

แบบประเมินบทความวิจัย
การประชุมวิชาการระดับชาติ “การศึกษาเพื่อพัฒนาการเรียนรู้ ครั้งที่ 8” ประจำปี 2567
วันศุกร์ที่ 24 พฤษภาคม 2567 (ผ่านระบบออนไลน์)

1. ชื่อบทความ : การศึกษาทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารสถานศึกษา ในโรงเรียนเครือข่ายศรีสวัสดิ์ 2 สำนักรงานเขตพื้นที่การศึกษา
ประถมศึกษาตากาญนบุรี เขต 1

2. หัวข้อการประเมินบทความ

รายการประเมิน	ผลการประเมิน			ข้อคิดเห็น/ข้อเสนอแนะ
	ผ่าน	ผ่านและแก้ไข	ไม่ผ่าน	
1. บทคัดย่อภาษาไทย		/		ไม่ต้องเกริ่นนำก่อนบอกวัตถุประสงค์ในเลย
2. บทคัดย่อภาษาอังกฤษ		/		ปรับตามภาษาไทย
3. บทนำ		/		น้อยเกินไปควรเพิ่มให้เห็นในบริบทที่ทำวิจัย
4. วัตถุประสงค์การวิจัย	/			
5. สมมติฐานการวิจัย (ถ้ามี)	/			
6. วิธีดำเนินการวิจัย	/			
7. ผลการวิจัย		/		ตรวจสอบสัญลักษณ์ค่าเฉลี่ยให้ถูกต้อง
8. สรุปผลการวิจัย	/			
9. อภิปรายผล	/			
10. ข้อเสนอแนะ	/			
11. เอกสารอ้างอิง	/			
12. องค์กรความรู้ใหม่และคุณค่าทางวิชาการ	/			

ผลการพิจารณาของผู้ทรงคุณวุฒิ

☐ 1) บทความผ่านเกณฑ์

/ 2) บทความผ่านเกณฑ์ แต่ต้องแก้ไขตามข้อเสนอแนะ

☐ 3) บทความไม่ผ่านเกณฑ์

แบบประเมินบทความวิจัย
การประชุมวิชาการระดับชาติ “การศึกษาเพื่อพัฒนาการเรียนรู้ ครั้งที่ 8” ประจำปี 2567
วันศุกร์ที่ 24 พฤษภาคม 2567 (ผ่านระบบออนไลน์)

1. **ชื่อบทความ** : การศึกษาทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารสถานศึกษา ในโรงเรียนเครือข่ายศรีสวัสดิ์ 2 สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษา ประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1

2. **หัวข้อการประเมินบทความ**

รายการประเมิน	ผลการประเมิน			ข้อคิดเห็น/ข้อเสนอแนะ
	ผ่าน	ผ่านและแก้ไข	ไม่ผ่าน	
1. บทคัดย่อภาษาไทย		✓		เพิ่มสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล / คำสำคัญควรมี 3-5 คำ
2. บทคัดย่อภาษาอังกฤษ		✓		ปรับแก้ตามบทคัดย่อภาษาไทย
3. บทนำ	✓			
4. วัตถุประสงค์การวิจัย	✓			
5. สมมติฐานการวิจัย (ถ้ามี)	✓			
6. วิธีดำเนินการวิจัย		✓		แก้สัญลักษณ์ให้ถูกต้อง/เพิ่มสถิติในการเปรียบเทียบให้ครบถ้วน
7. ผลการวิจัย		✓		แก้สัญลักษณ์ให้ถูกต้อง
8. สรุปผลการวิจัย	✓			
9. อภิปรายผล		✓		ข้อ 1, 2 หางานวิจัยที่มาสอดคล้อง
10. ข้อเสนอแนะ		✓		ควรนำผลการวิจัยมาเขียนเสนอแนะ
11. เอกสารอ้างอิง	✓			
12. องค์กรความรู้ใหม่และคุณค่าทางวิชาการ	✓			

ผลการพิจารณาของผู้ทรงคุณวุฒิ

- ☐ 1) บทความผ่านเกณฑ์
- ☒ 2) บทความผ่านเกณฑ์ แต่ต้องแก้ไขตามข้อเสนอแนะ
- ☐ 3) บทความไม่ผ่านเกณฑ์

การศึกษาทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารสถานศึกษา ในโรงเรียนเครือข่ายศรีสวัสดิ์ 2 สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1

บทคัดย่อ

~~ทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารสถานศึกษามีบทบาทสำคัญมากในการจัดการบริหารสถานศึกษา การนำสถานศึกษาประกอบไปด้วยบุคลากรหลายฝ่าย เพื่อให้สถานศึกษาดำเนินงานไปในทิศทางที่เหมาะสม การค้นคว้าอิสระนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษาทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารสถานศึกษา ในโรงเรียนเครือข่ายศรีสวัสดิ์ 2 สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1 2) เปรียบเทียบทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารสถานศึกษา ในโรงเรียนเครือข่ายศรีสวัสดิ์ 2 สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1 จำแนกตามเพศ และประสบการณ์การทำงาน การวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงปริมาณ โดยศึกษาจากกลุ่มตัวอย่าง ของโรงเรียนในเครือข่ายศรีสวัสดิ์ 2 จำนวน 10 โรงเรียน ผู้ให้ข้อมูลประกอบไปด้วย ผู้บริหารสถานศึกษา จำนวน 8 คน ครู จำนวน 82 คน และบุคลากรทางการศึกษา จำนวน 7 คน โดยการหาขนาดกลุ่มตัวอย่างโดยใช้ตารางการประมาณการขนาดกลุ่มตัวอย่างเครจซี่ มอร์แกน โดยทำการสุ่มแบบชั้นภูมิ เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือแบบสอบถามทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารสถานศึกษา ในโรงเรียนเครือข่ายศรีสวัสดิ์ 2 สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1 ผลการวิจัยพบว่า 1) ระดับทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารสถานศึกษา ในโรงเรียนเครือข่ายศรีสวัสดิ์ 2 สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1 โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก และ 2) ผู้บริหารสถานศึกษา ครู และบุคลากรทางการศึกษา ทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารสถานศึกษา ในโรงเรียนเครือข่ายศรีสวัสดิ์ 2 สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1 จำแนกตามเพศ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีเพศต่างกันแต่มีความคิดเห็นไม่แตกต่างกัน และประสบการณ์ทำงาน 30 ปีขึ้นไป มีความคิดเห็นในภาพรวมต่อทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารโรงเรียนในเครือข่ายศรีสวัสดิ์ 2 สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1 มากกว่าผู้บริหารสถานศึกษา ครูและบุคลากรทางการศึกษาที่มีประสบการณ์ทำงานน้อยกว่า 10 ปี 10 - 20 ปี และ 21 - 30 ปี~~

คำสำคัญ : ทักษะการเจรจาต่อรอง, ผู้บริหารสถานศึกษา

Study on negotiation skills of administrators in Srisawat 2 network schools Kanchanaburi Primary Educational Service Area Office 1

ABSTRACT

The school directors' negotiation skills are critical in school administration, and leading the schools requires personnel from numerous departments to ensure that the schools run their operations in an appropriate way. This independent study was aimed at 1) studying the levels of negotiation skills of directors in schools in Srisawat Network Area 2 of Kanchanaburi Primary Educational Service Area Office 1. 2) And another objective was to compare the school directors' negotiation skills in schools in Srisawat

Network Area 2 of Kanchanaburi Primary Educational Service Area Office 1 by gender and work experience. The quantitative research was conducted on samples of 10 schools in Srisawat Network Area 2, with 82 respondents consisting of eight school directors and seven educational workers each. The sample size was chosen using Krejcie and Morgan tables and stratified random sampling, and the instrument was the survey of school directors' negotiation skills in Srisawat Network Area 2 of Kanchanaburi Primary Educational Service Area Office 1. It was found out that 1) the overall levels of negotiation skills of directors in schools in Srisawat Network Area 2 of Kanchanaburi Primary Educational Service Area Office 1 were at a high level, and 2) for school directors, teachers, and educational personnel's negotiation skills, their opinions were not different even though the genders were. Moreover, the respondents with work experience over 30 years had higher overall opinions on negotiation skills than the school directors, teachers, and educational personnel with work experience in Srisawat Network Area 2 of Kanchanaburi Primary Educational Service Area Office 1 with less than 10 years, 10–20 years, and 21–30 years.

Keywords: Negotiation skills, Administrators

บทนำ

ทักษะการบริหารของผู้บริหารสถานศึกษา เป็นความสามารถเฉพาะของแต่ละบุคคลผู้บริหารสถานศึกษามีบทบาทสำคัญในการขับเคลื่อนสถานศึกษา เพื่อบรรลุเป้าหมาย วัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ปัจจุบันความเปลี่ยนแปลงในการศึกษาเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องและรวดเร็ว ผู้บริหารสถานศึกษาต้องรับมือต่อผลกระทบที่จะเกิดขึ้นได้ในอนาคต ดังนั้นผู้บริหารสถานศึกษาจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องมีความรู้ ทักษะการบริหารงานที่พร้อมรับกับสถานการณ์ในอนาคต สอดคล้องกับแนวคิดของ แคทซ์ (Katz, 1971) ได้กล่าวว่า ผู้บริหารสถานศึกษาจะต้องมีการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงทักษะตนเอง ให้เป็นผู้บริหารสถานศึกษาที่มีศักยภาพ คุณภาพ โดยต้องเป็นบุคคลที่มีความรู้ ใฝ่เรียนรู้อยู่เสมอมีความสามารถ มีความเข้าใจมีทักษะในเชิงการบริหารงานเป็นอย่างดี กล่าวคือ กล้าพูด กล้าตัดสินใจเป็นนักประสานงานที่ดี มีคุณธรรม จริยธรรม มีบุคลิกภาพที่ดีมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีมีความเป็นผู้นำ

การบริหารสถานศึกษานั้นจำเป็นต้องทำงานกับหลายฝ่าย ทั้งภายในสถานศึกษาหรือหน่วยงานภายนอกที่เข้ามามีบทบาทภายในสถานศึกษาจึงมีความคิดเห็นและมุมมองที่แตกต่างกัน กระทั่งกัน และกลายเป็นความไม่ชอบพอกัน ความไม่ลงรอยกัน จนเกิดเป็นความขัดแย้งกันที่สุดในที่สุด ผู้ที่มีบทบาทที่สำคัญที่จะประสานให้บุคลากรทำงานร่วมกันได้อย่างราบรื่น ก็คือ ผู้บริหารสถานศึกษาซึ่งจะต้องมีทักษะด้านมนุษยสัมพันธ์ของผู้บริหารสถานศึกษา นั่นคือความสามารถทำงานร่วมกับผู้อื่นได้เป็นอย่างดี ผู้บริหารจึงต้องสร้างความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ดำรงรักษาความสัมพันธ์นั้นให้ใช้เป็นเครือข่าย หรือโยงใยในการทำงานทั้งภายในและภายนอกสถานศึกษา ผู้บริหารสถานศึกษาจำเป็นต้องมีทักษะเกี่ยวกับการบริหารงานในหลายๆ ด้าน โดยเฉพาะในด้านการเจรจาต่อรอง คือกระบวนการแทรกอยู่ในชีวิตของเราในหลายสถานการณ์ เช่น การต่อรองทางธุรกิจเพื่อให้ได้ผลประโยชน์สูงสุด การเจรจาเพื่อแก้ไขความขัดแย้ง การต่อรองเงินเดือน ในการเข้าทำงานหรือเลื่อนตำแหน่ง การต่อรองเพื่อซื้อเสื้อผ้ารองเท้าจากร้านค้าต่าง ๆ และการต่อรองแบ่งทรัพย์สินและสิทธิในตัวบุตรเมื่อหย่าร้างกัน เป็นต้น ดังนั้น ทักษะการเจรจาต่อรองจึงเป็นสิ่งสำคัญและจำเป็นสำหรับการหาทางออกร่วมกันกับผู้รอบตัวเรา (วัชรภรณ์ บุญญศิริวัฒน์, 2021)

จากที่กล่าวมาข้างต้นผู้เขียนมีความสนใจ ทักษะทางด้านการเจรจาต่อรองของผู้บริหารสถานศึกษา ซึ่งมีบทบาทสำคัญมากในการจัดการบริหารสถานศึกษา การนำสถานศึกษาประกอบไปด้วยบุคลากรหลายฝ่าย เพื่อให้สถานศึกษาดำเนินงานไปในทิศทางที่เหมาะสม อีกทั้งการขอความร่วมมือจากภายนอกสถานศึกษาหน่วยงานต่างๆ ให้เกิดทั้งประสิทธิภาพและประสิทธิผล ภายในสถานศึกษา ผู้บริหารสถานศึกษาจึงจำเป็นต้องมีทักษะการเจรจาต่อรองที่ดีอันจะช่วยยกระดับคุณภาพของสถานศึกษาให้มีประสิทธิภาพ

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษาระดับทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารศึกษา ในโรงเรียนเครือข่ายศรีสวัสดิ์ 2 สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1
2. เพื่อเปรียบเทียบทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารศึกษา ในโรงเรียนเครือข่ายศรีสวัสดิ์ 2 สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1 จำแนกตามเพศ และประสบการณ์การทำงาน

สมมติฐานการวิจัย

1. ผู้บริหารสถานศึกษา ในโรงเรียนเครือข่ายศรีสวัสดิ์ 2 สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1 มีทักษะการเจรจาต่อรองอยู่ในระดับปานกลาง
2. ผู้บริหารสถานศึกษา ครู และบุคลากรทางการศึกษา ในโรงเรียนเครือข่ายศรีสวัสดิ์ 2 สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1 มีเพศต่างกันมีความคิดเห็นต่อทักษะการเจรจาต่อรองแตกต่างกัน

วิธีดำเนินการวิจัย

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ ได้แก่ ผู้บริหารสถานศึกษา ครูและบุคลากรทางการศึกษา โรงเรียนเครือข่ายอำเภอศรีสวัสดิ์ 2 จำนวน 10 โรงเรียน ปีการศึกษา 2566 ได้แก่ โรงเรียนบ้านต้นมะพร้าว โรงเรียนบ้านบนเขาแก่งเรียง โรงเรียนบ้านเจ้าแฉกร โรงเรียนบ้านหม่องกระแทะ โรงเรียนชุมชนบ้านท่ากระดาน โรงเรียนอนุบาลศรีสวัสดิ์ โรงเรียนบ้านน้ำมุด โรงเรียนบ้านทุ่งนา โรงเรียนบ้านท่าสนุ่น และโรงเรียนบ้านนาสวน รวมทั้งสิ้น 128 คน

กลุ่มตัวอย่างในการศึกษาครั้งนี้ ผู้วิจัยใช้ผู้บริหารอันได้แก่ ผู้บริหารสถานศึกษา ครูและบุคลากรทางการศึกษา ของโรงเรียนเครือข่ายอำเภอศรีสวัสดิ์ 2 ที่จัดการเรียนการสอนในระดับชั้น อนุบาล 2 – ชั้นประถมศึกษาปีที่ 6 และจนถึงชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 (ขยายโอกาส) ที่สังกัดสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1 ที่เป็นของรัฐบาลจำนวน 10 โรงเรียน ปีการศึกษา 2566 โดยผู้วิจัยได้คำนวณหาขนาดกลุ่มตัวอย่างจากตารางสำเร็จรูปของเครืชีและมอร์แกน (Krejcie and Morgan) ได้ขนาดกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 97 คน จากนั้นสุ่มตัวอย่างแบบชั้นภูมิจำแนกตามสถานภาพของผู้ตอบแบบสอบถาม ประกอบไปด้วย ผู้บริหารสถานศึกษา จำนวน 8 คน ครู จำนวน 82 คน บุคลากรทางการศึกษา จำนวน 7 คน รวมทั้งสิ้น 97 คน

2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลในครั้งนี้ คือ แบบสอบถาม (Questionnaire) เป็นเครื่องมือในการเก็บข้อมูลจำนวน 1 ฉบับ แบ่งออกเป็น 2 ตอน มีรายละเอียดดังนี้

ตอนที่ 1 แบบสอบถามสถานภาพของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ เพศ อายุ ตำแหน่งหน้าที่ ในปัจจุบันและประสบการณ์ในการปฏิบัติงาน มีลักษณะข้อคำถามเป็นแบบตรวจสอบรายการ (Check list)

ตอนที่ 2 แบบสอบถามเกี่ยวกับการเจรจาต่อรองของผู้บริหารสถานศึกษา ในโรงเรียนเครือข่ายศรีสวัสดิ์ 2 โดยผู้วิจัยปรับปรุงจากแบบสอบถาม เรื่อง “รูปแบบการเจรจาต่อรองของผู้บริหารโรงเรียนสาธิต” ของสุคนธ์ มณีรัตน์ มีลักษณะ

เป็นแบบสอบถามแบบมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) โดยกำหนดตัวเลือกไว้ 5 ระดับ คือ มากที่สุด มาก ปานกลาง น้อย และน้อยที่สุด ซึ่งมีความหมายและค่าน้ำหนัก ดังนี้

- ระดับ 5 ทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารสถานศึกษา อยู่ในระดับมากที่สุด ให้มีค่าน้ำหนัก เท่ากับ 5 คะแนน
- ระดับ 4 ทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารสถานศึกษา อยู่ในระดับมาก ให้มีค่าน้ำหนัก เท่ากับ 4 คะแนน
- ระดับ 3 ทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารสถานศึกษา อยู่ในระดับปานกลาง ให้มีค่าน้ำหนัก เท่ากับ 3 คะแนน
- ระดับ 2 ทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารสถานศึกษา อยู่ในระดับน้อย ให้มีค่าน้ำหนัก เท่ากับ 2 คะแนน
- ระดับ 1 ทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารสถานศึกษา อยู่ในระดับน้อยที่สุด ให้มีค่าน้ำหนัก เท่ากับ 1 คะแนน

3. การเก็บรวบรวมข้อมูล

เพื่อให้ได้รับความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามและได้ข้อมูลตามความเป็นจริง ผู้วิจัยได้ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลตามขั้นตอน ดังนี้

- 1) ผู้วิจัยทำหนังสือถึงบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา เพื่อทำหนังสือถึงผู้บริหาร ครูและบุคลากรทางการศึกษา โรงเรียนในเครือข่ายอำเภอศรีสวัสดิ์ 2 สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1 จำนวน 97 คน ขอความอนุเคราะห์ออกหนังสือแจ้งผู้บริหารโรงเรียนและผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการตอบแบบสอบถาม และอนุเคราะห์ในการตอบแบบสอบถามการวิจัยครั้งนี้
- 2) ผู้วิจัยนำหนังสือที่บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา ออกให้ส่งไปยังผู้บริหารโรงเรียนในเครือข่ายอำเภอศรีสวัสดิ์ 2 สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1 เพื่อขอความอนุเคราะห์ตอบแบบสอบถามสำหรับการวิจัยในครั้งนี้
- 3) ผู้วิจัยดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูล จากการส่งแบบสอบถามไป ในรูปแบบ google form ให้แก่ผู้บริหารสถานศึกษา ครูและบุคลากรทางการศึกษา ตัวอย่างและให้ส่งแบบสอบถามในรูปแบบ google form คืนแก่ผู้วิจัยได้ภายในระยะเวลาที่กำหนด
- 4) นำแบบสอบถามที่ได้รับกลับคืนมตรวจสอบความสมบูรณ์ พร้อมนำแบบสอบถามประเมินผลด้วยระบบคอมพิวเตอร์

4. การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลในครั้งนี้ผู้วิจัยดำเนินการวิเคราะห์ดังต่อไปนี้

- 1) การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพของผู้ตอบแบบสอบถาม ซึ่งถามรายละเอียดเกี่ยวกับเพศ อายุ ระดับการศึกษา ตำแหน่งหน้าที่ในปัจจุบันและประสบการณ์ในการปฏิบัติงานโดยใช้ค่าความถี่ (Frequency) และร้อยละ (Percentage)

2) การวิเคราะห์การเจรจาต่อรองของผู้บริหารโรงเรียนในเครือข่ายศรีสวัสดิ์ 2 สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1 โดยใช้ค่าเฉลี่ย (Arithmetic mean: $\bar{X}$) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (standard deviation: S.D.) โดยนำค่าเฉลี่ยไปเปรียบเทียบกับเกณฑ์ ในการวิเคราะห์ตามแนวคิดของแนวคิดของเบสท์ (Best) ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

- ค่าเฉลี่ย 4.50 – 5.00 หมายถึง ทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารสถานศึกษา อยู่ในระดับมากที่สุด
- ค่าเฉลี่ย 3.50 – 4.49 หมายถึง ทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารสถานศึกษา อยู่ในระดับมาก
- ค่าเฉลี่ย 2.50 – 3.49 หมายถึง ทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารสถานศึกษา อยู่ในระดับปานกลาง
- ค่าเฉลี่ย 1.50 – 2.49 หมายถึง ทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารสถานศึกษา อยู่ในระดับน้อย
- ค่าเฉลี่ย 1.00 – 1.49 หมายถึง ทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารสถานศึกษา อยู่ในระดับน้อยที่สุด

- 3) วิเคราะห์เปรียบเทียบทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารโรงเรียนในเครือข่ายศรีสวัสดิ์ 2 สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1 จำแนกตามเพศ โดยการทดสอบค่าที (t-test)

สรุปผลการวิจัย
ผลการวิจัยพบว่า ทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารสถานศึกษา อยู่ในระดับมากที่สุด 4.50 - 5.00

ผลการวิจัย

ตอนที่ 1 ผลการวิเคราะห์สถานภาพของผู้ตอบแบบสอบถาม

ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ซึ่งเป็นผู้บริหาร หัวหน้ากลุ่มสาระ ครูและบุคลากรทางการศึกษา จำนวน 97 คน จากโรงเรียนในเครือข่ายอำเภอศรีสวัสดิ์ 2 จำนวน 10 โรงเรียน เมื่อแยกพิจารณาตามเพศ อายุ ตำแหน่ง ประสบการณ์ทำงาน โดยการแจกแจงความถี่ (frequency) และหาค่าร้อยละ (percentage) ดังรายละเอียดในตารางที่ 1

ตารางที่ 1 สถานภาพของผู้ตอบคำถาม

(n = 97)

ข้อ	สถานภาพของผู้ตอบแบบสอบถาม	จำนวน	ร้อยละ
1	เพศ		
	- ชาย	17	17.5
	- หญิง	80	82.5
	รวม	97	100.00
2	อายุ		
	- ต่ำกว่า 30 ปี	40	41.20
	- 30 – 35 ปี	25	28.80
	- 36 – 40 ปี	17	17.50
	- 41 – 45 ปี	7	7.20
	- 46 – 50 ปี	5	5.20
	- 51 ปีขึ้นไป	3	3.10
	รวม	97	100.00
3	ตำแหน่ง		
	- ผู้อำนวยการ	7	7.22
	- รองผู้อำนวยการ	1	1.03
	- ครู	82	84.54
	- บุคลากรทางการศึกษา	7	7.21
	รวม	97	100.00
4	ประสบการณ์ทำงาน		
	- น้อยกว่า 10 ปี	57	58.76
	- 10 – 20 ปี	35	36.08
	- 21 – 30 ปี	3	3.09
	- 30 ปีขึ้นไป	2	2.07
	รวม	97	100.00

จากตารางที่ 1 พบว่า ผู้ให้ข้อมูล จำนวน 97 คน ส่วนใหญ่ผู้ตอบเป็นเพศผู้หญิง จำนวน 80 คน คิดเป็นร้อยละ 82.50 เป็นเพศชาย จำนวน 17 คน คิดเป็นร้อยละ 17.50 มีอายุต่ำกว่า 30 ปี มากที่สุด จำนวน 40 คน คิดเป็นร้อยละ 41.20 รองลงมา มีอายุ 30 - 35 ปี จำนวน 25 คน คิดเป็นร้อยละ 25.80 มีอายุ 36 - 40 ปี จำนวน 17 คน คิดเป็นร้อยละ 17.5 มีอายุ 41 - 45 ปี จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 7.20 มีอายุ 46 - 50 ปี จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 5.20 และมีอายุ 51 ปีขึ้นไป จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 3.1 ตำแหน่งหน้าที่ในปัจจุบัน ครู จำนวน 82 คน คิดเป็นร้อยละ 84.54

ผู้อำนวยการ จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 7.22 บุคลากรทางการศึกษา จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 7.21 และรองผู้อำนวยการ จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 1.03 มีประสบการณ์ทำงานน้อยกว่า 10 ปี มากที่สุด จำนวน 57 คน คิดเป็นร้อยละ 58.76 รองลงมา มีประสบการณ์ทำงาน 10 – 20 ปี จำนวน 35 คน คิดเป็นร้อยละ 36.08 มีประสบการณ์ทำงาน 21 – 30 ปี จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 3.09 และ 30 ปีขึ้นไป จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 2.07

ตอนที่ 2 ผลวิเคราะห์เปรียบเทียบทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารโรงเรียนในเครือข่าย ศรีสวัสดิ์ 2 สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1 จำแนกตามเพศ โดยการทดสอบค่าที (Independent – sample t test)

ตารางที่ 2 การเปรียบเทียบทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารโรงเรียนในเครือข่ายศรีสวัสดิ์ 2 สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1 จำแนกตามเพศ

การศึกษาทักษะการเจรจาต่อรอง ของผู้บริหารสถานศึกษา ใน โรงเรียนเครือข่ายศรีสวัสดิ์ 2 สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษา ประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1	ชาย		หญิง		t	Sig. (P-Value)	ผลทดสอบ
	$\bar{X}$	S.D	$\bar{X}$	S.D			
1. ด้านกลยุทธ์การเจรจาต่อรอง	4.53	0.27	4.43	0.47	1.148	0.258	ไม่แตกต่างกัน
2. ด้านการวางแผนการเจรจาต่อรอง	4.53	0.27	4.38	0.52	1.739	0.089	ไม่แตกต่างกัน
3. ด้านการติดต่อสื่อสารในการเจรจา ต่อรอง	4.56	0.35	4.47	0.58	0.848	0.402	ไม่แตกต่างกัน
4. ด้านบุคลิกภาพของผู้เจรจาต่อรอง	4.62	0.33	4.48	0.55	1.406	0.168	ไม่แตกต่างกัน
5. ด้านความสัมพันธ์ในการเจรจา ต่อรอง	4.52	0.33	4.45	0.50	0.643	0.522	ไม่แตกต่างกัน
6. ด้านประสิทธิผลของการเจรจา ต่อรอง	4.49	0.31	4.42	0.50	0.847	0.402	ไม่แตกต่างกัน
รวม	4.54	0.31	4.44	0.52	1.105	0.306	ไม่แตกต่างกัน

จากตารางที่ 2 พบว่า ผู้บริหารสถานศึกษา ครูและบุคลากรทางการศึกษา ที่ตอบแบบสอบถามทักษะการเจรจาต่อรอง
ของผู้บริหารโรงเรียน ในเครือข่ายศรีสวัสดิ์ 2 สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1 ที่เป็นเพศชาย
($\bar{X}$ = 4.54) มีค่าเฉลี่ยมากกว่าเพศหญิง ($\bar{X}$ = 4.44)

ในภาพรวมที่ผู้ตอบแบบสอบถามมีเพศต่างกันมีความคิดเห็น ทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารโรงเรียน
ในเครือข่ายศรีสวัสดิ์ 2 สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1 ไม่แตกต่างกัน (t = 1.105,
Sig. (P-Value) = 0.306) อย่างมีนัยยะสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ตารางที่ 3 การเปรียบเทียบทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารโรงเรียนในเครือข่ายศรีสวัสดิ์ 2 สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษา ประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1 จำแนกตามประสบการณ์ทำงาน

การศึกษาทักษะการเจรจาต่อรองของ ผู้บริหารสถานศึกษา ในโรงเรียน เครือข่ายศรีสวัสดิ์ 2 สำนักงานเขต พื้นที่การศึกษาประถมศึกษา กาญจนบุรี เขต 1	ประสบการณ์ทำงาน							
	น้อยกว่า 10 ปี		10 – 20 ปี		21 – 30 ปี		30 ปีขึ้นไป	
	$\bar{X}$	S.D	$\bar{X}$	S.D	$\bar{X}$	S.D	$\bar{X}$	S.D
1. ด้านกลยุทธ์การเจรจาต่อรอง	4.48	0.47	4.43	0.34	3.94	0.83	4.63	0.53
2. ด้านการวางแผนการเจรจาต่อรอง	4.44	0.49	4.38	0.45	3.80	0.73	4.71	0.20
3. ด้านการติดต่อสื่อสารในการเจรจา ต่อรอง	4.52	0.57	4.46	0.46	4.00	1.00	4.75	0.35
4. ด้านบุคลิกภาพของผู้เจรจาต่อรอง	4.53	0.57	4.49	0.39	3.89	0.84	4.83	0.24
5. ด้านความสัมพันธ์ในการเจรจา ต่อรอง	4.49	0.49	4.45	0.38	3.78	0.69	4.75	0.35
6. ด้านประสิทธิผลของการเจรจา ต่อรอง	4.49	0.47	4.35	0.40	4.00	1.00	4.70	0.42
รวม	4.49	0.51	4.43	0.40	3.90	0.85	4.73	0.35

จากตารางที่ 3 พบว่า ผู้บริหารสถานศึกษา ครูและบุคลากรทางการศึกษาที่มีประสบการณ์ทำงาน 30 ปีขึ้นไป มีความคิดเห็นต่อทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารโรงเรียนในเครือข่ายศรีสวัสดิ์ 2 สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษา ประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1 มากกว่าผู้บริหารสถานศึกษา ครูและบุคลากรทางการศึกษา ที่มีประสบการณ์ทำงาน น้อยกว่า 10 ปี 10 – 20 ปี และ 21 – 30 ปี

สรุปผลและอภิปรายผล

สรุปผล

จากการศึกษาผลการวิจัยสามารถสรุปได้ดังนี้

ตอนที่ 1 สถานภาพของผู้ตอบแบบสอบถาม

สถานภาพของผู้ตอบแบบสอบถาม การศึกษาทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารสถานศึกษาในโรงเรียนเครือข่าย ศรีสวัสดิ์ 2 สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษา กาญจนบุรี เขต 1 ผู้ให้ข้อมูล จำนวน 97 คน ส่วนใหญ่ผู้ตอบ เป็นเพศผู้หญิง จำนวน 80 คน คิดเป็นร้อยละ 82.50 เป็นเพศชาย จำนวน 17 คน คิดเป็นร้อยละ 17.50 มีอายุต่ำกว่า 30 ปี มากที่สุด จำนวน 40 คน คิดเป็นร้อยละ 41.20 รองลงมา มีอายุ 30 - 35 ปี จำนวน 25 คน คิดเป็นร้อยละ 25.80 มีอายุ 36 - 40 ปี จำนวน 17 คน คิดเป็นร้อยละ 17.5 มีอายุ 41 - 45 ปี จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 7.20 มีอายุ 46 - 50 ปี จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 5.20 และมีอายุ 51 ปีขึ้นไป จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 3.1 ตำแหน่งหน้าที่ในปัจจุบัน ครู จำนวน 75 คน คิดเป็นร้อยละ 77.30 หัวหน้ากลุ่มสาระการเรียนรู้ จำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 12.40 ผู้อำนวยการ จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 6.20 บุคลากรทางการศึกษา จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 3.10 และรองผู้อำนวยการ

จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 1 มีประสบการณ์ทำงานน้อยกว่า 10 ปี มากที่สุด จำนวน 57 คน คิดเป็นร้อยละ 58.76 รองลงมา มีประสบการณ์ทำงาน 10 – 20 ปี จำนวน 35 คน คิดเป็นร้อยละ 36.08 มีประสบการณ์ทำงาน 21 – 30 ปี จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 3.09 และ 30 ปีขึ้นไป จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 2.07

ตอนที่ 2 ทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารศึกษา ในโรงเรียนเครือข่ายศรีสวัสดิ์ 2 สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษา ประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1

ทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารศึกษา ในโรงเรียนเครือข่ายศรีสวัสดิ์ 2 สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษา ประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1 โดยมีภาพรวม อยู่ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ย $\bar{x}$ 4.45 และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D) 0.49 เมื่อพิจารณาารายด้านโดยเรียงจากค่าเฉลี่ยเลขคณิตจากมากไปหาน้อย ได้แก่ ด้านบุคลิกภาพของผู้เจรจาต่อรอง รองลงมา ด้านการติดต่อสื่อสารในการเจรจาต่อรอง ด้านความสัมพันธ์ในการเจรจาต่อรอง ด้านกลยุทธ์การเจรจาต่อรอง ด้านประสิทธิผลของการเจรจาต่อรอง และด้านการวางแผนการเจรจาต่อรอง เป็นลำดับสุดท้าย

ผู้บริหารสถานศึกษา ครูและบุคลากรทางการศึกษา มีความคิดเห็นในด้านกลยุทธ์การเจรจาต่อรอง ภาพรวม อยู่ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ย $\bar{x}$ 4.45 และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D) 0.65 เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ โดยเรียงลำดับจากค่าเฉลี่ยมากไปหาน้อย 3 ลำดับแรก ได้แก่ ผู้เจรจาต่อรองมีเทคนิคในการปรับรูปแบบการเจรจาต่อรองได้อย่างเหมาะสม กับสถานการณ์ ผู้เจรจาต่อรองสามารถวิเคราะห์ความต้องการ จุดอ่อน จุดแข็ง ของคู่เจรจา และผู้เจรจาต่อรอง มุ่งเจรจาเพื่อให้ได้จุดประสงค์ที่ต้องการเป็นหลัก

ผู้บริหารสถานศึกษา ครูและบุคลากรทางการศึกษา มีความคิดเห็น ในด้านการวางแผนการเจรจาต่อรอง ภาพรวม อยู่ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ย $\bar{x}$ 4.41 และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D) 0.71 เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ โดยเรียงลำดับจากค่าเฉลี่ยมากไปหาน้อย 3 ลำดับแรก ได้แก่ ผู้เจรจามีการเตรียมการวางแผนในการเจรจาต่อรอง ผู้เจรจาต่อรองที่มีประสบการณ์มีโอกาส ในการต่อรองสำเร็จมากกว่าผู้ไม่มีประสบการณ์ และผู้เจรจาต่อรองมีการศึกษาข้อมูล ที่คู่เจรจนำเสนอ

ผู้บริหารสถานศึกษา ครูและบุคลากรทางการศึกษา มีความคิดเห็นในด้านการติดต่อสื่อสารในการเจรจาต่อรอง ภาพรวม อยู่ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ย $\bar{x}$ 4.49 และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D) 0.63 เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ โดยเรียงลำดับจากค่าเฉลี่ยมากไปหาน้อย ได้แก่ ผู้เจรจาต่อรองใช้คำพูดที่เหมาะสมในการเจรจาต่อรอง ผู้เจรจาต่อรองมีการ สอบถามในประเด็นที่ฟังมีความคลุมเครือ โดยมีการสรุปข้อตกลงหรือผลการเจรจาที่ชัดเจน เข้าใจตรงกัน ตามลำดับ

ผู้บริหารสถานศึกษา ครูและบุคลากรทางการศึกษา มีความคิดเห็นในด้านบุคลิกภาพของผู้เจรจาต่อรอง ภาพรวม อยู่ในระดับมากที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ย $\bar{x}$ 4.50 และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D) 0.63 เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ โดยเรียงลำดับจากค่าเฉลี่ยมากไปหาน้อย 3 ลำดับแรก ได้แก่ ผู้เจรจาต่อรองมีทักษะในการฟังที่ดี ผู้เจรจาต่อรองมีความใจ กว้าง สามารถรับฟังความเห็นที่แตกต่าง และผู้เจรจาต่อรองมีความสุข แม้จะมีความคิดเห็นแตกต่างจากคู่เจรจา

ผู้บริหารสถานศึกษา ครูและบุคลากรทางการศึกษา มีความคิดเห็น ในด้านความสัมพันธ์ในการเจรจาต่อรองภาพรวม อยู่ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ย $\bar{x}$ 4.48 และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D) 0.63 เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ โดย เรียงลำดับจากค่าเฉลี่ยมากไปหาน้อย 3 ลำดับแรก ได้แก่ ผู้เจรจาต่อรองรู้จักการรักษาความสัมพันธ์กับคู่เจรจา ผู้เจรจาต่อรองยินดีรับฟังคู่เจรจาก่อนที่จะแสดงความคิดเห็น และผู้เจรจาต่อรองมีทัศนคติที่ดีต่อคู่เจรจา

ผู้บริหารสถานศึกษา ครูและบุคลากรทางการศึกษา มีความคิดเห็นในด้านประสิทธิผลของการเจรจาต่อรองภาพรวม อยู่ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ย $\bar{x}$ 4.43 และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D) 0.65 เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ โดยเรียงลำดับ จากค่าเฉลี่ยมากไปหาน้อย 3 ลำดับแรก ได้แก่ ผู้เจรจาต่อรองยึดมั่นผลประโยชน์ขององค์กร ผู้เจรจาต่อรองสามารถมอบหมาย ให้ผู้อื่นทำหน้าที่แทนได้ หากพิจารณาแล้วมีความเหมาะสมมากกว่า และผู้เจรจาต่อรองร่วมกันหาข้อยุติเป็นทางเลือก ที่เกิดประโยชน์แก่ทุกฝ่าย

ตอนที่ 3 การเปรียบเทียบทักษะของผู้บริหารในโรงเรียนเครือข่ายศรีสวัสดิ์ 2 สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษา ประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1

ผู้บริหารสถานศึกษา ครูและบุคลากรทางการศึกษา ที่ตอบแบบสอบถามทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารโรงเรียน ในเครือข่ายศรีสวัสดิ์ 2 สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1 ในภาพรวมและรายด้านที่ผู้ตอบแบบสอบถามมีเพศต่างกันมีความคิดเห็นไม่แตกต่างกันจึงไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

ผู้บริหารสถานศึกษา ครูและบุคลากรทางการศึกษา ที่ตอบแบบสอบถามทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารโรงเรียน ในเครือข่ายศรีสวัสดิ์ 2 สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1 ประสบการณ์ทำงาน 30 ปีขึ้นไป มีความคิดเห็นในภาพรวมต่อทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารโรงเรียนในเครือข่ายศรีสวัสดิ์ 2 สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1 มากกว่าผู้บริหารสถานศึกษา ครูและบุคลากรทางการศึกษา ที่มีประสบการณ์ทำงานน้อยกว่า 10 ปี 10 – 20 ปี และ 21 – 30 ปี

อภิปรายผล

จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลการวิจัย มีประเด็นที่น่าสนใจมาพิจารณา เพื่อทราบทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารศึกษาในโรงเรียนเครือข่ายศรีสวัสดิ์ 2 สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1 และสามารถนำไปใช้ให้เกิดประโยชน์ ผู้วิจัยได้นำไปสู่การอภิปรายผลการวิจัย ดังนี้

1. ทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารสถานศึกษา เครือข่ายศรีสวัสดิ์ 2 สังกัดสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษา ประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1 ตามความคิดเห็นของผู้บริหารสถานศึกษา ครูและบุคลากรทางการศึกษา ในภาพรวมอยู่ในระดับมาก ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐานของการวิจัยที่ตั้งไว้ว่า ทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารสถานศึกษาในโรงเรียนเครือข่ายศรีสวัสดิ์ 2 สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1 อยู่ในระดับปานกลาง ทั้งนี้เนื่องจากผู้บริหารสถานศึกษาโรงเรียนในเครือข่ายอำเภอศรีสวัสดิ์ 2 ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการใช้ทักษะการเจรจาต่อรอง มีความรู้ความเข้าใจในการใช้ทักษะการเจรจาต่อรองให้ประสบความสำเร็จ มีการเตรียมข้อมูล หาความรู้ ศึกษาวางแผน กำหนดเป้าหมาย มีบุคลิกภาพที่ส่งเสริมความน่าเชื่อถือ สง่างาม ผลดังกล่าวสอดคล้องกับทอมป์สัน (1978, หน้า 43) ได้ศึกษาเกี่ยวกับ ปัจจัยด้านความสัมพันธ์ที่สำคัญระหว่างผู้บังคับบัญชา กับ ผู้ใต้บังคับบัญชา เพราะปัจจัยดังกล่าวจะกำหนดความสนใจโดยรวมการสละเวลาและ ความกระตือรือร้นเพื่อให้เกิดบรรลุเป้าหมายขององค์กร พบว่า ผู้ใต้บังคับบัญชาและผู้บังคับบัญชาที่มีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกันในการเจรจาต่อรอง ทำให้ ผู้ใต้บังคับบัญชาเต็มใจที่จะทุ่มเทให้กับการปฏิบัติงาน

2. เปรียบเทียบทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารศึกษา ในโรงเรียนเครือข่าย ศรีสวัสดิ์ 2 สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1 จำแนกตามเพศและประสบการณ์ทำงาน

1) ทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารสถานศึกษา ในโรงเรียนเครือข่าย ศรีสวัสดิ์ 2 สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษา ประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1 จำแนกตามเพศ มีความคิดเห็นไม่แตกต่างกัน ทั้งนี้เนื่องจากผู้บริหารสถานศึกษาโรงเรียนในเครือข่ายอำเภอศรีสวัสดิ์ 2 มีการเล็งเห็นประเด็นในการต่อรอง การวิเคราะห์จุดอ่อน จุดแข็ง ความใจกว้างของผู้เจรจา จึงทำให้เพศต่างกัน จึงมีความคิดเห็นไม่แตกต่างกัน สอดคล้องกับเคาและคณะ (Kaixi Cao and et al.) ได้ศึกษาเกี่ยวกับ กลยุทธ์การเจรจาธุรกิจที่มีประสิทธิภาพ เพื่อให้เกิดกลยุทธ์ที่มีประสิทธิภาพสำหรับการเจรจาธุรกิจจากแง่มุมของปัจจัยทางจิตวิทยาส่วนบุคคลและปัจจัยการสื่อสารในกระบวนการเจรจา และพบว่า การเจรจาต่อรองทางธุรกิจต้องใช้การฝึกฝนอย่างมากในการแลกเปลี่ยนข้อมูลการโน้มน้าวเป้าหมายร่วมกัน โดยการประนีประนอมในการยุติสถานการณ์แบบชนะ - ชนะ ผู้เจรจาควรมีความเชี่ยวชาญด้านกลยุทธ์การเจรจาต่อรองที่มีประโยชน์และใช้กลยุทธ์อย่างมีประสิทธิภาพ

2) เมื่อเปรียบเทียบทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารสถานศึกษา ในโรงเรียนเครือข่ายศรีสวัสดิ์ 2 สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1 จำแนกตามประสบการณ์การทำงาน ประสบการณ์ทำงาน 30 ปีขึ้นไป มีความคิดเห็นในภาพรวมต่อทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารโรงเรียนในเครือข่ายศรีสวัสดิ์ 2 สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1 มากกว่าผู้บริหารสถานศึกษา ครูและบุคลากรทางการศึกษา ที่มีประสบการณ์ทำงานน้อยกว่า

ข้อ (1), (2)
บทคัดย่อ
* โฉม
รูป ๑๑๐๐๖
พิมพ์เสร็จ

10 ปี 10 – 20 ปี และ 21 – 30 ปี ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากว่าเพราะว่า ผู้บริหารสถานศึกษา ครูและบุคลากรทางการศึกษาที่มีประสบการณ์แตกต่างกันอาจมองไปในทิศทางเดียวกันว่า ผู้บริหารสถานศึกษาในเครือข่ายศรีสวัสดิ์ 2 มีทักษะการสื่อสารที่ชัดเจน มีความหนักแน่นหาอารมณ์ มีเทคนิคในการปรับรูปแบบการเจรจาต่อรองได้อย่างเหมาะสมกับสถานการณ์ มีเทคนิคในการประนีประนอมกับคู่เจรจา สามารถวิเคราะห์ข้อมูลจากผู้เจรจาต่อรองนำเสนอได้ ผู้ปกครอง นักเรียน หน่วยงานภายนอก โรงเรียนและชุมชนเกิดความความสัมพันธ์ที่ดีให้ความร่วมมือในการบริหารสถานศึกษาสอดคล้องกับแซนดี้ (Sandy) ประสบการณ์การทำงาน ระบบความสัมพันธ์ของผู้บริหารกับผู้ให้บริการจากภายนอกจะทำให้งานสำเร็จหรือล้มเหลวได้ การสื่อสารระหว่างการเจรจาต่อรอง ช่วยให้มีการพัฒนาความเข้าใจอย่างสอดคล้องกลมกลืนเกี่ยวกับธรรมชาติของความรับผิดชอบ พบว่า ผู้บริหารโรงเรียนที่มีกลยุทธ์ในการสื่อสาร มีภาวะผู้นำภาวะผู้นำจะส่งผลให้เกิดความสัมพันธ์ที่ดีจากผู้ให้บริการจากภายนอกในการเจรจาต่อรองจะมีส่วนส่งเสริมให้ได้รับความร่วมมือจากภายนอกสถานศึกษา

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะในการนำผลวิจัยไปใช้หรือข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

1. ควรมีการส่งเสริมให้ผู้บริหารสถานศึกษาศึกษาแนวทาง วิธีการ การเจรจาต่อรองให้เกิดความรู้ ความเข้าใจ มีวิธีการในการเจรจาต่อรองได้อย่างเหมาะสมกับปัญหาที่เกิดขึ้นอย่างมีประสิทธิภาพ
2. ก่อนการเจรจาต่อรองทุกครั้ง ผู้บริหารสถานศึกษา ควรมีการศึกษาข้อมูลของคู่เจรจาต่อรอง มีการวางแผนก่อนเข้าสู่การเจรจา เพื่อเป็นเตรียมการในด้านคำถามที่จะสอบถามคู่เจรจาและควรกำหนดประเด็น เป้าหมายในการเจรจาต่อรองให้ชัดเจน ให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่สถานศึกษา

ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป → ผลวิจัยที่ได้นับว่า เป็น 1560 1162

- 1.ควรมีการศึกษาทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารสถานศึกษาโรงเรียนในสังกัด สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1
2. ควรมีการศึกษาเกี่ยวกับประสิทธิผลของการเจรจาต่อรองของผู้บริหารโรงเรียนในสังกัดสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1

เอกสารอ้างอิง

- กระทรวงศึกษาธิการ. (2556) . *สารสนเทศเพื่อการศึกษาแห่งชาติ*. สืบค้นเมื่อ 16, 2566
จาก <http://www.mis.moe.go.th/mis-/images/news-2555/260555/EIS/stat54/htm1/T001.htm1>
- มนต์ ธาตุทอง. (2552). *การจัดการชั้นเรียน ห้องเรียนแห่งความสุข*. นครปฐม: เพชรเกษมการพิมพ์.
- ชัยเชษฐา พรหมศรี. (2555). *เรียนลัดการบริหารจัดการ*. (พิมพ์ครั้งที่ 1) .กรุงเทพฯ ฯ: เอ็กซ์เปอร์เน็ท.
- ชาติชาย คงเพชรดิษฐ์. (2559). *การพัฒนาทักษะการสื่อสารเพื่อการเจรจาเชิงผลได้ของพนักงานบริหารงานลูกค้า*
ใน *อุตสาหกรรมโฆษณา*. Veridian E-Journal, Silpakorn University.
- วัลลภ ธรรมโกสิทธิ์. (2549). *คู่มือสำหรับผู้ปฏิบัติงานวิฤตสุขภาพจิต:หลักจิตวิทยาการเจรจาต่อรอง*.
กรุงเทพฯ: คุรุสภาลาดพร้าว.
- Ann Ishimaru. (2556). *From Heroes to Organizers:Principals and Education Organizing in Urban School Reform*. Educational Administration Quarterly
- Cao, Kaixi, Chengyang Zhang, Hetian Yuan, Sirui Hou, Yang Zhang, and Zhaorui Zhang. (2563).
Effective Business Negotiation Strategies. Frontiers 1,9
- Caswell. H. (2510). *The Place of the Campus Laboratory School in the Education of Teacher*. Teacher College Record 50: 405-407.
- R.Wayne Mondy & Judy Bandy Mondy. (2557). *Human Resource Management*. (13th ed).
England: Pearson Education limited.