly (ประมาณปี 1903) ซึ่งสะท้อนถึงเนื้อหาทางเศรษฐกิจ และ Settlers of Catan (1995) ซึ่งนำเสนอกลไกที่เป็นนวัตกรรมใหม่ เช่น การจัดการทรัพยากรและการซื้อขาย การพัฒนาเหล่านี้เน้นย้ำถึงการเปลี่ยนแปลงจากสิ่งประดิษฐ์ทางวัฒนธรรมโบราณไปสู่เกมร่วมสมัยที่ผสมผสานกลยุทธ์ โอกาส และปฏิสัมพันธ์ทางสังคม (Eales, 2007; Gates, 1998; Matthews, 2006; Murray, 1952; Protz, 2009; Schwartzman, 2005; Teuber, 2004) .

2.3.2 ความหมายของเกมกระดาน

เกมกระดานคือเกมที่เล่นบนพื้นผิวเรียบ ซึ่งมักเรียกกันว่ากระดาน โดยผู้เล่นใช้ชิ้นส่วน ไพ่ ลูกเต๋า หรือส่วนประกอบอื่น ๆ เพื่อเคลื่อนที่หรือโต้ตอบกับกระดานตามกฎชุดหนึ่ง วัตถุประสงค์ของเกมมักจะเกี่ยวข้องกับ การบรรลุเป้าหมายหรือผลลัพธ์ที่เฉพาะเจาะจง เช่น การสะสมคะแนนให้ได้มากที่สุดหรือไปถึงตำแหน่งใดตำแหน่งหนึ่ง นอกจากนี้ยังมีนักวิชาการได้ให้ความหมายของเกมกระดานไว้ในลักษณะคล้ายกัน กล่าวคือเกมกระดานคือรูปแบบการเล่นที่มีโครงสร้างซึ่งโดยทั่วไปจะเกี่ยวข้องกับกระดานและชิ้นส่วนหรือส่วนประกอบต่างๆ ซึ่งได้รับการออกแบบมาเพื่อความบันเทิง กลยุทธ์ และบางครั้งก็เป็นการศึกษา โดยทั่วไปเกมกระดานเกี่ยวข้องกับการที่ผู้เล่นเคลื่อนชิ้นส่วนหรือเครื่องหมายไปรอบๆ กระดานตามกฎเฉพาะ โดยมักมีวัตถุประสงค์เพื่อให้บรรลุเป้าหมายหรือผลลัพธ์ที่เฉพาะเจาะจง (Dice, 2012; Bell, 2015)

2.3.3 ความสำคัญของเกมกระดาน

Bell (2015) ได้กล่าวถึงความสำคัญทางประวัติศาสตร์และวัฒนธรรมโดยอธิบายว่า เกมกระดานเป็นส่วนหนึ่งของวัฒนธรรมของมนุษย์มาเป็นเวลาหลายพันปี โดยเกมกระดานได้นำเสนอข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับบริบททาง

สังคม วัฒนธรรม และประวัติศาสตร์ผ่านการออกแบบ กฎเกณฑ์ และค่านิยม ตัวอย่างเช่น เกมอย่าง Senet และ Chess สะท้อนถึงแง่มุมต่างๆ ของสังคมโบราณและยุคกลาง ในขณะที่เกมสมัยใหม่อย่าง Settlers of Catan แสดงให้เห็นถึงความสนใจร่วมสมัยและนวัตกรรมการออกแบบ นอกจากนี้เกมกระดานยังมีความสำคัญต่อสังคมในภาพรวม ซึ่งประโยชน์ที่ได้จากเกมกระดาน ประกอบด้วย

1) การพัฒนาทักษะ: เกมกระดานสามารถเพิ่มทักษะการรับรู้ การคิดเชิงกลยุทธ์ การแก้ปัญหา และความสามารถทางภาษา

2) ปฏิสัมพันธ์ทางสังคม: ให้โอกาสในการมีส่วนร่วมทางสังคม การทำงานเป็นทีม และการสื่อสาร

3) ความบันเทิง: พวกเขาเสนอวิธีที่สนุกสนานในการใช้เวลา โดยมักจะสร้างประสบการณ์ที่น่าจดจำและส่งเสริมชุมชน

โดยรวมแล้ว เกมกระดานเป็นรูปแบบความบันเทิงที่หลากหลายและยั่งยืน ซึ่งผสมผสานองค์ประกอบของกลยุทธ์ โอกาส และการปฏิสัมพันธ์ทางสังคมเข้าด้วยกัน

2.3.4 องค์ประกอบของเกมกระดาน

Dice (2012) ได้อธิบายองค์ประกอบที่สำคัญของเกมกระดาน ไว้ดังนี้

1) บอร์ดเกม: บอร์ดเป็นพื้นผิวเรียบที่มีเค้าโครงเฉพาะ ซึ่งอาจรวมถึงตาราง ทางเดิน หรือการออกแบบอื่นๆ ทำหน้าที่เป็นพื้นที่เล่นหลักที่เกมดำเนินไป

2) ชิ้นส่วนหรือโทเค็น: สิ่งเหล่านี้คือวัตถุที่ผู้เล่นใช้เพื่อแสดงถึงตำแหน่งหรือความก้าวหน้าในเกม ตัวอย่าง ได้แก่ เปี้ย ลูกเต๋า ไพ่ และเครื่องหมาย

3) กฎ: เกมกระดานแต่ละเกมมีชุดกฎที่กำหนดวิธีการเล่นเกม วิธีที่ผู้เล่นโต้ตอบกับส่วนประกอบของเกม และวิธีที่เกมจะชนะหรือแพ้

4) วัตถุประสงค์: เป้าหมายของเกมซึ่งอาจแตกต่างกันไปอย่างมาก ตั้งแต่การได้คะแนนสูงสุด การทำภารกิจให้สำเร็จ หรือการเอาชนะคู่ต่อสู้

5) กลไกการเล่น: ซึ่งรวมถึงการกระทำที่ผู้เล่นสามารถทำได้ เช่น หอยลูกเต๋า ไพ่จั่ว หรือชิ้นส่วนที่เคลื่อนไหว กลไกได้รับการออกแบบเพื่อสร้างการมีส่วนร่วมและความท้าทาย

2.3.5 ประเภทของเกมกระดาน

ประเภทของเกมกระดานที่มักพบเห็นโดยทั่วไปมี 5 ประเภทด้วยกัน (Promsri, 2016)

1) เกมกลยุทธ์: เกมเหล่านี้เน้นการวางแผนและการตัดสินใจทางยุทธวิธี ตัวอย่าง ได้แก่ หมากรุกและความเสี่ยง

2) เกมคำศัพท์: เกมที่เน้นทักษะทางภาษา เช่น Scrabble และ Boggle

3) เกมเศรษฐกิจ: สิ่งเหล่านี้เกี่ยวข้องกับการจัดการทรัพยากรหรือการลงทุน เกมผูกขาดและเกมแห่งชีวิต เป็นตัวอย่างที่ได้รับความนิยม

4) เกมนามธรรม: สิ่งเหล่านี้มีองค์ประกอบตามเนื้อเรื่องเพียงเล็กน้อยหรือไม่มีเลย และอาศัยกลยุทธ์และตรรกะเป็นหลัก เช่น Go หรือ Checkers

5) เกมเฉพาะเรื่อง: เกมเหล่านี้มีเนื้อเรื่องหรือเรื่องราวเฉพาะเจาะจง ซึ่งมักจะมีการเล่าเรื่องและส่วนประกอบที่ซับซ้อน เช่น Settlers of Catan หรือ Gloomhaven

2.3.6 ขั้นตอนการออกแบบกระดาน

การออกแบบเกมกระดานเกี่ยวข้องกับขั้นตอนสำคัญหลายขั้นตอนเพื่อให้แน่ใจว่าเกมมีความสมดุลและน่าสนใจ จากการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องพบว่าขั้นตอนที่สำคัญของการออกแบบเกมกระดาน มีดังนี้ (Gutschera, 2016; Jaffe, 2015; Schreiber, 2017; Kovalic, 2018; Kalis, 2019; O'Neill, 2020; Jackson, 2021)

1) การวางแผนความคิด: พัฒนาแนวคิดหลักหรือเนื้อเรื่องของเกม รวมถึงวัตถุประสงค์และกลุ่มเป้าหมาย ขั้นตอนนี้เกี่ยวข้องกับการระดมความคิดและการกำหนดวัตถุประสงค์และองค์ประกอบที่เป็นเอกลักษณ์ของเกม

2) การพัฒนากลไกของเกม: ออกแบบกลไกของเกม รวมถึงกฎ การกระทำ และการโต้ตอบ ตัดสินใจว่าผู้เล่นจะเคลื่อนไหวอย่างไร ผู้เล่นจะบรรลุวัตถุประสงค์อย่างไร และเกมจะจัดการกับสถานการณ์ต่างๆ อย่างไร

3) การสร้างต้นแบบ: สร้างเกมเวอร์ชันคร่าวๆ โดยใช้วัสดุง่ายๆ เพื่อทดสอบกลไกและรูปแบบการเล่น ขั้นตอนนี้มีความสำคัญอย่างยิ่งในการระบุปัญหาและปรับปรุงการออกแบบ

4) การทดสอบการเล่น: ดำเนินการทดสอบการเล่นหลายรอบกับกลุ่มคนต่างๆ รวบรวมข้อเสนอแนะเพื่อระบุความไม่สมดุลหรือปัญหาในกลไกของเกมและปรับเปลี่ยนตามนั้น โดยทำการปรับแต่งและปรับปรุงเกมตามคำติชมจากการทดสอบการเล่น

5) ปรับปรุง: ทำการปรับเปลี่ยนกฎ ส่วนประกอบ และการออกแบบโดยรวมที่จำเป็นเพื่อเพิ่มความสามารถในการเล่นและความเพลิดเพลินของเกม

6) การผลิต: จัดทำอาร์ตเวิร์คของเกมให้เสร็จสิ้น ออกแบบส่วนประกอบ และเตรียมพร้อมสำหรับการผลิต ซึ่งรวมถึงการสร้างกฎเกณฑ์ขั้นสุดท้าย การออกแบบกระดานและชิ้นส่วน และการทำให้แน่ใจว่าทุกอย่างพร้อมสำหรับการผลิต

7) การตลาดและการจัดจำหน่าย: พัฒนากลยุทธ์เพื่อทำการตลาดเกมและจัดจำหน่ายให้กับผู้ค้าปลีกหรือผู้บริโภคโดยตรง ขั้นตอนนี้เกี่ยวข้องกับการสร้างสื่อส่งเสริมการขาย การตั้งราคาเครือข่ายการจัดจำหน่าย และการจัดการช่องทางการขาย

2.3.7 การพัฒนาเกมกระดาน

ในการพัฒนาเกมกระดานขึ้นมาใหม่นั้น การมุ่งเน้นไปที่องค์ประกอบหลักเป็นสิ่งสำคัญ จากการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับการออกแบบและพัฒนาเกมกระดาน พบว่าองค์ประกอบที่สำคัญในการพัฒนาเกมกระดาน โดยมีรายละเอียดดังนี้ (Salen & Zimmerman (2004); Schell, (2008); McGonigal, (2011); Tobias & Linderoth (2012); Sylvester (2013); Fullerton (2014); Harris (2016))

1. *เนื้อเรื่องและการเล่าเรื่องที่น่าสนใจ (Compelling Theme and Storytelling)* การสร้างเนื้อเรื่องที่สะท้อนถึงผู้เล่นและให้บริบทการเล่าเรื่องที่สมบูรณ์เป็นสิ่งสำคัญอย่างมากในการพัฒนาเกมกระดาน เนื้อเรื่องควรเพิ่มประสบการณ์การเล่นและกระตุ้นให้ผู้เล่นมีส่วนร่วม Schell (2008) อธิบายว่าเนื้อเรื่องที่ยอดเยี่ยมจะเพิ่มบริบทและเพิ่มความสนุกและทำให้เกมน่าสนใจดึงดูดยิ่งขึ้น เนื่องจากเนื้อเรื่องหรือ theme ที่น่าสนใจสามารถกระตุ้นการมีส่วนร่วมของผู้เล่นและทำให้ประสบการณ์เกมน่าสนใจมากยิ่งขึ้น

2. *กลไกการมีส่วนร่วม (Engaging Mechanics)* การออกแบบกลไกที่เน้นการพูดคุยและการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์จำเป็นอย่างมากในการพัฒนากระดานที่ต้องการพัฒนาทักษะที่เฉพาะเจาะจง การตรวจสอบให้แน่ใจว่ากลไกสนับสนุนเนื้อเรื่องและอำนวยความสะดวกในการโต้ตอบระหว่างผู้เล่นที่มีความสำคัญ Salen & Zimmerman (2004) กล่าวว่า กลไกคือกฎและระบบที่ขับเคลื่อนการเล่น เกม สิ่งเหล่านี้ต้องสอดคล้องกับเนื้อเรื่องและส่งเสริมให้เกิดการโต้ตอบของผู้เล่นที่มีความหมาย เพราะช่วยกำหนดกรอบการทำงานสำหรับการออกแบบกลไกที่รองรับวัตถุประสงค์ในการเล่นและปรับปรุงการโต้ตอบของผู้เล่น

3. *การมีปฏิสัมพันธ์ของผู้เล่นสูง (High Player Interaction)* Fullerton (2014) ชี้ให้เห็นว่าการพัฒนาเกมที่มุ่งเน้นการพัฒนาทักษะบางอย่างเฉพาะ เช่นเกมเกี่ยวกับการเจรจาต้องอาศัยการโต้ตอบของผู้เล่นเพื่อขับเคลื่อนการเล่น ระดับปฏิสัมพันธ์ที่สูงมีส่วนทำให้เกิดความมีชีวิตชีวาและลักษณะทางสังคมของเกม

4. *การตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ (Strategic Decision Making)* การพัฒนากลไกที่ส่งเสริมการโต้ตอบที่ถี่ขึ้นและพลวัตระหว่างผู้เล่น ซึ่งอาจเกี่ยวข้องกับการเจรจา พันธมิตร การค้า หรือรูปแบบอื่นๆ ของการมีส่วนร่วมระหว่างผู้เล่น มุ่งเน้นการตัดสินใจที่มีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อผลลัพธ์ของเกม ตรวจสอบให้แน่ใจว่าผู้เล่นต้องคิดอย่างมีวิจารณญาณและวางแผนการเคลื่อนไหวอย่างรอบคอบ Sylvester (2013) ให้ความสำคัญต่อวิธีสร้างความลึกเชิงกลยุทธ์ในเกม โดยมุ่งเน้นไปที่ว่าการตัดสินใจส่งผลต่อประสบการณ์ของผู้เล่นและผลลัพธ์ของเกมอย่างไร โดยให้ข้อมูลเชิงลึกในการออกแบบกระบวนการตัดสินใจที่เกี่ยวข้อง ดังนั้นเกมควรเสนอทางเลือกที่สำคัญแก่ผู้เล่นซึ่งส่งผลต่อผลลัพธ์และการเรียนรู้จากเกม

5. *ความสมดุลและเป็นธรรม (Balance and Fairness)* ในการพัฒนาเกมกระดานผู้ออกแบบต้องตรวจสอบให้แน่ใจว่าเกมมีความสมดุล เพื่อไม่ให้กลยุทธ์หรือบทบาทของผู้เล่นใดผู้เล่นหนึ่งมีอิทธิพลเหนืออย่างท่วมท้น จัดเตรียมกลไกเพื่อให้กลยุทธ์ต่างๆ สามารถใช้งานได้จริง Tobias และ Linderoth (2012) อธิบายว่าการตรวจสอบให้แน่ใจว่าไม่มีกลยุทธ์หรือบทบาทของผู้เล่นคนใดที่โดดเด่นเป็นสิ่งสำคัญสำหรับความยุติธรรมรวมถึง

ความสามารถในการเล่นซ้ำ เพราะการรับรองความเป็นธรรมและกลไกที่สมดุลมีส่วนช่วยให้ผู้เล่นได้รับประสบการณ์เชิงบวก

6. *ความสามารถในการเล่นซ้ำ (Replayability)* การพัฒนาเกมกระดานที่เหมาะสม ผู้ออกแบบต้องออกแบบเกมเพื่อมอบประสบการณ์ที่หลากหลายในแต่ละครั้งของการเล่น รวมองค์ประกอบที่เปลี่ยนแปลงแต่ละเกมหรือกลยุทธ์หลายๆ อย่างเพื่อให้เกมยังคงสดใหม่และน่าดึงดูด Harris (2016) ได้พยายามสำรวจปัจจัยที่มีส่วนทำให้เกิดความสามารถในการเล่นซ้ำ รวมถึงความแปรปรวนในการเล่นเกมและตัวเลือกเชิงกลยุทธ์ เพื่อเสนอกลยุทธ์ในการออกแบบเกมที่ส่งเสริมให้เล่นซ้ำได้ ซึ่งประเด็นสำคัญในการพัฒนาเกมกระดานจากมุมมองของ Harris คือ เกมควรนำเสนอประสบการณ์ที่แตกต่างกันในแต่ละครั้งที่มีการเล่นเพื่อรักษาความสนใจของผู้เล่นได้

7. *การเข้าถึง (Accessibility)* การพัฒนาเกมกระดานที่เหมาะสมคือการสร้างความแน่ใจว่าเกมสามารถเข้าถึงได้สำหรับผู้เล่นจำนวนมากโดยมีกฎที่ชัดเจนและหลักการที่เข้าใจง่าย สร้างสมดุลระหว่างความซับซ้อนและความชัดเจนเพื่อดึงดูดผู้เล่นที่มีประสบการณ์ที่หลากหลายได้ McGonigal (2011) อภิปรายว่าการออกแบบเกมส่งผลต่อการมีส่วนร่วมและการเข้าถึงของผู้เล่นอย่างไร โดยเน้นความสำคัญของการสร้างเกมที่เข้าใจง่ายและครอบคลุมสำหรับผู้เล่นที่หลากหลาย เพราะกฎหรือกติกาที่ชัดเจนและการออกแบบที่ใช้งานง่ายทำให้เกมเข้าถึงได้สำหรับผู้เล่นในวงกว้าง

2.3.8 เกมกระดานการเจรจาต่อรอง

Endersgame (2013) ได้อธิบายถึงเกมกระดานการเจรจาต่อรองว่าเป็นเกมเจรจาต่อรองที่มีส่วนร่วมอย่างชัดเจนและสนับสนุนการทำข้อตกลงและพันธมิตรกับผู้เล่นคนอื่นและการแข่งขันหลังตามความเหมาะสม การแข่งขันนั้นหายากหากไม่เข้าร่วมในข้อตกลงเหล่านี้ เกมเจรจาต่อรองยังคงมีการแข่งขันกันเป็นส่วนใหญ่ ในขณะที่ให้เวลาผู้เล่นในการทำข้อตกลงร่วมกันผ่านการอภิปรายการเจรจายังรวมถึงการตัดสินใจ เช่น ที่ใช้ในซานติอาโกหรือการแย่งชิงอำนาจ ในสถานการณ์เหล่านี้การเจรจาจะอยู่ในรูปแบบของข้อเสนอที่เปลี่ยนแปลงซึ่งสามารถยอมรับหรือปฏิเสธได้ โดยมีการนำเสนอเกมกระดานการเจรจาต่อรองที่น่าสนใจ ดังนี้

- 1) *เกม Santiago* - เกมซานติอาโกให้ผู้เล่นเพาะปลูกและรดน้ำทุ่งนา ขึ้นแรกแปลงของไร่ต่างๆ จะถูกประมูล จากนั้นผู้เล่นจึงวางบนกระดานพร้อมเครื่องหมายความเป็นเจ้าของ ผู้เสนอราคาต่ำสุดจะกลายเป็นผู้ดูแลคลอง และตัดสินใจว่าจะวางคลองไว้ที่ใด ซึ่งเป็นการตัดสินใจซึ่งมักจะเกี่ยวข้องกับการเจรจาที่ดุเดือดและการตัดสินใจบน แปลงไร่จะแห้งหากไม่รดน้ำและพื้นที่เพาะปลูกจะมีค่ามากขึ้นเรื่อย ๆ ยิ่งใหญ่ขึ้น เกมนี้เป็นเกมที่ยอดเยี่ยมพร้อมกฎที่น่าสนใจ ซึ่งสร้างเวทีให้ผู้เล่นสนุกสนานในการพยายามเกลี้ยกล่อมซึ่งกันและกัน เกมนี้เกี่ยวกับผู้เล่นและการโต้ตอบ ในหลายกรณี การจัดวางคลองจะเป็นประโยชน์ต่อผู้เล่นมากกว่าหนึ่งคน และสิ่งนี้บังคับให้ผู้เล่นพยายามทำงานร่วมกัน ในตอนแรกดูเหมือนว่าจะมีเนื้อหาไม่มากนัก แต่การเจรจาต่อรองที่ยอดเยี่ยมและการจัดการทรัพยากร

ด้านโลจิสติกส์จะทำให้เกิดความสนใจต่อการเล่นเกมนี้ และหัวข้อนี้ก็เข้ากันได้ดีเช่นกัน เกมนี้เหมาะสำหรับการเล่นผู้เล่นสูงสุดจำนวนห้าคนที่มีการพูดคุยบนโต๊ะและการเจรจาต่อรองมากมาย

- 2) *เกม Chinatown* - เกมเจรจาต่อรองที่ได้รับความนิยมอย่างมาก สำหรับเกมนี้ผู้เล่นชั้นแรกได้รับความเป็นเจ้าของพื้นที่เมืองบนกระดานเกม จากนั้นวางตัวเดินธุรกิจลงบนพื้นที่เหล่านี้ โดยสร้างติดกันหากเป็นไปได้เพื่อรับคะแนนมากขึ้น ในการรับสถานที่ที่อยู่ติดกันและตัวเดินธุรกิจที่ตรงกัน ผู้เล่นจะแลกเปลี่ยนสิ่งเหล่านี้ซึ่งกันและกันในแบบฟรีสำหรับทุกคนด้วยการเจรจาแบบเปิด ซึ่งอาจรวมถึงเงินได้เช่นกัน เกมนี้ถือว่าเป็นเกมเจรจาต่อรองที่ดีที่สุดเนื่องจากนอกเหนือจากการกำหนดสถานที่และตัวเดินธุรกิจแบบสุ่มแล้ว การเล่นเกมทั้งหมดยังหมุนรอบผู้เล่นที่ทำข้อตกลงซึ่งกันและกัน ข้อตกลงจะทำพร้อมกัน ดังนั้นจึงมั่นใจได้ว่าการกระทำและการพูดคุยจะรวดเร็วและเต็มไปด้วยพลัง ในการนี้ส่วนใหญ่ผู้เล่นทุกคนที่เกี่ยวข้องกับการซื้อขายจะได้รับประโยชน์จากการทำข้อตกลงดังกล่าว ดังนั้นสิ่งนี้จึงส่งเสริมการเจรจาที่ดีเพราะผู้เล่นที่เล่นกลยุทธ์แบบหนักและปฏิเสธที่จะเจรจามักจะทำร้ายตัวเองเท่านั้น ในระดับหนึ่งมูลค่าของข้อตกลงสามารถคำนวณได้ และผู้เล่นที่ฉลาดสามารถใช้สิ่งนี้เป็นส่วนหนึ่งของความพยายามที่จะทำข้อตกลงที่ประสบความสำเร็จ กฎมีความคล่องตัวมาก
- 3) *เกม Diplomacy* - เกมการทูตเป็นเกมคลาสสิกที่มีมาตั้งแต่ปี ค.ศ. 1959 โดยผู้เล่นเป็นตัวแทนของประเทศต่างๆ ประกอบด้วย สหราชอาณาจักร ฝรั่งเศส ออสเตรีย เยอรมนี อิตาลี รัสเซีย หรือตุรกี ในช่วงต้นศตวรรษที่ 20 และพร้อมกันออกคำสั่งให้กับกองทัพและกองเรือของตน โดยย้ายพวกเขาไปยังดินแดนที่อยู่ติดกันเพื่อโจมตีหรือสนับสนุนหน่วยพันธมิตร แต่หลังจากเจรจาอย่างรอบคอบกับผู้เล่นคนอื่นก่อนเท่านั้น
- 4) *เกม Genoa* - ในเกมนี้ผู้เล่นถูกกำหนดบทบาทให้เป็นพ่อค้าในเมืองเจนัว และเป้าหมายคือการเป็นคนที่มีร่ำรวยที่สุด เพื่อให้บรรลุเป้าหมายนี้ ผู้เล่นต้องทำภารกิจให้สำเร็จให้ได้มากที่สุด มีภารกิจหลายประเภท บางภารกิจซับซ้อนกว่า (ให้รางวัลที่สูงขึ้นด้วย) และบางภารกิจก็ง่ายกว่า ในแต่ละรอบของการเล่น ผู้เล่นจะเคลื่อนไหวตามจำนวนที่กำหนดไว้ และการเคลื่อนไหวแต่ละครั้งเหล่านี้จะนำไปสู่การกระทำได้ ผู้เล่นที่ใช้งานอยู่สามารถดำเนินการได้เพียงการกระทำเดียวเท่านั้น ดังนั้นจึงมีแรงจูงใจที่แข็งแกร่งในการแลกเปลี่ยนการกระทำที่เหลือกับผู้เล่นคนอื่น ทุกอย่างสามารถแลกเปลี่ยนได้ในเกมนี้ ภารกิจ เงิน การกระทำ ในแต่ละรอบของการเดินผู้เล่นแต่ละคนสามารถดำเนินการได้เพียงครั้งเดียว ดังนั้นโดยส่วนใหญ่แล้วผู้เล่นที่ใช้งานอยู่จะแลกเปลี่ยนการกระทำของพวกเขาให้กับผู้เล่นคนอื่น ๆ แต่ละคน นอกจากนี้ยังจำกัดอันตรายจากการถูกเสนอราคาเหนือกว่าอย่างต่อเนื่อง ถึงกระนั้นกระบวนการซื้อขายและการเสนอราคาก็น่าตื่นเต้น ตรงกันข้ามกับไซนาทาว์น มีข้อมูลที่ซ่อนอยู่ในเกมเจนัว ดังนั้นผู้เล่นจึงไม่สามารถแน่ใจได้ว่าร้อยละเซ็นต์ว่ามูลค่าของการ์ดหรือการกระทำเฉพาะสำหรับคู่ต่อสู้ของผู้เล่นคืออะไร

- 5) เกม *Panic on Wall Street* – เกมนี้มีผู้เล่นหนึ่งชุดที่เป็นผู้จัดการและชุดที่ 2 ที่คือนักลงทุน ผู้จัดการพยายามอย่างเต็มที่เพื่อขายพอร์ตการลงทุนให้กับนักลงทุนในราคาสูงสุด นักลงทุนพยายามซื้อการลงทุนจากผู้จัดการแต่ละรายในราคาที่ต่ำที่สุด มีเงินทุนแตกต่างกันไประหว่างที่ปลอดภัยมากและมีความผันผวนมาก แต่ให้ผลกำไรมาก ในตอนท้ายของรอบการซื้อขาย ผู้เล่นทยอยถูกเต่าสำหรับเงินที่ขาย/ซื้อและตลาดจะผันผวน จากนั้นนักลงทุนหวังว่าจะได้รับผลตอบแทนที่ดีแล้วจ่ายเงินให้กับผู้จัดการสำหรับหุ้นที่ผู้เล่นซื้อ ในที่สุดผู้จัดการก็เสนอราคาสำหรับตัวเดินการลงทุนใหม่และเดินไปอีกรอบ ข้อดีของเกมนี้คือแต่ละฝ่ายเล่นแตกต่างกัน (ผู้จัดการและนักลงทุน) นอกจากนี้ ผู้จัดการทุกคนขายให้กับนักลงทุนทุกคนให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ และนักลงทุนพยายามที่จะได้ราคาที่ต่ำที่สุด ดังนั้นเกมจึงค่อนข้างเข้มข้น ไม่ต้องพูดถึงว่ามีเวลาซื้อสองนาที่สำหรับการปฏิเสธร ในช่วงท้ายของเกมเมื่อผู้จัดการมีพอร์ตโพลิโอจำนวนมากที่จะขายมันจะวุ่นวายมาก

2.4 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

เกมกระดานถูกนำมาใช้เป็นเครื่องมือในการสอนในด้านต่างๆ มากขึ้น รวมถึงการเจรจาต่อรองด้วย เกมกระดานช่วยให้ผู้เข้าร่วมได้ลงมือปฏิบัติจริงเพื่อพัฒนาและใช้ทักษะการเจรจาต่อรองด้วยการจำลองสถานการณ์ที่ซับซ้อน บทนี้ทบทวนวรรณกรรมที่มีอยู่เกี่ยวกับการใช้เกมกระดานเพื่อศึกษาและสอนการเจรจาต่อรอง โดยเน้นที่คุณค่าทางการศึกษา ข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับพฤติกรรมการเจรจาต่อรอง การพัฒนากลยุทธ์ และการประเมินทักษะ

เกมกระดานทำหน้าที่เป็นเครื่องมือที่จำลองสภาพแวดล้อมการเจรจาต่อรอง โดยให้ประโยชน์ทางการศึกษาโดยให้ผู้เล่นมีส่วนร่วมในการเรียนรู้เชิงปฏิบัติและจากประสบการณ์ ช่วยให้ผู้เข้าร่วมเข้าใจพลวัตของการเจรจาผ่านการมีส่วนร่วมโดยตรงมากกว่าการศึกษาเชิงทฤษฎีเพียงอย่างเดียว Hochschild (1995) สำรวจประสิทธิภาพของการใช้เกมการเจรจาต่อรองเป็นเครื่องมือทางการศึกษา จากข้อมูลของ Hochschild เกมเหล่านี้มอบฉากแบบไดนามิกสำหรับผู้เข้าร่วมเพื่อมีส่วนร่วมในกระบวนการเจรจา ช่วยให้พวกเขาเข้าใจแนวคิดที่ซับซ้อน เช่น การต่อรอง กลยุทธ์ และการตัดสินใจ ด้านการจำลองช่วยให้ผู้เล่นได้สัมผัสกับสถานการณ์ในโลกแห่งความเป็นจริงในสภาพแวดล้อมที่มีการควบคุม ซึ่งช่วยเพิ่มผลการเรียนรู้ของพวกเขา

นอกจากนี้ เกมกระดานยังนำเสนอข้อมูลเชิงลึกที่มีคุณค่าเกี่ยวกับพฤติกรรมการเจรจาต่อรองแบบรายบุคคลและแบบกลุ่ม ด้วยการวิเคราะห์วิธีที่ผู้เล่นเข้าถึงการเจรจาภายในเกม นักวิจัยสามารถมีความเข้าใจที่ดีขึ้นเกี่ยวกับกลยุทธ์การเจรจา กระบวนการตัดสินใจ และเทคนิคการแก้ไขข้อขัดแย้ง โดย Güth, Schmittberger และ Schwarze (1982) ได้ทำการศึกษาที่สำคัญโดยใช้ Ultimatum Game เพื่อสำรวจความเป็นธรรมและการตัดสินใจในบริบทการต่อรอง การวิจัยพบว่าข้อเสนอและการตัดสินใจยอมรับของแต่ละบุคคลได้รับอิทธิพลจากการรับรู้ถึงความเป็นธรรม โดยเน้นถึงบทบาทของบรรทัดฐานทางสังคมในการเจรจา ข้อมูลเชิงลึกนี้ช่วยในการทำความเข้าใจวิธีที่ผู้เล่นตัดสินใจและผลกระทบของการพิจารณาความเป็นธรรมต่อผลการเจรจา

เกมกระดานมีคุณค่าในการจำลองสถานการณ์การเจรจาต่อรองและทดสอบกลยุทธ์ต่างๆ โดยจัดให้มีสภาพแวดล้อมที่มีโครงสร้างซึ่งผู้เข้าร่วมสามารถทดลองใช้กลยุทธ์ที่แตกต่างกัน เช่น การจัดสรรทรัพยากร การสร้างแนวร่วม และกลยุทธ์การแข่งขันและความร่วมมือ โดย Harris และ Peters (2005) ได้ศึกษาการใช้เกมกระดานในการสอนทักษะการเจรจาต่อรอง โดยพบว่าเกมมีฉากที่มีการควบคุม ซึ่งผู้เล่นสามารถสำรวจกลยุทธ์การเจรจาที่แตกต่างกัน รวมถึงแนวทางการแข่งขันและการทำงานร่วมกัน การทดลองนี้ช่วยให้ผู้เข้าร่วมสามารถปรับแต่งกลยุทธ์และพัฒนาความเข้าใจที่ลึกซึ้งยิ่งขึ้นเกี่ยวกับเทคนิคการเจรจาต่อรองที่มีประสิทธิภาพ

จากการทบทวนวรรณกรรมยังพบว่าเกมกระดานสามารถใช้เพื่อประเมินทักษะการเจรจาต่อรองของผู้เข้าร่วมได้ ด้วยการวิเคราะห์ประสิทธิภาพของผู้เล่นในเกม นักวิจัยสามารถประเมินว่าพวกเขาเจรจา จัดการข้อขัดแย้ง และบรรลุวัตถุประสงค์ได้อย่างมีประสิทธิภาพเพียงใด โดย Van Kleef, De Dreu และ Manstead (2004) ได้ศึกษาผลกระทบของอารมณ์ต่อการเจรจาโดยใช้เกมจำลองสถานการณ์ งานวิจัยของพวกเขาแสดงให้เห็นว่าการแสดงออกทางอารมณ์และการเปลี่ยนแปลงระหว่างบุคคลมีบทบาทสำคัญในการเจรจา การค้นพบนี้เน้นย้ำถึงความสำคัญของความฉลาดทางอารมณ์ในการเจรจาอย่างมีประสิทธิภาพ และเป็นกรอบในการประเมินทักษะการเจรจาต่อรองผ่านการจำลองเกม

มีการนำเกมกระดานหลายเกมถูกมาใช้ในการวิจัยเพื่อศึกษาพลวัตของการเจรจาต่อรอง โดยนำเสนอตัวอย่างเชิงปฏิบัติของการนำทฤษฎีการเจรจาต่อรองไปใช้ในสภาพแวดล้อมจำลอง อาทิ The Ultimatum Game เกมนี้ใช้เพื่อสำรวจความเป็นธรรมและการตัดสินใจในสถานการณ์การเจรจาต่อรอง โดยให้ข้อมูลเชิงลึกว่าแต่ละบุคคลตอบสนองต่อข้อเสนออย่างไร และการรับรู้ถึงความเป็นธรรมส่งผลต่อผลการเจรจาอย่างไร The Prisoner's Dilemma" เกมนี้มักใช้เพื่อศึกษาความร่วมมือและการแก้ไขข้อขัดแย้ง โดยเน้นถึงปฏิสัมพันธ์เชิงกลยุทธ์ระหว่างบุคคลในสภาพแวดล้อมการแข่งขันและความร่วมมือ Settlers of Catan เกมกระดานที่เป็นที่รู้จักกันอย่างแพร่หลายนี้ใช้เพื่อตรวจสอบการจัดการทรัพยากรและกลยุทธ์การเจรจาต่อรอง ผู้เล่นจะเจรจาการค้าและจัดการทรัพยากร โดยมีบริบทที่เป็นประโยชน์สำหรับการศึกษากลยุทธ์การเจรจา ซึ่งเกมการเจรจาต่อรองเหล่านี้ออกแบบมาเพื่อสอนและวิเคราะห์กลยุทธ์การเจรจาโดยเฉพาะ เกมเหล่านี้ทำหน้าที่เป็นเครื่องมือในการทำความเข้าใจกลยุทธ์การเจรจาต่อรองต่างๆ และประสิทธิผลในสถานการณ์ต่างๆ (Harris & Peter, 2005)

Promsri (2019) ได้ทำการวิเคราะห์เกมกระดานการเจรจาต่อรองที่สามารถใช้เป็นสื่อการสอนในชั้นเรียนการเจรจาทางธุรกิจ ซึ่งการวิเคราะห์ข้อมูลดำเนินการผ่านอินเทอร์เน็ตโดยใช้ "เกมกระดานการเจรจาต่อรอง" เป็นคำสำคัญในการรวบรวมข้อมูล ผลการศึกษาพบว่าเว็บไซต์เกมกระดานที่เกี่ยวข้องสี่แห่งให้ข้อมูลเกี่ยวกับเกมกระดานที่ชื่นชอบสำหรับการเจรจาต่อรอง อย่างไรก็ตาม เกมกระดานที่เกี่ยวข้องกับการเจรจาต่อรองเหล่านี้ไม่สามารถนำไปใช้ในหลักสูตรการเจรจาทางธุรกิจได้ทั้งหมด เกมบางเกมเน้นไปที่สถานการณ์เฉพาะ เช่น สถานการณ์ทางการเมืองหรือสถานการณ์เสี่ยง ซึ่งอาจไม่เหมาะสมสำหรับหลักสูตรการเจรจาทางธุรกิจ เนื่องจาก การศึกษานี้พยายามเน้นที่กลยุทธ์การเจรจาต่อรองสองประการในทางธุรกิจ ได้แก่ กลยุทธ์การต่อรองแบบแบ่ง

ส่วนและกลยุทธ์การต่อรองแบบบูรณาการ เกมกระดานการเจรจาต่อรองสำหรับหลักสูตรการเจรจาทางธุรกิจจึงควรมีกลไกเกมที่ช่วยให้ผู้เรียนได้สัมผัสกลยุทธ์ทั้งสองนี้ระหว่างการเล่นเกม ผลการศึกษาพบว่าเกมกระดานการเจรจาต่อรองสองเกม ได้แก่ "Chinatown" และ "Genoa" แสดงให้เห็นถึงความเหมาะสมที่จะใช้เป็นสื่อการสอนในชั้นเรียนการเจรจาทางธุรกิจ โดยการศึกษาในครั้งนี้ได้นำเอาผลการวิเคราะห์และสังเคราะห์เกมกระดานจากการศึกษาของ Promsri (2019) มาใช้ต่อยอดในการเชื่อมโยงกับแนวทางการออกแบบเกมกระดานตามแนวคิดของ Krishnan (2020) เพื่อนำมาใช้ในการพัฒนาเกมกระดานการเจรจาต่อรองทางธุรกิจ

โดยสรุป เกมกระดานนำเสนอแนวทางการศึกษาและการสอนการเจรจาต่อรองที่มีเอกลักษณ์และมีประสิทธิภาพ โดยจัดให้มีสภาพแวดล้อมที่มีส่วนร่วมและโต้ตอบได้สำหรับการจำลองสถานการณ์การเจรจาต่อรอง กลยุทธ์การทดสอบ และการประเมินทักษะ การทบทวนวรรณกรรมนี้เน้นย้ำถึงคุณค่าทางการศึกษาของเกมกระดาน ความสามารถในการเปิดเผยข้อมูลเชิงลึกด้านพฤติกรรม และบทบาทของพวกเขาในการพัฒนากลยุทธ์และการประเมินทักษะ ด้วยการบูรณาการแนวคิดทางทฤษฎีเข้ากับการจำลองในทางปฏิบัติ เกมกระดานมีส่วนอย่างมากในการทำความเข้าใจและเพิ่มทักษะการเจรจาต่อรอง



บทที่ 3

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยเรื่อง “การพัฒนาเกมกระดานการเจรจาต่อรอง” มีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาเกมกระดานที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาทักษะด้านการเจรจาต่อรองที่มุ่งเน้นบริบททางธุรกิจเป็นสำคัญ การวิจัยนี้มีการดำเนินการวิจัยอย่างเป็นระบบโดยเชื่อมโยงแนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการเจรจาต่อรองและการพัฒนาเกมกระดานเข้าด้วยกัน นอกจากนี้ยังได้มีการนำเอาเกมกระดานที่เกี่ยวข้องกับการเจรจาต่อรองที่เป็นที่นิยมเล่นในกลุ่มผู้เล่นเกมกระดานมาทำการวิเคราะห์เพื่อนำผลที่ได้เป็นเชื่อมโยงกับแนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการเจรจาต่อรองและการพัฒนาเกมกระดาน เพื่อได้แนวทางที่เหมาะสมในการพัฒนาเกมกระดานการเจรจาต่อรองทางธุรกิจ ที่มีลักษณะเฉพาะตัวที่เชื่อมโยงกับแนวคิดการเจรจาต่อรอง โดยวิธีดำเนินการวิจัยในการศึกษาครั้งนี้ ประกอบด้วย

- 3.1) ขั้นตอนในการดำเนินการวิจัย
- 3.2) ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง
- 3.3) เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
- 3.4) การเก็บรวบรวมข้อมูล
- 3.5) การวิเคราะห์ข้อมูล

3.1 ขั้นตอนในการดำเนินการวิจัย

งานวิจัยนี้ได้ดำเนินการกำหนดรายละเอียดขั้นตอนของการดำเนินการวิจัยออกเป็น 3 ขั้นตอน ประกอบด้วย ขั้นตอนการจัดเตรียมการวิจัย ขั้นตอนการวิจัย และขั้นรายงานผลการวิจัย โดยมีรายละเอียดดังนี้

3.1.1 ขั้นตอนการจัดเตรียมการวิจัย ครอบคลุมการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องจากงานวิจัยที่ผ่านมาในอดีตจนถึงปัจจุบัน เอกสารและตำราเพื่อนำไปสู่การกำหนดกรอบแนวคิดและการพัฒนาเครื่องมือในการวิจัยโดยมุ่งเน้นใน 3 ส่วน ประกอบด้วย แนวคิดการเจรจาต่อรองของ Fisher และ Ury (1991) และ Schermerhorn และคณะ. (2010) การพัฒนาเกมกระดาน (Salen & Zimmerman (2004); Schell, (2008); McGonigal, (2011); Tobias & Linderoth (2012); Sylvester (2013); Fullerton (2014); Harris (2016)) และผลการวิเคราะห์เกมกระดานจำนวน 3 เกมตามแนวคิดของ Promsri (2016)

3.1.2 ขั้นตอนการวิจัย เป็นขั้นตอนในการสังเคราะห์และวิเคราะห์เกมกระดานจำนวน 3 เกม ประกอบด้วย Diplomacy, The Resistance: Avalon และ Chinatown ผ่านแนวคิดของ Promsri (2016) และทำการวิเคราะห์เปรียบเทียบเพื่อดูความเหมือนและความแตกต่างของเกมกระดานทั้ง 3 รายนี้ โดยนำเอาจุดร่วม (Common Ground) ของเกมทั้ง 3 มาเป็นแนวทางในการพัฒนาเกมกระดานการเจรจาต่อรองสำหรับงานวิจัย

ครั้งนี้ นอกจากนี้นักวิจัยได้นำเอาแนวคิดการพัฒนาเกมกระดานที่ได้จากการทบทวนวรรณกรรมทั้งหมด 7 ประการ จาก Salen & Zimmerman (2004); Schell, (2008); McGonigal, (2011); Tobias & Linderoth (2012); Sylvester (2013); Fullerton (2014) และ Harris (2016) มาใช้เพื่อกำหนดรูปแบบและพัฒนาเกมกระดานที่มีความสอดคล้องกับหลักการออกแบบเกมกระดานให้มากที่สุด

3.1.3 ขั้นตอนรายงานผลการวิจัย เป็นขั้นตอนสุดท้ายในการเรียบเรียงเนื้อหาของการดำเนินการวิจัยในภาพรวมทั้งหมดเพื่อนำเสนอต่อหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

3.2 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างของการศึกษานี้ประกอบด้วยกลุ่มตัวอย่างที่เป็นเกมกระดานที่เกี่ยวกับการเจรจาต่อรอง โดยการศึกษาครั้งนี้ใช้วิธีการเลือกเกมกระดานเจรจาต่อรองแบบเฉพาะเจาะจง โดยพิจารณาจากข้อมูลที่มีในอินเทอร์เน็ตเป็นสำคัญ เนื่องจากบางเกมอาจเป็นที่นิยมในหมู่นักเล่นเกมกระดานแต่ไม่ได้นำเสนอหรืออธิบายรายละเอียดเกี่ยวกับเกมไว้มากเพียงพอ ซึ่งส่งผลต่อการนำเอาข้อมูลมาใช้ในการวิเคราะห์ในขั้นตอนต่อไป ด้วยเหตุนี้การเลือกแบบเฉพาะเจาะจง (Purposive Sampling Approach) จึงถูกนำมาใช้เพื่อสร้างความแน่ใจว่าเกมกระดานที่ถูกเลือกนั้นมีรายละเอียดเพียงพอที่จะนำไปวิเคราะห์ต่อไป ซึ่งเกมกระดานที่ถูกเลือกเพื่อนำมาใช้สำหรับการวิจัยในครั้งนี้มีทั้งหมด 3 เกม ประกอบด้วย Diplomacy, The Resistance: Avalon และ Chinatown

3.3 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้มีเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยอยู่ 3 ส่วน ประกอบด้วย

3.3.1 ตารางการสังเคราะห์องค์ประกอบเกมกระดานพัฒนาโดย Promsri (2016) ที่ประกอบด้วย ชื่อเกม ผู้ผลิต/ปีที่ผลิต/ตัวอย่างภาพ ระดับอายุที่เหมาะสมของผู้เล่นเกม วัตถุประสงค์ของเกม คำอธิบายลักษณะของเกม และส่วนประกอบของเกม เพื่อนำมาใช้สำหรับการวิเคราะห์เกมกระดานจำนวน 3 เกมที่ถูกเลือกเพื่อนำมาใช้เชื่อมโยงกับแนวคิดการออกแบบเกม

3.3.2 ตารางการวิเคราะห์เพื่อเปรียบเทียบเกมกระดานที่ถูกเลือกผ่านการสังเคราะห์รายละเอียดในขั้นต้นแล้วเพื่อนำมาหาจุดร่วมของเกมที่ถูกเลือกเพื่อนำไปใช้สำหรับการพัฒนาเกมกระดานการเจรจาต่อรองทางธุรกิจต่อไป ซึ่งประเด็นพิจารณาในการวิเคราะห์เปรียบเทียบประกอบด้วย วัตถุประสงค์ กฎ ระยะเวลา จำนวนผู้เล่น จุดเน้น จุดอ่อน และการประยุกต์ใช้กับเรื่องธุรกิจ (พัฒนาโดยผู้วิจัย)

3.3.3 การบูรณาผลการวิเคราะห์ประเด็นสำคัญของเกมกระดานทั้ง 3 รายการกับแนวทางการออกแบบเกมกระดานตามแนวคิดของ Salen & Zimmerman (2004); Schell, (2008); McGonigal, (2011); Tobias & Linderoth (2012); Sylvester (2013); Fullerton (2014) และ Harris (2016) ประกอบด้วย เนื้อเรื่องและการ

เล่าเรื่อง กลไกของเกม การโต้ตอบระหว่างผู้เล่น การตัดสินใจ ความสมดุลและความยุติธรรม ความสามารถในการเล่นซ้ำ และการเข้าถึง

3.4 การเก็บรวบรวมข้อมูล

การวิจัยครั้งนี้ได้ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับเกมกระดานการเจรจาต่อรอง โดยทำการเก็บรวบรวมข้อมูลผ่านช่องทางออนไลน์ (เว็บไซต์) โดยกำหนดคำค้นหาเป็นภาษาอังกฤษ เพื่อให้ครอบคลุมแหล่งค้นคว้าหลากหลายประเภท โดยคำหลักหรือคำสำคัญที่นำมาใช้ได้แก่ Negotiation Board Game, Board Games for Negotiation, Favorite Board Games in Negotiation และ Best Negotiation Board Games ซึ่งผลการค้นหาด้วยคำสำคัญแสดงรายการของเกมกระดานที่เกี่ยวข้องกับการเจรจาต่อรองมากกว่า 20 รายการ (ดูตารางที่ 3.1) แต่เมื่อพิจารณารายละเอียดของแต่ละเกมที่ถูกนำเสนอในหน้าเว็บไซต์ต่างๆ แล้ว พบว่ามีเกมที่สามารถทำความเข้าใจต่อเนื้อหาและวิธีการเล่นเกมได้โดยไม่ต้องเล่นเกมนั้นด้วยตนเองหรือต้องซื้อเกมนั้นมาเพื่อดูรายละเอียดหรือคำอธิบายของเกมมีด้วยกันทั้งหมด 3 รายการเท่านั้น ประกอบด้วย Diplomacy, The Resistance: Avalon และ Chinatown

ตารางที่ 3.1 รายการค้นหารายชื่อเกมกระดานการเจรจาต่อรอง

เว็บไซต์	ชื่อบทความ	รายชื่อเกมที่ถูกระบุ
https://boardgamegeek.com/geeklist/158560/negotiation-games-your-favourites-and-why	Negotiation Games: Your favorites and why	- Santiago - I am the Boss - Chinatown - Quo Vadis - Dragon's Gold - Diplomacy - Genoa - Panic on Wall Street - The Republic of Rome - Bohnanza - Lifeboats - Intrigue - Princes of the Renaissance - Junta - Settlers of Cantan - The Resistance - Oltre Mare - Edel, Stein & Reich - Merchants of Middle Ages

		- Rolling Stock - Article 27: The UN Security Council Game - Cosmic Encounter - Wealth of Nations - A Game of Thrones: The Board Game - Lords of Vegas
https://www.meeplemountain.com/category/negotiation-board-games/	Category - Negotiation Board Games	- Crusader King - Chinatown - Twilight Imperium - Pax Pamir - Six Degrees of Catan - Zoocracy - Sidereal Confluence - Rising Sun - Star Trek Ascendancy
https://bitewinggames.com/top-10-negotiation-board-games-a-bitewing-games-publication-reveal/	Top 10 Negotiation Board Games	- Chinatown - The King's Dilemma - Cosmic Encounter - Sidereal Confluence - Quo Vadis - Root - Oath: Chronical empire and exile - INIS - Lords of Vegas - Bohnanza-

3.5 การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัยเรื่องการพัฒนาเกมกระดานการเจรจาต่อรองเป็นงานวิจัยเชิงคุณภาพที่เน้นการวิเคราะห์เอกสาร (Documentary Analysis) เป็นหัวใจสำคัญของการวิจัย ในแง่ของการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากเอกสาร (เกมกระดาน) เพื่อเชื่อมโยงกับแนวคิดในการพัฒนาเกมกระดานที่นำไปสู่การออกแบบและพัฒนาเกมกระดานการเจรจาต่อรองทางธุรกิจรูปแบบใหม่นั้นต้องอาศัยการวิเคราะห์ที่สำคัญ ได้แก่ การบรรยายเปรียบเทียบ (comparative description) และการวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis) เพื่อใช้สำหรับสังเคราะห์และวิเคราะห์เกมกระดานที่เกี่ยวข้องกับการเจรจาต่อรองจำนวน 3 รายการ ผ่านการตีความข้อมูล การจัดกลุ่มข้อมูล การ

สังเคราะห์ข้อมูล การหารูปแบบจากข้อมูล การกำหนดประเด็นสำคัญ และการแปลความหมายเพื่อนำไปเชื่อมโยงกับแนวคิดที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาเกมกระดาน และนำไปใช้เพื่อกำหนดแนวทางในการออกแบบเกมกระดานการเจรจาต่อรองทางธุรกิจต่อไป



บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

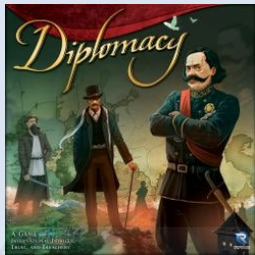
งานวิจัยเรื่อง “การพัฒนาเกมกระดานการเจรจาต่อรอง” ได้ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลจากเกมกระดานที่เกี่ยวข้องกับการเจรจาต่อรองที่เป็นที่นิยมในตลาดของผู้เล่นเกมกระดาน โดยนำเอาเกมกระดานทั้ง 3 เกมนี้มาวิเคราะห์เกมตามแนวคิดของ Promsri (2016) เพื่อนำไปใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาเกมกระดานโดยเชื่อมโยงกับหลักการออกแบบเกมกระดานของ ซึ่งในบทนี้ได้นำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลที่ประกอบด้วย 4 ส่วนที่สำคัญ ดังนี้

- 4.1) ผลการวิเคราะห์เกมกระดานที่เกี่ยวข้องกับการเจรจาต่อรอง
- 4.2) การเชื่อมโยงผลการวิเคราะห์เกมกระดานการเจรจาต่อรองกับแนวคิดการพัฒนาเกมกระดานของ Salen & Zimmerman (2004); Schell, (2008); McGonigal, (2011); Tobias & Linderoth (2012); Sylvester (2013); Fullerton (2014); Harris (2016) เพื่อนำไปสู่การพัฒนาเกมกระดานการเจรจาต่อรอง
- 4.3) เกมกระดานการเจรจาต่อรองทางธุรกิจ (เกมต้นแบบ)

4.1 ผลการวิเคราะห์เกมกระดานที่เกี่ยวข้องกับการเจรจาต่อรอง

เกมกระดานที่เกี่ยวข้องกับการเจรจาต่อรองที่นำมาวิเคราะห์ข้อมูลมีทั้งหมด 3 เกม ประกอบด้วยเกม Diplomacy, The resistance: Avalon และ Chinatown โดยในขั้นตอนแรก งานวิจัยนี้ได้ทำการวิเคราะห์ข้อมูลเกมกระดานที่เกี่ยวข้องกับการเจรจาต่อรองทั้ง 3 เกมนี้โดยใช้เกณฑ์การสังเคราะห์องค์ประกอบของเกมกระดานตามแนวคิดของ Promsri (2016) ได้แก่ ชื่อเกม ผู้ผลิต/ปีที่ผลิต/ตัวอย่างภาพ ระดับอายุที่เหมาะสมของผู้เล่นเกม วัตถุประสงค์ของเกม คำอธิบายลักษณะของเกม และส่วนประกอบของเกม และได้ทำการเพิ่มเติมในส่วนของการวิเคราะห์จุดแข็งและจุดอ่อนของแต่ละเกมด้วย (ดูตารางที่ 4.3-4.5)

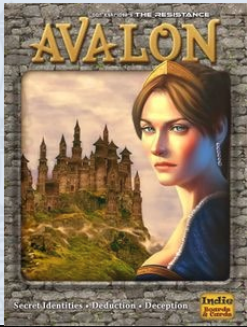
ตารางที่ 4.3 การวิเคราะห์เกมกระดาน Diplomacy

ผู้ผลิต/ ปีที่ผลิต/ ตัวอย่างภาพ	ผู้ผลิต: The Avalon Hill Game Co, Games Research, Inc. (1959) 
ระดับอายุ/จำนวน ผู้เล่น/ระยะเวลา	เกมนี้เหมาะสำหรับผู้เล่นอายุ 12 ปีขึ้นไป โดยมีผู้เล่นเกมจำนวน 2-7 คน ระยะเวลาในการเล่น 4-6 ชั่วโมง
วัตถุประสงค์ของ เกม	การทูตเป็นเกมแห่งการเจรจา กลยุทธ์ และพันธมิตรที่มีฉากในยุโรปก่อนสงครามโลกครั้งที่ 1 จุดมุ่งหมายคือเพื่อควบคุมศูนย์อุปทานส่วนใหญ่ผ่านพันธมิตรเชิงกลยุทธ์และยุทธวิธีทางทหาร
คำอธิบายลักษณะ ของเกม	"Diplomacy" เป็นเกมกระดานกลยุทธ์ที่เน้นไปที่การเจรจาต่อรอง การเป็นพันธมิตร และการทรยศหักหลังระหว่างผู้เล่น ออกแบบโดย Allan B. Calhamer และตีพิมพ์ครั้งแรกในปี 1959 เกมดังกล่าวมีฉากในยุโรปก่อนสงครามโลกครั้งที่ 1 และมีผู้เล่น 7 คน ซึ่งแต่ละคนควบคุมหนึ่งในมหาอำนาจในยุคนั้น เป้าหมายของการเล่นเกมนี้คือการควบคุมศูนย์อุปทานส่วนใหญ่บนแผนที่ ผู้เล่นได้รับการควบคุมศูนย์เสบียงโดยการยึดครองพวกเขาร่วมกับกองทัพหรือกองยานพาหนะของตน บอร์ดเกมแสดงถึงแผนที่ยุโรปที่มีประเทศและภูมิภาคต่างๆ ผู้เล่นมีหน่วยที่ประกอบด้วยกองทัพและกองยานพาหนะ ซึ่งพวกเขาใช้เพื่อเคลื่อนที่ไปทั่วแผนที่และยึดศูนย์ส่งกำลัง <u>รอบในการเดินของการเล่น</u> 1. ระยะเวลาการทูต: ผู้เล่นเจรจากันเพื่อสร้างพันธมิตร ทำข้อตกลง หรือหลอกลวงคู่ต่อสู้ ระยะเวลาไม่มีโครงสร้าง และการสื่อสารทั้งหมดเกิดขึ้นนอกกระดานเกม 2. ขั้นตอนการเขียนคำสั่ง: ผู้เล่นแอบจดคำสั่งยูนิตของตนไว้ 3. ขั้นตอนการแก้ไขคำสั่งซื้อ: คำสั่งซื้อจะถูกเปิดเผยและดำเนินการพร้อมกัน ระยะเวลาจะกำหนดการเคลื่อนไหวและความขัดแย้งระหว่างหน่วย 4. ขั้นตอนการปรับ: ผู้เล่นปรับยูนิตของตนตามจำนวนศูนย์จ่ายที่พวกเขาควบคุม - กลยุทธ์: ความสำเร็จใน "การทูต" ต้องใช้การวางแผนเชิงกลยุทธ์ ทักษะการเจรจาต่อรอง และความสามารถในการคาดการณ์และตอบโต้การเคลื่อนไหวของผู้เล่นคนอื่น

	พันธมิตรมีความสำคัญแต่สามารถแตกหักได้ นำไปสู่เกมที่มีความไดนามิกสูงและมักจะคาดเดาไม่ได้ เกมนี้มีลักษณะพิเศษตรงที่มุ่งเน้นในการเจรจาต่อรอง โดยเกมกระดาน "การทูต" ต่างจากเกมกระดานอื่นๆ ที่เน้นทักษะการเจรจาต่อรองและมนุษยสัมพันธ์ เนื่องจากไม่มีองค์ประกอบของโชค (เช่น การทอยลูกเต๋า) ที่ส่งผลต่อผลลัพธ์ ซึ่งเกมนี้ขึ้นอยู่กับการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์และพันธมิตรที่ทำโดยผู้เล่นล้วนๆ กติกาการเล่นเกมนี มีดังนี้ - ผู้เล่นแต่ละคนควบคุมหนึ่งในมหาอำนาจที่ยิ่งใหญ่ของยุโรป - เกมแบ่งออกเป็นรอบ แต่ละรอบประกอบด้วยช่วงการเจรจา ช่วงการเคลื่อนไหว และช่วงการแก้ปัญหา - ผู้เล่นจะต้องสร้างพันธมิตร เจรจาช้อตกลาง และตัดสินใจเชิงกลยุทธ์เพื่อขยายการควบคุม - เกมนี้ชนะโดยผู้เล่นที่ควบคุมศูนย์จ่ายส่วนใหญ่บนกระดาน วิธีการเล่นเกม มีดังนี้ 1. การตั้งคํา: ผู้เล่นแต่ละคนเลือกประเทศและวางหน่วยเริ่มต้นของตนไว้บนกระดาน 2. การเจรจา: ผู้เล่นหารือเกี่ยวกับกลยุทธ์ สร้างพันธมิตร และให้คํามั่นสัญญา 3. ระยะเวลาส่งซื้อ: ผู้เล่นแอบเขียนคำสั่งสำหรับยูนิตของตน 4. ขั้นตอนการแก้ไข: คำสั่งซื้อจะถูกเปิดเผยและแก้ไขตามกฎหมายเกณฑ์ชุดหนึ่ง 5. ทำซ้ำ: เกมจะดำเนินต่อไปด้วยการเจรจาและคำสั่งจนกว่าผู้เล่นจะบรรลุเงื่อนไขชัยชนะ
ส่วนประกอบของเกม	- บอร์ดเกมที่แสดงภาพยุโรปแบ่งออกเป็นดินแดน - ชิ้นส่วนของกองทัพและกองเรือ - เครื่องหมายศูนย์ชีพพลาย - เอกสารคำสั่งผู้เล่นและแบบฟอร์มการทูต
จุดแข็งของเกม	จุดแข็งของเกมนี้ ประกอบด้วย - การเจรจาต่อรองและกลยุทธ์เชิงลึก - สามารถเล่นซ้ำได้สูงเนื่องจากพันธมิตรและกลยุทธ์ที่หลากหลาย - ส่งเสริมปฏิสัมพันธ์ทางสังคมและการทูต
จุดอ่อนของเกม	จุดอ่อนของเกมนี้ ประกอบด้วย

	- มีการเล่นเกมที่ยาวนานอาจเป็นอุปสรรคได้ - ศักยภาพในการกำจัดผู้เล่นและความหงุดหงิดใจเมื่อทำไม่ได้ตามแผน - อาศัยทักษะการเจรจาต่อรองในระดับสูงเป็นอย่างมาก
--	--

ตารางที่ 4.4 การวิเคราะห์เกมกระดาน The Resistance: Avalon

ผู้ผลิต/ ปีที่ผลิต/ ตัวอย่างภาพ	ผู้ผลิต: Indie Boards & Cards (2012) 
ระดับอายุ/จำนวน ผู้เล่น/ระยะเวลา	มีการระบุระดับอายุของกลุ่มผู้เล่นที่เหมาะสมอยู่ที่ตั้งแต่ 14 ปีขึ้นไป จำนวนผู้เล่น 5-10 คน ระยะเวลาในการเล่น 30-45 นาที
วัตถุประสงค์ของ เกม	The Resistance: Avalon เป็นเกมหักมุมทางสังคมที่ผู้เล่นจะเป็นสมาชิกของกลุ่มต่อต้านหรือสายลับที่ทำงานให้กับกองกำลังชั่วร้าย จุดมุ่งหมายคือเพื่อให้ฝ่ายต่อต้านทำการกิจให้สำเร็จโดยไม่ถูกสายลับก่อวินาศกรรม
คำอธิบายลักษณะ ของเกม	"The Resistance: Avalon" เป็นเกมแนวหักมุมทางสังคมที่ออกแบบโดย Don Eskridge ซึ่งวางจำหน่ายในปี 2012 เป็นเกมภาคต่อแบบสแตนด์โลนของ "The Resistance" และมีฉากอยู่ในโลกในตำนานของ King Arthur เกมดังกล่าวเกี่ยวข้องกับบทบาทที่ซ่อนอยู่ ความภักดี และการหลอกลวง เกมนี้ผู้เล่นจะถูกแบ่งออกเป็นสองทีม ประกอบด้วย ผู้รับใช้ผู้ภักดีของอาเธอร์ และเหล่าสมุนแห่งมอร์ดเรด ผู้รับใช้ผู้ภักดีตั้งเป้าที่จะบรรลุภารกิจสามภารกิจให้สำเร็จ ในขณะที่เหล่ามินเนียนตั้งเป้าที่จะทำลายภารกิจเหล่านั้น ซึ่งบทบาทถูกกำหนดไว้ดังนี้ - ผู้รับใช้ผู้ภักดีของอาเธอร์: มีบทบาทพิเศษรวมถึงเมอร์ลิน (ที่รู้ว่ามีมินเนียนคือใคร) และเพอร์ซิวัล (ผู้ที่สามารถมองเห็นเมอร์ลินและนักฆ่า) - Minions of Mordred: รวมถึงตัวละครอย่าง Mordred (ซึ่งซ่อนตัวจาก Merlin) และ Assassin (ผู้ที่สามารถชนะเกมได้ด้วยการระบุ Merlin) การดำเนินเกม มีดังนี้ 1. การวางแผนภารกิจ: ผู้เล่นพูดคุยและโหวตว่าสมาชิกกลุ่มคนใดจะไปทำการกิจ

	2. การปฏิบัติการกิจ: ผู้เล่นที่เลือกแอบส่งการ์ดสำเร็จหรือล้มเหลว หากภารกิจล้มเหลว พวกมินเนียนจะได้รับแต้ม 3. การชักถาม: ผู้เล่นพูดคุยและโหวตความสำเร็จของภารกิจและพยายามอนุมาน บทบาทของกันและกัน กลยุทธ์ในเกมนี้มุ่งเน้นการที่ผู้เล่นต้องใช้การหักเห การโน้มน้าวใจ และการลงคะแนนเชิงกลยุทธ์เพื่อให้บรรลุเป้าหมายโดยยังคงซ่อนบทบาทของตนเองไว้ เกมดังกล่าวเกี่ยวข้องกับการหลอกลวงและวิเคราะห์พฤติกรรมของผู้อื่น ลักษณะพิเศษของเกม ประกอบด้วย - บทบาทที่ซ่อนเร้น: เกมเกี่ยวข้องกับการที่บทบาทลับที่ส่งผลต่อกลยุทธ์และการโต้ตอบของผู้เล่น - การหักเหทางสังคม: ความสำเร็จขึ้นอยู่กับความสามารถของผู้เล่นเป็นอย่างมาก ในการอ่านผู้อื่น สร้างความไว้วางใจ และหลอกลวงคู่ต่อสู้ กติกาของการเล่นเกมนี้ มีดังนี้ - ผู้เล่นจะได้รับมอบหมายบทบาทอย่างลับๆ ให้เป็นสมาชิกของกลุ่มต่อต้านหรือสายลับ - เกมดังกล่าวประกอบด้วยชุดภารกิจที่ฝ่ายต่อต้านจะต้องทำให้สำเร็จ - สายลับพยายามทำลายภารกิจเหล่านี้โดยมีอิทธิพลต่อการเลือกทีม - ผู้เล่นต้องใช้การสนทนาและการหักเหเพื่อระบุสายลับ วิธีการเล่นเกมนี้ มีดังนี้ 1. การตั้งค่า: ผู้เล่นจะได้รับการจัดบทบาทลับ 2. รอบเฟส: - การเลือกทีม: ผู้นำเสนอทีมเพื่อทำภารกิจ - โหวต: ผู้เล่นทุกคนโหวตว่าทีมควรไปปฏิบัติการกิจหรือไม่ - ภารกิจ: หากได้รับการอนุมัติ ผู้เล่นในภารกิจจะแอบเลือกว่าจะสำเร็จหรือล้มเหลว - เปิดเผย: ผลลัพธ์จะถูกเปิดเผยและหารือกัน 3. ทำซ้ำ: เกมจะดำเนินต่อไปโดยมีผู้นำและการเลือกทีมที่แตกต่างกันไปจนกว่าภารกิจจะเสร็จสิ้นตามจำนวนที่กำหนด
ส่วนประกอบของเกม	- การจัดบทบาท - การ์ดภารกิจ - บัตรลงคะแนน

	- โทเคนอักขระหรือเครื่องหมาย
จุดแข็งของเกม	- ดำเนินไปอย่างรวดเร็วและเน้นการมีส่วนร่วม - ส่งเสริมปฏิสัมพันธ์ทางสังคมและเน้นกลวิธีการหลอกลวง - เข้าใจได้ง่ายต่อการเรียนรู้กลไกของเกมและการเล่นเกม
จุดอ่อนของเกม	- ต้องมีผู้เล่นจำนวนขั้นต่ำจึงจะทำให้เกมเกิดประสิทธิภาพได้มากที่สุด - เกมนี้อาจจะสนุกน้อยลงหากผู้เล่นไม่สบายใจกับการหลอกลวง - มองเห็นรูปแบบการดำเนินการของเกมเมื่อเล่นซ้ำหลายรอบทำให้อาจไม่สนุก

ตารางที่ 4.5 การวิเคราะห์เกมกระดาน Chinatown

ผู้ผลิต/ ปีที่ผลิต/ ตัวอย่างภาพ	ผู้ผลิต: alea, Ravensburger (1999) 
ระดับอายุ/จำนวน ผู้เล่น/ระยะเวลา	เกมนี้เหมาะสำหรับอายุตั้งแต่ 12 ปีขึ้นไปผู้เล่นที่เหมาะสมสำหรับเกมนี้อยู่ที่ 3-5 คน ใช้เวลาในการเล่น 60-90 นาที
วัตถุประสงค์ของ เกม	Chinatown เป็นเกมที่ใช้การเจรจาต่อรองซึ่งผู้เล่นแข่งขันกันเพื่อสร้างธุรกิจไนซ์ทาวน์ เป้าหมายคือการเพิ่มมูลค่าสูงสุดให้กับธุรกิจผ่านการวางตำแหน่งเชิงกลยุทธ์และการเจรจาต่อรอง
คำอธิบายลักษณะ ของเกม	"ไนซ์ทาวน์" เป็นเกมกระดานกลยุทธ์ที่ออกแบบโดย Karsten Hartwig และเผยแพร่ในปี 1999 เกมดังกล่าวเกี่ยวข้องกับการค้าขาย การเจรจา และการจัดการอสังหาริมทรัพย์ในย่านไนซ์ทาวน์ที่สมมติขึ้น วัตถุประสงค์หลักของเกมนี้ คือการที่ผู้เล่นตั้งเป้าที่จะสะสมความมั่งคั่งให้มากที่สุดเมื่อจบเกมผ่านการทำธุรกรรมด้านอสังหาริมทรัพย์และการดำเนินธุรกิจ เกมนี้มีส่วนประกอบที่สำคัญคือตัวบอร์ดเกมที่แสดงถึงส่วนหนึ่งของไนซ์ทาวน์ที่แบ่งออกเป็นแปลงต่างๆ ผู้เล่นใช้เงินเพื่อซื้อและขายอสังหาริมทรัพย์ ก่อตั้งธุรกิจ และเจรจาข้อตกลง <u>รูปแบบการดำเนินเกม</u> 1. การซื้อขายทรัพย์สิน: ผู้เล่นทำการค้าและรับทรัพย์สิน

	2. การตั้งค่าธรรมเนียม: ผู้เล่นสามารถสร้างธุรกิจบนทรัพย์สินของตนได้ ธุรกิจต่างๆ สร้างรายได้ในระดับที่แตกต่างกันไปตามสถานที่ตั้งของตน 3. การเจรจา: เกมส่วนใหญ่เกี่ยวข้องกับการเจรจา โดยที่ผู้เล่นแลกเปลี่ยนทรัพย์สินและโอกาสทางธุรกิจระหว่างกันเพื่อเพิ่มผลกำไรสูงสุดของตนเอง สำหรับกลยุทธ์ในการเล่นเกมนี้นี้คือผู้เล่นจะต้องจัดการทรัพยากรอย่างระมัดระวัง วางแผนกลยุทธ์ทางธุรกิจ และเจรจากับผู้เล่นคนอื่นอย่างมีประสิทธิภาพ เกมดังกล่าวต้องมีการวางแผนเชิงกลยุทธ์และการปรับตัว ลักษณะพิเศษของเกมนี้ คือการมุ่งเน้นการเจรจาต่อรองอย่างหนักโดยความสำเร็จของเกมส่วนใหญ่ขึ้นอยู่กับความสามารถของผู้เล่นในการเจรจาข้อตกลงและสร้างพันธมิตรเชิงกลยุทธ์ นอกจากนี้ยังรวมถึงเรื่อง Open Market ที่ผู้เล่นมีความยืดหยุ่นในการจัดตั้งธุรกิจและจัดการทรัพย์สิน นำไปสู่กลยุทธ์ที่หลากหลาย กติกาในการเล่นเกมนี้นี้มีดังนี้ - ผู้เล่นเริ่มต้นด้วยทรัพย์สินไม่กี่อย่างและเงินสดบางส่วน - พวกเขาเจรจาการค้าและข้อตกลงเพื่อรับและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ - เกมดังกล่าวเกี่ยวข้องกับการจัดการอสังหาริมทรัพย์และการเจรจาเชิงกลยุทธ์ - ในตอนท้ายของเกม ผู้เล่นจะได้รับเงินตามมูลค่าของธุรกิจของตน วิธีการเล่นเกมนี้นี้มีดังนี้ 1. การตั้งค่า: ผู้เล่นจะได้รับทรัพย์สินเริ่มต้นและเงินสด 2. รอบ: ผู้เล่นเจรจาซื้อขายทรัพย์สินและนามบัตร 3. ตำแหน่ง: อสังหาริมทรัพย์ได้รับการพัฒนาตามการเจรจา 4. จบเกม: ในตอนท้ายของเกม ธุรกิจต่างๆ จะถูกประเมิน และผู้เล่นที่มีเงินมากที่สุดจะเป็นผู้ชนะ
ส่วนประกอบของเกม	- บอร์ดเกมที่เป็นตัวแทนของส่วนหนึ่งของไชน่าทาวน์ - กระเบื้องทรัพย์สินและนามบัตร - เงินสดและเครื่องหมายผู้เล่น - แบบฟอร์มการเจรจาต่อรอง
จุดแข็งของเกม	- มุ่งเน้นการเจรจาและการค้าอย่างเข้มข้น - มุ่งเน้นการพัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจในเชิงลึก - การเล่นที่ยืดหยุ่นพร้อมกลยุทธ์การเจรจาต่อรองที่หลากหลาย

จุดอ่อนของเกม	- อาจจะซับซ้อนสำหรับผู้เล่นใหม่ - เกมนี้อาศัยทักษะการเจรจาและการโต้ตอบของผู้เล่นอย่างมาก - มีโอกาสเกิดความไม่สมดุลหากผู้เล่นมีทักษะในการเจรจาไม่เท่ากัน
---------------	---

จากผลการวิเคราะห์เกมกระดานการเจรจาต่อรองทั้ง 3 เกมตามแนวคิดการสังเคราะห์เกมกระดานของ Promsri (2016) พบว่า แต่ละเกมเหล่านี้มีประสบการณ์การเล่นเกมที่แตกต่างกัน: "Diplomacy" เน้นไปที่การเจรจาเชิงกลยุทธ์ที่ซับซ้อน "The Resistance: Avalon" เป็นเกมหักมุมทางสังคมที่มีบทบาทของผู้เล่นที่ต่างกันซ่อนอยู่ และ "Chinatown" เน้นการค้าขายและกลยุทธ์ทางธุรกิจ ซึ่งทั้ง 3 เกมมีจุดแข็งและจุดอ่อนที่ต่างกัน ซึ่งสามารถนำมาใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาเกมกระดานการเจรจาต่อรองทางธุรกิจได้ โดยขั้นตอนต่อไปจะเป็นการเชื่อมโยงผลการวิเคราะห์เกมกระดานการเจรจาต่อรองกับแนวคิดการออกแบบเกมกระดานเพื่อนำไปสู่การพัฒนาเกมกระดานการเจรจาต่อรองทางธุรกิจ

4.2 การเชื่อมโยงผลการวิเคราะห์เกมกระดานการเจรจาต่อรองกับแนวคิดการออกแบบเกมกระดานเพื่อนำไปสู่การพัฒนาเกมกระดานการเจรจาต่อรองทางธุรกิจ

ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบของเกมกระดานการเจรจาต่อรองที่ถูกเลือกมาทั้ง 3 เกม ซึ่งประกอบด้วย Diplomacy, The Resistance: Avalon และ Chinatown นำมาเปรียบเทียบเพื่อพิจารณาประเด็นที่เหมือนหรือแตกต่างกันของแต่ละเกมเพื่อใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาเกมกระดานการเจรจาต่อรองที่เชื่อมโยงกับแนวคิดการพัฒนาเกมกระดานที่ได้จากการทบทวนวรรณกรรม โดยพิจารณาจากประเด็นต่างๆ ครอบคลุมเรื่อง วัตถุประสงค์ กฎ ระยะเวลา จำนวนผู้เล่น จุดเน้น จุดอ่อน และการประยุกต์ใช้กับเรื่องธุรกิจ (ดูตารางที่ 4.4)

ตารางที่ 4.4 ตารางเปรียบเทียบประเด็นสำคัญและจุดรวมของเกมกระดานการเจรจาต่อรอง 3 เกม

เกมกระดาน ประเด็น	Diplomacy	The Resistance: Avalon	Chinatown	จุดรวม
วัตถุประสงค์	เพื่อจำลองความสัมพันธ์ระหว่างประเทศและพันธมิตรเชิงกลยุทธ์ในบริบทของยุโรปก่อนสงครามโลกครั้งที่ 1 เน้นการเจรจา การ	เพื่อเปิดเผยบทบาทและผู้ทรยศที่ซ่อนอยู่ภายในกลุ่มขณะทำการกิจสำเร็จ เน้นการหักล้างและการหลอกลวงทางสังคม	เพื่อจัดการและเจรจาข้อตกลงด้านอสังหาริมทรัพย์ในไชน่าทาวน์สมมติ เน้นกลยุทธ์ทางเศรษฐกิจและการเจรจาต่อรอง	ทั้งสามเกมมุ่งเน้นไปที่การเจรจาต่อรองและการโต้ตอบของผู้เล่นเป็นองค์ประกอบหลัก

	สร้างพันธมิตร และ การทรยศ			
กฎเกณฑ์	ผู้เล่นควบคุมประเทศ และออกคำสั่งให้กับ หน่วยต่างๆ ไม่มี องค์ประกอบสุม ความสำเร็จขึ้นอยู่กับ การเจรจาและ กลยุทธ์	ผู้เล่นจะได้รับ มอบหมายบทบาทลับ ให้เป็นผู้รับใช้ที่ภักดี ของ Arthur หรือ ลูกน้องของ Mordred เกม ดังกล่าวประกอบด้วย การอภิปรายรอบ การโหวตที่มการกิจ และการกิจ	ผู้เล่นซื้อและ แลกเปลี่ยนทรัพย์สิน ก่อตั้งธุรกิจ และ เจรจาข้อตกลง เกม ดังกล่าวเกี่ยวข้องกับ กลยุทธ์ทางเศรษฐกิจ และการเจรจา	การไม่มีการสุม และการพึ่งพา การตัดสินใจของ ผู้เล่นเป็นสำคัญ
ระยะเวลา	เวลาในการเล่น ประมาณ 4-6 ชั่วโมง ระยะเวลาอาจ แตกต่างกันไปขึ้นอยู่กับ ความคุ้นเคยของผู้ เล่นและความซับซ้อน ของการเจรจา	โดยทั่วไป 30-60 นาที เกมดังกล่าวสั้น ลงเนื่องจากเน้นไปที่ การอภิปรายและการ ลงคะแนนอย่าง รวดเร็ว	ประมาณ 90-120 นาที ความยาวของ เกมอาจแตกต่างกัน ไปขึ้นอยู่กับ ความคุ้นเคยของผู้ เล่นกับกลไกการ แลกเปลี่ยน	ทั้งสามเกมใช้ เวลาในการเล่น แตกต่างกันโดย เกม Diplomacy ใช้เวลานานที่สุด รองลงมาคือ Chinatown และเกม Avalon ใช้เวลาในการ เล่นน้อยที่สุด
จำนวนผู้เล่น	ผู้เล่น 2-7 คน การ เล่นที่เหมาะสมที่สุด มักมีผู้เล่น 6-7 คน	ผู้เล่น 5-10 คน เกมนี้ ออกแบบมาสำหรับ กลุ่มใหญ่ ซึ่งมี ความสำคัญอย่างยิ่ง ต่อกลไกการหักเห ทางสังคม	ผู้เล่น 3-5 คน เกม ดังกล่าวทำงานได้ดี กับกลุ่มเล็ก ๆ โดย เน้นการแลกเปลี่ยน และการเจรจาต่อรอง	ทั้ง 3 เกมเน้น การมีส่วนร่วม และพลวัตของผู้ เล่น โดยสามารถ เล่นได้ทั้งกลุ่มเล็ก และกลุ่มใหญ่ โดยจำนวนที่

				เหมาะสมอยู่ ระหว่าง 4-6 คน
จุดมุ่งเน้น	การเจรจาเชิงกลยุทธ์ และพันธมิตรโดยเน้น ไปที่การทูตของผู้เล่น และการตัดสินใจทาง ยุทธวิธี	การหักมุมทางสังคม การหลอกลวง และ พลวัตของทีม ผู้เล่น จะต้องอ่านพฤติกรรม ของผู้อื่นและตัดสินใจ เชิงกลยุทธ์โดยอาศัย ข้อมูลที่ไม่สมบูรณ์	กลยุทธ์ทางเศรษฐกิจ การเจรจา และการ จัดการทรัพยากร ผู้ เล่นจำเป็นต้องทำการ ตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ การติดต่อทางธุรกิจ	ทั้งสามเกมให้ ความสำคัญกับ การเจรจาต่อรอง แต่นำไปใช้ใน บริบทที่แตกต่าง กัน (เชิงกลยุทธ์ สังคม เศรษฐกิจ)
จุดแข็ง/ จุดอ่อน	จุดแข็งคือ รูปแบบ การเล่นเชิงกลยุทธ์ที่ ลึกซึ้ง สามารถเล่นซ้ำ ได้สูง เน้นการเจรจา และพันธมิตรอย่าง มาก จุดอ่อน คือ ระยะเวลายาวนาน กฎที่ซับซ้อน มีโอกาส เกิดอัมพาตในการ วิเคราะห์ และความ ขัดแย้งของผู้เล่น	จุดแข็งคือการเล่นเกมที่ รวดเร็ว การโต้ตอบ ทางสังคมที่เข้มข้น เรียนรู้และสอนได้ง่าย จุดอ่อนคือความลึก เชิงกลยุทธ์มีจำกัด เมื่อเทียบกับเกมที่ ยาวกว่า การพึ่งพา พลวัตของกลุ่มซึ่งอาจ ไม่สม่ำเสมอ	จุดแข็งคืออาจ ซับซ้อนสำหรับผู้เล่น ใหม่ ต้องใช้ทักษะ การเจรจาต่อรองซึ่ง อาจไม่ดึงดูดใจทุกคน จุดอ่อนคืออาจ ซับซ้อนสำหรับผู้เล่น ใหม่ ต้องใช้ทักษะ การเจรจาต่อรองซึ่ง อาจไม่ดึงดูดใจทุกคน	ทั้ง 3 เกมมีความ แตกต่างกันใน ประเด็นเรื่องจุด แข็งจุดอ่อน แต่ สิ่งที่เกม Diplomacy และ Chinatown มี เหมือนกัน คือ การเจรจาทาง เศรษฐกิจสะท้อน แง่มุมเชิงกลยุทธ์ และการเจรจา ต่อรอง
การประยุกต์ใช้ สำหรับธุรกิจ	สอนทักษะการเจรจา ต่อรอง การวางแผน เชิงกลยุทธ์ และการ จัดการพันธมิตร มี ประโยชน์สำหรับการ ทำความเข้าใจการ	เน้นย้ำถึงความสำคัญ ของทักษะทางสังคม การตรวจจับการ หลอกลวง และการ ทำงานเป็นทีม มี ประโยชน์สำหรับการ ทำความเข้าใจพลวัต	ให้ข้อมูลเชิงลึก เกี่ยวกับการเจรจา ธุรกิจ การจัดการ ทรัพยากร และการ วางแผนเชิงกลยุทธ์ มี ประโยชน์สำหรับการ ทำความเข้าใจพลวัต	ใช้ได้กับกลยุทธ์ ทางธุรกิจและ ทักษะการเจรจา ต่อรองโดยตรง

	เจราจาที่ซับซ้อนและ การโต้ตอบหลายฝ่าย	ของความไว้วางใจ และการตัดสินใจของ กลุ่ม	ของตลาดและการ เจราจาการค้า	
--	--	---	-------------------------------	--

ผลการวิเคราะห์เปรียบเทียบพบว่า ทั้งสามเกมมุ่งเน้นไปที่การเจรจาต่อรองและการโต้ตอบของผู้เล่น แต่จะแตกต่างกันในบริบท (เชิงกลยุทธ์ สังคม เศรษฐกิจ) โดยให้บทเรียนที่มีคุณค่าในการเจรจาต่อรอง การตัดสินใจ และกลยุทธ์ที่สามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้กับทั้งสภาพแวดล้อมทางสังคมและธุรกิจ สำหรับความแตกต่าง พบว่า เกมทั้ง 3 นี้จะแตกต่างกันไปตามระยะเวลา ความซับซ้อน และจำนวนผู้เล่น แต่ละเกมนำเสนอข้อมูลเชิงลึกที่ไม่ซ้ำกันเกี่ยวกับแง่มุมต่างๆ ของการเจรจาต่อรองและกลยุทธ์ ซึ่งสะท้อนถึงจุดสนใจและกลไกของผู้เล่นแต่ละคน

จากการทบทวนวรรณกรรมเกี่ยวกับการพัฒนาเกมกระดานจากนักวิชาการเป็นจำนวนมาก (Salen & Zimmerman (2004); Schell, (2008); McGonigal, (2011); Tobias & Linderoth (2012); Sylvester (2013); Fullerton (2014); Harris (2016)) พบว่าหลักสำคัญที่ควรนำมาใช้ในการพัฒนาเกมกระดานการเจรจาต่อรองทางธุรกิจ ประกอบด้วย

1. เนื้อเรื่องและการเล่าเรื่อง ครอบคลุมเรื่องความสำคัญของเรื่องราวหรือฉากที่น่าสนใจในการดึงดูดผู้เล่น
2. กลไกของเกม ที่ครอบคลุมเรื่องกฎและระบบที่ควบคุมการเล่น และวิธีการโต้ตอบกับเนื้อเรื่อง
3. การโต้ตอบระหว่างผู้เล่น ครอบคลุมในประเด็นที่ว่าผู้เล่นโต้ตอบกันอย่างไรและผลกระทบของการโต้ตอบเหล่านี้ที่มีต่อเกม
4. การตัดสินใจ ครอบคลุมเรื่องความสำคัญของการเลือกที่มีความหมายและผลที่ตามมาในการเล่น
5. ความสมดุล การทำให้แน่ใจว่าไม่มีกลยุทธ์หรือบทบาทของผู้เล่นคนใดคนหนึ่งที่มีอิทธิพลเหนือกว่าผู้เล่นคนอื่นและเกมยังคงยุติธรรมในการเล่นสำหรับผู้เล่นทุกคน
6. ความสามารถในการเล่นซ้ำ ครอบคลุมความสามารถของเกมในการมอบประสบการณ์ที่แตกต่างกันในแต่ละรอบการเล่น
7. การเข้าถึง ครอบคลุมในเรื่องของการทำให้เกมเข้าใจได้และเล่นได้โดยผู้เล่นจำนวนมาก

ข้อมูลเกี่ยวกับองค์ประกอบนี้เป็นส่วนสำคัญที่นำมาใช้เป็นพื้นฐานสำหรับการพัฒนาเกมกระดานการเจรจาต่อรอง โดยบูรณาการร่วมกับผลการวิเคราะห์ประเด็นสำคัญของเกมกระดานทั้ง 3 รายการ ได้แก่ Diplomacy, The Resistance: Avalon และ Chinatown เพื่อนำไปสู่การกำหนดแนวทางการพัฒนาเกมกระดานการเจรจาต่อรอง (ดูตารางที่ 4.6)

ตารางที่ 4.6 การบูรณาผลการวิเคราะห์ประเด็นสำคัญของเกมกระดานทั้ง 3 รายการกับแนวทางการออกแบบเกมกระดานตามแนวคิดของนักวิชาการ 7 ท่าน

องค์ประกอบของการออกแบบเกมกระดาน	ข้อค้นพบจากการวิเคราะห์ข้อมูลเกมกระดานที่เกี่ยวกับการเจรจาต่อรอง 3 รายการ	แนวทางสู่การออกแบบเกมกระดานการเจรจาต่อรอง
เนื้อเรื่องและการเล่าเรื่อง	Diplomacy: ไขนากประวัติศาสตร์ยุโรปซึ่งเพิ่มความลึกและความสมจริง เนื้อเรื่องที่พัฒนามาอย่างดีสามารถเพิ่มการมีส่วนร่วมของผู้เล่นได้โดยการให้บริบทและแรงจูงใจ Avalon: ไขนากในตำนานเพื่อสร้างความตึงเครียดและความเร้าใจ ซึ่งมีความสำคัญต่อการคาดเดาทางสังคมและการโต้ตอบของผู้เล่น Chinatown: มีประเด็นเศรษฐกิจที่เน้นไปที่อสังหาริมทรัพย์และธุรกิจทำให้การเจรจามีความเกี่ยวข้องและมีเหตุผลมากขึ้น	เลือกหัวข้อที่สะท้อนถึงผู้เล่นและรองรับกลไกการเจรจา ไม่ว่าจะเป็นประวัติศาสตร์ ตำนาน หรือเศรษฐกิจ หัวข้อควรเพิ่มการสมจริงและให้บริบทที่ชัดเจนสำหรับการเจรจา
กลไกของเกม	Diplomacy: เน้นที่การเจรจาและพันธมิตรทางยุทธศาสตร์โดยไม่มีองค์ประกอบแบบสุ่ม กลไกนั้นขับเคลื่อนโดยการตัดสินใจของผู้เล่นเป็นสำคัญ Avalon: มีบทบาทที่ซ่อนอยู่และกลไกการคาดเดาทางสังคมที่ผู้เล่นต้องโน้มน้าวผู้อื่นและตัดสินใจเชิงกลยุทธ์โดยอิงจากข้อมูลที่จำกัด Chinatown: เน้นที่การค้าและกลยุทธ์ทางเศรษฐกิจ ซึ่งผู้เล่น	ออกแบบกลไกที่อำนวยความสะดวกในการเจรจาและการโต้ตอบของผู้เล่น ตรวจสอบให้แน่ใจว่ากลไกนั้นสอดคล้องกับเนื้อเรื่องและรองรับการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ พิจารณาใช้ทั้งข้อมูลที่เปิดเผยและซ่อนไว้เพื่อเพิ่มความลึก

	เจรจาข้อตกลงและจัดการ ทรัพยากร	
ปฏิสัมพันธ์ของผู้เล่น	Diplomacy: ส่งเสริมการโต้ตอบในระดับสูงผ่านพันธมิตรและการทูต ซึ่งสามารถส่งผลกระทบต่อผลลัพธ์ของเกมได้อย่างมาก Avalon: อาศัยปฏิสัมพันธ์ทางสังคมและการหลอกลวง ทำให้การสื่อสารและการโน้มน้าวใจของผู้เล่นเป็นศูนย์กลางของการเล่นเกม Chinatown: ส่งเสริมการเจรจาและการค้า ซึ่งการโต้ตอบของผู้เล่นจะขับเคลื่อนพลวัตทางเศรษฐกิจของเกม เคล็ดลับการพัฒนา: ส่งเสริมการโต้ตอบของผู้เล่นในระดับสูงผ่านกลไกที่ส่งเสริมการเจรจา พันมิตร และความขัดแย้ง ออกแบบเกมเพื่อให้แน่ใจว่าการตัดสินใจและการโต้ตอบของผู้เล่นเป็นศูนย์กลางของประสบการณ์การเล่นเกม	ส่งเสริมการโต้ตอบของผู้เล่นในระดับสูงผ่านกลไกที่ส่งเสริมการเจรจา พันมิตร และความขัดแย้ง ออกแบบเกมเพื่อให้แน่ใจว่าการตัดสินใจและการโต้ตอบของผู้เล่นเป็นศูนย์กลางของประสบการณ์การเล่นเกม
การตัดสินใจ	Diplomacy: ต้องมีการวางแผนอย่างรอบคอบและพันธมิตรเชิงกลยุทธ์ โดยการตัดสินใจจะมีผลกระทบต่อเกมในระยะยาว Avalon: เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์เกี่ยวกับผู้ที่ควรไว้วางใจ และวิธีจัดสรรทรัพยากรสำหรับภารกิจ	สร้างโอกาสในการตัดสินใจที่มีความหมายซึ่งส่งผลกระทบต่อผลลัพธ์ของเกม ให้แน่ใจว่าผู้เล่นต้องคิดอย่างมีวิจารณญาณเกี่ยวกับตัวเลือกและกลยุทธ์ของตน และการตัดสินใจเหล่านี้มีผลกระทบที่สำคัญ

	Chinatown: เน้นที่การค้าเชิงกลยุทธ์และการจัดการทรัพยากร โดยผู้เล่นต้องตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ เพื่อเพิ่มผลกำไรให้สูงสุด	
ความสมดุลและความยุติธรรม	Diplomacy: ต้องมีความสมดุลเพื่อป้องกันไม่ให้ผู้เล่นคนใดคนหนึ่งหรือพันธมิตรครอบงำ การรับประกันความยุติธรรมผ่านอำนาจที่สมดุลและโอกาสในการเจรจาถือเป็นสิ่งสำคัญ Avalon: สร้างสมดุลให้กับเกมผ่านการมอบหมายบทบาทและผลลัพธ์ของภารกิจเพื่อรักษาความตึงเครียดและความท้าทาย Chinatown: ต้องสร้างสมดุลระหว่างมูลค่าทรัพย์สินและโอกาสในการแลกเปลี่ยนเพื่อให้แน่ใจว่าไม่มีผู้เล่นคนใดได้รับความได้เปรียบที่ไม่เป็นธรรม	สร้างสมดุลให้กับเกมโดยออกแบบกลไกที่ให้โอกาสที่เท่าเทียมกันสำหรับผู้เล่นทุกคน หลีกเลี่ยงกลยุทธ์ที่ครอบงำและให้แน่ใจว่าการเจรจาและการโต้ตอบมีความสมดุล
ความสามารถในการเล่นซ้ำ	Diplomacy: เป็นเกมที่เล่นซ้ำได้หลายครั้งเนื่องจากมีพลวัตในการเจรจาที่ซับซ้อนและพันธมิตรที่หลากหลาย Avalon: มีบทบาทและผลลัพธ์ของภารกิจที่แตกต่างกัน ทำให้เล่นซ้ำได้หลายครั้งยิ่งขึ้น Chinatown: มีสถานการณ์และกลยุทธ์ในการซื้อขายที่หลากหลาย ส่งเสริมให้เล่นซ้ำได้	เคล็ดลับในการพัฒนา: ออกแบบเกมเพื่อมอบประสบการณ์ที่หลากหลายในแต่ละครั้งที่ใช้ เพิ่มองค์ประกอบที่เปลี่ยนแปลงไปในแต่ละเกม เช่น บทบาท สถานการณ์ หรือโอกาสในการเจรจาที่แตกต่างกัน เพื่อรักษาความสนใจของผู้เล่น

การเข้าถึง	Diplomacy: อาจมีความซับซ้อนและใช้เวลานาน ซึ่งอาจส่งผลต่อการเข้าถึงของผู้เล่นทั่วไป Avalon: เรียนรู้ได้ง่ายและเล่นได้เร็ว ทำให้เข้าถึงได้ง่ายขึ้น Chinatown: ต้องเรียนรู้กลไกการซื้อขายบ้าง แต่โดยทั่วไปสามารถเข้าถึงได้ด้วยกฎที่ชัดเจน	พยายามรักษาสมดุลระหว่างความลึกซึ้งและการเข้าถึงได้ กำหนดกฎที่ชัดเจนและกลไกที่เข้าใจง่ายในขณะที่ยังคงความน่าสนใจและท้าทาย
------------	---	---

จากผลการวิเคราะห์การบูรณาการผลการวิเคราะห์เปรียบเทียบเกมกระดานทั้ง 3 เกมกับแนวคิดในการพัฒนาเกมกระดานของนักวิชาการทั้ง 7 ท่าน สามารถนำไปสู่การกำหนดแนวทางในการพัฒนาเกมกระดานการเจรจาต่อรองทางธุรกิจได้ โดยมีรายละเอียดของแนวทางดังนี้

1. พัฒนานิเวศที่มีเนื้อหาเข้มข้นซึ่งสนับสนุนการเจรจาและการโต้ตอบ เนื้อเรื่องควรดึงดูดใจและเสริมสร้างประสบการณ์โดยรวม ดังที่เห็นได้จากเนื้อเรื่องทางประวัติศาสตร์ ตำนาน และเศรษฐกิจของเกมทั้ง 3 เกม
2. สร้างกลไกที่เน้นการเจรจา พันธมิตร และการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ รวมองค์ประกอบจากทั้ง 3 เกม เช่น ข้อมูลที่ซ่อนอยู่ (ตัวอย่างจาก Avalon) พันธมิตรเชิงกลยุทธ์ (ตัวอย่างจาก Diplomacy) และการจัดการเศรษฐกิจ (ตัวอย่างจาก Chinatown)
3. ออกแบบเกมเพื่อส่งเสริมการโต้ตอบของผู้เล่นในระดับสูง ใช้กลไกที่สนับสนุนการเจรจา การโน้มน้าวใจ และความขัดแย้ง ตรวจสอบให้แน่ใจว่าการตัดสินใจและการโต้ตอบของผู้เล่นเป็นตัวขับเคลื่อนการเล่น
4. ตรวจสอบให้แน่ใจว่าผู้เล่นต้องเผชิญกับทางเลือกที่มีความหมายและมีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญ ออกแบบเกมเพื่อให้การตัดสินใจและการเจรจาเชิงกลยุทธ์มีความสำคัญต่อการบรรลุความสำเร็จ
5. มุ่งมั่นเพื่อความสมดุลโดยมอบโอกาสที่เท่าเทียมกันให้กับผู้เล่นทุกคน หลีกเลี่ยงกลยุทธ์ที่ครอบงำ และให้แน่ใจว่าการเจรจาและการโต้ตอบระหว่างผู้เล่นนั้นยุติธรรม
6. รวบรวมองค์ประกอบต่างๆ ที่ให้ประสบการณ์ที่หลากหลายในแต่ละเกม รวมบทบาท สถานการณ์ หรือโอกาสในการเจรจาที่แตกต่างกันเพื่อเพิ่มมูลค่าการเล่นซ้ำ
7. ออกแบบเกมให้เข้าถึงได้สำหรับผู้เล่นจำนวนมาก กำหนดกฎเกณฑ์ที่ชัดเจนและกลไกที่เข้าใจง่ายในขณะที่ยังคงความลึกซึ้งและความซับซ้อน

ด้วยการรวมองค์ประกอบเหล่านี้เข้าด้วยกัน งานวิจัยนี้ได้พัฒนาเกมกระดานการเจรจาทางธุรกิจที่มีความน่าสนใจ ส่งเสริมการพัฒนาทักษะด้านการเจรจาต่อรองและเกิดความสนุกสนาน โดยอิงจากผลการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึกจาก Diplomacy, The Resistance: Avalon และ Chinatown เพื่อสร้างเกมที่ผสมผสานการเจรจาเชิงกลยุทธ์กับการเล่นเกมที่สนุกสนานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

4.3 เกมกระดานการเจรจาต่อรองทางธุรกิจ (เกมกระดานต้นแบบ)

หลังจากมีการบูรณาการผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกมกระดานที่เกี่ยวข้องกับการเจรจาต่อรองที่นำมาใช้วิเคราะห์ทั้งหมด 3 รายการเข้ากับแนวคิดเกี่ยวกับการออกแบบเกมกระดานของนักวิชาการ (Salen & Zimmerman (2004); Schell, (2008); McGonigal, (2011); Tobias & Linderoth (2012); Sylvester (2013); Fullerton (2014); Harris (2016)) ทำให้ทราบถึงแนวทางสู่การออกแบบเกมกระดานการเจรจาต่อรองทางธุรกิจ (เกมกระดานต้นแบบ) โดยเกมกระดานที่ถูกออกแบบมีรายละเอียดดัง ตารางที่ 4.7 (ดูภาคผนวก ก)

ตารางที่ 4.7 เกมกระดาน “City Deal” (Version 1)

ชื่อเกมกระดาน: “City Deal” (Version 1)	
เนื้อเรื่อง: เมืองนี้กำลังอยู่ระหว่างการเปลี่ยนแปลงครั้งสำคัญ โดยมีอุตสาหกรรมใหม่ พื้นที่อยู่อาศัย และศูนย์กลางการค้าเติบโตขึ้น ในฐานะนักธุรกิจที่มีอิทธิพล ผู้เล่นจะต้องสำรวจภูมิทัศน์ที่เปลี่ยนแปลง สร้างพันธมิตรเชิงกลยุทธ์ และแข่งขันเพื่อควบคุมเขตสำคัญ ๆ เพื่อเพิ่มอิทธิพลสูงสุดและได้รับคะแนนชัยชนะมากที่สุด	
วัตถุประสงค์	"City Deal" เป็นเกมการเจรจาต่อรองและกลยุทธ์ที่ผู้เล่นทำหน้าที่เป็นนักธุรกิจที่แข่งขันกันเพื่อสร้างและควบคุมเขตต่างๆ ของเมือง ผู้เล่นใช้การเจรจาแบบกระจายเพื่อรักษาทรัพยากรและการเจรจาเชิงบูรณาการเพื่อสร้างพันธมิตรและทำงานร่วมกันในโครงการขนาดใหญ่เพื่อให้บรรลุผลประโยชน์ร่วมกัน
จำนวนผู้เล่น	3-5 คน
ระยะเวลาในการเล่น	60-90 นาที
อายุที่เหมาะสม	12 ปีขึ้นไป
กติกา	- วัตถุประสงค์: เพื่อสะสมคะแนนชัยชนะให้ได้มากที่สุดเมื่อจบเกมผ่านการสร้างและควบคุมเขตเมืองและการเจรจาที่ประสบความสำเร็จ - ช่วงเวลาของเกม:

	- การตั้งค่า: ผู้เล่นแต่ละคนเริ่มต้นด้วยทรัพยากรจำนวนเล็กน้อย สิ่งปลูกสร้างไม่ก่อย่าง และการจัดการเจรจาต่อรองหนึ่งใบ - ขั้นตอนการเจรจา: ผู้เล่นเจรจากับการค้า สร้างพันธมิตร และทำข้อตกลงโดยใช้การจัดการเจรจา - ขั้นตอนการดำเนินการ: ผู้เล่นใช้ทรัพยากรและสิ่งปลูกสร้างเพื่อพัฒนาเขตของตน ทำโครงการให้เสร็จสิ้น และรับคะแนนชัยชนะ - ขั้นตอนการประเมิน: เมื่อสิ้นสุดแต่ละรอบ คะแนนชัยชนะจะถูกคำนวณตามโครงการที่เสร็จสมบูรณ์ การควบคุมเขต และข้อตกลงที่ประสบความสำเร็จ
วัสดุ	- กระดานเกมเป็นบอร์ดโมดูลาร์ที่มีแผ่นกระเบื้องซึ่งแสดงถึงเขตเมืองต่างๆ (เช่น ที่พักอาศัย เชิงพาณิชย์ อุตสาหกรรม) - วัตถุประกอบการเล่น เช่น ที่อยู่อาศัย อาคารพาณิชย์ อุตสาหกรรม ที่มีมูลค่าและผลกระทบที่แตกต่างกัน - โทเค็นทรัพยากร (เงิน วัสดุ แรงงาน) - การจัดการเจรจา (ข้อเสนอ การโต้แย้ง ข้อตกลงพันธมิตร) - ลูกเต๋าสำหรับกิจกรรมสุ่มหรือผลลัพธ์ของโครงการ - ชิ้นส่วนผู้เล่น สร้างเครื่องหมายและโทเค็นควบคุม - เครื่องหมายคะแนนชัยชนะเพื่อติดตามคะแนนของผู้เล่น
วิธีการเล่น	1. การตั้งค่า - วางแผ่นกระดานเกมโมดูลาร์คว่ำหน้าลง และสุ่มจัดเรียงเพื่อสร้างเมือง - ผู้เล่นแต่ละคนเลือกสีและรับชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้อง (เครื่องหมายอาคาร โทเค็นควบคุม) - แจกจ่ายทรัพยากรตามจำนวนที่กำหนดและการจัดการเจรจาต่อรองจำนวนหนึ่งให้กับผู้เล่นแต่ละคน 2. ขั้นตอนการเจรจา - ผู้เล่นใช้การจัดการเจรจาเพื่อเสนอการค้า สร้างพันธมิตร หรือยื่นข้อเสนอให้กับผู้เล่นอื่น - ข้อตกลงอาจเป็นวาจาหรือลายลักษณ์อักษร แต่ต้องได้รับความเห็นชอบจากทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง

	- ผู้เล่นยังสามารถใช้กลยุทธ์การเจรจาต่อรองแบบกระจายเพื่อแลกเปลี่ยนทรัพยากรหรือไพล์ 3. ระยะการดำเนินการ - ผู้เล่นผลักดันวางสิ่งปลูกสร้างบนแผ่นกระเบื้องของเขต โดยใช้ทรัพยากรในการพัฒนาเขตของตน - ผู้เล่นสามารถทำโปรเจกต์ให้สำเร็จ (เช่น การสร้างสถานที่สำคัญ โครงสร้างพื้นฐาน) โดยใช้ทรัพยากรและใช้การทอยลูกเต๋าเพื่อกำหนดความสำเร็จ - การสร้างพันธมิตรสามารถช่วยให้ผู้เล่นแบ่งปันทรัพยากรและทำงานร่วมกันในโครงการขนาดใหญ่ และได้รับคะแนนชัยชนะมากขึ้น 4. ขั้นตอนการประเมิน - เมื่อสิ้นสุดแต่ละรอบ นับคะแนนชัยชนะตามการควบคุมของเขต โครงการที่เสร็จสมบูรณ์ และการเจรจาที่ประสบความสำเร็จ - อัปเดตบอร์ดเกมและทรัพยากรของผู้เล่นตามความจำเป็น 5. จบเกม - เกมจะจบลงหลังจากครบจำนวนรอบที่กำหนดไว้ หรือเมื่อตรงตามเงื่อนไขที่กำหนด (เช่น พื้นที่โปรเจกต์ทั้งหมดเต็มแล้ว) - ผู้เล่นที่มีคะแนนชัยชนะมากที่สุดจะเป็นผู้ชนะ
เหตุการณ์สำคัญในเกม	1. การพัฒนาเขต ผู้เล่นสามารถพัฒนาเขตของตนได้โดยการวางสิ่งปลูกสร้างและทำโครงการให้เสร็จสิ้น 2. การจัดการทรัพยากร ผู้เล่นจำเป็นต้องจัดการทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อรักษาการเติบโตและสนับสนุนโครงการของตน 3. การเจรจา ผู้เล่นจะต้องเจรจาการค้าและพันธมิตรเพื่อให้ได้เปรียบและต่อต้านกลยุทธ์ของฝ่ายตรงข้าม
บัตรเจรจา	1. บัตรขอเสนอ วัตถุประสงค์: ใช้เพื่อเสนอการค้าหรือข้อตกลงกับผู้เล่นรายอื่น - การ์ดตัวอย่าง: การสลับทรัพยากร - สถานการณ์: เสนอให้แลกเปลี่ยนวัสดุ 3 ชิ้นด้วยเงิน 2 ชิ้น - ผลกระทบ: แลกเปลี่ยนทรัพยากรทันทีหากยอมรับ - การ์ดตัวอย่าง: การสร้างหุ่นส่วน

	- สถานการณ์: เสนอให้แบ่งปันการควบคุมเขตโดยแบ่งคะแนนชัยชนะ 50-50 แต้ม - ผลกระทบ: ผู้เล่นทั้งสองคนได้รับประโยชน์จากการพัฒนาของเขตและแบ่งปันคะแนนชัยชนะ - บัตรตัวอย่าง: กองทุนฉุกเฉิน - สถานการณ์: เสนอเงินกู้ 5 เงินเพื่อแลกกับค่าปรับ 2 คะแนน หากไม่ชำระคืนภายในสองรอบ - ผลกระทบ: ให้เงินแก่ผู้กู้ยืมทันทีโดยมีผลการชำระคืนในอนาคต 2. บัตรโต้แย้ง วัตถุประสงค์: ช่วยให้ผู้เล่นตอบสนองต่อข้อเสนอด้วยเงื่อนไขอื่นได้ - ตัวอย่างการ์ด: Countertrade - สถานการณ์: แทนที่จะเสนอการแลกเปลี่ยนทรัพยากร ให้เสนอวัสดุ 2 ชิ้น และเงิน 1 ชิ้นสำหรับวัสดุ 2 ชิ้น - ผลกระทบ: ช่วยให้ผู้เล่นสามารถเจรจาและแก้ไขเงื่อนไขของข้อเสนอเริ่มแรกได้ - การ์ดตัวอย่าง: หางหุ้นส่วนที่แก้ไขแล้ว - สถานการณ์: แทนที่จะแยก 50-50 ให้เสนอคะแนนชัยชนะของเขตแยก 60-40 - ผลกระทบ: ปรับเงื่อนไขของข้อเสนอ Building Partnership ให้เหมาะสมกับทั้งสองฝ่ายมากขึ้น - ตัวอย่างบัตร: การชำระเงินล่าช้า - สถานการณ์: ตอบโต้ข้อเสนอกองทุนฉุกเฉินโดยขยายระยะเวลาการชำระหนี้ออกไป 2 รอบ - ผลกระทบ: ปรับเงื่อนไขการกู้ยืมเพื่อให้มีเวลาชำระหนี้มากขึ้น 3. การ์ดพันธมิตร วัตถุประสงค์: อำนวยความสะดวกในการร่วมมือระยะยาวระหว่างผู้เล่น - การ์ดตัวอย่าง: โครงการร่วม - สถานการณ์: สร้างพันธมิตรเพื่อทำโปรเจกต์สำคัญร่วมกันโดยแบ่งคะแนนชัยชนะเท่าๆ กัน
--	---

	- เอฟเฟกต์: ผู้เล่นทั้งสองจะได้รับประโยชน์จากการทำโปรเจกต์ให้เสร็จสิ้น ซึ่งอาจได้รับคะแนนมากกว่าการทำงานคนเดียว - การ์ดตัวอย่าง: การรวมทรัพยากร - สถานการณ์: ตกลงที่จะรวบรวมทรัพยากรสำหรับการพัฒนาในรอบถัดไป โดยมีการแบ่งผลประโยชน์ใดๆ ที่ตกลงไว้ล่วงหน้า - ผลกระทบ: ผู้เล่นทั้งสองได้รับทรัพยากรร่วมกันและสามารถพัฒนาให้ใหญ่ขึ้นได้ - การ์ดตัวอย่าง: การสนับสนุนเชิงกลยุทธ์ - สถานการณ์: ตกลงที่จะให้การสนับสนุนเขตของกันและกัน ซึ่งรวมถึงการปกป้องซึ่งกันและกันจากการก่อวินาศกรรมและการประสานงานร่วมกัน - ผลกระทบ: เสริมความแข็งแกร่งให้กับตำแหน่งของผู้เล่นทั้งสองและให้ข้อได้เปรียบเชิงกลยุทธ์ 4. การ์ดทำลาย วัตถุประสงค์: ใช้เพื่อขัดขวางคู่ต่อสู้หรือทำลายกลยุทธ์ของพวกเขา - การ์ดตัวอย่าง: การก่อวินาศกรรม - สถานการณ์: พยายามขัดขวางการพัฒนาเขตของฝ่ายตรงข้ามโดยการลดทรัพยากรลง - ผลกระทบ: ฝ่ายตรงข้ามสูญเสียทรัพยากร 3 รายการ และต้องจัดสรรแผนใหม่ - การ์ดตัวอย่าง: การแข่งขัน - สถานการณ์: บังคับให้คู่ต่อสู้แข่งขันในโปรเจกต์ที่เดิมพันสูงโดยมีการลงโทษหากล้มเหลว - ผลกระทบ: นำเสนอความท้าทายที่มีความเสี่ยงที่อาจขัดขวางแผนการของคู่ต่อสู้ - การ์ดตัวอย่าง: วิกฤตทรัพยากร - สถานการณ์: บังคับใช้การขาดแคลนทรัพยากรเฉพาะชั่วคราวสำหรับผู้เล่นทุกคน - ผลกระทบ: ทำให้เกิดปัญหาการจัดการทรัพยากร ส่งผลต่อกลยุทธ์ของผู้เล่นทุกคน
--	---

คำถามและสถานการณ์ใน การ์ดเกม	การ์ดแต่ละใบใน "City Deal" นำเสนอสถานการณ์หรือคำถามประเภทต่อไปนี 1. การ์ดข้อเสนอ - คำถาม: “คุณยอมรับการแลกเปลี่ยนวัสดุ 3 ชิ้นด้วยเงิน 2 ชิ้นหรือไม่?” - สถานการณ์: “คุณต้องการทรัพยากรเพิ่มเติมเพื่อทำโปรเจกต์ให้เสร็จสิ้น คุณจะแลกเปลี่ยนกับผู้เล่นคนอื่นหรือไม่?” 2. การ์ด Counteroffer: - คำถาม: “คุณยินดีที่จะปรับเงื่อนไขเป็น 2 วัสดุและ 1 เงินสำหรับ 2 วัสดุหรือไม่” - สถานการณ์: “ข้อเสนอเริ่มแรกไม่เหมาะกับคุณ คุณจะเสนอเงื่อนไขอื่นอะไรอีก” 3. การ์ดพันธมิตร: - คำถาม: “คุณต้องการสร้างโครงการร่วมและแบ่งปันคะแนนชัยชนะเท่าๆกันหรือไม่” - สถานการณ์: “คุณต้องการทำงานร่วมกันในโครงการที่สำคัญ คุณจะแบ่งรางวัลอย่างไร?” 4. การ์ดท้าทาย: - คำถาม: “คุณจะยอมรับความพยายามก่อวินาศกรรมที่ลดทรัพยากรของคุณหรือไม่” - สถานการณ์: “ฝ่ายตรงข้ามพยายามบ่อนทำลายการพัฒนาเขตของคุณ คุณจะตอบสนองอย่างไร”
จุดแข็ง (วิเคราะห์ความเชื่อมโยงของ เกมกับประเภทการเจรจา ต่อรอง 2 ประเภท ได้แก่การ เจรจาต่อรองแบบ แบ่งสันปันส่วนและแบบ บูรณาการ)	1. กลยุทธ์การเจรจาต่อรองที่สมดุล - เกม “City Deal” รวมเอากลยุทธ์การเจรจาต่อรองทั้งแบบกระจาย (แข่งขัน) และเชิงบูรณาการ (ร่วมมือ) สิ่งนี้ทำให้ผู้เล่นมีส่วนร่วมในกลยุทธ์การเจรจาที่หลากหลาย ตั้งแต่การซื้อขายธรรมดาไปจนถึงพันธมิตรที่ซับซ้อน 2. รูปแบบการเล่นที่เป็นพลวัต - การใช้บอร์ดโมดูลาร์ช่วยให้แน่ใจว่าแต่ละช่วงของเกมมีการตั้งค่าที่เป็นเอกลักษณ์ เพิ่มความสามารถในการเล่นซ้ำ และทำให้ประสบการณ์ใหม่อยู่เสมอ

	- ผู้เล่นจำเป็นต้องจัดการทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ โดยเพิ่มระดับความลึกเชิงกลยุทธ์ 3. ความลึกเชิงกลยุทธ์ - เกมสนับสนุนให้ผู้เล่นสร้างพันธมิตรและแข่งขันอย่างมีกลยุทธ์เพื่อการควบคุมเขตและโครงการ สิ่งนี้สร้างสภาพแวดล้อมที่สมบูรณ์สำหรับการวางแผนเชิงกลยุทธ์และการโต้ตอบ - การทำโครงการสำคัญให้สำเร็จจะเป็นเส้นทางสู่ชัยชนะที่ชัดเจนและมีส่วนร่วม พร้อมวิธีต่างๆ ในการบรรลุเป้าหมายผ่านการเจรจาและการจัดการทรัพยากร 4. ปฏิสัมพันธ์ทางสังคม - การมุ่งเน้นไปที่การเจรจาและการเป็นพันธมิตรส่งเสริมปฏิสัมพันธ์ทางสังคม ทำให้เกมมีส่วนร่วมและโต้ตอบได้ 5. ความสามารถในการขยายขนาด - เกมรองรับผู้เล่น 3-5 คน ทำให้มีความหลากหลายสำหรับกลุ่มขนาดต่างๆ
จุดอ่อน	1. ความซับซ้อน - ลักษณะสองประการของกลยุทธ์การเจรจาต่อรองและการจัดการทรัพยากรอาจมีความยากและซับซ้อนสำหรับผู้เล่นที่ประสบการณ์เกี่ยวกับการเจรจาต่อรองไม่มากนัก เกมนี้อาจต้องมีช่วงการเรียนรู้ที่สำคัญกว่านี้ 2. ระยะเวลาการเล่น - ระยะเวลา ด้วยเวลาเล่น 60-90 นาที ผู้เล่นบางคนอาจถือว่าเกimdังกล่าวมีความยาว โดยเฉพาะอย่างยิ่งหากขั้นตอนการเจรจายืดเยื้อ 3. ปฏิสัมพันธ์ของผู้เล่น - การเจรจาและการท้าทายอาจนำไปสู่ความขัดแย้งหรือข้อพิพาทระหว่างผู้เล่น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อความบันเทิงสำหรับบางคน 4. ปัญหาด้านความสมดุล - การตรวจสอบให้แน่ใจว่าผู้เล่นทุกคนมีโอกาสชนะอย่างยุติธรรมอาจเป็นเรื่องที่ท้าทาย โดยเฉพาะอย่างยิ่งในแง่ของวิธีการกระจายคะแนนชัยชนะตามความสำเร็จของโครงการและการควบคุมเขต 5. ความสามารถในการเล่นซ้ำ

	- การใช้การ์ดมากเกินไป การใช้การ์ดการเจรจาเดียวกันซ้ำๆ อาจนำไปสู่การคาดเดาได้ การเพิ่มความหลากหลายให้กับการ์ดและเอฟเฟกต์สามารถช่วยรักษาความสนใจได้
--	--

นอกเหนือจากการพัฒนาเกม City Deal (Version 1) ในลักษณะดังกล่าวข้างต้นแล้ว ทางผู้วิจัยได้เน้นการนำเอาทฤษฎีและแนวคิดเกี่ยวกับการเจรจาต่อรองที่เกี่ยวกับการเจรจาต่อรองแบบแบ่งปันส่วนและแบบบูรณาการมาปรับให้เข้ากับเกมมากยิ่งขึ้นโดยไม่ได้คำนึงถึงประเด็นความสอดคล้องกับแนวคิดการพัฒนาเกมทั้ง 7 ด้านที่ได้สรุปไว้ ผลที่ได้พบว่าเกม City Deal (Version 2) มีความน่าสนใจเป็นอย่างมาก โดยมีรายละเอียดดังนี้

ชื่อเกม: "City Deal" (Version 2)

วัตถุประสงค์: เกม City Deal (Version 2) ถูกพัฒนาขึ้นเพื่อจำลองการเจรจาต่อรองทางธุรกิจ โดยให้ข้อมูลเชิงลึกเชิงปฏิบัติแก่ผู้เล่นเกี่ยวกับเทคนิคการเจรจาต่อรองทั้งแบบกระจายและเชิงบูรณาการ โดยเน้นการคิดเชิงกลยุทธ์ ความสามารถในการปรับตัว และการแก้ปัญหาร่วมกัน ซึ่งสะท้อนถึงสถานการณ์การเจรจาธุรกิจในโลกแห่งความเป็นจริง โดยผู้เล่นทำหน้าที่เป็นผู้นำองค์กรในการเจรจาข้อตกลงเพื่อขยายธุรกิจ โดยมุ่งเน้นไปที่กลยุทธ์การเจรจาต่อรองแบบกระจาย (ชนะ-แพ้) และเชิงบูรณาการ (ชนะ-ชนะ) เป้าหมายคือการบรรลุมูลค่าทางธุรกิจสูงสุดผ่านการเจรจาเชิงกลยุทธ์ พันธมิตร และการจัดการทรัพยากร

ส่วนประกอบของเกม:

- 1) บอร์ดเกม: บอร์ดโมดูลาร์ที่เป็นตัวแทนภูมิภาคตลาดและภาคธุรกิจต่างๆ
- 2) ชิ้นส่วนผู้เล่น: โทเค็นองค์กรที่ปรับแต่งได้ซึ่งเป็นตัวแทนของอุตสาหกรรมต่างๆ
- 3) การ์ดการเจรจา: การ์ดที่ให้รายละเอียดสถานการณ์การเจรจา โอกาส และความท้าทายต่างๆ
- 4) โทเค็นทรัพยากร: เป็นตัวแทนของเงินทุน เทคโนโลยี และอิทธิพลของตลาด
- 5) เอกสารข้อตกลง: เทมเพลตสำหรับการทำข้อตกลงอย่างเป็นทางการระหว่างผู้เล่น
- 6) ลูกเต๋า: สำหรับเหตุการณ์สุ่มที่ส่งผลต่อสถานะตลาด
- 7) ตัวจับเวลา: เพื่อจัดการขั้นตอนการเจรจาและการจำกัดเวลา

จำนวนผู้เล่น: ผู้เล่น 3-6 คน

ระยะเวลา: 60-90 นาที

กลไกของเกม: กลไกของเกมมีรายละเอียดดังนี้

1. การเจรจาต่อรองแบบกระจายสินค้า

การจัดสรรทรัพยากร: ผู้เล่นต้องเจรจาเรื่องทรัพยากรที่มีจำกัด เช่น เงินทุนและเทคโนโลยี การเจรจาที่ประสบความสำเร็จอาจนำไปสู่การได้มาหรือการสูญเสียทรัพยากร ซึ่งสะท้อนถึงลักษณะการแข่งขันของการเจรจาต่อรองแบบกระจายสินค้า

กลไกการประมูล: โอกาสหรือตำแหน่งทางการตลาดบางอย่างจะถูกประมูลออกไป โดยกำหนดให้ผู้เล่นต้องเสนอราคาและเจรจาเงื่อนไข

2. การเจรจาเชิงบูรณาการ:

พันธมิตรและพันธมิตร: ผู้เล่นสามารถสร้างพันธมิตรหรือพันธมิตรเพื่อบรรลุเป้าหมายร่วมกัน เช่น การเข้าสู่ตลาดร่วมกันหรือการพัฒนาผลิตภัณฑ์ร่วมกัน สิ่งนี้ส่งเสริมการเจรจาเชิงบูรณาการโดยทั้งสองฝ่ายมุ่งเป้าไปที่ผลลัพธ์ที่ได้ทั้งสองฝ่าย

กิจการร่วมค้า: อนุญาตให้ผู้เล่นทำงานร่วมกันในโครงการพิเศษหรือการขยายตลาด แบ่งปันทรัพยากรและรางวัล การร่วมทุนที่ประสบความสำเร็จจะให้โบนัสแก่ทั้งสองฝ่าย

3. บัตรเจรจา:

การ์ดสถานการณ์: แนะนำความท้าทายและโอกาสในการเจรจาที่ผู้เล่นต้องวางกลยุทธ์และเจรจาระหว่างกัน สถานการณ์อาจรวมถึงการล่มของตลาด ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี หรือการเปลี่ยนแปลงด้านกฎระเบียบ

4. เรื่องของโชค (การสุ่ม):

การทอยลูกเต๋า: เหตุการณ์สุ่มส่งผลกระทบต่อสถานะตลาดหรือแนะนำตัวแปรใหม่ ทำให้ผู้เล่นต้องปรับกลยุทธ์การเจรจาต่อรอง

วัสดุ: เกมกระดานนี้มีส่วนประกอบดังต่อไปนี้

บอร์ดเกม: การออกแบบแบบแยกส่วนสำหรับการตั้งค่าที่หลากหลายและการเล่นซ้ำได้

การ์ดการเจรจาและโทเคนทรัพยากร: วัสดุคุณภาพสูงและทนทาน

เอกสารข้อตกลง: ใช้ซ้ำได้และง่ายต่อการจัดการด้วยปากกามาร์กเกอร์แบบลบได้

ลูกเต๋าและตัวจับเวลา: ส่วนประกอบเกมกระดานมาตรฐาน

กติกา: เกมกระดานนี้มีรายละเอียดของกติกาดังนี้

1. การตั้งค่าเริ่มต้นในการเล่น:

- ผู้เล่นแต่ละคนเลือกโทเคนองค์กรและเริ่มต้นด้วยทรัพยากรตามจำนวนที่กำหนด
- คณะกรรมการได้รับการจัดตั้งขึ้นตามภูมิภาคและโอกาสของตลาด

2. รูปแบบการเล่น:

- ผู้เล่นผลัดกันเจรจาข้อตกลง สร้างพันธมิตร หรือประมูลในการประมูล
- ขั้นตอนการเจรจาจะหมดเวลา และผู้เล่นจะต้องบรรลุข้อตกลงภายในเวลาที่กำหนด
- เหตุการณ์สุ่มเกิดขึ้นจากการทอยลูกเต๋า ซึ่งส่งผลกระทบต่อตลาด และกำหนดให้ผู้เล่นต้องปรับกลยุทธ์

3. การกำหนดชัยชนะ:

- เกมจะจบลงหลังจากผ่านไปตามจำนวนรอบที่กำหนดหรือเมื่อบรรลุวัตถุประสงค์เฉพาะ
- ผู้เล่นที่มีมูลค่าทางธุรกิจสูงสุด (การรวมกันของทรัพยากร ตำแหน่งทางการตลาด และข้อตกลงที่ประสบความสำเร็จ) จะเป็นผู้ชนะ

วิธีการเล่น:

1. การตั้งค่าบอร์ดเกม:

- ประกอบบอร์ดโมดูลาร์ตามจำนวนผู้เล่นและความซับซ้อนที่ต้องการ จัดภูมิภาคตลาดและภาคธุรกิจ
- วางการ์ดโอกาสคว่ำหน้าลงในพื้นที่ที่กำหนดบนกระดาน

2. การตั้งค่าผู้เล่น:

- ผู้เล่นแต่ละคนเลือกโทเค็นองค์กรและวางไว้ในพื้นที่เริ่มต้นของตน
- แจกจ่ายทรัพยากรชุดแรกให้กับผู้เล่นแต่ละคน (เงินทุน เทคโนโลยี และอิทธิพลของตลาด)
- มอบชุดการ์ดการเจรจาต่อรองและเอกสารข้อตกลงให้กับผู้เล่นแต่ละคน

3. การเตรียมตัว:

- สุ่มลูกเต๋าเหตุการณ์สุ่มและวางไว้ในพื้นที่ส่วนกลาง
- ตั้งเวลาสำหรับขั้นตอนการเจรจาต่อรอง

ช่วงของเกม:

1. ขั้นตอนการเจรจา:

Turn Order: ผู้เล่นผลัดกันเจรจาข้อตกลง สร้างพันธมิตร หรือเข้าร่วมการประมูล

การเจรจา: ผู้เล่นใช้การ์ดการเจรจาเพื่อแนะนำสถานการณ์หรือเสนอข้อตกลง ผู้เล่นแต่ละคนมีเวลาจำกัด (โดยใช้ตัวจับเวลา) ในการเจรจาและสรุปข้อเสนอของตน

ข้อตกลง: ผู้เล่นสามารถเสนอและตกลงเกี่ยวกับการแลกเปลี่ยนทรัพยากร การร่วมทุน หรือการขายตลาดได้ ข้อตกลงจะถูกทำให้เป็นทางการโดยใช้เอกสารข้อตกลง

พันธมิตร: ผู้เล่นอาจสร้างพันธมิตรหรือพันธมิตรเพื่อบรรลุเป้าหมายร่วมกัน โดยให้ประโยชน์ทั้งสองฝ่ายผ่านข้อตกลงร่วมกัน

2. ขั้นตอนการประมูล (ถ้ามี):

การประมูล: การประมูลเพื่อโอกาสพิเศษหรือตำแหน่งทางการตลาด ผู้เล่นเสนอราคาโดยใช้ทรัพยากรของตน ผู้เสนอราคาสูงสุดจะได้รับโอกาสและได้รับการควบคุมรายการประมูล

3. ช่วงกิจกรรมสุ่ม:

การทอยลูกเต๋า: เมื่อสิ้นสุดแต่ละรอบ ผู้เล่นทอยลูกเต๋าเพื่อกระตุ้นให้เกิดเหตุการณ์สุ่มที่ส่งผลต่อสถานะตลาดหรือนำความท้าทายใหม่ ๆ

การปรับเปลี่ยน: ผู้เล่นจะต้องปรับกลยุทธ์ตามผลลัพธ์ของกิจกรรม ตัวอย่างเช่น ความล้มเหลวของตลาด อาจลดมูลค่าทรัพยากร หรือความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีอาจเสนอโอกาสใหม่ๆ

การแสดงผลบทบาทของผู้เล่น:

1. การเจรจาข้อตกลง:

- ผู้เล่นสามารถเจรจาการค้าที่เกี่ยวข้องกับเงินทุน เทคโนโลยี หรืออิทธิพลของตลาดได้
- ใช้การเจรจาเพื่อจำลองสถานการณ์ทางธุรกิจในโลกแห่งความเป็นจริง (เช่น การเปลี่ยนแปลง ด้าน

กฎระเบียบ ความกดดันทางการแข่งขัน)

2. การก่อตั้งพันธมิตร:

- ผู้เล่นสามารถเสนอพันธมิตรเพื่อร่วมกันจัดการกับความท้าทายของตลาดหรือแบ่งปันทรัพยากร
- พันธมิตรสามารถนำไปสู่การร่วมทุนโดยให้ผลประโยชน์แก่ทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง

3. การเข้าร่วมการประมูล:

- เสนอราคาเพื่อชิงตำแหน่งทางการตลาดที่มีคุณค่าหรือโอกาสพิเศษ
- จัดการทรัพยากรอย่างมีกลยุทธ์เพื่อชนะการประมูลโดยไม่ใช้ทรัพยากรที่สำคัญจนหมด

วิธีการเป็นผู้ชนะการเล่นเกมนี้:

1. จบเกม:

- เกมจะจบลงหลังจากผ่านจำนวนรอบที่กำหนดไว้ หรือเมื่อบรรลุวัตถุประสงค์เฉพาะ (เช่น การควบคุม ภูมิภาคตลาดหลัก หรือกิจการร่วมค้าที่ประสบความสำเร็จ)

2. คะแนน:

- คำนวณมูลค่าทางธุรกิจของผู้เล่นแต่ละคน โดยพิจารณาจากทรัพยากร ตำแหน่งทางการตลาด และ ข้อตกลงที่ประสบความสำเร็จ

- ผู้เล่นที่มีมูลค่ารวมทางธุรกิจสูงสุดจะเป็นผู้ชนะเกม

เคล็ดลับกลยุทธ์ในการเล่น: สิ่งที่คุณควรทำความเข้าใจเมื่อเล่นเกมกระดานนี้ ประกอบด้วย

- การเจรจาต่อรองแบบกระจาย: มุ่งเน้นไปที่การเพิ่มผลกำไรส่วนบุคคลสูงสุดในการแลกเปลี่ยนทรัพยากร และการประมูล เตรียมเสนอราคาที่แข่งขันได้และเจรจาอย่างหนัก

- การเจรจาเชิงบูรณาการ: มองหาโอกาสในการร่วมมือและสร้างพันธมิตร การร่วมทุนและเป้าหมาย ร่วมกันสามารถให้ผลประโยชน์ที่สำคัญได้

เมื่อปฏิบัติตามกฎและกลยุทธ์เหล่านี้ ผู้เล่นจะได้สัมผัสกับความซับซ้อนของการเจรจาธุรกิจ และพัฒนา ทักษะการเจรจาต่อรองในสภาพแวดล้อมที่มีการแข่งขันและการทำงานร่วมกัน

สำหรับเกมกระดาน "City Deal" บอร์ดและการ์ดได้รับการออกแบบเพื่อเพิ่มพลวัตการเจรจาและจำลองสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ ซึ่งรายละเอียดของคำถามและองค์ประกอบที่จะรวมไว้บนกระดานและในการ์ดประกอบด้วย

1. ภูมิภาคตลาด

- การแสดงภาพที่แสดงถึงภูมิภาคทางภูมิศาสตร์หรือภาคธุรกิจที่แตกต่างกัน แต่ละภูมิภาคมีโอกาสและความท้าทายที่แตกต่างกัน โดยมีคำถาม/ความท้าทายที่สำคัญดังนี้

- ความต้องการของตลาดในปัจจุบันในภูมิภาคนี้คืออะไร
- ปัจจัยการแข่งขันที่สำคัญในภาคส่วนนี้คืออะไร
- คุณต้องเอาชนะความท้าทายด้านกฎระเบียบอะไรบ้างเพื่อเข้าสู่ตลาดนี้

2. ช่องโอกาส มีการกำหนดพื้นที่พิเศษที่ผู้เล่นสามารถค้นหาโอกาสทางธุรกิจที่ไม่เหมือนใคร ประกอบด้วย

- ข้อเสนอที่จำกัดเวลา: รับเทคโนโลยีใหม่เพื่อรับส่วนลด
- โบนัสการเข้าสู่ตลาด: รับสิทธิพลจากตลาดเพิ่มเติมหากคุณรักษาภูมิภาคนี้ไว้

3. โซนทรัพยากร คือสถานที่ที่ผู้เล่นสามารถรับหรือใช้ทรัพยากร เช่น เงินทุน เทคโนโลยี และสิทธิพลของตลาด โดยครอบคลุมเรื่อง

- ลงทุนใน R&D: ใช้เงินทุนเพื่อรับเทคโนโลยี
 - การขยายตลาด: ใช้สิทธิพลของตลาดเพื่อเปิดที่ตั้งธุรกิจใหม่
4. พื้นที่ประมูล คือจุดที่ผู้เล่นเสนอราคาเพื่อโอกาสหรือทรัพยากรพิเศษ
- การประมูลเพื่อการเข้าถึงตลาดพิเศษ
 - การประมูลเพื่ออัพเกรดเทคโนโลยีที่มีมูลค่าสูง

รายละเอียดบัตรเจรจา

1. การ์ดสถานการณ์ มีวัตถุประสงค์เพื่อแนะนำสถานการณ์ที่ต้องมีการเจรจาและการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ โดยมีคำถาม/สถานการณ์ ดังนี้

- การเปลี่ยนแปลงด้านกฎระเบียบ: กฎระเบียบใหม่ทำให้ต้นทุนในการทำธุรกิจในภาคนี้เพิ่มขึ้น คุณจะเจรจาเพื่อชดเชยต้นทุนเหล่านี้ได้อย่างไร

- การย้ายคู่แข่ง: คู่แข่งกำลังเข้าสู่ตลาดของคุณ คุณจะใช้กลยุทธ์ใดเพื่อรักษาส่วนแบ่งการตลาดของคุณ
- ภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ: ภาวะตลาดแย่ง คุณจะใช้กลยุทธ์ทางธุรกิจผ่านการเจรจาอย่างไร

2. การ์ดโอกาส ให้นำเสนอข้อตกลงที่เป็นไปได้หรือการลงทุนทางธุรกิจที่ผู้เล่นสามารถเจรจาต่อรองได้ โดยมีรายละเอียดดังนี้

- โอกาสในการร่วมทุน: ร่วมมือกับผู้เล่นรายอื่นเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ คุณจะเจรจาเงื่อนไขอะไรเพื่อส่วนแบ่งผลกำไรที่ยุติธรรม

- สิทธิ์ในการจัดจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียว: รับรองสิทธิ์ในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของตน คุณยินดีจะเสนออะไรเป็นการตอบแทน

3. การจัดทำขาย ใช้เพื่อแนะนำอุปสรรคที่ผู้เล่นต้องเอาชนะผ่านการเจรจาโดยมีคำถาม/ความท้าทาย ดังนี้

- การหยุดชะงักของห่วงโซ่อุปทาน: เปรียบเทียบกับผู้เล่นรายอื่นเพื่อหาข้อผิดพลาดและลดผลกระทบ
- การรั่วไหลของเทคโนโลยี: ข้อมูลที่ละเอียดอ่อนรั่วไหล คุณจะเจรจาเพื่อปกป้องผลประโยชน์ของบริษัท

ของคุณอย่างไร

4. การดัดกิจกรรมสุ่ม ถูกนำมาใช้เพื่อเพิ่มความแปรปรวนและความไม่แน่นอนให้กับเกม โดยมีรายละเอียดดังนี้

- ความเจริญของตลาด: ความต้องการในภูมิภาคใดภูมิภาคหนึ่งเพิ่มขึ้น เปรียบเทียบเพื่อใช้โอกาสนี้
- ภาวะเศรษฐกิจถดถอย: ผู้เล่นทุกคนต้องเผชิญกับรายได้ที่ลดลงในหนึ่งรอบ คุณจะเจรจาเพื่อลดผลกระทบต่อธุรกิจของคุณอย่างไร

5. รายละเอียดเอกสารข้อตกลง (ที่เป็นส่วนประกอบของเกม) มีรายละเอียดดังนี้

ส่วนเพิ่มเติม:

- ชื่อผู้เจรจา: ช่องว่างสำหรับชื่อของผู้เล่นหรือฝ่ายที่ทำการเจรจา
- ข้อกำหนด: ส่วนสำหรับให้รายละเอียดข้อกำหนดของข้อตกลง (เช่น การแลกเปลี่ยน ทรัพยากร ตรงตามเงื่อนไข)

- รายละเอียด: พื้นที่สำหรับผู้เล่นในการลงนามและทำข้อตกลงอย่างเป็นทางการ

ประเด็นการเจรจา:

- การแลกเปลี่ยนทรัพยากร: จำนวนเงินทุน เทคโนโลยี หรืออิทธิพลของตลาดที่มีการแลกเปลี่ยน
- เงื่อนไข: เงื่อนไขหรือข้อกำหนดเฉพาะที่ตกลงกัน (เช่น ตัวชี้วัด ประสิทธิภาพ กำหนดเวลา)
- สิทธิประโยชน์: สิ่งของแต่ละฝ่ายได้รับจากข้อตกลง (เช่น การเข้าถึง ตลาด ผลกำไรร่วมกัน)

ด้วยการรวมองค์ประกอบและคำถามเหล่านี้เข้าด้วยกัน "Empire Deal" จะทำให้ผู้เล่นได้รับประสบการณ์ที่เข้มข้นและน่าดึงดูด ซึ่งสะท้อนการเจรจาธุรกิจในโลกแห่งความเป็นจริง ส่งเสริมการคิดเชิงกลยุทธ์และการทำงานร่วมกัน เกมกระดานนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อเสริมทักษะการเจรจาต่อรองทั้งแบบกระจายและแบบบูรณาการผ่านกลไกการเล่น สถานการณ์ และองค์ประกอบเชิงกลยุทธ์

นอกเหนือจากรายละเอียดข้างต้น ผู้เล่นสามารถเพิ่มประสิทธิภาพในการเจรจาต่อรองแต่ละประเภทได้โดยมุ่งความสนใจไปยังประเด็นที่สำคัญ ดังนี้

การเพิ่มประสิทธิภาพการเจรจาต่อรองแบบแบ่งส่วน

1. การจัดสรรทรัพยากรที่แข่งขันได้

- กลไก: ต้องมีการเจรจาทรัพยากรที่มีจำกัด เช่น เงิน เทคโนโลยี และอิทธิพลของตลาด

- ผลกระทบ: ผู้เล่นมีส่วนร่วมในการต่อรองแบบกระจาย โดยที่ผู้เล่นแต่ละคนตั้งเป้าที่จะเพิ่มส่วนแบ่งของทรัพยากรที่หายากเหล่านี้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด โดยมักจะต้องเสียค่าใช้จ่ายของผู้อื่น

2. กลไกการประมูล

- กลไก: การประมูลเพื่อการเข้าถึงตลาดพิเศษหรือโอกาสพิเศษบังคับให้ผู้เล่นเสนอราคาอย่างมีกลยุทธ์
- ผลกระทบ: สิ่งนี้ทำให้เกิดสภาพแวดล้อมการแข่งขันที่ผู้เล่นจะต้องเจรจาเงื่อนไขและตัดสินใจที่มีเดิมพันสูงเพื่อให้ได้สินทรัพย์อันมีค่า ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงธรรมชาติของการเจรจาแบบกระจายแบบแพ้ชนะ

3. การตัดสินใจ

- กลไก: การนำเสนอความท้าทายหรือสถานการณ์การแข่งขันที่กำหนดให้ผู้เล่นต้องเจรจาเงื่อนไขที่เป็นประโยชน์เพื่อลดความสูญเสียหรือได้รับข้อได้เปรียบ

- ผลกระทบ: ผู้เล่นจะต้องเจรจาข้อตกลงภายใต้แรงกดดัน ซึ่งสะท้อนถึงสถานการณ์ในโลกแห่งความเป็นจริงที่ทรัพยากรมีจำกัด และผลประโยชน์ของผู้เล่นแต่ละคนมักจะมาพร้อมกับค่าใช้จ่ายของผู้อื่น

4. การเจรจาระหว่างผู้เล่นกับผู้เล่น

- กลไก: การเจรจาโดยตรงระหว่างผู้เล่นเพื่อให้ได้ข้อตกลงหรือเงื่อนไขที่ได้เปรียบ
- ผลกระทบ: ส่งเสริมให้ผู้เล่นใช้กลยุทธ์และการใช้ประโยชน์เพื่อให้ได้ผลลัพธ์ที่ดีที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้สำหรับตนเอง โดยใช้กลยุทธ์การเจรจาต่อรองแบบกระจายการอ้างสิทธิ์ในมูลค่า

การเพิ่มประสิทธิภาพการเจรจาเชิงบูรณาการ

1. ความร่วมมือและพันธมิตร

- กลไก: ผู้เล่นสามารถสร้างพันธมิตรหรือกิจการร่วมค้าเพื่อบรรลุเป้าหมายร่วมกัน เช่น การขยายสู่ตลาดใหม่หรือการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่

- ผลกระทบ: สิ่งนี้ส่งเสริมการเจรจาเชิงบูรณาการ โดยที่ผู้เล่นทำงานร่วมกันเพื่อสร้างมูลค่าและบรรลุผลลัพธ์ที่เป็นประโยชน์ร่วมกัน แทนที่จะมุ่งเน้นไปที่ผลประโยชน์ของตนเองเพียงอย่างเดียว

2. โอกาสในการร่วมทุน

- กลไก: โอกาสสำหรับผู้เล่นในการร่วมมือกันในโครงการพิเศษหรือการขยายตลาด
- ผลกระทบ: ส่งเสริมให้ผู้เล่นเจรจาเงื่อนไขที่เป็นประโยชน์ต่อทั้งสองฝ่าย โดยเน้นการแก้ปัญหาาร่วมกันและสร้างคุณค่าร่วมกัน

3. การติดต่อ

- กลไก: การติดต่อที่นำเสนอข้อตกลงที่เป็นไปได้หรือการลงทุนทางธุรกิจที่ต้องมีการเจรจาและความร่วมมือ
- ผลกระทบ: ผู้เล่นจำเป็นต้องเจรจาเงื่อนไขที่ยุติธรรมและเป็นประโยชน์สำหรับทั้งสองฝ่าย ส่งเสริมแนวทางบูรณาการในการแก้ปัญหาและการทำข้อตกลง

4. การแบ่งปันทรัพยากร

- กลไก: ตัวเลือกในการแบ่งปันหรือแลกเปลี่ยนทรัพยากรกับผู้เล่นคนอื่นเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์เฉพาะ
- ผลกระทบ: ส่งเสริมกลยุทธ์การเจรจาเชิงบูรณาการโดยกระตุ้นให้ผู้เล่นค้นหาการค้าขายที่เป็นประโยชน์ร่วมกันหรือแนวทางแก้ไขที่ช่วยเพิ่มความสำเร็จร่วมกัน

สรุปผลกระทบต่อการเล่นเกมโดยรวมที่ผู้เล่นจะได้รับจากเกม “City Deal” ประกอบด้วย

1. การคิดเชิงกลยุทธ์ ผู้เล่นจะต้องคิดอย่างมีกลยุทธ์เกี่ยวกับแนวทางการแข่งขันและความร่วมมือ พวกเขาสร้างความสมดุลระหว่างกลยุทธ์การกระจาย (เช่น การเพิ่มผลประโยชน์สูงสุดให้กับแต่ละบุคคล) ด้วยกลยุทธ์เชิงบูรณาการ (เช่น การสร้างพันธมิตรเพื่อบรรลุเป้าหมายที่กว้างขึ้น)
2. ทักษะการเจรจาต่อรอง เกมดังกล่าวช่วยเพิ่มความสามารถของผู้เล่นในการเจรจาอย่างมีประสิทธิภาพ โดยจัดให้มีการฝึกปฏิบัติทั้งในด้านมูลค่าการอ้างสิทธิ์ (การกระจาย) และการสร้างมูลค่า (เชิงบูรณาการ) ผู้เล่นพัฒนาทักษะในการประเมินแนวทางที่ดีที่สุดตามสถานการณ์และวัตถุประสงค์
3. ความสามารถในการปรับตัว ผู้เล่นเรียนรู้ที่จะปรับกลยุทธ์การเจรจาตามเงื่อนไขของเกมที่เปลี่ยนแปลง ความพร้อมของทรัพยากร และความสัมพันธ์ของผู้เล่นที่เปลี่ยนแปลงไป ซึ่งสะท้อนถึงพลวัตการเจรจาทางธุรกิจในโลกแห่งความเป็นจริง

ด้วยการรวมเอาองค์ประกอบเหล่านี้เข้าด้วยกัน “City Deal” (Version 2) จึงเป็นเกมการเจรจาต่อรองที่ครอบคลุมสำหรับผู้เล่นในการพัฒนาและปรับปรุงทักษะการเจรจาต่อรองแบบกระจายและบูรณาการในสภาพแวดล้อมที่มีสนุกและเน้นการมีส่วนร่วม อย่างไรก็ตามเนื่องด้วยใน Version 2 มีเรื่องของข้อเข้ามาเกี่ยวข้องแล้วไม่ได้ออกแบบตามแนวคิดการพัฒนาเกมกระดานทั้ง 7 ประการอย่างเคร่งครัด ถึงแม้ว่าจะมีส่วนที่เชื่อมโยงเกี่ยวกับการเจรจาต่อรองแบบแบ่งปันส่วนและแบบบูรณาการอย่างชัดเจน แต่ยังไม่ครอบคลุมหลักการออกแบบที่ใช้เป็นฐานสำคัญในการพัฒนาเกมกระดานเหมือนกับ Version 1 ด้วยเหตุนี้งานวิจัยนี้จึงได้เลือกเพียงแค่ Version 1 ในการนำเสนอในภาคผนวก และสำหรับการอภิปรายผลต่อไป

นอกจากนี้เกมกระดานที่ถูกพัฒนาขึ้นนี้ยังไม่ถูกนำไปทดลองเล่น ดังนั้นเมื่อมีการนำเกมต้นแบบใน Version 1 ไปทดลองเล่นจากกลุ่มผู้เล่นที่หลากหลายที่มีอายุตั้งแต่ 12 ปีขึ้นไปโดยเฉพาะอย่างยิ่งกลุ่มผู้เล่นที่เป็นนักศึกษาที่เรียนด้านบริหารธุรกิจและบุคลากรที่ทำงานในองค์กรธุรกิจเป็นกลุ่มที่เหมาะสมในการนำเอาเกมต้นแบบนี้ไปทดลองเล่น โดยหลังจากทำการทดลองเล่นแล้วควรทำการประเมินความพึงพอใจต่อเกมกระดาน “City Deal” (Version 1) ของผู้เล่น (ดูภาคผนวก ค)

บทที่ 5

สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การวิจัยเรื่อง “การพัฒนาเกมกระดานการเจรจาต่อรอง” มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) เพื่อสังเคราะห์เกมกระดานที่เกี่ยวกับการเจรจาต่อรอง และ 2) เพื่อพัฒนาเกมกระดานการเจรจาต่อรองที่สามารถนำไปใช้ในการพัฒนาทักษะพื้นฐานด้านการเจรจาต่อรอง งานวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยและพัฒนา (Research and Development) ดำเนินการตามขั้นตอนการวิจัยที่ครอบคลุม 1) การทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องจากงานวิจัยที่ผ่านมาในอดีตจนถึงปัจจุบัน เอกสารและตำราเพื่อนำไปสู่การกำหนดกรอบแนวคิดและการพัฒนาเครื่องมือในการวิจัยโดยมุ่งเน้นใน 3 ส่วน ประกอบด้วย แนวคิดการเจรจาต่อรองของ Fisher และ Ury (1991) และ Schermerhorn และคณะ. (2010) การพัฒนาเกมกระดาน (Salen & Zimmerman (2004); Schell, (2008); McGonigal, (2011); Tobias & Linderoth (2012); Sylvester (2013); Fullerton (2014); Harris (2016)) และผลการวิเคราะห์เกมกระดานจำนวน 3 เกมตามแนวคิดของ Promsri (2016) 2) การสังเคราะห์และวิเคราะห์เกมกระดานจำนวน 3 เกม ประกอบด้วย Diplomacy, The Resistance: Avalon และ Chinatown ผ่านแนวคิดของ Promsri (2016) และทำการวิเคราะห์เปรียบเทียบเพื่อดูความเหมือนและความแตกต่างของเกมกระดานทั้ง 3 รายนี้ โดยนำเอาจุดร่วม (Common Ground) ของเกมทั้ง 3 มาเป็นแนวทางในการพัฒนาเกมกระดานการเจรจาต่อรองสำหรับงานวิจัยครั้งนี้ การศึกษาครั้งนี้ใช้วิธีการเลือกเกมกระดานการเจรจาต่อรองแบบเฉพาะเจาะจง (Purposive Sampling) โดยพิจารณาจากข้อมูลที่มีในอินเทอร์เน็ตเป็นสำคัญ ซึ่งเกมกระดานที่ถูกเลือกเพื่อนำมาใช้สำหรับการวิจัยในครั้งนี้มีทั้งหมด 3 เกม ประกอบด้วย Diplomacy, The Resistance: Avalon และ Chinatown ในบทนี้อธิบายถึงภาพรวมของงานวิจัย อภิปรายผลงานวิจัยและข้อเสนอแนะสำหรับการนำผลการวิจัยไปใช้และการทำวิจัยครั้งต่อไป

5.1 สรุปผลการวิจัย

5.1.1 ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบการพัฒนาเกมกระดานที่เกี่ยวข้องกับการเจรจาต่อรอง

เกมกระดานจำนวนทั้งหมด 3 เกมที่ถูกเลือกแบบเฉพาะเจาะจง ได้แก่ Diplomacy, The Resistance: Avalon และ Chinatown ถูกนำสังเคราะห์ข้อมูลเกมกระดานตามแนวคิดของ Promsri (2016) ที่ครอบคลุมประเด็นต่างๆ ประกอบด้วย ชื่อเกม ผู้ผลิต/ปีที่ผลิต/ตัวอย่างภาพ ระดับอายุที่เหมาะสมของผู้เล่นเกม วัตถุประสงค์ของเกม คำอธิบายลักษณะของเกม และส่วนประกอบของเกม และถูกนำมาวิเคราะห์เปรียบเทียบเพื่อหาจุดร่วมของเกมกระดานทั้ง 3 รายการนี้ที่ครอบคลุมประเด็นเรื่อง วัตถุประสงค์ กฎ ระยะเวลา จำนวนผู้เล่น จุดเน้นจุดอ่อน และการประยุกต์ใช้กับเรื่องธุรกิจ ผลการวิเคราะห์เปรียบเทียบพบว่า ทั้งสามเกมมุ่งเน้นไปที่การเจรจา

ต่อการตอบของผู้เล่น แต่จะแตกต่างกันในบริบท (เชิงกลยุทธ์ สังคม เศรษฐกิจ) โดยให้บทเรียนที่มีคุณค่าในการเจรจาต่อรอง การตัดสินใจ และกลยุทธ์ที่สามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้กับทั้งสภาพแวดล้อมทางสังคมและธุรกิจ สำหรับความแตกต่าง พบว่า เกมทั้ง 3 นี้จะแตกต่างกันไปตามระยะเวลา ความซับซ้อน และจำนวนผู้เล่น แต่ละเกมนำเสนอข้อมูลเชิงลึกที่ไม่ซ้ำกันเกี่ยวกับแง่มุมต่างๆ ของการเจรจาต่อรองและกลยุทธ์ ซึ่งสะท้อนถึงจุดสนใจและกลไกของผู้เล่นแต่ละคน

5.1.2 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์เชิงบูรณาการของเกมกระดาน 3 รายการ

แนวคิดการพัฒนาเกมประกอบด้วย 7 องค์ประกอบที่สำคัญ ได้แก่ เนื้อเรื่องและการเล่าเรื่อง กลไกของเกม การโต้ตอบระหว่างผู้เล่น การตัดสินใจ ความสมดุลและความยุติธรรม ความสามารถ (Salen & Zimmerman (2004); Schell, (2008); McGonigal, (2011); Tobias & Linderoth (2012); Sylvester (2013); Fullerton (2014); Harris (2016)) เมื่อนำมาใช้ในการวิเคราะห์เกมกระดานทั้ง 3 เกม ประกอบด้วย Diplomacy, The Resistance: Avalon และ Chinatown พบว่า ประเด็นสำคัญที่ควรพิจารณาในการพัฒนาเกมกระดานการเจรจาต่อรองที่เชื่อมโยงจากการใช้แนวคิดนี้มาเป็นหลักในการวิเคราะห์เกมทั้ง 3 เกมนี้ คือ

1. เลือกหัวข้อที่สะท้อนถึงผู้เล่นและรองรับกลไกการเจรจา ไม่ว่าจะเป็นประวัติศาสตร์ ตำนาน หรือเศรษฐกิจ หัวข้อควรเพิ่มการสมจริงและให้บริบทที่ชัดเจนสำหรับการเจรจา
2. ออกแบบกลไกที่อำนวยความสะดวกในการเจรจาและการโต้ตอบของผู้เล่น ตรวจสอบให้แน่ใจว่ากลไกนั้นสอดคล้องกับเนื้อเรื่องและรองรับการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ พิจารณาใช้ทั้งข้อมูลที่เปิดเผยและซ่อนไว้เพื่อเพิ่มความลึก
3. ส่งเสริมการโต้ตอบของผู้เล่นในระดับสูงผ่านกลไกที่ส่งเสริมการเจรจา พันธมิตร และความขัดแย้ง ออกแบบเกมเพื่อให้แน่ใจว่าการตัดสินใจและการโต้ตอบของผู้เล่นเป็นศูนย์กลางของประสบการณ์การเล่น
4. สร้างโอกาสในการตัดสินใจที่มีความหมายซึ่งส่งผลต่อผลลัพธ์ของเกม ให้แน่ใจว่าผู้เล่นต้องคิดอย่างมีวิจารณญาณเกี่ยวกับตัวเลือกและกลยุทธ์ของตน และการตัดสินใจเหล่านี้มีผลกระทบที่สำคัญ
5. สร้างสมดุลให้กับเกมโดยออกแบบกลไกที่ให้โอกาสที่เท่าเทียมกันสำหรับผู้เล่นทุกคน หลีกเลี่ยงกลยุทธ์ที่ครอบงำและให้แน่ใจว่าการเจรจาและการโต้ตอบมีความสมดุล
6. เคล็ดลับในการพัฒนา: ออกแบบเกมเพื่อมอบประสบการณ์ที่หลากหลายในแต่ละครั้งที่ใช้ เพิ่มองค์ประกอบที่เปลี่ยนแปลงไปในแต่ละเกม เช่น บทบาท สถานการณ์ หรือโอกาสในการเจรจาที่แตกต่างกัน เพื่อรักษาความสนใจของผู้เล่น
7. พยายามรักษาสมดุลระหว่างความลึกซึ่งและการเข้าถึงได้ กำหนดกฎที่ชัดเจนและกลไกที่เข้าใจง่ายในขณะที่ยืนยันว่าเกมยังคงน่าสนใจและท้าทาย

จากผลการบูรณาการวิเคราะห์เปรียบเทียบเกมกระดานทั้ง 3 เกมกับแนวคิดในการพัฒนาเกมกระดานของนักวิชาการในช่วงต้น นำไปสู่การกำหนดแนวทางในการพัฒนาเกมกระดานการเจรจาต่อรองทางธุรกิจได้ โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. พัฒนาเนื้อเรื่องที่มีเนื้อหาเข้มข้นซึ่งสนับสนุนการเจรจาและการโต้ตอบ เนื้อเรื่องควรดึงดูดใจและเสริมสร้างประสบการณ์โดยรวม ดังที่เห็นได้จากเนื้อเรื่องทางประวัติศาสตร์ ตำนาน และเศรษฐกิจของเกมทีวี่เคราะห์ทั้ง 3 เกม
2. สร้างกลไกที่เน้นการเจรจา พันธมิตร และการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ รวมองค์ประกอบจากทั้ง 3 เกม เช่น ข้อมูลที่ซ่อนอยู่ (ตัวอย่างจาก Avalon) พันธมิตรเชิงกลยุทธ์ (ตัวอย่างจาก Diplomacy) และการจัดการเศรษฐกิจ (ตัวอย่างจาก Chinatown)
3. ออกแบบเกมเพื่อส่งเสริมการโต้ตอบของผู้เล่นในระดับสูง ใช้กลไกที่สนับสนุนการเจรจา การโน้มน้าวใจ และความขัดแย้ง ตรวจสอบให้แน่ใจว่าการตัดสินใจและการโต้ตอบของผู้เล่นเป็นตัวขับเคลื่อนการเล่นเกม
4. ตรวจสอบให้แน่ใจว่าผู้เล่นต้องเผชิญกับทางเลือกที่มีความหมายและมีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญ ออกแบบเกมเพื่อให้การตัดสินใจและการเจรจาเชิงกลยุทธ์มีความสำคัญต่อการบรรลุความสำเร็จ
5. มุ่งมั่นเพื่อความสมดุลโดยมอบโอกาสที่เท่าเทียมกันให้กับผู้เล่นทุกคน หลีกเลี่ยงกลยุทธ์ที่ครอบงำ และให้แน่ใจว่าการเจรจาและการโต้ตอบระหว่างผู้เล่นนั้นยุติธรรม
6. รวบรวมองค์ประกอบต่างๆ ที่ให้ประสบการณ์ที่หลากหลายในแต่ละเกม รวมบทบาท สถานการณ์ หรือโอกาสในการเจรจาที่แตกต่างกันเพื่อเพิ่มมูลค่าการเล่นซ้ำ
7. ออกแบบเกมให้เข้าถึงได้สำหรับผู้เล่นจำนวนมาก กำหนดกฎเกณฑ์ที่ชัดเจนและกลไกที่เข้าใจง่ายในขณะที่ยังคงความลึกและความซับซ้อน

5.1.3 ผลการพัฒนาเกมกระดานการเจรจาต่อรอง (เกมกระดานต้นแบบ)

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลของเกมกระดานเจรจาต่อรองที่ถูกเลือกทั้งหมด 3 เกม ที่เชื่อมโยงกับแนวคิดในการพัฒนาเกมกระดานของ Salen & Zimmerman (2004); Schell, (2008); McGonigal, (2011); Tobias & Linderoth (2012); Sylvester (2013); Fullerton (2014); Harris (2016) นำไปสู่การพัฒนาเกมกระดานการเจรจาต่อรองทางธุรกิจที่มุ่งเน้นไปที่การเจรจาต่อรองแบบแบ่งปันส่วนและแบบบูรณาการ ที่มีรายละเอียดดังนี้ (ตารางที่ 5.1)

ตารางที่ 5.1 เกมกระดาน “City Deal” (Version 1)

ชื่อเกมกระดาน: “City Deal” (Version 1) เนื้อเรื่อง: เมืองนี้กำลังอยู่ระหว่างการเปลี่ยนแปลงครั้งสำคัญ โดยมีอุตสาหกรรมใหม่ พื้นที่อยู่อาศัย และศูนย์กลางการค้าเติบโตขึ้น ในฐานะเจ้าสัวธุรกิจที่มีอิทธิพล ผู้เล่นจะต้องสำรวจภูมิทัศน์ที่เปลี่ยนแปลง สร้างพันธมิตรเชิงกลยุทธ์ และแข่งขันเพื่อควบคุมเขตสำคัญ ๆ เพื่อเพิ่มอิทธิพลสูงสุดและได้รับคะแนนชัยชนะมากที่สุด	
วัตถุประสงค์	"City Deal" เป็นเกมการเจรจาต่อรองและกลยุทธ์ที่ผู้เล่นทำหน้าที่เป็นนักธุรกิจที่แข่งขันกันเพื่อสร้างและควบคุมเขตต่างๆ ของเมือง ผู้เล่นใช้การเจรจาแบบกระจายเพื่อรักษาทรัพยากรและการเจรจาเชิงบูรณาการเพื่อสร้างพันธมิตรและทำงานร่วมกันในโครงการขนาดใหญ่เพื่อให้บรรลุผลประโยชน์ร่วมกัน
จำนวนผู้เล่น	3-5 คน
ระยะเวลาในการเล่น	60-90 นาที
อายุที่เหมาะสม	12 ปีขึ้นไป
กติกา	- วัตถุประสงค์: เพื่อสะสมคะแนนชัยชนะให้ได้มากที่สุดเมื่อจบเกมผ่านการสร้างและควบคุมเขตเมืองและการเจรจาที่ประสบความสำเร็จ - ช่วงเวลาของเกม: - การตั้งค่า: ผู้เล่นแต่ละคนเริ่มต้นด้วยทรัพยากรจำนวนเล็กน้อย สิ่งปลูกสร้างไม่กี่อย่าง และการจัดการเจรจาต่อรองหนึ่งใบ - ขั้นตอนการเจรจา: ผู้เล่นเจรจาการค้า สร้างพันธมิตร และทำข้อตกลงโดยใช้การ์ดการเจรจา - ขั้นตอนการดำเนินการ: ผู้เล่นใช้ทรัพยากรและสิ่งปลูกสร้างเพื่อพัฒนาเขตของตน ทำโครงการให้เสร็จสิ้น และรับคะแนนชัยชนะ - ขั้นตอนการประเมิน: เมื่อสิ้นสุดแต่ละรอบ คะแนนชัยชนะจะถูกคำนวณตามโครงการที่เสร็จสมบูรณ์ การควบคุมเขต และข้อตกลงที่ประสบความสำเร็จ
วัสดุ	- กระดานเกมเป็นบอร์ดโมดูลาร์ที่มีแผ่นกระเบื้องซึ่งแสดงถึงเขตเมืองต่างๆ (เช่น ที่พักอาศัย เชิงพาณิชย์ อุตสาหกรรม) - วัตถุประสงค์ในการเล่น เช่น ที่อยู่อาศัย อาคารพาณิชย์ อุตสาหกรรม ที่มีมูลค่าและผลกระทบที่แตกต่างกัน

	- โทเค้นทรัพยากร (เงิน วัสดุ แรงงาน) - การจัดการเจรจา (ข้อเสนอ การโต้แย้ง ข้อตกลงพันธมิตร) - ลูกเต๋าสำหรับกิจกรรมสุ่มหรือผลลัพธ์ของโครงการ - ชิ้นส่วนผู้เล่น สร้างเครื่องหมายและโทเค้นควบคุม - เครื่องหมายคะแนนชัยชนะเพื่อติดตามคะแนนของผู้เล่น
วิธีการเล่น	1. การตั้งค่า - วางแผนกระดานเกมโมดูลาร์คว่ำหน้าลง และสุ่มจัดเรียงเพื่อสร้างเมือง - ผู้เล่นแต่ละคนเลือกสีและรับชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้อง (เครื่องหมายอาคาร โทเค้นควบคุม) - แจกจ่ายทรัพยากรตามจำนวนที่กำหนดและการจัดการเจรจาต่อรองจำนวนหนึ่งให้กับผู้เล่นแต่ละคน 2. ขั้นตอนการเจรจา - ผู้เล่นใช้การจัดการเจรจาเพื่อเสนอการค้า สร้างพันธมิตร หรือยื่นข้อเสนอกับผู้เล่นอื่น - ข้อตกลงอาจเป็นวาจาหรือลายลักษณ์อักษร แต่ต้องได้รับความเห็นชอบจากทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง - ผู้เล่นยังสามารถใช้กลยุทธ์การเจรจาต่อรองแบบกระจายเพื่อแลกเปลี่ยนทรัพยากรหรือไถ่ 3. ระยะเวลาดำเนินการ - ผู้เล่นผลัดกันวางสิ่งปลูกสร้างบนแผ่นกระเบื้องของเขต โดยใช้ทรัพยากรในการพัฒนาเขตของตน - ผู้เล่นสามารถทำโปรเจกต์ให้สำเร็จ (เช่น การสร้างสถานที่สำคัญ โครงสร้างพื้นฐาน) โดยใช้ทรัพยากรและใช้การทอยลูกเต๋าเพื่อกำหนดความสำเร็จ - การสร้างพันธมิตรสามารถช่วยให้ผู้เล่นแบ่งปันทรัพยากรและทำงานร่วมกันในโครงการขนาดใหญ่ และได้รับคะแนนชัยชนะมากขึ้น 4. ขั้นตอนการประเมิน - เมื่อสิ้นสุดแต่ละรอบ นับคะแนนชัยชนะตามการควบคุมของเขต โครงการที่เสร็จสมบูรณ์ และการเจรจาที่ประสบความสำเร็จ - อัปเดตบอร์ดเกมและทรัพยากรของผู้เล่นตามความจำเป็น 5. จบเกม

	- เกมจะจบลงหลังจากครบจำนวนรอบที่กำหนดไว้ หรือเมื่อตรงตามเงื่อนไขที่กำหนด (เช่น พื้นที่โปรเจกต์ทั้งหมดเต็มแล้ว) - ผู้เล่นที่มีคะแนนชัยชนะมากที่สุดจะเป็นผู้ชนะ
เหตุการณ์สำคัญในเกม	1. การพัฒนาเขต ผู้เล่นสามารถพัฒนาเขตของตนได้โดยการวางสิ่งปลูกสร้างและทำโครงการให้เสร็จสิ้น 2. การจัดการทรัพยากร ผู้เล่นจำเป็นต้องจัดการทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อรักษาการเติบโตและสนับสนุนโครงการของตน 3. การเจรจา ผู้เล่นจะต้องเจรจาการค้าและพันธมิตรเพื่อให้ได้เปรียบและต่อต้านกลยุทธ์ของฝ่ายตรงข้าม
บัตรเจรจา	1. บัตรข้อเสนอ วัตถุประสงค์: ใช้เพื่อเสนอการค้าหรือข้อตกลงกับผู้เล่นรายอื่น - การ์ดตัวอย่าง: การสลับทรัพยากร - สถานการณ์: เสนอให้แลกเปลี่ยนวัสดุ 3 ชิ้นด้วยเงิน 2 ชิ้น - ผลกระทบ: แลกเปลี่ยนทรัพยากรทันทีหากยอมรับ - การ์ดตัวอย่าง: การสร้างหุ้นส่วน - สถานการณ์: เสนอให้แบ่งปันการควบคุมเขตโดยแบ่งคะแนนชัยชนะ 50-50 แต้ม - ผลกระทบ: ผู้เล่นทั้งสองคนได้รับประโยชน์จากการพัฒนาของเขตและแบ่งปันคะแนนชัยชนะ - บัตรตัวอย่าง: กองทุนฉุกเฉิน - สถานการณ์: เสนอเงินกู้ 5 เงินเพื่อแลกกับค่าปรับ 2 คะแนน หากไม่ชำระคืนภายในสองรอบ - ผลกระทบ: ให้เงินแก่ผู้ยืมทันทีโดยมีผลการชำระคืนในอนาคต 2. บัตรโต้แย้ง วัตถุประสงค์: ช่วยให้ผู้เล่นตอบสนองต่อข้อเสนอด้วยเงื่อนไขอื่นได้ - ตัวอย่างการ์ด: Countertrade - สถานการณ์: แทนที่จะเสนอการแลกเปลี่ยนทรัพยากร ให้เสนอวัสดุ 2 ชิ้นและเงิน 1 ชิ้นสำหรับวัสดุ 2 ชิ้น - ผลกระทบ: ช่วยให้ผู้เล่นสามารถเจรจาและแก้ไขเงื่อนไขของข้อเสนอเริ่มแรกได้

	- การดัดตัวอย่าง: หางหุ้นส่วนที่แก้ไขแล้ว - สถานการณ์: แทนที่จะแยก 50-50 ให้เสนอคะแนนชัยชนะของเขตแยก 60-40 - ผลกระทบ: ปรับเงื่อนไขของข้อเสนอ Building Partnership ให้เหมาะสมกับทั้งสองฝ่ายมากขึ้น - ตัวอย่างบัตร: การชำระเงินล่าช้า - สถานการณ์: ตอบโต้ข้อเสนอกองทุนฉุกเฉินโดยขยายระยะเวลาการชำระหนี้ออกไป 2 รอบ - ผลกระทบ: ปรับเงื่อนไขการกู้ยืมเพื่อให้มีเวลาชำระหนี้มากขึ้น 3. การดัดพันธมิตร วัตถุประสงค์: อำนาจความสะดวกในการร่วมมือระยะยาวระหว่างผู้เล่น - การดัดตัวอย่าง: โครงการร่วม - สถานการณ์: สร้างพันธมิตรเพื่อทำโปรเจกต์สำคัญร่วมกันโดยแบ่งคะแนนชัยชนะเท่าๆ กัน - เอฟเฟกต์: ผู้เล่นทั้งสองจะได้รับประโยชน์จากการทำโปรเจกต์ให้เสร็จสิ้นซึ่งอาจได้รับคะแนนมากกว่าการทำงานคนเดียว - การดัดตัวอย่าง: การรวมทรัพยากร - สถานการณ์: ตกลงที่จะรวบรวมทรัพยากรสำหรับการพัฒนาในรอบถัดไปโดยมีการแบ่งผลประโยชน์ใดๆ ที่ตกลงไว้ล่วงหน้า - ผลกระทบ: ผู้เล่นทั้งสองได้รับทรัพยากรร่วมกันและสามารถพัฒนาให้ใหญ่ขึ้นได้ - การดัดตัวอย่าง: การสนับสนุนเชิงกลยุทธ์ - สถานการณ์: ตกลงที่จะให้การสนับสนุนเขตของกันและกัน ซึ่งรวมถึงการปกป้องซึ่งกันและกันจากการก่อวินาศกรรมและการประสานงานร่วมกัน - ผลกระทบ: เสริมความแข็งแกร่งให้กับตำแหน่งของผู้เล่นทั้งสองและให้ข้อได้เปรียบเชิงกลยุทธ์ 4. การดัดทำลาย วัตถุประสงค์: ใช้เพื่อขัดขวางคู่ต่อสู้หรือทำลายกลยุทธ์ของพวกเขา - การดัดตัวอย่าง: การก่อวินาศกรรม
--	--

	- สถานการณ์: พยายามขัดขวางการพัฒนาเขตของฝ่ายตรงข้ามโดยการลดทรัพยากรลง - ผลกระทบ: ฝ่ายตรงข้ามสูญเสียทรัพยากร 3 รายการ และต้องจัดสรรแผนใหม่ - การ์ดตัวอย่าง: การแข่งขัน - สถานการณ์: บังคับให้คู่ต่อสู้แข่งขันในโปรเจกต์ที่เดิมพันสูงโดยมีการลงโทษหากล้มเหลว - ผลกระทบ: นำเสนอความท้าทายที่มีความเสี่ยงที่อาจขัดขวางแผนการของคู่ต่อสู้ - การ์ดตัวอย่าง: วิกฤตทรัพยากร - สถานการณ์: บังคับใช้การขาดแคลนทรัพยากรเฉพาะชั่วคราวสำหรับผู้เล่นทุกคน - ผลกระทบ: ทำให้เกิดปัญหาการจัดการทรัพยากร ส่งผลต่อกลยุทธ์ของผู้เล่นทุกคน
คำถามและสถานการณ์ใน การ์ดเกม	การ์ดแต่ละใบใน "City Deal" นำเสนอสถานการณ์หรือคำถามประเภทต่อไปนี้ 1. การ์ดข้อเสนอ - คำถาม: “คุณยอมรับการแลกเปลี่ยนวัสดุ 3 ชิ้นด้วยเงิน 2 ชิ้นหรือไม่?” - สถานการณ์: “คุณต้องการทรัพยากรเพิ่มเติมเพื่อทำโปรเจกต์ให้เสร็จสิ้น คุณจะแลกเปลี่ยนกับผู้เล่นคนอื่นหรือไม่?” 2. การ์ด Counteroffer: - คำถาม: “คุณยินดีที่จะปรับเงื่อนไขเป็น 2 วัสดุและ 1 เงินสำหรับ 2 วัสดุหรือไม่?” - สถานการณ์: “ข้อเสนอเริ่มแรกไม่เหมาะกับคุณ คุณจะเสนอเงื่อนไขอื่นอะไรอีก?” 3. การ์ดพันธมิตร: - คำถาม: “คุณต้องการสร้างโครงการร่วมและแบ่งปันคะแนนชัยชนะเท่าๆกันหรือไม่?” - สถานการณ์: “คุณต้องการทำงานร่วมกันในโครงการที่สำคัญ คุณจะแบ่งรางวัลอย่างไร?”

	4. การจัดทำทาย: - คำถาม: “คุณจะทำอย่างไรเพื่อรับมือกับความพยายามก่อวินาศกรรมที่ลดทรัพยากรของคุณหรือไม่” - สถานการณ์: “ฝ่ายตรงข้ามพยายามบ่อนทำลายการพัฒนาเขตของคุณ คุณจะทำอย่างไร”
จุดแข็ง (วิเคราะห์ความเชื่อมโยงของ เกมกับประเภทการเจรจา ต่อรอง 2 ประเภท ได้แก่การ เจรจาต่อรองแบบ แบ่งปันปันส่วนและแบบ บูรณาการ)	1. กลยุทธ์การเจรจาต่อรองที่สมดุล - เกม “City Deal” รวมเอากลยุทธ์การเจรจาต่อรองทั้งแบบกระจาย (แข่งขัน) และเชิงบูรณาการ (ร่วมมือ) สิ่งนี้ทำให้ผู้เล่นมีส่วนร่วมในกลยุทธ์การเจรจาที่หลากหลาย ตั้งแต่การซื้อขายธรรมดาไปจนถึงพันธมิตรที่ซับซ้อน 2. รูปแบบการเล่นที่เป็นพลวัต - การใช้บอร์ดโมดูลาร์ช่วยให้แน่ใจว่าแต่ละช่วงของเกมมีการตั้งค่าที่เป็นเอกลักษณ์ เพิ่มความสามารถในการเล่นซ้ำ และทำให้ประสบการณ์ใหม่อยู่เสมอ - ผู้เล่นจำเป็นต้องจัดการทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ โดยเพิ่มระดับความลึกเชิงกลยุทธ์ 3. ความลึกเชิงกลยุทธ์ - เกมสนับสนุนให้ผู้เล่นสร้างพันธมิตรและแข่งขันอย่างมีกลยุทธ์เพื่อควบคุมเขตและโครงการ สิ่งนี้สร้างสภาพแวดล้อมที่สมบูรณ์สำหรับการวางแผนเชิงกลยุทธ์และการโต้ตอบ - การทำโครงการสำคัญให้สำเร็จจะเป็นเส้นทางสู่ชัยชนะที่ชัดเจนและมีส่วนร่วม พร้อมวิธีต่างๆ ในการบรรลุเป้าหมายผ่านการเจรจาและการจัดการทรัพยากร 4. ปฏิสัมพันธ์ทางสังคม - การมุ่งเน้นไปที่การเจรจาและการเป็นพันธมิตรส่งเสริมปฏิสัมพันธ์ทางสังคม ทำให้เกมมีส่วนร่วมและโต้ตอบได้ 5. ความสามารถในการขยายขนาด - เกมรองรับผู้เล่น 3-5 คน ทำให้มีความหลากหลายสำหรับกลุ่มขนาดต่างๆ
จุดอ่อน	1. ความซับซ้อน

	- ลักษณะสองประการของกลยุทธ์การเจรจาต่อรองและการจัดการทรัพยากร อาจมีความยากและซับซ้อนสำหรับผู้เล่นที่ประสบการณ์เกี่ยวกับการเจรจาต่อรองไม่มากนัก เกมนี้อาจต้องมีช่วงการเรียนรู้ที่สำคัญกว่านี้ 2. ระยะเวลาการเล่น - ระยะเวลา ด้วยเวลาเล่น 60-90 นาที ผู้เล่นบางคนอาจถือว่าเก๋มดังกล่าวมีความยาว โดยเฉพาะอย่างยิ่งหากขั้นตอนการเจรจายืดเยื้อ 3. ปฏิสัมพันธ์ของผู้เล่น - การเจรจาและการทำลายอาจนำไปสู่ความขัดแย้งหรือข้อพิพาทระหว่างผู้เล่น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อความบันเทิงสำหรับบางคน 4. ปัญหาด้านความสมดุล - การตรวจสอบให้แน่ใจว่าผู้เล่นทุกคนมีโอกาสชนะอย่างยุติธรรมอาจเป็นเรื่องที่ท้าทาย โดยเฉพาะอย่างยิ่งในแง่ของวิธีการกระจายคะแนนชัยชนะตามความสำเร็จของโครงการและการควบคุมเขต 5. ความสามารถในการเล่นซ้ำ - การใช้การ์ดมากเกินไป การใช้การ์ดการเจรจาเดียวกันซ้ำๆ อาจนำไปสู่การคาดเดาได้ การเพิ่มความหลากหลายให้กับการ์ดและเอฟเฟกต์สามารถช่วยรักษาความสนใจได้
--	--

5.2 การอภิปรายผล

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยและพัฒนาที่มีการดำเนินการตามวิธีการวิจัยอย่างเป็นระบบผ่านการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับการเจรจาต่อรองและการพัฒนาเกมกระดาน และการวิเคราะห์เกมกระดานเจรจาต่อรองที่ได้รับความนิยมจากผู้เล่นเกมกระดานจำนวน 3 เกม เพื่อนำไปสู่การพัฒนาเกมกระดานการเจรจาต่อรองทางธุรกิจ โดยการศึกษาครั้งนี้ได้นำเอาแนวคิดการเจรจาต่อรองของ Fisher และ Ury (1991) และ Schermerhorn และคณะ. (2010) การออกแบบเกมกระดาน (Salen & Zimmerman (2004); Schell, (2008); McGonigal, (2011); Tobias & Linderoth (2012); Sylvester (2013); Fullerton (2014); Harris (2016)) และผลการวิเคราะห์เกมกระดานจำนวน 3 เกมตามแนวคิดของ Promsri (2016) มาใช้เพื่อการพัฒนาเกมกระดานการเจรจาต่อรองทางธุรกิจ

ผลของการวิเคราะห์เกมกระดานเจรจาต่อรอง 3 เกม พบว่าเกม Diplomacy และ Chinatown มีประเด็นที่เกี่ยวข้องกับการเจรจาในบริบทที่สอดคล้องกับแนวคิดการเจรจาต่อรองทั้งการเจรจาต่อรองแบบแบ่งปันปันส่วนและการเจรจาต่อรองแบบบูรณาการตามแนวคิดของ Fisher และ Ury (1991) และ

Schermerhorn และคณะ. (2010) โดยเฉพาะเกม Chinatown ที่มีเนื้อหาของเกมที่สอดคล้องกับการเจรจาทางธุรกิจมากกว่าอีก 2 เกมที่เหลือ ในส่วนของเกม The Resistance: Avalon นั้นมีจุดมุ่งเน้นในการแสดงออกซึ่งบทบาทต่างๆ ที่แตกต่างกันและเนื้อหาของเกมอยู่ในบริบทอื่นที่ไม่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจดังนั้นภาพรวมของเกมจึงไม่สอดคล้องกับแนวคิดและทฤษฎีข้างต้น อย่างไรก็ตามโครงสร้างและกลไกของเกมถูกนำมาใช้ประกอบการวิเคราะห์เพื่อนำไปสู่การพัฒนาเกมกระดานการเจรจาต่อรองทางธุรกิจ (เกมต้นแบบ)

ผลการพัฒนาเกมกระดานการเจรจาต่อรอง (ต้นแบบ) “City Deal” (Version 1) แสดงให้เห็นถึงความเชื่อมโยงกับองค์ประกอบในการพัฒนาเกมกระดานตามแนวคิดของ Salen & Zimmerman (2004); Schell, (2008); McGonigal, (2011); Tobias & Linderoth (2012); Sylvester (2013); Fullerton (2014); Harris (2016) นอกจากนี้ในส่วนของเนื้อหาของเกมนั้นยังส่งเสริมให้ผู้เล่นเรียนรู้และพัฒนาทักษะที่เกี่ยวกับกลยุทธ์การเจรจาต่อรองแบบแบ่งปันส่วนและแบบบูรณาการซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ Promsri (2019) ที่ระบุว่า เกมกระดานการเจรจาต่อรองควรสร้างกลไกของเกมที่จะส่งเสริมให้ผู้เล่นได้เกิดการเรียนรู้เกี่ยวกับกลยุทธ์การเจรจาต่อรองทั้ง 2 ประเภทนี้

5.3 ข้อเสนอแนะ

5.3.1 ข้อเสนอแนะเพื่อนำผลการวิจัยไปใช้

เกมกระดานการเจรจาต่อรอง “City Deal” (Version 1) เป็นผลผลิตของงานวิจัยครั้งนี้ที่สามารถนำไปใช้ในการเพิ่มทักษะการเจรจาต่อรองที่มุ่งเน้นกลยุทธ์การเจรจาต่อรอง 2 ประเภท ประกอบด้วย การเจรจาต่อรองแบบแบ่งปันส่วน (Distributive Negotiation) และการเจรจาต่อรองแบบบูรณาการ (Integrative Negotiation) โดยนักวิชาการ อาจารย์ วิทยากร นักฝึกอบรม รวมถึงผู้ประกอบการทางธุรกิจสามารถนำเกมการเจรจาต่อรองนี้ไปใช้ประโยชน์ในฐานะเครื่องมือที่ช่วยส่งเสริมการเรียนรู้และการฝึกอบรมเพื่อพัฒนาทักษะด้านการเจรจาต่อรองได้ อย่างไรก็ดีเนื่องจากเกมกระดานที่ถูกพัฒนาขึ้นนี้เป็นเกมกระดานการเจรจาต่อรองต้นแบบที่มุ่งเน้นสำหรับบริบททางธุรกิจเป็นสำคัญ ดังนั้นการนำไปใช้ควรทำด้วยความระมัดระวังและอาจมีการปรับเปลี่ยนเนื้อหาบางส่วนเพื่อให้เหมาะสมกับบริบทอื่นๆ ที่ไม่ใช่วัตถุประสงค์หลักของเกมกระดานนี้ นอกจากนี้การพัฒนาทักษะด้านการเจรจาต่อรองยังมีอีกหลายส่วนที่ไม่ได้ครอบคลุมในการพัฒนาเกมกระดาน “City Deal” เนื่องจากเกมนี้นักมุ่งเน้นการทำความเข้าใจเกี่ยวกับกลยุทธ์การเจรจาต่อรอง 2 ประเภทเท่านั้น

5.3.2 ข้อเสนอแนะสำหรับการทำวิจัยครั้งต่อไป

- 1) เกมกระดานการเจรจาต่อรอง “City Deal” มุ่งเน้นการพัฒนาทักษะเกี่ยวกับกลยุทธ์การเจรจาต่อรอง 2 ประเภท ได้แก่ การเจรจาต่อรองแบบแบ่งปันส่วนและการเจรจาต่อรองแบบบูรณาการเท่านั้น ด้วยเหตุนี้การพัฒนาเกมกระดานที่ครอบคลุมประเด็นอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการเจรจาต่อรอง เช่น กระบวนการของการเจรจาต่อรอง รูปแบบการเจรจาต่อรอง และกลยุทธ์การโน้มน้าวในการเจรจา

ต่อรองในลักษณะอื่นๆ ควรมีการศึกษาและพัฒนาเพิ่มเติมเพื่อให้กลไกของเกมมีความหลากหลาย และน่าสนใจมากยิ่งขึ้น

- 2) สำหรับการวิจัยในครั้งต่อไปควรมีการเก็บรวบรวมข้อมูลในเชิงปริมาณเพิ่มเติมโดยมุ่งไปยังกลุ่ม นักวิชาการด้านการเจรจาต่อรอง นักธุรกิจหรือผู้ประกอบการ รวมถึงพนักงานที่ทำงานในอาชีพหรือ ส่วนงานที่ต้องใช้ทักษะการเจรจาต่อรองเพื่อทำการศึกษาเกี่ยวกับมุมมองและประสบการณ์ รวมทั้ง ความรู้เกี่ยวกับการเจรจาต่อรองเพื่อนำเอาข้อมูลดังกล่าวมาใช้ในการกำหนดประเด็นในการออกแบบ เนื้อหาของเกมกระดานที่ส่งเสริมให้เกิดการพัฒนาทักษะด้านการเจรจาต่อรองที่ตรงกับความต้องการ มากยิ่งขึ้น นอกจากนี้เนื่องจากงบประมาณในการวิจัยครั้งนี้มีจำกัดทำให้การซื้อเกมกระดานการ เจรจาต่อรองบางเกมที่มีความน่าสนใจแต่มีรายละเอียดเกี่ยวกับข้อมูลของเกมไม่เพียงพอที่จะนำมา วิเคราะห์ ดังนั้นในการวิจัยครั้งต่อไปควรมีการซื้อเกมกระดานจริงมาทดลองเล่นและศึกษา รายละเอียดเกี่ยวกับเนื้อหา กลไกและพลวัตของเกมเพื่อให้เกิดความเข้าใจในเชิงลึกมากกว่าการ วิเคราะห์องค์ประกอบของเกมที่ได้มาจากข้อมูลจากอินเทอร์เน็ตแต่เพียงอย่างเดียวเท่านั้น
- 3) เนื่องจากข้อจำกัดในเรื่องของงบประมาณและเวลาในการดำเนินการวิจัยทำให้เกมกระดานการเจรจา ต่อรอง “City Deal” ยังไม่ได้มีการนำไปทดลองเล่นกับกลุ่มเป้าหมาย ดังนั้นในการวิจัยครั้งต่อไปควรมีการนำเกมไปทดลองเล่นกับกลุ่มเป้าหมายทั้งนักศึกษาในมหาวิทยาลัยและพนักงานในองค์กร โดย ทำการประเมินความรู้อ่อนและหลังเล่นเกม รวมถึงประเมินความพึงพอใจต่อตัวเกมกระดานนี้ (ตาม แบบประเมินที่ได้จัดทำไว้ ดูในภาคผนวก ค) เพื่อนำเอาข้อมูลทั้งหมดมาใช้ในการปรับปรุงพัฒนาเกม กระดานนี้ให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น และสามารถตอบวัตถุประสงค์ของเกมได้อย่างแท้จริง

บรรณานุกรม

- Agger, A. (2014). *Serious games go offline: bringing the board game to the board room*. Retrieved from www.wired.com/inights/2014/12/board-game-to-board-room/
- Attia, P. (2016). *The full history of board games*. Retrieved from www.medium.com/swlh/the-full-history-of-board-games-5e622822ce89
- Bell, M. (2015). *The history of board games: A comprehensive overview*. University of Game Studies Press.
- Bensla, A. (2023). *Top 10 games for negotiation skills to make you a better leader*. Retrieved from <https://www.risely.me/top-games-for-negotiation-skills/>
- BoardGameGeek. (2024a). *Diplomacy*. Retrieved from <https://boardgamegeek.com/boardgame/483/diplomacy>
- BoardGameGeek. (2024b). *The resistance: Avalon*. Retrieved from <https://boardgamegeek.com/boardgame/128882/the-resistance-avalon>
- BoardGameGeek. (2024c). *Chinatown*. Retrieved from <https://boardgamegeek.com/boardgame/47/chinatown>
- Cataquet, H. (2023). *Best negotiation games*. Retrieved from <https://www.boardgame.co.uk/best-negotiation-games/?srsrtid=AfmBOornV76x72y0nXhv4tjMvTwIWaaCab2l2ZjAD5UCpqK6EkWe4WB>
- Chou, M. (2016). Board games play matters: a rethinking on Children's aesthetic experience and interpersonal understanding. *EURASIA Journal of Mathematics Science and Technology Education*, 13(6), 2405-2421.
- De Janasz, S. C., Dowd, K. O., & Schneider, B. Z. (2019). *Interpersonal skills in organizations*. (6th ed.) Dubuque, IA: McGraw-Hill
- Dice, M. (2012). The structure and design of board games. *Gaming Research Quarterly*, 14(2), 45-67.
- Eales, R. (2007). *The shining hours: A history of chess*. HarperCollins.
- Endersgame. (2013). *Negotiation games: Your favorite and why*. Retrieved from <https://boardgamegeek.com/geeklist/158560/negotiation-games-your-favourites-and-why>
- Eunson, B. (2007). *Conflict management*. Melbourne: John Wiley & Sons Australia, Ltd.

- Fisher, R., Ury, W. & Patton, B. (1991). *Getting to yes: Negotiating agreement without giving in*. New York: Penguin Books.
- Fullerton, T. (2014). *Game Design Workshop: A Playcentric Approach to Creating Innovative Games*. Boca Raton: CRC Press.
- Gates, C. (1998). *Pachisi: The ancient game of India*. University of Chicago Press.
- George, J. M. & Jones, G. R. (2008). *Understanding and managing organizational behavior*. (5th ed.). Peason: International Edition.
- Greiner, R. (2013). *Board games improve leadership and decision making skills*. Retrieved from robertgreiner.com/2013008/board-games-and-leadership/
- Güth, W., Schmittberger, R., & Schwarze, B. (1982). An experimental analysis of ultimatum bargaining. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 3(4), 367-388.
- Gutschera, R. (2016). *The game designer's playbook: A guide to creating and publishing your own board games*. Cardboard Edison.
- Harris, C., & Peters, M. (2005). Simulating negotiation: using board games to teach negotiation skills. *Teaching Business Ethics*, 9(4), 455-464.
- Harris, J. (2016). *The Science of Play: How to Design Games That Players Love*. New York: Palgrave Macmillan.
- Hitt, M. A., Black, J. S., & Porter, L. W. (2005). *Management*. International Edition: Prentice Hall.
- Hitt, M.A., Miller, C. C., & Colella, A. (2009). *Organizational behavior: A strategic approach*. (2nd ed.). John Wiley & Sons, Inc.
- Hochschild, J. (1995). Negotiation games: A simulation approach. *Negotiation Journal*, 11(3), 275-287.
- Jackson, S. (2021). *Marketing your board game: Strategies for success*. Game Business Press.
- Jaffe, S. (2015). *Board game design for beginners: How to create and publish your own board games*. CreateSpace Independent Publishing Platform.
- Kalis, M. (2019). *Playtesting and iteration in board game design*. *Game Developer Magazine*, 22(4), 34-40.
- Kovalic, R. (2018). *The art of game design: A book of lenses*. CRC Press.

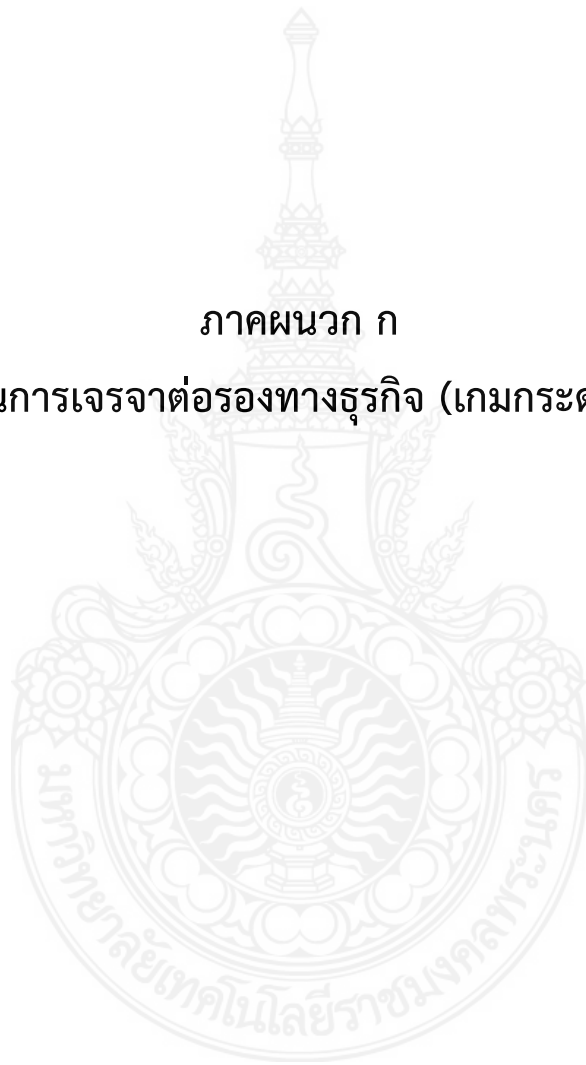
- Kreitner, R. & Kinicki, A. (2004). *Organizational behavior. (6th ed.)*. New York, NY: McGraw-Hill.
- Krishnan, G. (2020). *7 Elements that make a Great Board Game*. Retrieved from <https://medium.com/magiccirclein/7-elements-that-make-a-great-board-game-a69356831d2>
- Lewicki, R. J., Saunders, D. M., & Barry, B., (2006). *Negotiation. (5th ed.)*. International Edition: McGraw Hill.
- Matthews, R. (2006). *The Royal Game of Ur: Its history and cultural significance*. Routledge.
- McGonigal, J. (2011). *Reality Is Broken: Why Games Make Us Better and How They Can Change the World*. New York: Penguin Books.
- McShane, S. L. & Gilnow, M. A. V. (2008). *Organizational behavior: emerging realities for the workplace revolution. (8th ed.)*. New York, NY: McGraw-Hill.
- Murray, H. J. R. (1952). *A history of board-games other than chess*. Oxford University Press.
- O'Neill, R. (2020). *The board game designer's guide to production and publishing*. Design Workshop.
- Piltz, D. (2018). *How to use board games in your training*. Retrieved from www.hrhub.com/doc/how-to-use-board-games-in-your-training-0001
- Pimentel, M. (2017). *The game of change (version 1.5)*. Retrieved from <https://medium.com/changingdojo/the-game-of-changes-4591baa13c34>
- Promsri, C. (2016). Using board games for developing natural disaster preparedness awareness. *Panyapiwat Journal*, 8(3), 265-279. [in Thai].
- Promsri, C. (2019). Analysis of board games for business negotiation course. *Scholars Journal of Arts, Humanities and Social Sciences*, 7(10), 722-726.
- Protz, R. (2009). *The Game of the Goose and other early board games*. Yale University Press.
- Robbins, S. P. (1998). *Organizational behavior. (8th ed.)*. New York, NY: Prentice Hall
- Salen, K., & Zimmerman, E. (2004). *Rules of Play: Game Design Fundamentals*. Cambridge: MIT Press.
- Schell, J. (2008). *The Art of Game Design: A Book of Lenses*. Cambridge: MIT Press.
- Schermerhorn, J. R., Hunt, J. G. & Osborn, R. N. (2008). *Organizational behavior. (10th ed.)*. UpperSaddle River, NJ: Pearson Education.

- Schermerhorn, J. R., Hunt, J. G., Osborn, R. N., Uhi-Bien, M. (2010). *Organizational behavior*. (11th ed.). Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, Inc.
- Schreiber, M. (2017). *Tabletop game design for dummies*. Wiley.
- Schwartzman, D. (2005). *The Monopoly book: Strategy and tactics of the world's most popular game*. Sterling Publishing.
- Silverman, D. (2013). *How to learn board game design and development*. Retrieved from <http://gamedevelopment.tutsplus.com/articles/how-to-learn-board-game-design-and-development--gamedev-11607>
- Sylvester, T. (2013). *Designing Games: A Guide to Engineering Experiences*. Boston: MIT Press.
- Tinsman, B. (2008). *The game inventor's guidebook*. Garden City, NY: Morgan James Publishing, LLC.
- Tobias, S., & Linderoth, J. (2012). *Understanding Game Mechanics: A Framework for Evaluating Board Games*. In Proceedings of the International Conference on Games and Interactive Entertainment.
- Treher, E. N. (2011). *Learning with board games*. Retrieved from www.thelearningkey.com/pdf/Board_Games_TLKWhitePaper_May16_2011.pdf
- Twinkl. (2024). *What are board game?* Retrieved from <https://www.twinkl.co.th/teaching-wiki/board-games>
- Vecchio, R. P. (2006). *Organizational behavior: core concepts*. (6th ed.). Mason, OH: South-Western.
- Van Kleef, G. A., De Dreu, C. K., & Manstead, A. S. (2004). The interpersonal effects of emotions in negotiations: A Motivational Approach. *European Review of Social Psychology*, 15(1), 1-33.
- wikiHow Staff. (2023). *How to design a board game*. Retrieved from <https://www.wikihow.com/Design-a-Board-Game>
- Wirtz, B. (2023). *Board game design tutorials and start guide*. Retrieved from <https://www.gamedesigning.org/learn/board-game-design/>

ภาคผนวก

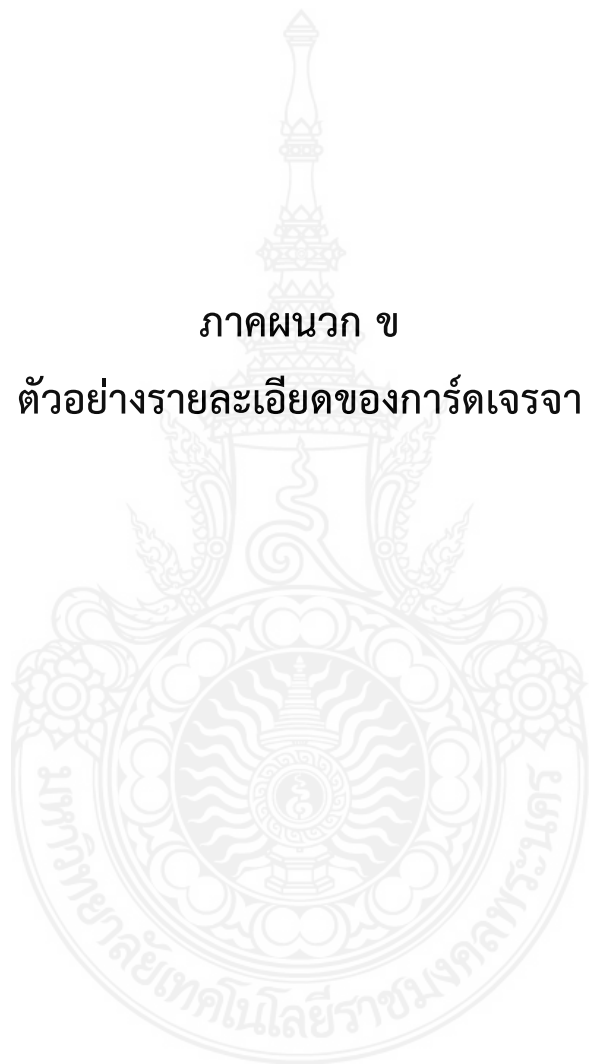


ภาคผนวก ก
เกมกระดานการเจรจาต่อรองทางธุรกิจ (เกมกระดานต้นแบบ)

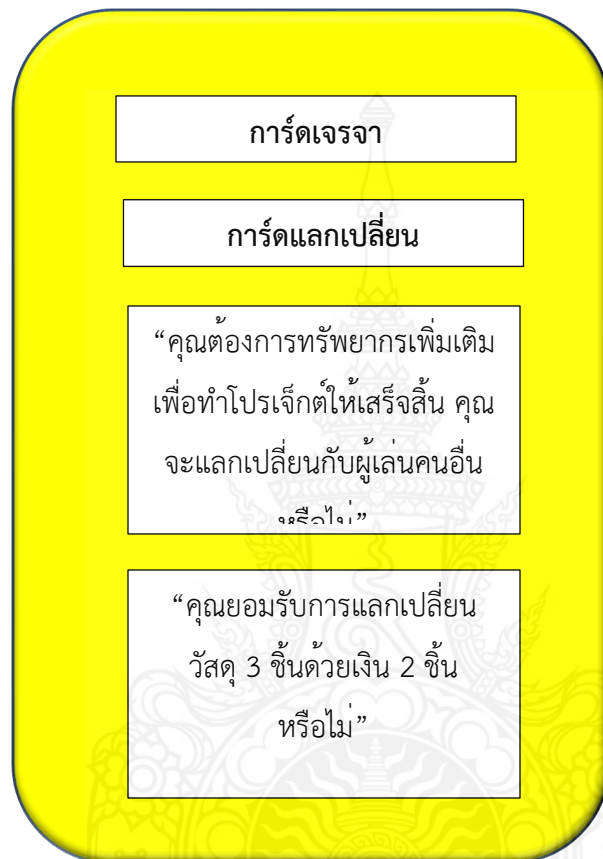




ภาคผนวก ข
ตัวอย่างรายละเอียดของการ์ดเจรจา



ประเภทของการ์ดเจรจา	คำถาม	สถานการณ์
1. การ์ดข้อเสนอ 	“คุณยอมรับการแลกเปลี่ยน วัสดุ 3 ชิ้นด้วยเงิน 2 ชิ้น หรือไม่?”	“คุณต้องการทรัพยากรเพิ่มเติม เพื่อทำโปรเจกต์ให้เสร็จสิ้น คุณ จะแลกเปลี่ยนกับผู้เล่นคนอื่น หรือไม่?”
2. การ์ด Counteroffer 	“คุณยินดีที่จะปรับเงื่อนไขเป็น 2 วัสดุและ 1 เงินสำหรับ”	“ข้อเสนอเริ่มแรกไม่เหมาะกับ คุณ คุณจะเสนอเงื่อนไขอื่นอะไร อีก”
3. การ์ดพันธมิตร 	“คุณต้องการสร้างโครงการรวม และแบ่งปันคะแนนชัยชนะ เท่าๆ กันหรือไม่”	“คุณต้องการทำงานร่วมกันใน โครงการที่สำคัญ คุณจะแบ่ง รางวัลอย่างไร?”
4. การ์ดท้าทาย 	“คุณจะยอมรับความพยายาม ก่อวินาศกรรมที่ลดทรัพยากร ของคุณหรือไม่”	“ฝ่ายตรงข้ามพยายามบ่อน ทำลายการพัฒนาเขตของคุณ คุณจะตอบสนองอย่างไร”



การ์ดเจรจา

การ์ดแลกเปลี่ยน

“คุณต้องการทรัพยากรเพิ่มเติม
เพื่อทำโปรเจกต์ให้เสร็จสิ้น คุณ
จะแลกเปลี่ยนกับผู้เล่นคนอื่น
หรือไม่”

“คุณยอมรับการแลกเปลี่ยน
วัสดุ 3 ชิ้นด้วยเงิน 2 ชิ้น
หรือไม่”

ภาคผนวก ค
แบบประเมินความพึงพอใจของผู้เล่นเกม “City Deal”

คำชี้แจง: โปรดให้คะแนนแต่ละแง่มุมของเกมตามความเป็นจริงในระดับตั้งแต่ 1 ถึง 5 โดยที่ 1 หมายถึง "ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง" และ 5 หมายถึง "เห็นด้วยอย่างยิ่ง" แสดงความคิดเห็นเพิ่มเติมตามความเหมาะสม

คำถาม	5	4	3	2	1
1. วัตถุประสงค์ของเกมมีความชัดเจนและน่าดึงดูด					
2. บทบาทและความสามารถของผู้เล่นได้รับการกำหนดไว้อย่างดีและมีส่วนช่วยในการเล่น					
3. บทบาทและความสามารถของผู้เล่นได้รับการกำหนดไว้อย่างดีและมีส่วนช่วยในการเล่น					
4. การจัดการทรัพยากรใช้งานง่ายและปรับปรุงกลยุทธ์					
5. ระบบการเจรจาต่อรอง (การ์ด) ใช้งานได้และเพิ่มประสบการณ์การเล่น					
6. เงื่อนไขชัยชนะมีความชัดเจนและบรรลุได้					
7. บอร์ดเกมมีรูปลักษณะที่น่าดึงดูดและใช้งานได้ดี					
8. บอร์ดเกมมีรูปลักษณะที่น่าดึงดูดและใช้งานได้ดี					
9. กระเบื้องและโทเค็นได้รับการออกแบบอย่างดีและทนทาน					
10. การ์ดการเจรจาต่อรองเข้าใจและใช้งานได้ง่าย					
11. กลไกเกมมีความเหมาะสมกับบริบทของเกม					
12. กฎเกณฑ์มีความชัดเจนและง่ายต่อการปฏิบัติตาม					
13. คำแนะนำการใช้การ์ดการเจรจาตรงไปตรงมา					
14. ลำดับการเดินของเกมเป็นไปตามตรรกะและง่ายต่อการติดตาม					
15. การออกแบบภาพของเกมช่วยเพิ่มประสบการณ์ตามธีม					
16. การออกแบบการ์ดมีความชัดเจนและดึงดูดสายตา					
17. ความสมดุลของเกมให้ความรู้สึกละเอียดในหมู่ผู้เล่น					
18. เกมนี้สนุกสนานและเล่นซ้ำได้					
19. ส่วนประกอบของเกมมีคุณภาพและความทนทานสูง					
20. ส่วนประกอบต่างๆ ได้รับการจัดระเบียบอย่างดีและง่ายต่อการจัดการ					
21. ฉันพอใจกับประสบการณ์โดยรวมในการเล่น "City Deal"					
22. ฉันอยากจะแนะนำ "City Deal" ให้กับผู้อื่น					

ไม่มีเนื้อหาจากต้นฉบับ

