

City Deal: เกมกระดานฝึกการเจรจาต่อรองจากการสังเคราะห์กลไกเกมต้นแบบ

ชัยเสฏฐ์ พรหมศรี¹

บทคัดย่อ

การวิจัยเรื่อง “City Deal: เกมกระดานฝึกการเจรจาต่อรองจากการสังเคราะห์กลไกเกมต้นแบบ” มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) สังเคราะห์กลไกเกมกระดานที่เกี่ยวข้องกับการเจรจาต่อรอง และ 2) พัฒนาเกมกระดานต้นแบบโดยใช้กลไกที่สังเคราะห์ได้ เพื่อส่งเสริมทักษะการเจรจาต่อรองเชิงกลยุทธ์ โดยใช้ระเบียบวิธีวิจัยและพัฒนา (Research and Development) เริ่มจากการทบทวนวรรณกรรมด้านการเจรจาต่อรองตามแนวคิดของ (Fisher et al., 1991, Lewicki et al., 2016; Schermerhorn et al., 2010) รวมถึงแนวคิดการออกแบบเกมของ (Salen & Zimmerman, 2004; Schell, 2008; McGonigal, 2011) และนำออกแบบอื่น ๆ จากนั้นจึงทำการวิเคราะห์กลไกเกมจากเกมกระดาน 3 เกม ได้แก่ Diplomacy, The Resistance: Avalon และ Chinatown เพื่อสังเคราะห์องค์ประกอบสำคัญและกลไกเชิงกลยุทธ์ที่เกี่ยวข้องกับการเจรจาต่อรอง โดยเกมต้นแบบ “City Deal” ที่พัฒนาขึ้นมุ่งเน้นกลยุทธ์การเจรจา 2 ประเภท ได้แก่ การเจรจาแบบแบ่งสันปันส่วนและการเจรจาแบบบูรณาการ ซึ่งสามารถนำไปใช้作为สื่อการเรียนรู้เพื่อพัฒนาทักษะการเจรจาต่อรองในบริบทต่าง ๆ โดยเฉพาะบริบททางธุรกิจ ทั้งนี้ควรมีการทดสอบเกมกับกลุ่มเป้าหมายและพัฒนาเพิ่มเติมในด้านกลยุทธ์หรือองค์ประกอบอื่นของการเจรจาเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการเรียนรู้ผ่านเกมต่อไป

คำสำคัญ: เกมกระดาน, การเจรจาต่อรอง, กลไกเกม, การเจรจาต่อรองแบบแบ่งสันปันส่วน, การเจรจาต่อรองแบบบูรณาการ

¹ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ สาขาการจัดการ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร

อีเมล: Chaiyaset.p@rmutp.ac.th

CITY DEAL: DESIGNING A NEGOTIATION BOARD GAME THROUGH THE SYNTHESIS OF PROTOTYPE GAME MECHANICS

Chaiyaset Promsri¹

Abstract

This research aimed to synthesize key mechanics from negotiation-related board games and apply them to the design and development of a prototype board game titled City Deal, intended to enhance strategic negotiation skills. Employing a Research and Development (R&D) methodology, the study began with an in-depth review of negotiation theories (Fisher & Ury, 1991; Lewicki et al., 2016; Schermerhorn et al., 2010) and game design principles (Salen & Zimmerman, 2004; Schell, 2008; McGonigal, 2011). Three negotiation-themed board games—Diplomacy, The Resistance: Avalon, and Chinatown—were selected through purposive sampling and analyzed to extract core game mechanics, interactive dynamics, and negotiation strategies. These synthesized elements were integrated into the development of City Deal, a board game that incorporates both distributive and integrative negotiation approaches. The game emphasizes strategic decision-making, alliance formation, persuasive communication, and scenario-based negotiation through interactive game cards. City Deal was designed to serve as an educational tool for learners, instructors, trainers, and business professionals. However, further empirical research was recommended to evaluate the game's effectiveness through playtesting, assess learning outcomes, and expand its application to various negotiation contexts beyond business settings.

Keywords: Board Game, Negotiation, Game Mechanics, Distributive Negotiation, Integrated Negotiation

¹ Department of Management, Faculty of Business Administration, Rajamangala University of Technology Phra Nakhon

Email: Chaiyaset.p@rmutp.ac.th

บทนำ

เกมกระดานได้ถูกพัฒนาขึ้นก่อนที่มนุษย์จะมีภาษาเขียนหรือประมาณ 5,000 ปีก่อนคริสตกาล ซึ่งเกมที่เก่าแก่ที่สุดของมนุษยชาติตามที่มีการค้นพบทางประวัติศาสตร์คือเกมลูกเต๋า ซึ่งเป็นชิ้นส่วนสำคัญที่สุดในการเล่นเกมกระดานส่วนใหญ่ในปัจจุบัน อย่างไรก็ตาม เกมกระดานที่เก่าแก่ที่สุดที่ยังคงเล่นกันมาจนถึงทุกวันนี้คือแบ็กแกมมอน ซึ่งได้รับการพัฒนาครั้งแรกเมื่อกว่า 5,000 ปีก่อนในเมโสโปเตเมีย ตัวอย่างเกมกระดานโบราณอีกประเภทหนึ่งที่ยังคงเล่นกันมาจนถึงทุกวันนี้คือหมากรุก เกมกระดานยอดนิยมนี้มีต้นกำเนิดในอินเดียและถือได้ว่าเป็นเกมกระดานที่เป็นที่รู้จักมากที่สุดเกมหนึ่ง เกมกระดานเริ่มมีวางจำหน่ายในเชิงพาณิชย์ในโลกตะวันตกเมื่อศตวรรษที่ 19 และต้นศตวรรษที่ 20 โดย ลิซซี แม็กกี้ หนึ่งในนักออกแบบเกมกระดานคนแรกๆ ของอเมริกา ได้สร้างเกม 'The Landlord's Game' ขึ้นในปี 1903 ซึ่งได้จดสิทธิบัตรไว้ แต่ต่อมาขายให้กับ Parker Brothers ซึ่งใช้แนวคิดของเกมนี้เป็นฐานในการสร้างเกม 'Monopoly' ซึ่งถือได้ว่าเป็นเกมกระดานที่ได้รับความนิยมสูงสุดเกมหนึ่ง (Twinkl, 2024) จะเห็นได้ว่าการพัฒนาเกมกระดานเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องในช่วงหลายพันปีที่ผ่านมา ก่อนประสบกับสถานะที่ซบเซาอันเนื่องมาจากการเข้ามาของเทคโนโลยีที่ทำให้คนมีทางเลือกในการสร้างความสนุกสนานและผ่อนคลายที่หลากหลายยิ่งขึ้น อย่างไรก็ตาม ทัศนคติกระแสด้านความนิยมของเกมกระดานได้รับความนิยมเพิ่มขึ้นเป็นอย่างมากในรอบหลายปีที่ผ่านมา โดยหนังสือพิมพ์ The Guardian ได้รายงานในปี ค.ศ. 2012 ถือเป็นยุคทองสำหรับเกมกระดาน โดยมีอัตราการเติบโตสูงถึงร้อยละ 40 ต่อปี และกลายเป็นหนึ่งในธุรกิจสำหรับคนรุ่นใหม่ที่ยากจะเริ่มต้นลงทุนในธุรกิจของตนเอง (Attia, 2016) ซึ่งกระแสของเกมกระดานที่กลับมาได้รับความนิยมเป็นอย่างมากในช่วง 5-6 ปีที่ผ่านมาไม่ได้ถูกนำมาใช้เพื่อความบันเทิงแต่เพียงอย่างเดียวเท่านั้น แต่มีการนำเกมกระดานมาใช้ในการฝึกอบรมบุคลากรในองค์กรต่างๆ เพิ่มมากขึ้นอีกด้วย (Silva et al., 2017) ทั้งนี้เนื่องจากการใช้เกมกระดานช่วยให้พนักงานที่เข้ารับการอบรมเชื่อมโยงกับหัวข้อที่อบรมได้ง่ายยิ่งขึ้น สร้างบรรยากาศการเรียนรู้ที่ผ่อนคลาย สะท้อนให้เห็นถึงเนื้อหาที่สำคัญได้อย่างชัดเจน และยังช่วยทำให้เกิดความเข้าใจในประเด็นที่ซับซ้อนได้ชัดเจนมากยิ่งขึ้น (Piltz, 2018)

ถึงแม้ว่าในปัจจุบันที่เป็นยุคแห่งดิจิทัลที่ผู้บริหารต่างให้ความสนใจต่อการนำเทคโนโลยีมาปรับใช้ในการฝึกอบรมเพื่อสร้างประสิทธิภาพขององค์กร แต่มีองค์กรเป็นจำนวนมากที่กำลังดำเนินการในทิศทางตรงกันข้าม โดยแทนที่องค์กรเหล่านั้นจะใช้ระบบอิเล็กทรอนิกส์ แอปพลิเคชัน หรือเครือข่ายสังคมออนไลน์สำหรับการพัฒนาบุคลากรในองค์กรแต่เพียงอย่างเดียว องค์กรเหล่านั้นกลับเลือกใช้เกมกระดานเพื่อกระตุ้นความสามารถในการเรียนรู้และการปรับตัวต่อการเปลี่ยนแปลงของบุคลากร (Agger, 2014; Kennard, 2017) ทั้งนี้เป็นเพราะว่าเกมกระดานสามารถรวมบุคลากรเข้าด้วยกัน นำไปสู่การอภิปรายประเด็นที่ต้องการร่วมกัน แบ่งปันประสบการณ์ในประเด็นที่กำหนดร่วมกัน และในระหว่างการเล่นเกมกระดานพนักงานในฐานะผู้เล่นเกมจะมีความรู้สึกผ่อนคลายและเปิดรับต่อความคิดใหม่ ทำให้เรียนรู้ได้มากขึ้น จดจำได้มากขึ้น และทำงาน

ได้มากขึ้นกว่าเดิม (Yeoman, 2016) นอกจากนี้เกมกระดานยังสร้างบรรยากาศที่ดีแก่พนักงานในฐานะผู้เล่นเกมต่อการพัฒนาและทดสอบกลยุทธ์ กลวิธี และทฤษฎีต่างๆ ของตน และได้รับข้อมูลย้อนกลับในทันทีทันใดจากการตัดสินใจที่หลากหลายของตนระหว่างการเล่นเกม (Greiner, 2013) ซึ่งการนำเกมกระดานมาใช้ในการฝึกอบรมและพัฒนาพนักงานในองค์กรยังสามารถช่วยเพิ่มความสัมพันธ์ระหว่างกันของพนักงานโดยไม่มีอุปสรรคที่เกี่ยวกับปัจจัยด้านเพศ อายุและตำแหน่งในองค์กรมาขัดขวางการเรียนรู้ร่วมกันของพนักงาน และยังช่วยส่งเสริมและพัฒนาการใช้เหตุผลในการคิดตรรกะรองและการทำงานร่วมกันของพนักงาน (Chou, 2016) ซึ่งจะได้ผลเป็นอย่างมากสำหรับเกมที่มุ่งเน้นเรื่องของการร่วมมือในการเล่น (Collaborative games) ที่ผู้เล่นได้รับผลลัพธ์ของการเล่นเกมเท่าเทียมกันซึ่งแตกต่างจากเกมที่มุ่งเน้นการแข่งขัน (Competitive games) ที่จะมีผู้ชนะและผู้แพ้จากการเล่นเกมกระดานในแต่ละครั้ง (Zagal, Rick, & Hsi, 2006)

แม้ว่านักการศึกษาจะถือว่าเกมเป็นเครื่องมือที่มีประสิทธิภาพในการปรับปรุงกระบวนการสอนและการเรียนรู้ แต่ปัญหาที่เกี่ยวข้องกับต้นทุนในการใช้เกมเป็นส่วนหนึ่งของการสอนในชั้นเรียนยังคงเป็นที่ถกเถียงกันอยู่ โดยเฉพาะเกมดิจิทัล ด้วยเหตุนี้ นักวิชาการบางคนจึงพยายามผลิตหรือใช้เกมที่ไม่ใช่ดิจิทัล เช่น เกมกระดาน ซึ่งเห็นได้ชัดว่าถูกมองว่าเป็นสื่อการสอนที่คุ้มค่า โดยเกมกระดานหมายถึง "เกมที่มีการเคลื่อนย้ายชิ้นส่วนในลักษณะเฉพาะบนกระดานที่มีลวดลาย" ซึ่งสิ่งที่ขับเคลื่อนความสนุกและการเรียนรู้ในเกมเหล่านี้คือ "กลไกเกม" (Game Mechanics) หรือกฎ กติกา และระบบการควบคุมที่กำหนดวิธีการที่ผู้เล่นต้องปฏิสัมพันธ์กับเกมและผู้เล่นคนอื่น (Hunicke, LeBlanc & Zubek, 2004) เช่นเดียวกับเกมประเภทอื่นๆ เกมกระดานถูกมองว่าเป็นเกมที่เน้นความสนุกสนาน แต่การวิจัยระบุว่าเกมกระดานมีประโยชน์อย่างมากในการพัฒนาทักษะทางสังคมและการเห็นคุณค่าในตนเอง รวมทั้งทำให้ผู้เล่นได้เรียนรู้เกี่ยวกับกฎเกณฑ์ การแข่งขัน ความยุติธรรม และ ค่านิยม นอกจากนี้ เกมกระดานยังช่วยให้ผู้เล่นประสานกันระหว่างการเชื่อมต่อทางดิจิทัลและในชีวิตจริง พร้อมผลประโยชน์ที่คุ้มค่าในการเตรียมการสอน นักวิชาการชี้ให้เห็นข้อดีหลายประการของเกมกระดานที่ผู้เล่นสามารถพัฒนาเพื่อนำไปใช้ในสถานการณ์จริงได้ ตัวอย่างเช่น เกมกระดานสามารถช่วยเพิ่มความอดทนและสมาธิของผู้เล่น นอกจากนี้ผู้เล่นยังสามารถบรรเทาความวิตกกังวลและความเครียดขณะเล่นเกมได้ ที่สำคัญกว่านั้น เกมกระดานช่วยให้ผู้เล่นเห็นคุณค่าของการทำงานเป็นทีมและเรียนรู้วิธีการเป็นผู้แพ้ที่ดี สิทธิประโยชน์ทั้งหมดนี้จำเป็นสำหรับบุคคลในวงธุรกิจ (Promsri, 2019)

การเจรจาต่อรอง หมายถึง "กระบวนการที่ฝ่ายสองฝ่ายขึ้นไปมีบางสิ่งบางอย่างที่อีกฝ่ายต้องการและพยายามที่จะบรรลุข้อตกลงการแลกเปลี่ยน" (Lewicki et al., 2016) โดยในทางปฏิบัติ กลยุทธ์การเจรจาสามารถจำแนกออกเป็น 2 รูปแบบสำคัญ คือ การเจรจาต่อรองแบบแบ่งส่วน (Distributive Negotiation) ซึ่งมุ่งเน้นการแบ่งทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัดในลักษณะแพ้-ชนะ (Win-Lose) หรือการชิงความได้เปรียบในส่วนแบ่งให้มากที่สุด และ การเจรจาต่อรองแบบบูรณาการ (Integrative Negotiation) ซึ่งเป็นการมุ่งเน้นการสร้าง

มูลค่าเพิ่มและการแก้ปัญหาาร่วมกันเพื่อขยายผลประโยชน์ให้ทั้งสองฝ่ายได้รับความพึงพอใจสูงสุดในลักษณะชนะ-ชนะ (Win-Win) (Lewicki et al., 2016; Walton & McKersie, 1965) เพื่อให้การเจรจาประสบความสำเร็จบุคคลจำเป็นต้องมีทักษะสำคัญเหล่านี้ รวมถึงการเตรียมการ (ตนเองและกับทีม) ความอดทน การฟังอย่างกระตือรือร้น การควบคุมอารมณ์ การสื่อสารด้วยวาจา ทักษะการแก้ปัญหา และจริยธรรมและความน่าเชื่อถือ ทักษะการเจรจาต่อรองเป็นกุญแจสำคัญสู่ความสำเร็จทางธุรกิจ ซึ่งผู้ที่เรียนในหลักสูตรธุรกิจและผู้บริหารในปัจจุบันจะต้องเข้าร่วมหลักสูตรนี้ หลักสูตรการสอนการเจรจาต่อรองส่วนใหญ่ออกแบบหลักสูตรให้สามารถนำไปใช้และปฏิบัติได้จริงในสถานการณ์ในชีวิตจริงผ่านการใช้แบบฝึกหัดการแสดงบทบาทสมมติแบบโต้ตอบ กรณีศึกษา การจำลองบทบาทสมมติ ภาพยนตร์ และสื่อการฝึกอบรมเพื่อให้แน่ใจว่าผู้เรียนได้รับทักษะการปฏิบัติเพื่อ ดำเนินการในสถานการณ์การเจรจาที่แท้จริง

ในเว็บไซต์เกมกระดานชื่อดังอย่าง Boardgamegeek.com ได้อธิบายว่าเกมการเจรจาต่อรองเป็นเกมที่เกี่ยวข้องกับการทำข้อตกลงและข้อตกลงกับผู้เล่นคนอื่น ๆ และใช้กลยุทธ์ที่พิจารณาบรรณเมื่อจำเป็น เกมการเจรจามุ่งเน้นไปที่ความสามารถในการแข่งขัน แต่ให้ผู้เล่นมีเวลาสำหรับการอภิปรายเพื่อทำข้อตกลงร่วมกัน ด้วยเกมกระดานที่หลากหลายที่เกี่ยวข้องกับการเจรจา ผู้สอนจำเป็นต้องเลือกเกมการเจรจาต่อรองอย่างรอบคอบซึ่งมอบชุดทักษะที่ใช้งานได้จริงมากที่สุดสำหรับผู้เรียน อย่างไรก็ตามข้อมูลเกี่ยวกับเกมกระดานที่เหมาะสมสำหรับการเจรจาต่อรองที่จะเลือกสำหรับชั้นเรียนการเจรจาต่อรองยังมีน้อย การวิจัยก่อนหน้านี้ยังชี้ให้เห็นว่าเกมกระดานด้านการเจรจาไม่ค่อยมีการพูดคุยและทบทวนในการวิจัยที่ผ่านมา (Promsri, 2019) จะเห็นได้ว่าเกมกระดานจะได้รับความนิยมเป็นเครื่องมือทางการศึกษาในหัวข้อต่างๆ และไม่ได้เป็นแค่เครื่องมือที่ใช้เพื่อตอบสนองความบันเทิงแต่เพียงเท่านั้น แต่สามารถนำมาใช้สำหรับการพัฒนาทักษะของบุคลากรในประเด็นที่ต้องการได้อีกด้วย (Treher, 2011) ด้วยเหตุนี้การใช้เกมกระดานที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาทักษะด้านการเจรจาต่อรองจึงมีความสำคัญในฐานะเครื่องมือที่ช่วยให้บุคคลในทุกภาคส่วนเกิดการเรียนรู้ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ดังนั้นการศึกษาค้นคว้าจึงมุ่งเน้นการสังเคราะห์กลไกของเกมกระดานต้นแบบที่เกี่ยวข้องกับการเจรจาต่อรอง และ ใช้กลไกที่สังเคราะห์ได้ในการออกแบบและพัฒนาเกมกระดานต้นแบบชื่อว่า “City Deal” ซึ่ง มุ่งส่งเสริมทักษะการเจรจาต่อรองเชิงกลยุทธ์ในบริบททางธุรกิจและการศึกษา ได้อย่างเหมาะสมในหลากหลายบริบทต่อไป

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อสังเคราะห์กลไกของเกมกระดานที่เกี่ยวข้องกับการเจรจาต่อรอง
2. เพื่อออกแบบและพัฒนาเกมกระดานต้นแบบที่ส่งเสริมทักษะการเจรจาต่อรอง โดยอ้างอิงจากกลไกที่สังเคราะห์ได้จากเกมต้นแบบ

ขอบเขตของการวิจัย

1. ขอบเขตด้านกลุ่มเป้าหมาย

กลุ่มเป้าหมายของการวิจัยครั้งนี้ คือ กลไกของเกมกระดานที่เกี่ยวข้องกับการเจรจาต่อรองซึ่งสามารถเข้าถึงได้ผ่านข้อมูลที่เผยแพร่ในอินเทอร์เน็ต เท่านั้น

2. ขอบเขตด้านเนื้อหา

ขอบเขตเนื้อหาการวิจัยครั้งนี้ คือ การวิเคราะห์และสังเคราะห์กลไกของเกมกระดานต้นแบบที่เกี่ยวข้องกับการเจรจาต่อรองทางธุรกิจ เพื่อนำไปใช้ในการออกแบบเกมกระดานต้นแบบ

3. ขอบเขตด้านระยะเวลา

ระยะเวลาดำเนินงาน เริ่มตั้งแต่เดือนตุลาคม 2566 ถึง กันยายน 2567

วิธีดำเนินการวิจัย

งานวิจัยนี้ได้ดำเนินการกำหนดรายละเอียดขั้นตอนของการดำเนินการวิจัยออกเป็น 3 ขั้นตอน ประกอบด้วย ขั้นตอนการเตรียมการวิจัย ขั้นตอนการวิจัย และขั้นรายงานผลการวิจัย โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. ขั้นตอนการเตรียมการวิจัย ครอบคลุมการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องจากงานวิจัยที่ผ่านมาในอดีต จนถึงปัจจุบัน เอกสารและตำราเพื่อนำไปสู่การกำหนดกรอบแนวคิดเพื่อวิเคราะห์และสังเคราะห์กลไกของเกมกระดาน ที่เกี่ยวข้องกับการเจรจาต่อรอง โดยมุ่งเน้นใน 3 ส่วน ประกอบด้วย แนวคิดการเจรจาต่อรองของ Fisher et al. (1991) Lewicki et al. (2016) และ Schermerhorn et al. (2010) การพัฒนาเกมกระดาน (Salen & Zimmerman (2004); Schell, (2008); McGonigal, (2011); Tobias & Linderoth (2012); Sylvester (2013); Fullerton (2014); Harris (2016)) และผลการวิเคราะห์เกมกระดานจำนวน 3 เกมตามแนวคิดของ Promsri (2016)

2. ขั้นตอนการวิจัย เป็นขั้นตอนในการสังเคราะห์และวิเคราะห์เกมกระดานจำนวน 3 เกม ประกอบด้วย Diplomacy, The Resistance: Avalon และ Chinatown ผ่านแนวคิดของ Promsri (2016) และทำการวิเคราะห์เกมกระดานต้นแบบโดยมุ่งเน้นการสังเคราะห์กลไกสำคัญที่เกี่ยวข้องกับการเจรจาต่อรอง เพื่อนำมาใช้ในการออกแบบเกม โดยนำเอาจุดร่วม (Common Ground) ของเกมทั้ง 3 มาเป็นแนวทางในการพัฒนาเกมกระดานการเจรจาต่อรองสำหรับงานวิจัยครั้งนี้ นอกจากนี้ยังได้นำเอาแนวคิดการพัฒนาเกมกระดานที่ได้จากการทบทวนวรรณกรรมทั้งหมด 7 ประการ จาก Salen & Zimmerman (2004); Schell, (2008); McGonigal, (2011); Tobias & Linderoth (2012); Sylvester (2013); Fullerton (2014) และ Harris (2016) มาใช้เพื่อกำหนดรูปแบบและพัฒนาเกมกระดานที่มีความสอดคล้องกับหลักการออกแบบเกมกระดานให้มากที่สุด

3. ชิ้นรายงานผลการวิจัย เป็นขั้นตอนสุดท้าย ในการสรุปผลการสังเคราะห์กลไกเกมกระดานและกระบวนการพัฒนาเกมต้นแบบ City Deal อย่างเป็นระบบ

1. กลุ่มเป้าหมาย

กลุ่มเป้าหมายของการศึกษานี้ประกอบด้วยกลุ่มตัวอย่างที่เป็น กลไกของเกมกระดานที่เกี่ยวข้องกับการเจรจาต่อรอง โดยการศึกษาครั้งนี้ใช้วิธีการเลือกเกมกระดานเจรจาต่อรองแบบเฉพาะเจาะจง โดยพิจารณาจากข้อมูลที่มีในอินเทอร์เน็ตเป็นสำคัญ เนื่องจากบางเกมอาจเป็นที่นิยมในหมู่นักเล่นเกมกระดานแต่ไม่ได้นำเสนอหรืออธิบายรายละเอียดเกี่ยวกับเกมไว้มากเพียงพอ ซึ่งส่งผลต่อการนำเอาข้อมูลมาใช้ในการวิเคราะห์กลไกเชิงโครงสร้างของเกม ในขั้นตอนต่อไป ด้วยเหตุนี้การเลือกแบบเฉพาะเจาะจง (Purposive Sampling Approach) จึงถูกนำมาใช้เพื่อสร้างความแน่ใจว่า กลไกเกมจากเกมที่ถูกเลือก นั้นมีรายละเอียดเพียงพอที่จะนำไปวิเคราะห์ต่อได้ ซึ่งเกมกระดานที่ถูกเลือกเพื่อนำมาใช้ในการวิจัยในครั้งนี้มีทั้งหมด 3 เกม ประกอบด้วย Diplomacy, The Resistance: Avalon และ Chinatown

2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้มีเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยอยู่ 3 ส่วน ประกอบด้วย

1. ตารางการสังเคราะห์กลไกและองค์ประกอบของเกมกระดาน พัฒนาโดย Promsri (2016) ที่ประกอบด้วย ชื่อเกม ผู้ผลิต/ปีที่ผลิต/ตัวอย่างภาพ ระดับอายุที่เหมาะสมของผู้เล่น วัตถุประสงค์ คำอธิบายลักษณะ และองค์ประกอบของเกม เพื่อนำมาใช้ สกัดกลไกที่เกี่ยวข้องกับการเจรจาต่อรอง จากเกมกระดาน 3 เกมที่เลือกไว้

2. ตารางการวิเคราะห์เพื่อเปรียบเทียบเกมกระดานที่ถูกเลือก เพื่อหาจุดร่วมด้านกลไกเกม ที่สำคัญต่อการออกแบบเกมต้นแบบ โดยประเด็นพิจารณาในการวิเคราะห์ประกอบด้วย วัตถุประสงค์ กฎ ระยะเวลา จำนวนผู้เล่น จุดเน้น จุดอ่อน และการประยุกต์ใช้ในเชิงกลยุทธ์ทางธุรกิจ (พัฒนาโดยผู้วิจัย)

3. การบูรณาการผลการวิเคราะห์ประเด็นสำคัญของเกมกระดานทั้ง 3 รายการกับแนวทางการออกแบบเกมกระดานตามแนวคิดของ Salen & Zimmerman (2004), Schell (2008), McGonigal (2011), Tobias & Linderoth (2012), Sylvester (2013), Fullerton (2014) และ Harris (2016) เพื่อเชื่อมโยงกลไกที่สังเคราะห์ได้กับโครงสร้างของเกมต้นแบบ ครอบคลุมองค์ประกอบ 7 ด้าน ได้แก่ เนื้อเรื่องและการเล่าเรื่อง กลไกของเกม การโต้ตอบระหว่างผู้เล่น การตัดสินใจ ความสมดุล ความสามารถในการเล่นซ้ำ และการเข้าถึง

3. การเก็บรวบรวมข้อมูล

การวิจัยครั้งนี้ได้ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับ กลไกของเกมกระดานที่เกี่ยวข้องกับการเจรจาต่อรอง ผ่านช่องทางออนไลน์ โดยกำหนดคำค้นหาเป็นภาษาอังกฤษเพื่อให้ครอบคลุมแหล่งค้นคว้าหลากหลาย

ประเภท โดยคำหลักที่ใช้ ได้แก่ “Negotiation Board Game”, “Board Games for Negotiation”, “Favorite Board Games in Negotiation” และ “Best Negotiation Board Games” ซึ่งผลการค้นหาแสดงรายการของเกมมากกว่า 20 รายการ แต่เมื่อพิจารณารายละเอียดแล้ว พบว่า มีเพียง 3 เกมเท่านั้นที่สามารถวิเคราะห์กลไกได้อย่างชัดเจนจากข้อมูลที่เผยแพร่ ได้แก่ Diplomacy, The Resistance: Avalon และ Chinatown

4. การวิเคราะห์ผลการวิจัย

การวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยใช้การวิเคราะห์เอกสาร (Documentary Analysis) เป็นหัวใจหลัก เพื่อสังเคราะห์กลไกของเกมต้นแบบ ที่เกี่ยวข้องกับการเจรจาต่อรอง โดยอาศัยเทคนิคการบรรยายเปรียบเทียบ (Comparative Description) และการวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis) เพื่อนำข้อมูลจากแต่ละเกมมาจัดกลุ่มหารูปแบบกลไกที่ซ้ำกัน หรือมีนัยสำคัญร่วม แล้วเชื่อมโยงกับแนวคิดทางทฤษฎี เพื่อ ออกแบบกลไกเกมต้นแบบ “City Deal” ที่สะท้อนกลยุทธการเจรจาแบบแบ่งส่วนปันส่วนและบูรณาการได้อย่างเหมาะสม

ผลการวิจัย

เกมกระดานที่เกี่ยวข้องกับการเจรจาต่อรองที่นำมาวิเคราะห์และสังเคราะห์กลไกเกมมีทั้งหมด 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 จากผลการวิเคราะห์เกมกระดานการเจรจาต่อรองทั้ง 3 เกมตามแนวคิดการสังเคราะห์เกมกระดานของ Promsri (2016) พบว่า แต่ละเกมเหล่านี้มีอุปสรรคการณ์ในการเล่นที่แตกต่างกัน เกม "Diplomacy" เน้นไปที่การเจรจาเชิงกลยุทธ์ที่ซับซ้อน เกม "The Resistance: Avalon" เป็นเกมหักมุมทางสังคมที่มีบทบาทของผู้เล่นที่แตกต่างกันซ่อนอยู่ และ เกม "Chinatown" เน้นการค้าขายและกลยุทธ์ทางธุรกิจ ซึ่งทั้ง 3 เกมมีจุดแข็งและจุดอ่อนที่แตกต่างกัน ซึ่งสามารถนำมาใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาเกมกระดานการเจรจาต่อรองทางธุรกิจได้ โดยขั้นตอนต่อไปจะเป็นการเชื่อมโยงผลการวิเคราะห์เกมกระดานการเจรจาต่อรองกับแนวคิดการออกแบบเกมกระดานเพื่อนำไปสู่การพัฒนาเกมกระดานการเจรจาต่อรองทางธุรกิจ

ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบของเกมกระดานการเจรจาต่อรองที่ถูกเลือกมาทั้ง 3 เกม ซึ่งประกอบด้วย Diplomacy, The Resistance: Avalon และ Chinatown นำมาเปรียบเทียบเพื่อพิจารณาประเด็นที่เหมือนหรือแตกต่างกันของแต่ละเกมเพื่อใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาเกมกระดานการเจรจาต่อรองที่เชื่อมโยงกับแนวคิด

การพัฒนาเกมกระดานที่ได้จากการทบทวนวรรณกรรม โดยพิจารณาจากประเด็นต่างๆ ครอบคลุมเรื่อง วัตถุประสงค์ กฎ ระยะเวลา จำนวนผู้เล่น จุดเน้น จุดอ่อน และการประยุกต์ใช้กับเรื่องธุรกิจ

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

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

1. เนื้อเรื่องและการเล่าเรื่อง ครอบคลุมเรื่องความสำคัญของเรื่องราวหรือฉากที่น่าสนใจในการดึงดูดผู้เล่น
2. กลไกของเกม ที่ครอบคลุมเรื่องกฎและระบบที่ควบคุมการเล่นเกม 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 เพื่อนำไปสู่การกำหนดแนวทางการพัฒนาเกมกระดานต้นแบบการเจรจาต่อรอง

จากผลการวิเคราะห์การบูรณาการผลการวิเคราะห์เปรียบเทียบเกมกระดานทั้ง 3 เกมกับแนวคิดในการพัฒนาเกมกระดานของนักวิชาการทั้ง 7 ท่าน สามารถนำไปสู่การกำหนดแนวทางในการพัฒนาเกมกระดานต้นแบบการเจรจาต่อรอง ทางธุรกิจได้ โดยมีรายละเอียดของแนวทางดังนี้

1. พัฒนาเนื้อเรื่องที่มีเนื้อหาเข้มข้นซึ่งสนับสนุนการเจรจาและการโต้ตอบ เนื้อเรื่องควรดึงดูดใจและเสริมสร้างประสบการณ์โดยรวม ดังที่เห็นได้จากเนื้อเรื่องทางประวัติศาสตร์ ดำเนิน 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 กำหนดกฎเกณฑ์ที่ชัดเจนและกลไกที่เข้าใจง่ายในขณะที่ยังคงความลึกและความซับซ้อน

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

ตารางที่ 1 แสดงให้เห็นถึงการพัฒนาเกมกระดานการเจรจาต่อรองที่บูรณาการตามแนวคิดการออกแบบเกมของนักวิชาการด้านการพัฒนาเกมกระดานทั้งหมด 7 ท่าน โดยมีการอธิบายรายละเอียดในการประยุกต์ตามองค์ประกอบที่สำคัญทั้งหมด 7 ประการ

ตารางที่ 1 การพัฒนาเกมกระดานการเจรจาต่อรองตามแนวคิดของนักวิชาการ

องค์ประกอบสำคัญ	การอ้างอิงแนวคิด	รายละเอียดในการประยุกต์
เนื้อเรื่อง/การเล่าเรื่อง	Salen & Zimmerman (2004), McGonigal (2011)	ใช้ฉากเศรษฐกิจเมืองเพื่อสร้างบริบทและแรงจูงใจ
กลไกของเกม	Schell (2008), Sylvester (2013)	ใช้ระบบการเจรจาแบบการ์ด โครงการ พันธมิตร ลูกเต๋า
การโต้ตอบของผู้เล่น	Tobias & Linderoth (2012), Harris (2016)	กระตุ้นให้ผู้เล่นโต้ตอบตลอดเกม ผ่านข้อเสนอ โต้แย้ง และความขัดแย้ง
การตัดสินใจ	Fullerton (2014), Schell (2008)	ผู้เล่นต้องเลือกกลยุทธ์และความร่วมมืออย่างมี ความหมาย
ความสมดุล	Salen & Zimmerman (2004)	ออกแบบไม่ให้ผู้เล่นคนใดได้เปรียบอย่างถาวร
การเล่นซ้ำได้	Fullerton (2014), McGonigal (2011)	เมืองและไฟเจรจาที่เปลี่ยนไปในแต่ละรอบสร้าง ประสบการณ์ใหม่ทุกครั้ง
การเข้าถึง	Harris (2016)	ใช้กติกาที่เข้าใจง่ายและอธิบายได้ในไม่กี่นาที

ตารางที่ 2 แสดงการวิเคราะห์เกมกระดานต้นแบบทั้ง 3 เกม ได้แก่ Diplomacy, The Resistance: Avalon และ Chinatown พบว่าเกมแต่ละเกมมีจุดเด่นเฉพาะตัวในด้านการเจรจาต่อรอง การวางกลยุทธ์ และการโต้ตอบระหว่างผู้เล่น ซึ่งส่งผลต่อการออกแบบเกมกระดานการเจรจาต่อรอง ที่ถูกพัฒนาขึ้นโดยการถอดแบบแนวคิดและกลไกสำคัญจากเกมเหล่านี้ในเชิงองค์ประกอบต่าง ๆ โดยเกม Diplomacy มีอิทธิพลในเรื่องของกลยุทธ์การเจรจาเชิงพันธมิตรและการหักหลัง โดยเกมกระดานการเจรจาต่อรองในการวิจัยครั้งนี้ ได้นำแนวคิดเรื่อง “การสร้างพันธมิตรเชิงกลยุทธ์” มาใช้ในรูปแบบของการ์ดพันธมิตรและการเจรจาร่วมโครงการ ซึ่งช่วยให้ผู้เล่นสามารถใช้กลยุทธ์ร่วมมือหรือแข่งขันได้อย่างยืดหยุ่น สำหรับเกม The Resistance: Avalon ได้มีการดัดแปลงแนวคิดเรื่อง บทบาทที่ไม่เปิดเผยและข้อมูลที่ถูกปกปิดมาเป็นการใช้ “การ์ดเจรจา” และ “การ์ดทำหาย” ในการออกแบบเกมการเจรจาต่อรองเพื่อสร้างความไม่แน่นอนและความระแวงระหว่างผู้เล่น ส่งผลให้ต้องใช้ทักษะการโน้มน้าวและการวางแผนเพื่อเอาชนะใจคู่เจรจา และอิทธิพลของเกม Chinatown ซึ่งมีความโดดเด่นในด้านการแลกเปลี่ยนทรัพยากรเพื่อผลประโยชน์ร่วมกันได้ถูกนำมาเป็นแนวคิดหลักของกลไก “ข้อเสนอและแลกเปลี่ยน” ใน เกมการเจรจาต่อรองในการวิจัยนี้ โดยผู้เล่นสามารถใช้บัตร (การ์ด) ข้อเสนอเพื่อทำข้อตกลง

แลกเปลี่ยนทรัพยากร และร่วมพัฒนาเขตเมือง ซึ่งสะท้อนแนวคิดของการเจรจาแบบบูรณาการ (Integrative negotiation)

ตารางที่ 2 การประยุกต์แนวคิดจากสังเคราะห์เกมกระดานต้นแบบ 3 เรื่อง

องค์ประกอบใน "เกมการเจรจาต่อรอง"	แนวคิดที่ได้รับจากเกม	รายละเอียดการนำมาใช้
การเจรจาเชิงกลยุทธ์	Diplomacy	ใช้การสร้างพันธมิตรและกลยุทธ์ลับในการควบคุมพื้นที่
บทบาทและการปกปิดข้อมูล	The Resistance: Avalon	ใช้การค้นพันธมิตรและทำลายเพื่อซ่อนเจตนาและสร้างความไม่แน่นอน
การแลกเปลี่ยนทรัพยากร	Chinatown	ใช้แนวคิดการซื้อขายทรัพยากรแบบเปิดเพื่อสร้างผลประโยชน์ร่วม
การแข่งขันแบบพลวัต	ทั้ง 3 เกม	เกมเน้นให้ผู้เล่นได้ตอบกันอย่างเข้มข้นในทุกช่วงเวลา
ความสามารถในการเล่นซ้ำ	Diplomacy + Avalon	การจัดกระดานแบบสุ่มและบทบาทที่เปลี่ยนแปลงได้ทำให้การเล่นไม่ซ้ำกัน

ผลการวิจัยดังปรากฏในตารางที่ 3 พบว่าเกมกระดานต้นแบบทั้ง Diplomacy, Avalon และ Chinatown มีกลไกการเจรจาที่แตกต่างกัน ได้แก่ กลยุทธ์พันธมิตรและการหักหลัง การโน้มน้าวและปกปิดข้อมูล และการแลกเปลี่ยนเพื่อผลประโยชน์ร่วมกัน กลไกเหล่านี้ถูกสังเคราะห์และนำมาใช้ในการออกแบบเกม "City Deal" เพื่อจำลองสถานการณ์การเจรจาทั้งแบบแบ่งส่วนปันส่วนและแบบบูรณาการอย่างสมจริงในบริบทธุรกิจ

ตารางที่ 3 การเปรียบเทียบกลไกสำคัญจากเกมกระดานต้นแบบ

เกมกระดานต้นแบบ	กลไกการเจรจาต่อรองที่โดดเด่น	จุดเด่นด้านกลยุทธ์
Diplomacy	พันธมิตรเชิงกลยุทธ์, การหักหลัง, การเจรจาแบบลับ	เจรจาเพื่อสร้างแนวร่วมและบีบผู้เล่นอื่น
The Resistance: Avalon	บทบาทลับ, ข้อมูลจำกัด, การโน้มน้าวผู้เล่น	ใช้การวางแผนจิตวิทยา โน้มน้าวด้วยคำพูด
Chinatown	การแลกเปลี่ยนทรัพยากร, การเจรจาผลประโยชน์ร่วม	สร้างข้อเสนอที่ทุกฝ่ายพึงพอใจ (win-win)

ผลการสังเคราะห์จากตารางที่ 4 พบว่า กลไกเด่นจากเกมต้นแบบ เช่น พันธมิตร (Diplomacy), บทบาทลับและการโน้มน้าว (Avalon) และการแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ (Chinatown) ถูกนำมาประยุกต์เป็นองค์ประกอบหลักของเกม City Deal โดยออกแบบเป็นการ์ดเจรจา กลไกข่มขู่ ร่วมทุน และการกิจร่วม เพื่อสร้างสถานการณ์การต่อรองที่หลากหลายและสะท้อนกลยุทธ์เจรจาในโลกธุรกิจได้อย่างสมจริง

ตารางที่ 4 การสังเคราะห์กลไกเกมจากต้นแบบสู่ City Deal

องค์ประกอบกลไก	ได้รับแรงบันดาลใจจากเกม	วิธีการประยุกต์ใน City Deal
พันธมิตรเชิงกลยุทธ์	Diplomacy	การ์ด "พันธมิตร" ที่เสนอร่วมโครงการระหว่างผู้เล่น
การโน้มน้าว/หลอกล่อ	Avalon	การ์ด "ทำทนาย" และ "บทบาทลับ" เพื่อสร้างความไม่แน่นอนในข้อมูล
ข้อเสนอแลกเปลี่ยนทรัพยากร	Chinatown	การ์ด "แลกเปลี่ยน" และ "เจรจาต่อรอง" ที่เน้นผลประโยชน์ร่วม
การข่มขู่และตอบโต้	Diplomacy + Avalon	การ์ด "ข่มขู่ทางกลยุทธ์" ที่ใช้กดดันเพื่อเปลี่ยนผลการตัดสินใจ
ความร่วมมือระยะยาว	Chinatown	การ์ด "ร่วมทุน" และ "โครงการระยะยาว" ที่แบ่งคะแนนหรือผลตอบแทนร่วมกัน

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลของเกมกระดานเจรจาต่อรองที่ถูกเลือกทั้งหมด 3 เกม ที่เชื่อมโยงกับแนวคิดในการพัฒนาเกมกระดานของ Salen & Zimmerman (2004); Schell, (2008); McGonigal, (2011); Tobias & Linderroth (2012); Sylvester (2013); Fullerton (2014); Harris (2016) นำไปสู่การพัฒนาเกมกระดานการเจรจาต่อรองทางธุรกิจที่มุ่งเน้นไปที่การเจรจาต่อรองแบบแบ่งปันส่วนและแบบบูรณาการที่ชื่อว่า "City Deal" โดยมีรายละเอียดดังตารางที่ 5

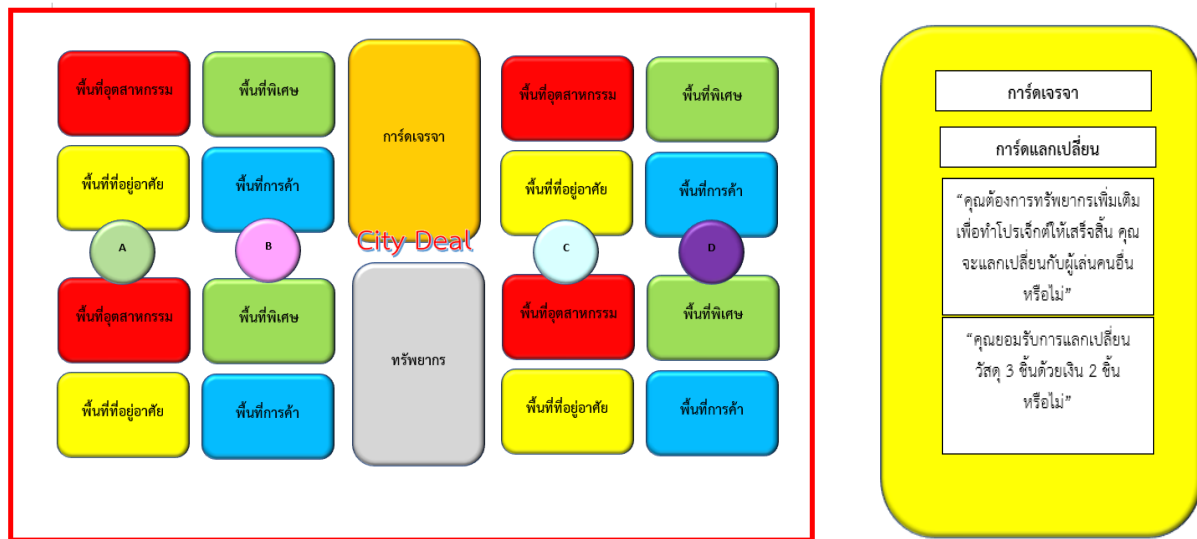
ตารางที่ 5 เกมกระดาน "City Deal"

องค์ประกอบ	รายละเอียด
ชื่อเกม	City Deal
แนวเรื่อง	เมืองที่กำลังเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ ผู้เล่นรับบทนักธุรกิจเจรจาเพื่อครอบครองเขตเมือง

องค์ประกอบ	รายละเอียด
ประเภทการเจรจา การเจรจาแบบแบ่งส้นปันส่วน + แบบบูรณาการ	
จำนวนผู้เล่น	3-5 คน
ระยะเวลา	60-90 นาที
กลุ่มอายุ	12 ปีขึ้นไป
องค์ประกอบเกม	กระดานเมืองสมมุติ การ์ดเจรจา ทรัพยากร ลูกเต๋า โทเคน บัตรคะแนน
กลไกหลัก	การต่อรอง พันธมิตร โครงการร่วม การควบคุมทรัพยากร
จุดแข็ง	การเจรจาที่หลากหลาย กลไกที่เปลี่ยนไปแต่ละรอบ ส่งเสริมการคิดเชิงกลยุทธ์

ภาพที่ 1 และ ภาพที่ 2 แสดงตัวอย่างของกระดานที่ใช้ในการเล่นเกมนการเจรจาดอรอง “City Deal” และ การ์ดเจรจา โดยตัวกระดานมีการกำหนดพื้นที่ของนักธุรกิจในการครอบครองเขตเมืองของผู้เล่นแต่ละคน ตรงกลางกระดานมีช่องสำหรับวางการ์ดเจรจาและทรัพยากรที่เกี่ยวข้อง โดยประเภทของการ์ดเจรจาประกอบด้วย การ์ดพันธมิตร การ์ดท้าทาย การ์ดแลกเปลี่ยน การ์ดข่มขู่ทางกลยุทธ์ และการร่วมทุน

ตัวอย่างสถานการณ์และคำถามในการ์ด เช่น การ์ดท้าทาย ในสถานการณ์ที่ “ฝ่ายตรงข้ามพยายามบ่อนทำลายการพัฒนาเขตของคุณ คุณจะตอบสนองอย่างไร” คำถามคือ “คุณจะยอมรับความพยายามในการบ่อนทำลายที่นำไปสู่ลดทรัพยากรของคุณหรือไม่” หรือการ์ดพันธมิตร ในสถานการณ์ที่ “คุณต้องการทำงานร่วมกันในโครงการที่สำคัญ คุณจะแบ่งรางวัลอย่างไร” คำถามคือ “คุณต้องการสร้างโครงการร่วมและแบ่งปันคะแนนชัยชนะเท่าๆ กันหรือไม่” หรือการ์ดแลกเปลี่ยน ในสถานการณ์ที่ “คุณต้องการทรัพยากรเพิ่มเติมเพื่อทำโปรเจกต์ให้เสร็จสิ้น คุณจะแลกเปลี่ยนทรัพยากรกับผู้เล่นคนอื่นหรือไม่” คำถามคือ “คุณยอมรับการแลกเปลี่ยนวัสดุ 3 ชิ้นด้วยเงิน 2 ชิ้นหรือไม่”



ภาพที่ 1 และ 2 เกมกระดานการเจรจาต่อรอง “City Deal” และการ์ดเจรจา

ตารางที่ 6 แสดงตัวอย่างของการ์ดเจรจาพร้อมคำถามประกอบของเกมกระดาน “City Deal” ที่ถูกพัฒนาบนพื้นฐานของประเภทของการเจรจา 2 ประเภท ได้แก่ การเจรจาต่อรองแบบแบ่งสัณปันส่วนและแบบบูรณาการ

ตารางที่ 6 ตัวอย่างของการ์ดเจรจาพร้อมคำถามและประเภทของการเจรจา

การ์ด	สถานการณ์	คำถามหรือข้อเสนอ	ประเภทการเจรจา
ข้อเสนอแลกเปลี่ยน	แลกวัสดุ 3 ชิ้น กับเงิน 2 หน่วย	“คุณยินดีแลกวัสดุ 3 ชิ้นของคุณกับเงิน 2 หน่วยหรือไม่?”	แบ่งสัณปันส่วน (ผลประโยชน์จำกัด ต้องแลกเปลี่ยน)
หุ้นส่วนเขต	เสนอร่วมกันพัฒนาเขตใหม่และแบ่งแต้ม 50-50	“เราร่วมกันพัฒนาเขตนี้และแบ่งแต้มกัน คุณตกลงไหม?”	บูรณาการ (สร้างมูลค่าใหม่ร่วมกัน)
โต้แย้ง: เปลี่ยนเงื่อนไข	ต่อรองจาก 50-50 เป็น 60-40	“ถ้าแบ่งผลประโยชน์ 60-40 คุณจะยอมรับเปล่า?”	แบ่งสัณปันส่วน หรือ บูรณาการ ขึ้นกับเจตนา
ท้าทาย: วิกฤตทรัพยากร	สร้างสถานการณ์ขาดแคลนทรัพยากร	“เมื่อทรัพยากรไม่พอ คุณจะเปลี่ยนกลยุทธ์อย่างไร?”	แบ่งสัณปันส่วน (สร้างการแข่งขัน-แรงกดดัน)
ร่วมทุนโครงการใหญ่	ชวนอีกฝ่ายลงทุนทรัพยากรในโครงการร่วม	“ใส่วัสดุช่วยผมสร้างโรงไฟฟ้าหรือไม่ แบ่งผลประโยชน์ 70-30”	บูรณาการ (ร่วมพัฒนา-แบ่งผลประโยชน์)

การ์ด	สถานการณ์	คำถามหรือข้อเสนอ	ประเภทการเจรจา
การสนับสนุน	แลกเปลี่ยนซึ่งกัน	“คุณช่วยกันป้องกันเขตของผม	บูรณาการ (สร้างพันธมิตร
เชิงกลยุทธ์	และกัน ในเขตสำคัญ	แล้วผมจะช่วยคุณคืน”	ระยะยาว)
ข่มขู่ทางกลยุทธ์	ขู่ใช้การ์ดทำร้ายถ้าอีกฝ่าย ไม่ยอมแลกเปลี่ยน	“ถ้าคุณไม่ตกลง ผมจะใช้การ์ด ทำลายเขตคุณนะ”	แบ่งสันปันส่วน (บีบบังคับเพื่อ ผลประโยชน์ฝ่ายเดียว)

ตารางที่ 7 แสดงการเชื่อมโยงระหว่างขั้นตอนต่างๆ ของการเล่นเก็บบัตรที่ใช้ในเกมและประเภทของการเจรจาที่เกี่ยวข้อง โดยตารางนี้อธิบายให้เห็นถึงการใช้การ์ดต่างๆ ในแต่ละขั้นตอนของการเล่นเกม ซึ่งจะช่วยให้สามารถนำกลยุทธ์ที่เหมาะสมไปปรับใช้ได้ในแต่ละสถานการณ์

ตารางที่ 7 การบูรณาการขั้นตอนการเล่น การ์ดที่เกี่ยวข้อง ประเภทของการเจรจา และกลยุทธ์

ขั้นตอน	คำอธิบาย	การ์ดที่เกี่ยวข้อง	ประเภทการเจรจา	กลยุทธ์
1. การเตรียมตัว	ผู้เล่นแต่ละคนเลือกเมืองเริ่มต้นและรับการ์ดทรัพยากรพื้นฐาน (เช่น เงิน, ทรัพยากร, การ์ดการเจรจา)	-	-	เลือกเมืองที่มีทรัพยากรหลากหลายเพื่อสามารถเจรจาต่อได้ง่าย
2. การเริ่มต้นรอบ	ผู้เล่นแต่ละคนผลัดกันทำการเลือกแอ็คชั่นต่างๆ เช่น การซื้อที่ดิน, การเจรจาซื้อตกลง, หรือพัฒนาเมือง	ข้อเสนอแลกเปลี่ยน	แบ่งสันปันส่วน (ผลประโยชน์จำกัดต้องแลกเปลี่ยน)	ใช้การแลกเปลี่ยนทรัพยากรที่มีเพื่อสร้างสมดุลในเกม
3. การเจรจา	ผู้เล่นสามารถเจรจาเรื่องซื้อตกลงต่างๆ เช่น แลกเปลี่ยนทรัพยากรหรือร่วมมือในการพัฒนาเมือง	หุ้นส่วนเขตข้อเสนอแลกเปลี่ยน การสนับสนุนเชิงกลยุทธ์	บูรณาการ (สร้างมูลค่าใหม่ร่วมกัน) แบ่งสันปันส่วน	ใช้การเจรจาร่วมมือกับคู่ต่อสู้เพื่อสร้างมูลค่าร่วมกัน
4. การทำธุรกรรม	ผู้เล่นทำธุรกรรมกับคู่ต่อสู้ เช่น การซื้อขายทรัพยากรหรือขายสิทธิ์ในการใช้ที่ดิน	โต้แย้ง: เปลี่ยนเงื่อนไข, ข้อเสนอแลกเปลี่ยน	แบ่งสันปันส่วน หรือบูรณาการ ขึ้นอยู่กับเจตนา	เจรจาปรับเปลี่ยนข้อเสนอให้เหมาะสม

ขั้นตอน	คำอธิบาย	การ์ดที่เกี่ยวข้อง	ประเภทการเจรจา	กลยุทธ์
				กับสถานการณ์และเป้าหมายของคุณ
5. การพัฒนาเมือง	ผู้เล่นใช้ทรัพยากรที่มีเพื่อพัฒนาเมือง เพิ่มอาคาร หรือสร้างสิ่งอำนวยความสะดวก เพื่อเพิ่มผลประโยชน์	ร่วมทุนโครงการใหญ่	บูรณาการ (ร่วมพัฒนา-แบ่งผลประโยชน์)	ร่วมลงทุนในโครงการใหญ่เพื่อสร้างผลประโยชน์ระยะยาว
6. การคำนวณผลลัพธ์	เมื่อสิ้นสุดรอบ การคำนวณผลลัพธ์จากการเจรจาและการพัฒนาเมือง เช่น จำนวนเงินหรือทรัพยากรที่ได้	ท้าทาย: วิกฤตทรัพยากร	แบ่งสันปันส่วน (สร้างการแข่งขัน-แรงกดดัน)	ใช้สถานการณ์วิกฤตเพื่อเพิ่มแรงกดดันให้คู่ต่อสู้ทำตามข้อเสนอของคุณ
7. การตัดสินใจ	ผู้เล่นต้องตัดสินใจว่าจะดำเนินการต่อไปในทิศทางใด เช่น ขยายอาณาจักรหรือเจรจาข้อตกลงเพิ่มเติม	ข่มขู่ทางกลยุทธ์	แบ่งสันปันส่วน (บีบบังคับเพื่อผลประโยชน์ฝ่ายเดียว)	ใช้การข่มขู่หรือการขิดเส้นตายเพื่อบีบบังคับให้คู่ต่อสู้ยอมรับข้อเสนอ

การเชื่อมโยงระหว่าง การ์ดการเจรจา และ ประเภทการเจรจาในตารางนี้ สะท้อนให้เห็นถึงการตัดสินใจที่ผู้เล่นต้องทำในระหว่างการเล่นเกม "City Deal" โดยในแต่ละขั้นตอนของเกม เช่น การเริ่มต้นรอบ การเจรจาข้อตกลง หรือการพัฒนาเมือง ผู้เล่นจะต้องใช้การ์ดต่างๆ ที่เหมาะสมเพื่อให้เกิดผลประโยชน์สูงสุดในการเล่น โดยประเภทการเจรจาที่ใช้จะมีทั้งแบ่งสันปันส่วน (แบ่งผลประโยชน์ที่มีอยู่) และ บูรณาการ (สร้างมูลค่าใหม่ร่วมกัน) ซึ่งช่วยเสริมสร้างความเข้าใจในการตัดสินใจในแต่ละรอบของเกม นอกจากนี้กลยุทธ์ที่แสดงในตารางอธิบายให้เห็นถึงแนวทางในการตัดสินใจที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยการใช้การ์ดในลักษณะต่างๆ เช่น การเจรจาเพื่อร่วมทุนในโครงการใหญ่ หรือการข่มขู่เพื่อบีบบังคับให้คู่ต่อสู้ยอมรับข้อเสนอ ตารางนี้มีความสำคัญในการทำให้ผู้เล่นเข้าใจการเชื่อมโยงระหว่างทฤษฎีการเจรจาและการดำเนินการในเกม ซึ่งช่วยให้การเล่นมีความลึกซึ้งและเพิ่มคุณค่าของกลยุทธ์ที่ใช้ในการเล่นเกม "City Deal" มากยิ่งขึ้น

สรุปผลการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อออกแบบและพัฒนาเกมกระดานฝึกการเจรจาต่อรอง โดยอาศัยการสังเคราะห์กลไกจากเกมกระดานต้นแบบที่เกี่ยวข้องกับการเจรจา ได้แก่ Diplomacy, The Resistance: Avalon และ Chinatown ผ่านการวิเคราะห์เชิงเอกสาร (Documentary Analysis) และการเปรียบเทียบกลไกเชิงโครงสร้าง ผลการวิจัยพบว่า เกมต้นแบบแต่ละเกมมีจุดเด่นด้านกลไกที่แตกต่างกัน ได้แก่ การสร้างพันธมิตรและการหักหลัง (Diplomacy) การปกป้องบทบาทและการโน้มน้าวเชิงจิตวิทยา (Avalon) และการแลกเปลี่ยนเพื่อผลประโยชน์ร่วม (Chinatown) ซึ่งสามารถถอดรหัสออกมาเป็นกลไกสำคัญ เช่น การ์ดพันธมิตร การ์ดข่มขู่ การเจรจาเชิงกลยุทธ์ และการแบ่งผลประโยชน์ร่วม

กลไกเหล่านี้ถูกนำไปประยุกต์ใช้ในการออกแบบเกมต้นแบบ “City Deal” ที่มีลักษณะการเจรจาแบบผสมผสาน (Hybrid Negotiation) ครอบคลุมทั้งรูปแบบแบ่งปันส่วน (Distributive) และแบบบูรณาการ (Integrative) โดยเกมออกแบบให้ผู้เล่นมีส่วนร่วมในการตัดสินใจ วางกลยุทธ์ และบริหารผลประโยชน์ เพื่อสะท้อนสถานการณ์การเจรจาในบริบทธุรกิจอย่างสมจริง

ผลจากการวิเคราะห์และออกแบบแสดงให้เห็นว่า การใช้แนวทางการสังเคราะห์กลไกจากเกมต้นแบบเป็นวิธีการที่มีประสิทธิภาพในการพัฒนาเกมเพื่อการเรียนรู้เชิงกลยุทธ์ด้านการเจรจาต่อรอง และสามารถประยุกต์ใช้เป็นการสอนหรือเครื่องมือฝึกอบรมในบริบททางธุรกิจหรือการศึกษาที่เน้นทักษะการสื่อสารและการตัดสินใจร่วมได้อย่างมีคุณภาพ

อภิปรายผลการวิจัย

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

ผลของการวิเคราะห์เกมกระดานเจรจาต่อรอง 3 เกม พบว่าเกม Diplomacy และ Chinatown มีประเด็นที่เกี่ยวข้องกับการเจรจาในบริบทที่สอดคล้องกับแนวคิดการเจรจาต่อรองทั้งการเจรจาต่อรองแบบแบ่งปันส่วนและการเจรจาต่อรองแบบบูรณาการตามแนวคิดของ Fisher et al. (1991) และ Schermerhorn et al. (2010) โดยเฉพาะเกม Chinatown ที่มีเนื้อหาของเกมที่สอดคล้องกับการเจรจาทางธุรกิจมากกว่าอีก 2 เกมที่เหลือ ในส่วนของเกม The Resistance: Avalon นั้นมีจุดมุ่งเน้นในการแสดงออกซึ่งบทบาทสมมติและการใช้จิตวิทยาใน

การโน้มน้าวใจ ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัยที่พบว่า กลไก "การสร้างพันธมิตรเชิงกลยุทธ์" จากเกม Diplomacy และ "การปกปิดข้อมูล" จากเกม The Resistance: Avalon สามารถนำมาสังเคราะห์เป็นองค์ประกอบสำคัญในเกม City Deal ได้แก่ "การ์ดพันธมิตร" และ "การ์ดทำหาย" เพื่อสร้างสถานการณ์ความไม่แน่นอน (Uncertainty) ที่กระตุ้นให้ผู้เล่นต้องใช้ทักษะการเจรจาเพื่อรักษาผลประโยชน์ของตน หรือการเจรจาแบบแบ่งปันปันส่วน (Distributive Negotiation)

ในขณะเดียวกัน การนำกลไก "การแลกเปลี่ยนทรัพยากรเพื่อผลประโยชน์ร่วม" จากเกม Chinatown มาประยุกต์ใช้เป็น "การ์ดแลกเปลี่ยน" และ "การ์ดร่วมทุน" ในเกม City Deal นั้น ได้สะท้อนให้เห็นว่ากลไกเกมสามารถกระตุ้นให้ผู้เล่นมองเห็นโอกาสในการสร้างมูลค่าเพิ่ม (Value Creation) และนำไปสู่การเรียนรู้กลยุทธ์การเจรจาแบบบูรณาการ (Integrative Negotiation) ได้อย่างเป็นรูปธรรม นอกจากนี้ การออกแบบให้ผู้เล่นต้องเลือกใช้การ์ดกลยุทธ์ต่างๆ ให้เหมาะสมกับแต่ละช่วงเวลาของเกม (Phases of Play) ตามผลการวิจัย ยังช่วยสะท้อนพลวัตของโลกธุรกิจตามความเป็นจริงที่รูปแบบการเจรจาต้องปรับเปลี่ยนตามสถานการณ์และคู่เจรจา ซึ่งยืนยันได้ว่าแนวทางการถอดรหัสกลไกจากเกมเพื่อความบันเทิงมาสู่การพัฒนาเกมเพื่อการเรียนรู้ นั้น เป็นวิธีการที่มีประสิทธิภาพในการสร้างเครื่องมือฝึกฝนทักษะการตัดสินใจและการบริหารความสัมพันธ์ภายใต้กฎกติกาที่จำลองมาจากทฤษฎีการเจรจาต่อรองได้อย่างครบถ้วน

นอกจากนี้ผลการวิจัยสะท้อนให้เห็นว่า การสังเคราะห์กลไกจากเกมกระดานต้นแบบที่มีลักษณะการเจรจาต่อรองแตกต่างกัน สามารถนำไปประยุกต์ใช้ในการออกแบบเกมกระดานเพื่อพัฒนาทักษะการเจรจาเชิงกลยุทธ์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยเกม Diplomacy ให้แนวทางการสร้างพันธมิตรและการหักหลังที่ช่วยให้ผู้เล่นฝึกวางกลยุทธ์ภายใต้ความไม่แน่นอน ส่วน The Resistance: Avalon เน้นการใช้ข้อมูลบางส่วนและบทบาทลับเพื่อเสริมทักษะการโน้มน้าวและการสื่อสารอย่างมีชั้นเชิง ขณะที่ Chinatown มุ่งเน้นการสร้างผลประโยชน์ร่วมและการเจรจาแบบบูรณาการ (Integrative Negotiation) ซึ่งสะท้อนแนวคิด “win-win” ได้อย่างชัดเจน

นอกจากนี้ ยังพบว่า กลไกเจรจาที่สังเคราะห์ขึ้นมีศักยภาพในการฝึกทักษะหลากหลายมิติ ได้แก่ การโน้มน้าว การแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ การจัดการความขัดแย้ง และการตัดสินใจร่วม ซึ่งเป็นทักษะสำคัญในโลกยุคใหม่ที่มีลักษณะของความร่วมมือเชิงแข่งขัน (coopetition) และสถานการณ์เจรจาที่เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา

จากข้อค้นพบดังกล่าว แสดงให้เห็นว่า แนวทางการวิจัยแบบสังเคราะห์กลไกจากเกมที่มีอยู่แล้ว (mechanics synthesis) เป็นกระบวนการที่สามารถใช้ในการพัฒนาเกมต้นแบบเพื่อเสริมทักษะการเรียนรู้ที่มีระบบและมีทฤษฎีรองรับ และสามารถนำไปต่อยอดเป็นเครื่องมือการเรียนรู้ในบริบททางการศึกษาและการฝึกอบรมในโลกจริงได้อย่างเหมาะสม

ผลการพัฒนาเกมกระดานการเจรจาต่อรอง (ต้นแบบ) “City Deal” ที่ผสมผสานกลไกจากเกมทั้ง 3 เกม สามารถจำลองสถานการณ์การเจรจาในบริบททางธุรกิจที่ซับซ้อนได้ แสดงให้เห็นถึงความเชื่อมโยงกับ

องค์ประกอบในการพัฒนาเกมกระดานตามแนวคิดของ Salen & Zimmerman (2004); Schell, (2008); McGonigal, (2011); Tobias & Linderoth (2012); Sylvester (2013); Fullerton (2014); Harris (2016) ที่เน้นการออกแบบกลไกเชิงระบบ (systemic mechanics) เพื่อให้ผู้เล่นเกิดการตัดสินใจผ่านปฏิสัมพันธ์จริงในเกม นอกจากนี้ในส่วนเนื้อหาของเกมนั้นยังส่งเสริมให้ผู้เล่นเรียนรู้และพัฒนาทักษะที่เกี่ยวกับกลยุทธ์การเจรจาต่อรองแบบแบ่งปันส่วนและแบบบูรณาการซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ Promsri (2019) ที่ระบุว่า เกมกระดานการเจรจาต่อรองควรสร้างกลไกของเกมที่จะส่งเสริมให้ผู้เล่นได้เกิดการเรียนรู้เกี่ยวกับกลยุทธ์การเจรจาต่อรองทั้ง 2 ประเภทนี้

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะเพื่อนำผลการวิจัยไปใช้

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

ข้อเสนอแนะสำหรับการทำวิจัยครั้งต่อไป

1. เกมกระดานการเจรจาต่อรอง “City Deal” มุ่งเน้นการพัฒนาทักษะเกี่ยวกับกลยุทธ์การเจรจาต่อรอง 2 ประเภท ได้แก่ การเจรจาต่อรองแบบแบ่งปันส่วนและการเจรจาต่อรองแบบบูรณาการเท่านั้น ด้วยเหตุนี้การพัฒนาเกมกระดานที่ครอบคลุมประเด็นอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการเจรจาต่อรอง เช่น กระบวนการของการเจรจาต่อรอง รูปแบบการเจรจาต่อรอง และกลยุทธ์การโน้มน้าวในการเจรจาต่อรองในลักษณะอื่นๆ ควรมีการศึกษาและพัฒนาเพิ่มเติมเพื่อให้กลไกของเกมมีความหลากหลายและน่าสนใจมากยิ่งขึ้น

2. สำหรับการวิจัยในครั้งต่อไปควรมีการเก็บรวบรวมข้อมูลในเชิงปริมาณเพิ่มเติมโดยมุ่งไปยังกลุ่มนักวิชาการด้านการเจรจาต่อรอง นักธุรกิจหรือผู้ประกอบการ รวมถึงพนักงานที่ทำงานในอาชีพหรือส่วนงานที่ต้องใช้ทักษะการเจรจาต่อรองเพื่อทำการศึกษาเกี่ยวกับมุมมองและประสบการณ์ รวมทั้งความรู้เกี่ยวกับการ

เจรจาต่อรองเพื่อนำเอาข้อมูลดังกล่าวมาใช้ในการกำหนดประเด็นในการออกแบบเนื้อหาของเกมกระดานที่ส่งเสริมให้เกิดการพัฒนาทักษะด้านการเจรจาต่อรองที่ตรงกับความต้องการมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้เนื่องจากงบประมาณในการวิจัยครั้งนี้มีจำกัดทำให้การซื้อเกมกระดานการเจรจาต่อรองบางเกมที่มีความน่าสนใจแต่มีรายละเอียดเกี่ยวกับข้อมูลของเกมไม่เพียงพอที่จะนำมาวิเคราะห์ ดังนั้นในการวิจัยครั้งต่อไปควรมีการซื้อเกมกระดานจริงมาทดลองเล่นและศึกษารายละเอียดเกี่ยวกับเนื้อหา กลไกและพลวัตของเกมเพื่อทำให้เกิดความเข้าใจในเชิงลึกมากกว่าการวิเคราะห์ห้วงค์ประกอบของเกมที่ได้มาจากข้อมูลจากอินเทอร์เน็ตแต่เพียงอย่างเดียวเท่านั้น

3. เนื่องจากข้อจำกัดในเรื่องของงบประมาณและเวลาในการดำเนินการวิจัยทำให้เกมกระดานการเจรจาต่อรอง “City Deal” ยังไม่ได้มีการนำไปทดลองเล่นกับกลุ่มเป้าหมาย ดังนั้นในการวิจัยครั้งต่อไปควรมีการนำเกมไปทดลองเล่นกับกลุ่มเป้าหมายทั้งนักศึกษาในมหาวิทยาลัยและพนักงานในองค์กร โดยทำการประเมินความรู้ก่อนและหลังเล่นเกม รวมถึงประเมินความพึงพอใจต่อตัวเกมกระดานนี้ เพื่อนำเอาข้อมูลทั้งหมดมาใช้ในการปรับปรุงพัฒนาเกมกระดานนี้ให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น และสามารถตอบวัตถุประสงค์ของเกมได้อย่างแท้จริง

กิตติกรรมประกาศ

ผู้วิจัยขอขอบคุณมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนครสำหรับการสนับสนุนทุนการทำวิจัยครั้งนี้

เอกสารอ้างอิง

- Agger, A. (2014). *Serious games go offline: Bringing the board game to the board room*. Retrieved from <https://www.wired.com/inights/2014/12/board-game-to-board-room/>
- Attia, P. (2016). *The full history of board games*. Retrieved from <https://medium.com/swlh/the-full-history-of-board-games-5e622822ce89>
- 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>
- 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.

- 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, FL: CRC Press.
- Greiner, R. (2013). *Board games improve leadership and decision-making skills*. Retrieved from <https://robertgreiner.com/2013/08/board-games-and-leadership/>
- Harris, J. (2016). *The science of play: How to design games that players love*. New York: Palgrave Macmillan.
- Hunicke, R., LeBlanc, M., & Zubek, R. (2004). MDA: A formal approach to game design and game research. *Proceedings of the AAAI Workshop on Challenges in Game AI*, 4(1), 1-5.
- Kennard, J. (2017). *How to design a business board game for employee engagement*. Retrieved from <https://www.trainingjournal.com/2017/business-and-industry/how-design-business-board-game-employee-engagement/>
- Lewicki, R. J., Barry, B., & Saunders, D. M. (2016). *Negotiation (7th ed.)*. New York: McGraw-Hill Education.
- McGonigal, J. (2011). *Reality is broken: Why games make us better and how they can change the world*. New York: Penguin Books.
- Piltz, D. (2018). *How to use board games in your training*. Retrieved from <https://www.hrhub.com/doc/how-to-use-board-games-in-your-training-0001>
- Promsri, C. (2016). Using board games for developing natural disaster preparedness awareness. *Panyapiwat Journal*, 8(3), 265–279.
- _____. (2019). Analysis of board games for business negotiation course. *Scholars Journal of Arts, Humanities and Social Sciences*, 7(10), 722–726.
- Salen, K., & Zimmerman, E. (2004). *Rules of play: Game design fundamentals*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Schell, J. (2008). *The art of game design: A book of lenses*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Schermerhorn, J. R., Hunt, J. G., Osborn, R. N., & Uhl-Bien, M. (2010). *Organizational behavior (11th ed.)*. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons.
- Silva, F., Lee, S., Togelius, J., & Nealen, A. (2017). *AI-based playtesting of contemporary board games*. Retrieved from <https://dl.acm.org/doi/10.1145/3102071.3102105>

- Sylvester, T. (2013). *Designing games: A guide to engineering experiences*. Boston, MA: MIT Press.
- 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 https://www.thelearningkey.com/pdf/Board_Games_TLKWhitePaper_May16_2011.pdf
- Twinkl. (2024). *What are board games?* Retrieved from <https://www.twinkl.co.th/teaching-wiki/board-games>
- Walton, R. E., & McKersie, R. B. (1965). *A behavioral theory of labor negotiations: An analysis of a social interaction system*. New York, NY: McGraw-Hill.
- Yeoman, A. (2016). *Can board game improve staff performance?* Retrieved from <https://www.linkedin.com/pulse/can-board-games-improve-staff-performance-andy-yeoman>
- Zagal, J. P., Rick, J., & Hsi, I. (2006). Collaborative games: Lessons learned from board games. *Simulation & Gaming*, 37(1), 24–40. <https://doi.org/10.1177/1046878105282279>