

การศึกษาทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารสถานศึกษาที่ส่งผลต่อการบริหารสถานศึกษาใน
โรงเรียนเครือข่ายศรีสวัสดิ์ 1 สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1

Study of Negotiation Skills of School Administrators Affecting School
Management in the Sirisawas Network 1, Kanchanaburi Primary Education Service
Area Office 1

ปรียาภัทร ผายพิมพ์^{1*}

Preeyapat paypim^{1*}

โรงเรียนบ้านบึงเขาแก้วเรียง สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1^{1*}
BanBonKaoKengriang School, Kanchanaburi Primary Educational Service Area Office 1^{1*}

*Corresponding author E-mail: preeyapat.paypim@gmail.com

Received: 20 April 2024; Revised: 24 August 2024; Accepted: 22 October 2024

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) เปรียบเทียบทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารสถานศึกษาตามความคิดเห็นของผู้บริหารสถานศึกษา ครูและบุคลากรทางการศึกษา จำแนกตามเพศ 2) เปรียบเทียบทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารสถานศึกษาตามความคิดเห็นของผู้บริหารสถานศึกษา ครูและบุคลากรทางการศึกษา จำแนกตามประสบการณ์ทำงาน กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้จำนวน 93 คน เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยคือแบบสอบถาม (Questionnaire) วิเคราะห์ข้อมูลโดย ค่าเฉลี่ย ร้อยละ ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ทดสอบความแปรปรวนทางเดียว (Analysis of variance : ANOVA) และเมื่อพบความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติผู้วิจัยจะดำเนินการตรวจสอบความแตกต่างเป็นรายคู่โดยใช้วิธีของเชฟเฟ้ (Scheffe's Method) ผลการวิจัยส่วนจำแนกตามเพศ พบว่า ผู้บริหารสถานศึกษา ครู บุคลากรทางการศึกษาที่มีเพศต่างกันมีความคิดเห็น ทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารสถานศึกษาที่ส่งผลต่อการบริหารสถานศึกษา ไม่แตกต่างกัน ส่วนจำแนกตามประสบการณ์ทำงาน พบว่า ผู้บริหารสถานศึกษา ครูและบุคลากรทางการศึกษา ที่มีประสบการณ์ทำงาน 30 ปีขึ้นไป มีความคิดเห็นต่อทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารสถานศึกษาที่ส่งผลต่อการบริหารสถานศึกษา มากที่สุด และเมื่อทำการทดสอบความแปรปรวนทางเดียว (Analysis of variance : ANOVA) พบว่า ในภาพรวมของผู้บริหาร

สถานศึกษา ครูและบุคลากรทางการศึกษา ที่ตอบแบบสอบถาม มีความคิดเห็นต่อทักษะการเจรจาต่อรองของ
ผู้บริหารสถานศึกษาที่ส่งผลต่อการบริหารสถานศึกษา ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ที่ระดับ 0.05

คำสำคัญ : การเจรจาต่อรอง, ผู้บริหารสถานศึกษา

Abstract

This research aims to 1) Compare the negotiation skills of school administrators based on the opinions of school administrators, teachers, and educational personnel, categorized by gender. 2) Compare the negotiation skills of school administrators based on the opinions of school administrators, teachers, and educational personnel, categorized by work experience. The study used a sample of 93 people. The research instrument was a questionnaire. Data was analyzed using mean, percentage, standard deviation, one-way analysis of variance (ANOVA), and when significant statistical differences were found, Scheffe's method was used for pairwise comparisons. Findings based on gender indicated that there were no significant differences in the opinions of school administrators, teachers, and educational personnel regarding the negotiation skills of school administrators affecting school management. Findings based on work experience revealed that school administrators, teachers, and educational personnel with 30 years or more of work experience had the highest opinions regarding the negotiation skills of school administrators affecting school management. Overall analysis using one-way ANOVA showed that there were no statistically significant differences in the opinions of school administrators, teachers, and educational personnel regarding the negotiation skills of school administrators affecting school management, at the 0.05 significance level.

Keywords: Negotiation, Administrators

บทนำ

ผู้บริหารสถานศึกษาเป็นบุคคลที่มีความสำคัญในการขับเคลื่อนสถานศึกษา ให้บรรลุเป้าหมายวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ ท่ามกลางความเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องและรวดเร็ว ดังนั้นผู้บริหารสถานศึกษาจึงจำเป็นต้องมีทักษะการบริหารงานที่พร้อมรับกับสถานการณ์ในอนาคต ดังที่พระราชบัญญัติการศึกษาแห่งชาติ พ.ศ. 2542 (ราชกิจจานุเบกษา, เล่ม 116, ตอนที่ 74ก, น. 1/19) กล่าวว่า ผู้บริหารสถานศึกษา หมายความว่า บุคลากรวิชาชีพที่รับผิดชอบการบริหารสถานศึกษาแต่ละแห่งของรัฐและเอกชนผู้บริหารสถานศึกษาถือเป็นหัวใจของการศึกษาที่มีใช้ทำหน้าที่บริหารสถานศึกษาเท่านั้น แต่จำเป็นต้องแสดงบทบาทของผู้นำสถานศึกษานั้นด้วย ผู้บริหารสถานศึกษาที่มีความสามารถเป็นทั้งผู้บริหารและผู้นำควบคู่กันไป จึงมีส่วนสำคัญอย่างยิ่งที่จะพัฒนาผู้เรียนให้เป็นคนดี คนเก่ง และมีความสุขผู้บริหารจึงมีความจำเป็นต้องใช้อำนาจการดำเนินงานเพื่อให้งานสัมฤทธิ์ผล

ปัจจุบันการบริหารสถานศึกษา เป็นการบริหารที่ใช้โรงเรียนเป็นฐานจึงจำเป็นต้องทำงานกับหลายฝ่ายทั้งภายในสถานศึกษาหรือหน่วยงานภายนอกที่เข้ามามีบทบาทภายในสถานศึกษาจึงมีความคิดเห็นและมุมมองที่แตกต่างกัน กระทบกระแทกกัน และกลายเป็นความไม่ชอบพอกัน ความไม่ลงรอยกัน จนเกิดเป็นความขัดแย้งกันที่สุดในที่สุด นอกจากนี้ยังจำเป็นต้องมีทักษะการเจรจาต่อรองที่สำคัญ เช่น การต่อรองทางธุรกิจเพื่อให้ได้ผลประโยชน์สูงสุด การเจรจาเพื่อแก้ไขความขัดแย้งการต่อรองเงินเดือนในการเข้าทำงานหรือเลื่อนตำแหน่งเป็นต้น ดังนั้นทักษะการเจรจาต่อรองจึงเป็นสิ่งสำคัญและจำเป็นสำหรับผู้บริหารสถานศึกษา (วัชรภรณ์ บุญญศิริวัฒน์, 2021)

สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1 ได้กำหนดวิสัยทัศน์ในการบริหารจัดการศึกษาไว้ว่า “พัฒนาคุณภาพผู้เรียนและบุคลากร สู่สังคมอนาคตที่ยั่งยืน” โดยมีวิธีการปฏิบัติให้บรรลุความสำเร็จด้วย 4 กลยุทธ์ คือ กลยุทธ์ที่ 1 ส่งเสริม พัฒนา ผู้เรียน ครู และบุคลากรทางการศึกษาให้มีความปลอดภัยจากภัยทุกรูปแบบ กลยุทธ์ที่ 2 สร้างโอกาสและความเสมอภาคทางการศึกษาให้กับประชากรวัยเรียนทุกคน กลยุทธ์ที่ 3 ยกระดับคุณภาพการศึกษาให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงในศตวรรษที่ 21 กลยุทธ์ที่ 4 เพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการศึกษา กำหนดตัวชี้วัดเป้าประสงค์เชิงกลยุทธ์ ให้สถานศึกษา ส่งเสริมการมีส่วนร่วมกับชุมชน/หน่วยงาน/องค์กร/บุคคลภายนอก ในการบริหารจัดการและการให้บริการการศึกษา (สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1, 2023) จะเห็นได้ว่า ในการส่งเสริมการมีส่วนร่วมกับชุมชน หน่วยงาน องค์กร ต่างใช้ทักษะการเจรจาต่อรองแฝงอยู่ในการบริหารสถานศึกษา การขอความร่วมมือ กับหน่วยงานภายนอก หรือการเจรจาต่อรองเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อทางราชการ โรงเรียนในเครือข่ายศรีสวัสดิ์ 1 ตั้งอยู่ในอำเภอศรีสวัสดิ์ จังหวัดกาญจนบุรีพื้นที่โดยส่วนมากเป็นภูเขาสูงชัน การติดต่อสื่อสารมีความยากลำบากในพื้นที่ห่างไกลการบริหารงานสถานศึกษาบริบท ที่แตกต่างจากโรงเรียนในตัวจังหวัดกาญจนบุรี ผู้บริหาร



สถานศึกษาโรงเรียนในเครือข่ายศรีสวัสดิ์ 1 เพื่อเป็นการสนองกลยุทธ์ที่ 4 ผู้บริหารสถานศึกษา จำเป็นที่จะต้องมีการทักเฝ้าระวังการทุจริตในระดับดี

จากที่กล่าวมาข้างต้นผู้วิจัยจึงศึกษาทักษะด้านการเฝ้าระวังการทุจริตของผู้บริหารสถานศึกษาโรงเรียนในเครือข่ายศรีสวัสดิ์ 1 เพื่อนำผลการวิจัยไปใช้เป็นข้อมูลในการพัฒนาการเฝ้าระวังการทุจริตของผู้บริหารสถานศึกษาอันจะช่วยยกระดับคุณภาพของสถานศึกษาต่อไป

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

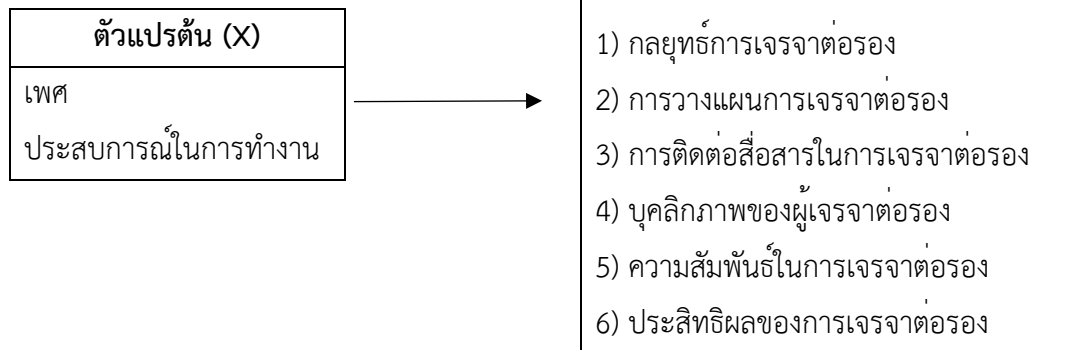
- 1. เพื่อเปรียบเทียบทักษะการเฝ้าระวังการทุจริตของผู้บริหารสถานศึกษาที่ส่งผลต่อการบริหารสถานศึกษา ในโรงเรียนเครือข่ายศรีสวัสดิ์ 1 สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1 จำแนกตามเพศ
- 2. เพื่อเปรียบเทียบทักษะการเฝ้าระวังการทุจริตของผู้บริหารสถานศึกษาที่ส่งผลต่อการบริหารสถานศึกษา ในโรงเรียนเครือข่ายศรีสวัสดิ์ 1 สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1 จำแนกตามประสบการณ์การทำงาน

สมมติฐานการวิจัย

- 1. ผู้บริหารสถานศึกษา ครู และบุคลากรทางการศึกษา ในโรงเรียนเครือข่ายศรีสวัสดิ์ 1 สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1 มีเพศต่างกันมีความคิดเห็นต่อทักษะการเฝ้าระวังการทุจริตของผู้บริหารสถานศึกษามีความแตกต่างกัน
- 2. ผู้บริหารสถานศึกษา ครู และบุคลากรทางการศึกษา ในโรงเรียนเครือข่ายศรีสวัสดิ์ 1 สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1 มีประสบการณ์ทำงานต่างกันมีความคิดเห็นต่อทักษะการเฝ้าระวังการทุจริตของผู้บริหารสถานศึกษามีความแตกต่างกัน

กรอบแนวคิดการวิจัย

ในการศึกษาทักษะการเฝ้าระวังการทุจริตของผู้บริหารสถานศึกษา ในโรงเรียนเครือข่ายศรีสวัสดิ์ 1 สังกัดสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1 ผู้วิจัยได้ศึกษาแนวความคิดของ สมชาย ภคภาสน์วิวัฒน์ (2561), สุคนธ์ มณีรัตน์ (2561), เกียรติพงษ์ อุดมธนะธีระ (2562), วิทยา พงษ์ขาม (2563), อธิพงศ์ ประดิษฐ์กุล (2565), เบญจวรรณ สนิมรงค์ (2564), โรเจอร์ พิชเชอร์ วิลเลียม ยูริ และบรูซ แพตตัน (1991) และสรุปเป็นกรอบแนวคิดการวิจัย ดังนี้



วิธีดำเนินการวิจัย

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ ได้แก่ ผู้บริหารสถานศึกษา ครูและบุคลากรทางการศึกษาโรงเรียนเครือข่ายอำเภอศรีสวัสดิ์ 1 จำนวน 9 โรงเรียน ปีการศึกษา 2566 รวมทั้ง 119 คน

กลุ่มตัวอย่างในการศึกษาครั้งนี้ได้แก่ ผู้บริหารสถานศึกษา ครู และบุคลากรทางการศึกษาของโรงเรียนเครือข่ายอำเภอศรีสวัสดิ์ 1 โดยผู้วิจัยได้คำนวณหาขนาดกลุ่มตัวอย่างจากตารางสำเร็จรูปของเคริชชีและมอร์แกน (Krejcie and Morgan) ที่ระดับความเชื่อมั่น 95% ได้ขนาดกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 93 คน จากนั้นสุ่มตัวอย่างแบบชั้นภูมิจำแนกตามสถานภาพของผู้ตอบแบบสอบถาม ประกอบไปด้วย ผู้บริหารสถานศึกษา จำนวน 7 คน ครู จำนวน 79 คน บุคลากรทางการศึกษา จำนวน 7 คน รวมทั้งสิ้น 93 คน

2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลในครั้งนี้ คือ แบบสอบถาม (Questionnaire) แบ่งออกเป็น 2 ตอน คือ

ตอนที่ 1 แบบสอบถามสถานภาพของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ เพศ อายุ ตำแหน่งหน้าที่ในปัจจุบัน และประสบการณ์ในการปฏิบัติงาน มีลักษณะข้อคำถามเป็นแบบตรวจสอบรายการ (Check list)

ตอนที่ 2 แบบสอบถามเกี่ยวกับการเจรจาต่อรองของผู้บริหารสถานศึกษาที่ส่งผลการบริหารสถานศึกษา ในโรงเรียนเครือข่ายศรีสวัสดิ์ 1 โดยผู้วิจัยปรับประยุกต์มาจากแบบสอบถาม เรื่อง “รูปแบบการเจรจาต่อรองของผู้บริหารโรงเรียนสาธิต” ของสุคนธ์ มณีรัตน์ (2561) มีลักษณะเป็นแบบสอบถามแบบมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) โดยกำหนดตัวเลือกไว้ 5 ระดับ คือ มากที่สุด มาก ปานกลาง น้อย และน้อยที่สุด จำนวนทั้งสิ้น 37 ข้อ มีค่าดัชนีความสอดคล้องอยู่ในช่วง 0.67 – 1.00 โดยแบ่งเป็น 6 ด้าน คือ ด้านกลยุทธ์การ

เจรจาต่อรอง จำนวน 7 ข้อ, ด้านการวางแผนการเจรจาต่อรอง จำนวน 5 ข้อ, ด้านการติดต่อสื่อสารในการเจรจาต่อรอง จำนวน 7 ข้อ, ด้านบุคลิกภาพของผู้เจรจาต่อรอง จำนวน 2 ข้อ, ด้านความสัมพันธ์ในการเจรจาต่อรอง จำนวน 6 ข้อ, ด้านประสิทธิผลของการเจรจาต่อรอง จำนวน 5 ข้อ

3. การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยได้ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลตามขั้นตอน ดังนี้

1. ผู้วิจัยนำหนังสือที่โรงเรียนบ้านบนเขาแก่งเรียงออกให้ส่งไปยังผู้บริหารโรงเรียนในเครือข่ายอำเภอศรีสวัสดิ์ 1 สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1 เพื่อขอความอนุเคราะห์ตอบแบบสอบถามสำหรับการวิจัยในครั้งนี้

2. ผู้วิจัยดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูล จากการส่งแบบสอบถามไป ในรูปแบบ google form ให้แก่ผู้บริหารสถานศึกษา ครูและบุคลากรทางการศึกษา ตัวอย่างและให้ส่งแบบสอบถาม ในรูปแบบ google form คืนแก่ผู้วิจัยได้ภายในระยะเวลาที่กำหนดโดยได้รับกลับคืนมาทั้งสิ้น 93 ฉบับ คิดเป็นร้อยละ 100

3. นำแบบสอบถามที่ได้รับกลับคืนมาตรวจสอบความสมบูรณ์ พร้อมนำแบบสอบถามประเมินผล ด้วยระบบคอมพิวเตอร์

4. การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลในครั้งนี้ผู้วิจัยดำเนินการวิเคราะห์ตามวัตถุประสงค์ดังต่อไปนี้

1. การวิเคราะห์ทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารสถานศึกษาที่ส่งผลการบริหารสถานศึกษา โรงเรียนในเครือข่ายศรีสวัสดิ์ 1 สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1 โดยใช้สถิติพื้นฐาน ได้แก่ ค่าเฉลี่ย (Arithmetic mean: $\bar{x}$) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (standard deviation: S.D.) โดยนำค่าเฉลี่ยไปเปรียบเทียบกับเกณฑ์ในการวิเคราะห์ตามแนวคิดของแนวคิดของเบสต์ (Best, 1977)

2. วิเคราะห์เปรียบเทียบทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารสถานศึกษาที่ส่งผลการบริหารสถานศึกษา โรงเรียนในเครือข่ายศรีสวัสดิ์ 1 สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1 จำแนกตามเพศ โดยการทดสอบค่าที (Independent – sample t test)

3. วิเคราะห์เปรียบเทียบทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารสถานศึกษาส่งผลการบริหารสถานศึกษา ตามความคิดเห็นของผู้บริหารสถานศึกษา ครู และบุคลากรทางการศึกษา จำแนกตามประสบการณ์ทำงาน โดยการวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว (Analysis of variance : ANOVA) เมื่อพบความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติผู้วิจัยจะดำเนินการตรวจสอบความแตกต่างเป็นรายคู่โดยใช้วิธีของเชฟเฟ่ (Scheffe's Method)

ผลการศึกษา

ตอนที่ 1 ผลวิเคราะห์เปรียบเทียบทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารสถานศึกษาที่ส่งผลต่อการบริหารสถานศึกษา โรงเรียนในเครือข่ายศรีสวัสดิ์ 1 สังกัดสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1 จำแนกตามเพศ โดยการทดสอบค่าที (Independent – sample t test)

ตารางที่ 1 การเปรียบเทียบทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารสถานศึกษาที่ส่งผลต่อการบริหารสถานศึกษา โรงเรียนในเครือข่ายศรีสวัสดิ์ 1 สังกัดสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1 จำแนกตามเพศ

ทักษะการเจรจาต่อรองของ ผู้บริหารสถานศึกษาที่ส่งผลต่อ การบริหารสถานศึกษา โรงเรียนในเครือข่ายศรีสวัสดิ์ 1 สังกัดสำนักงานเขตพื้นที่ การศึกษาประถมศึกษา กาญจนบุรี เขต 1	ชาย (n=15)		หญิง (n=78)		t	Sig. (P-Value)	ผลทดสอบ
	$\bar{x}$	S.D	$\bar{x}$	S.D			
1. ด้านกลยุทธ์การเจรจาต่อรอง	4.49	0.26	4.43	0.46	0.69	0.49	ไม่แตกต่างกัน
2. ด้านการวางแผนการเจรจา ต่อรอง	4.50	0.25	4.37	0.52	1.44	0.15	ไม่แตกต่างกัน
3. ด้านการติดต่อสื่อสารในการ เจรจาต่อรอง	4.53	0.35	4.46	0.57	0.58	0.56	ไม่แตกต่างกัน
4. ด้านบุคลิกภาพของผู้เจรจา ต่อรอง	4.56	0.31	4.47	0.54	0.93	0.35	ไม่แตกต่างกัน
5. ด้านความสัมพันธ์ในการ เจรจาต่อรอง	4.47	0.31	4.45	0.49	0.27	0.78	ไม่แตกต่างกัน
6. ด้านประสิทธิผลของ การเจรจาต่อรอง	4.48	0.29	4.40	0.49	0.77	0.44	ไม่แตกต่างกัน
รวม	4.50	0.29	4.43	0.51	0.78	2.40	ไม่แตกต่างกัน

จากตารางที่ 1 พบว่า ทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารสถานศึกษาที่ส่งผลต่อการบริหารสถานศึกษา โรงเรียนในเครือข่ายศรีสวัสดิ์ 1 สังกัดสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1 ที่เป็นเพศชาย ($\bar{X} = 4.50$) มีค่าเฉลี่ยมากกว่า เพศหญิง ($\bar{X} = 4.43$)

ผู้บริหารสถานศึกษา ครู บุคลากรทางการศึกษา ที่มีเพศต่างกันมีความคิดเห็น ทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารสถานศึกษาที่ส่งผลต่อการบริหารสถานศึกษา โรงเรียนในเครือข่ายศรีสวัสดิ์ 1 สังกัดสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1 ไม่แตกต่างกัน ($t = 0.78$, Sig. (P-Value) = 2.40) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ที่ระดับ 0.05

ตารางที่ 2 การเปรียบเทียบทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารสถานศึกษาที่ส่งผลต่อการบริหารสถานศึกษา โรงเรียนในเครือข่ายศรีสวัสดิ์ 1 สังกัดสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1 จำแนกตามประสบการณ์ทำงานของผู้ตอบแบบสอบถาม ($n = 93$)

การศึกษาทักษะการเจรจาต่อรองของ ผู้บริหารสถานศึกษาที่ส่งผลต่อการ บริหารสถานศึกษา โรงเรียนในเครือข่าย ศรีสวัสดิ์ 1 สังกัดสำนักงานเขตพื้นที่ การศึกษาประถมศึกษากาญจนบุรี 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	4.47	0.46	4.42	0.33	3.94	0.83	4.62	0.53
2. ด้านการวางแผนการเจรจาต่อรอง	4.43	0.49	4.37	0.45	3.80	0.73	4.71	0.20
3. ด้านการติดต่อสื่อสารในการเจรจา ต่อรอง	4.50	0.57	4.45	0.46	4.00	1.00	4.75	0.35
4. ด้านบุคลิกภาพของผู้เจรจาต่อรอง	4.51	0.56	4.47	0.38	3.88	0.83	4.83	0.23
5. ด้านความสัมพันธ์ในการเจรจาต่อรอง	4.49	0.49	4.44	0.38	3.77	0.69	4.75	0.35
6. ด้านประสิทธิผลของการเจรจาต่อรอง	4.47	0.47	4.35	0.40	4.00	1.00	4.70	0.42
รวม	4.47	0.50	4.41	0.40	3.89	0.84	4.72	0.34

จากตารางที่ 2 พบว่า ผู้บริหารสถานศึกษา ครูและบุคลากรทางการศึกษา ที่มีประสบการณ์ทำงาน 30 ปีขึ้นไป มีความคิดเห็นต่อทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารสถานศึกษาที่ส่งผลต่อการบริหารสถานศึกษา โรงเรียนในเครือข่ายศรีสวัสดิ์ 1 สังกัดสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1 มากกว่า

ผู้บริหารสถานศึกษา ครูและบุคลากรทางการศึกษา ที่มีประสบการณ์ทำงาน น้อยกว่า 10 ปี 10 – 20 ปี และ 21 – 30 ปี

ตารางที่ 3 การทดสอบความแปรปรวนทางเดียว (Analysis of variance : ANOVA) ทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารสถานศึกษาที่ส่งผลต่อการบริหารสถานศึกษา โรงเรียนในเครือข่ายศรีสวัสดิ์ 1 สังกัดสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1 จำแนกตามประสบการณ์ทำงานของผู้ตอบแบบสอบถาม (n = 93)

ทักษะการเจรจา ต่อรองฯ	แหล่งของความ แปรปรวน	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig	ผลทดสอบ
1. ด้านกลยุทธ์การ เจรจาต่อรอง	ระหว่างกลุ่ม	0.87	3	0.292	1.52	0.22	ไม่แตกต่าง
	ภายในกลุ่ม	17.08	89	0.192			
	รวม	17.96	92				
2. ด้านการวาง แผนการเจรจา ต่อรอง	ระหว่างกลุ่ม	1.31	3	0.437	1.87	0.14	ไม่แตกต่าง
	ภายในกลุ่ม	20.84	89	0.234			
	รวม	22.15	92				
3. ด้านการ ติดต่อสื่อสารในการ เจรจาต่อรอง	ระหว่างกลุ่ม	0.90	3	0.301	1.01	0.39	ไม่แตกต่าง
	ภายในกลุ่ม	26.55	89	0.298			
	รวม	27.45	92				
4. ด้านบุคลิกภาพ ของผู้เจรจาต่อรอง	ระหว่างกลุ่ม	1.36	3	0.455	1.73	0.17	ไม่แตกต่าง
	ภายในกลุ่ม	23.44	89	0.263			
	รวม	24.81	92				
5. ด้านความสัมพันธ์ ในการเจรจาต่อรอง	ระหว่างกลุ่ม	1.62	3	0.542	2.56	0.06	ไม่แตกต่าง
	ภายในกลุ่ม	18.82	89	0.212			
	รวม	20.45	92				
6. ด้านประสิทธิผล ของการเจรจา ต่อรอง	ระหว่างกลุ่ม	0.99	3	0.332	1.53	0.21	ไม่แตกต่าง
	ภายในกลุ่ม	19.32	89	0.217			
	รวม	20.32	92				
รวม	ระหว่างกลุ่ม	1.17	3	0.393	1.70	0.20	ไม่แตกต่าง
	ภายในกลุ่ม	21.01	89	0.236			
	รวม	22.18	92				

จากตารางที่ 3 พบว่า ในภาพรวมของผู้บริหารสถานศึกษา ครูและบุคลากรทางการศึกษา ที่ตอบแบบสอบถาม มีความคิดเห็นต่อทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารสถานศึกษาที่ส่งผลต่อการบริหารสถานศึกษา โรงเรียนในเครือข่ายศรีสวัสดิ์ 1 สังกัดสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1 ไม่แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ที่ระดับ 0.05

อภิปรายผลการวิจัย

จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลการวิจัยทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารสถานศึกษาที่ส่งผลต่อการบริหารสถานศึกษา โรงเรียนในเครือข่ายศรีสวัสดิ์ 1 สังกัดสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1 ผู้วิจัยได้นำมาอภิปรายผลการวิจัยดังนี้

การเปรียบเทียบทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารสถานศึกษา ที่ส่งผลต่อการบริหารสถานศึกษา โรงเรียนในเครือข่ายศรีสวัสดิ์ 1 สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1 จำแนกตามเพศและประสบการณ์ทำงาน

1. ทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารสถานศึกษาที่ส่งผลต่อการบริหารสถานศึกษา โรงเรียนในเครือข่ายศรีสวัสดิ์ 1 สังกัดสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1 ตามความคิดเห็นที่ผู้บริหารสถานศึกษา ครูและบุคลากรทางการศึกษา ตอบแบบสอบถามจำแนกตามเพศชาย เพศหญิง มีความคิดเห็นไม่แตกต่างกัน ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากผู้บริหารสถานศึกษามีความรู้ในด้านทักษะการเจรจาต่อรอง มีการเตรียมตัววางแผนในการเจรจาต่อรอง การสื่อสารที่ชัดเจน ตรงไปตรงมา มีบุคลิกภาพที่ดี มีความสัมพันธ์อันดีกับทุกฝ่าย ผลดังกล่าวสอดคล้องกับรีลีย์และเทรย์ (Reely and Trey, 2022) ได้ศึกษาเกี่ยวกับองค์ประกอบที่สำคัญของการเจรจาต่อรองที่ประสบความสำเร็จที่สำคัญ พบว่า ประกอบด้วย การเตรียมความพร้อมและทักษะการฟังที่ดีและความชัดเจนของการสื่อสาร โดยเฉพาะอย่างยิ่งภาษากาย ท่าทางของร่างกายและสายตา

2. ทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารสถานศึกษาที่ส่งผลต่อการบริหารสถานศึกษา โรงเรียนในเครือข่ายศรีสวัสดิ์ 1 สังกัดสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1 ตามความคิดเห็นที่ผู้บริหารสถานศึกษา ครูและบุคลากรทางการศึกษา ตอบแบบสอบถามจำแนกตามประสบการณ์ทำงานพบว่า ผู้บริหารสถานศึกษา ครูและบุคลากรทางการศึกษา ที่มีประสบการณ์ทำงาน 30 ปีขึ้นไป มีความคิดเห็นต่อทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารสถานศึกษาที่ส่งผลต่อการบริหารสถานศึกษา โรงเรียนในเครือข่ายศรีสวัสดิ์ 1 สังกัดสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1 มากกว่าผู้บริหารสถานศึกษา ครูและบุคลากรทางการศึกษา ที่มีประสบการณ์ทำงาน น้อยกว่า 10 ปี 10 – 20 ปี และ 21 – 30 ปี ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากผู้บริหารสถานศึกษา ครูและบุคลากรทางการศึกษา ที่มีประสบการณ์ทำงาน 30 ปี ได้ทำงานร่วมกับผู้บริหารสถานศึกษามากมายหลากหลายรูปแบบในการเจรจาต่อรองทั้งกับคณะครู นักเรียน บุคลากรทางการศึกษา ชุมชน หน่วยงานที่เกี่ยวข้องมากกว่าผู้

ที่มีประสบการณ์ทำงาน น้อยกว่า 10 ปี 10 – 20 ปี และ 21 – 30 ปี ผลดังกล่าวสอดคล้องกับ เบญจวรรณสินณรงค์ (2021) ผู้บริหารมีทักษะในการฟังและตั้งคำถามเพื่อเรียนรู้คู่เจรจาได้ดี สามารถถ่ายทอดความคิดความรู้สึก ตลอดจนความเข้าใจจากบุคคลหนึ่งไปยังบุคคลอีกคนหนึ่งชัดเจน ส่งผลให้การบริหารงาน กับผู้ที่เกี่ยวข้องกับโรงเรียน บุคลากรสายสนับสนุน นักเรียน ผู้ปกครองและชุมชนเกิดความความสัมพันธ์ที่ดีให้ความร่วมมือในการบริหารสถานศึกษา

3. ทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารสถานศึกษาที่ส่งผลต่อการบริหารสถานศึกษา โรงเรียนในเครือข่ายศรีสวัสดิ์ 1 สังกัดสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1 ตามความคิดเห็นที่ผู้บริหารสถานศึกษา ครูและบุคลากรทางการศึกษา ตอบแบบสอบถามจำแนกตามประสบการณ์ทำงานพบว่า มีความคิดเห็นไม่แตกต่างกัน สอดคล้องกับแซนดี (2013) ประสบการณ์การทำงาน ระบบความสัมพันธ์ของผู้บริหารกับผู้ให้บริการจากภายนอกจะทำให้งานสำเร็จหรือล้มเหลวได้ การสื่อสารระหว่าง การเจรจาต่อรอง ช่วยให้มีการพัฒนาความเข้าใจอย่างสอดคล้องกลมกลืนเกี่ยวกับธรรมชาติของความรับผิดชอบ พบว่า ผู้บริหารโรงเรียนที่มีกลยุทธ์ในการสื่อสาร มีภาวะผู้นำภาวะผู้นำจะส่งผลให้เกิดความสัมพันธ์ที่ดีจากผู้ให้บริการจากภายนอกในการเจรจาต่อรองจะมีส่วนส่งเสริมให้ได้รับความร่วมมือจากภายนอกสถานศึกษา

สรุปและข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะทั่วไป

เพื่อเป็นประโยชน์ในการส่งเสริมทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารโรงเรียนเครือข่ายศรีสวัสดิ์ 1 สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1 ผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะ ดังนี้

1. จากผลการวิจัยทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารสถานศึกษาที่ส่งผลต่อการบริหารสถานศึกษา โรงเรียนในเครือข่ายศรีสวัสดิ์ 1 สังกัดสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1 ที่พบว่า เพศแตกต่างกัน ความคิดเห็นไม่แตกต่างกัน ดังนั้นจึงควรเพิ่มความคิดเห็นของความหลากหลายทางเพศมากขึ้น เพื่อจะได้ความคิดเห็นที่แตกต่างออกไปจากเดิม

2. จากผลการวิจัยทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารสถานศึกษาที่ส่งผลต่อการบริหารสถานศึกษา โรงเรียนในเครือข่ายศรีสวัสดิ์ 1 สังกัดสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1 ที่พบว่า ประสบการณ์ทำงานแตกต่างกันความคิดเห็นไม่แตกต่างกัน ดังนั้น จึงควรส่งเสริมการศึกษาแนวทาง วิธีการเจรจาต่อรอง ให้เกิดความรู้ ความเข้าใจ มีวิธีการในการเจรจาต่อรองอย่างเหมาะสมประสบการณ์ทำงานกับปัญหาที่เกิดขึ้น การแก้ปัญหา ปรับปรุงทักษะการเจรจาต่อรองอย่างมีประสิทธิภาพ

ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

1. ควรมีการศึกษาปัจจัยทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารสถานศึกษาที่ส่งผลต่อการบริหารสถานศึกษา โรงเรียนในสังกัดสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1
2. ควรมีการศึกษาองค์ประกอบที่ส่งผลต่อทักษะการเจรจาต่อรองของผู้บริหารสถานศึกษาที่ส่งผลต่อการบริหารสถานศึกษา โรงเรียนในสังกัดสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1

เอกสารอ้างอิง

- กระทรวงศึกษาธิการ. (2556). **สารสนเทศเพื่อการศึกษาแห่งชาติ**. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก <http://www.mis.meo.go.th/mis-/images/news-2555/260555/EIS/stat54/htm1/T001.htm1>.
- เกียรติพงษ์ อุดมธนะธีระ. (2562). **แนวคิดและทฤษฎี โดย Luther Gulick รูปแบบการบริหารจัดการ 7 ประการ(POSDCORB)**. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก :<https://www.iok2u.com/index.php/article/e-book/238-posdcorb-7-luther-gulick>. 10 กันยายน 2563.
- ธีรพงศ์ ประดิษฐ์กุล. (2565). **เทคนิคการเจรจาต่อรองอย่างมีประสิทธิภาพ**. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก <https://www.thaiprint.org/2022/07/vol136/knowledge136-04/>.
- เบญจวรรณ สิ้นณรงค์. (2563). **แนวทางการเจรจาต่อรองของผู้บริหารโรงเรียนในสหวิทยาเขตบ้านบ่อ**. สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษาสมุทรสาคร. (การค้นคว้าอิสระปริญญาโทมหาบัณฑิต) มหาวิทยาลัยศิลปากร.
- วิทยา พงษ์ขาม. (2563). **รูปแบบการเจรจาต่อรอง**. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์ท็อป.
- วัชรภรณ์ บุญญศิริวัฒน์. (2021). **การเจรจาต่อรองอย่างมีประสิทธิภาพ**. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก <https://www.psy.chula.ac.th/en/feature-articles/negotiation/>.
- สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษากาญจนบุรี เขต 1. (2023). **วิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าประสงค์**. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก <https://kan1.go.th/main/#>.
- สมชาย ภคภาสน์วิวัฒน์. (2018). **กลยุทธ์การเจรจาต่อรอง**. กรุงเทพฯ : พัฒนาวิจัย.
- สุคนธ์ มณีรัตน์. (2558). **รูปแบบการเจรจาต่อรองของผู้บริหารโรงเรียนสาธิต**. (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทศึกษาศาสตร์ดุชนบัณฑิต) มหาวิทยาลัยศิลปากร.
- Best, John. (1977). **Research in Education**. New Jersey: Prentice Hall, Inc.1977.
- Fisher, Roger and Ury, William. (2012). **Getting to Ye**. (London: Random House Business Books.
- Reely and Trey. (2022). **The Delicate Art of Negotiation**. Instrumentalist 68, Accessed available from <http://eds.a.ebscohost.com/ehost//detail?vid=7&sid=f5789>.

Vixie Sandy. (2013). **Making a Good Match: How Schools and External Service Providers Negotiate Needs and Services in Support of School Improvement.** Doctor of Education, University of California, Berkeley0.