

มหาวิทยาลัยบูรพา
Burapha University

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก

สำเนาหนังสือขอความอนุเคราะห์ในการตรวจสอบความเที่ยงตรงของเครื่องมือเพื่อการวิจัย
สำเนาหนังสือขอความอนุเคราะห์ในการเก็บรวบรวมข้อมูล



ที่ ศธ 0528.05/

คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์
มหาวิทยาลัยบูรพา 169 ถ. ลาดยาวบางแสน
ด.แสนสุข อ.เมือง จ.ชลบุรี 20131

ชั้นวาคม 2552

เรื่อง ขอบความอนุเคราะห์ในการตรวจสอบความเที่ยงตรงของเครื่องมือเพื่อการวิจัย
เรียน รองศาสตราจารย์สุพมาลย์ นิลรัตน์ / ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.จิราภรณ์ อินทราไสย
สิ่งที่ส่งมาด้วย คำขอขอยืมวิทยานิพนธ์ และเครื่องมือเพื่อการวิจัย จำนวน 1 ชุด

ด้วยนายสุภาชาติ โพธิ์โชติ นิสิตระดับบัณฑิตศึกษา หลักสูตรศิลปศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาวิชาภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสาร ได้รับอนุมัติให้ทำวิทยานิพนธ์ เรื่อง การศึกษาพฤติกรรมการสื่อสาร
ในการขายสินค้าโดยจำแนกตามหน้าที่ทางภาษาของผู้ขายสินค้าแบบแฟงลอยชาวไทยในเขตเมืองพัทยา
จังหวัดชลบุรี โดยอยู่ในความควบคุมดูแลของ ดร.สุภาดา รัตนวานิชย์พันธ์ ประธานกรรมการควบคุม
วิทยานิพนธ์ ขณะนี้อยู่ในขั้นตอนการสร้างเครื่องมือเพื่อการวิจัย ในการนี้คณะมนุษยศาสตร์และ
สังคมศาสตร์ได้พิจารณาแล้วเห็นว่าท่านเป็นผู้เชี่ยวชาญในเรื่องดังกล่าวเป็นอย่างดี จึงใคร่ขอความ
อนุเคราะห์จากท่านในการตรวจสอบความเที่ยงตรงของเครื่องมือเพื่อการวิจัยของนิสิตในครั้งนี้
(ดังเอกสารแนบ)

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยบูรพา
หวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความอนุเคราะห์จากท่านด้วยดี และขอขอบคุณอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.จรัส ฉกรรจ์แดง)

คณบดีคณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์

หน่วยจัดการการเรียนการสอน

โทรศัพท์ 0-3810-2327

โทรสาร 0-3839-0355

ผู้วิจัยโทร 081-177-9362



บันทึกข้อความ

ส่วนงาน คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ หน่วยจัดการเรียนการสอน โทร. 2327

ที่ ศธ 0528.05/

วันที่ ธันวาคม 2552

เรื่อง ขอกความอนุเคราะห์ในการตรวจสอบความเที่ยงตรงของเครื่องมือเพื่อการวิจัย

เรียน อาจารย์กอบลาภ ดันสกุล

ด้วยนายสุภชาติ โพธิ์โชติ นิสิตระดับบัณฑิตศึกษา หลักสูตรศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสาร ได้รับอนุมัติให้ทำวิทยานิพนธ์ เรื่อง การศึกษากลวิธีการสื่อสารในการขายสินค้าโดยจำแนกตามหน้าที่ทางภาษาของผู้ขายสินค้าแบบแฟงลอยชาวไทยในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี โดยอยู่ในความควบคุมดูแลของ ดร.สุชาดา รัตนวณิชช์พันธ์ ประธานกรรมการควบคุมวิทยานิพนธ์ ขณะนี้อยู่ในขั้นตอนการสร้างเครื่องมือเพื่อการวิจัย ในการนี้ คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ได้พิจารณาแล้วเห็นว่าท่านเป็นผู้เชี่ยวชาญในเรื่องดังกล่าวเป็นอย่างดี จึงใคร่ขอกความอนุเคราะห์จากท่านในการตรวจสอบความเที่ยงตรงของเครื่องมือเพื่อการวิจัยของนิสิตในครั้งนี้ ทั้งนี้คณะฯ ได้แนบเค้าโครงย่อวิทยานิพนธ์ และเครื่องมือเพื่อการวิจัย จำนวน 1 ชุด (ดังเอกสารแนบ)

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยบูรพา หวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความอนุเคราะห์จากท่านด้วยดี และขอขอบคุณอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้ (เบอร์โทรศัพท์ผู้วิจัย 081-177-9362)

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.จรัส ฉกรรจ์แดง)

คณบดีคณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์



ที่ ศธ 0528.05/

คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์
มหาวิทยาลัยบูรพา 169 ถนนลงหาดบางแสน
ต.แสนสุข อ.เมือง จ.ชลบุรี 20131

มกราคม 2553

เรื่อง ขอบความอนุเคราะห์ในการเก็บรวบรวมข้อมูลเพื่อการวิจัย
เรียน ผู้ประกอบการค้าแบบแผงลอยชาวไทยในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี
สิ่งที่ส่งมาด้วย เครื่องมือเพื่อการวิจัย จำนวน 1 ชุด

ด้วยนายสุภชาติ โพธิ์โชติ นิสิตระดับบัณฑิตศึกษา หลักสูตรศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสาร มหาวิทยาลัยบูรพา ได้รับอนุมัติให้ทำวิทยานิพนธ์ เรื่อง การศึกษา กลวิธีการสื่อสารในการขายสินค้าโดยจำแนกตามหน้าที่ทางภาษาของผู้ขายสินค้าแบบแผงลอยชาวไทยใน เขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ในความควบคุมดูแลของ ดร.สุชาดา รัตนวณิชช์พันธ์ ประธานกรรมการ มีความประสงค์ขออำนวยความสะดวกในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากท่าน โดยผู้วิจัยจะอนุญาตเก็บรวบรวม ด้วยตนเอง

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยบูรพา หวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความอนุเคราะห์จากท่านด้วยดี และขอขอบคุณอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.จรัส ฉกรรจ์แดง)

คณบดีคณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์

หน่วยจัดการการเรียนการสอน

โทรศัพท์ 0-3810-2327

โทรสาร 0-3839-0355

ผู้วิจัยโทร. 081-177-9362

มหาวิทยาลัยบูรพา
Burapha University

ภาคผนวก ข

แบบสอบถามและแบบสังเกต

แบบสอบถาม
การใช้กลวิธีการสื่อสารภาษาอังกฤษของผู้ขายสินค้าต่าง ๆ แบบแผงลอย
ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

คำชี้แจง แบบสอบถามฉบับนี้จัดทำขึ้นเพื่อรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับการใช้กลวิธีการสื่อสารภาษาอังกฤษของผู้ขายสินค้าต่าง ๆ แบบแผงลอยในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ข้อมูลที่ได้จะถูกนำไปใช้ประกอบการวิเคราะห์ร่วมกับหน้าที่ทางภาษาที่ปรากฏในบทสนทนาระหว่างผู้ขายสินค้าต่าง ๆ แบบแผงลอยกับลูกค้าชาวต่างประเทศ และการตอบแบบสอบถามนี้จะไม่มีผลกระทบใดๆต่อการขายสินค้าของท่าน

แบบสอบถามฉบับนี้แบ่งเป็นสามตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม

ตอนที่ 2 ลักษณะการใช้ภาษาอังกฤษของผู้ขายสินค้าแบบแผงลอย โดยกรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่ตรงกับลักษณะการใช้ภาษาอังกฤษในการขายสินค้าของท่านมากที่สุด

1 = ใช้น้อยที่สุดถึงไม่ใช้เลย

4 = ใช้มาก

2 = ใช้น้อย

5 = ใช้มากที่สุด

3 = ใช้ปานกลาง

ตอนที่ 3 การใช้กลวิธีการสื่อสารภาษาอังกฤษของผู้ขายสินค้าแบบแผงลอย โดยกรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่ตรงกับกลวิธีการสื่อสารภาษาอังกฤษที่ท่านใช้พูดในการขายสินค้าของท่านมากที่สุด

1 = ใช้น้อยที่สุดถึงไม่ใช้เลย

4 = ใช้มาก

2 = ใช้น้อย

5 = ใช้มากที่สุด

3 = ใช้ปานกลาง

ผู้วิจัยหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความร่วมมือเป็นอย่างดีจากท่านในการตอบแบบสอบถาม และ

ขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้

นายสุภชาติ โพธิ์โชติ

นิสิตปริญญาโท

สาขาวิชาภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสาร

มหาวิทยาลัยบูรพา

**แบบสอบถามการใช้กลวิธีการสื่อสารภาษาอังกฤษของผู้ขายสินค้าต่าง ๆ แบบแผงลอย
ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี**

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ หรือเติมข้อความลงในช่องคำตอบที่ตรงกับความจริงเกี่ยวกับตัวท่านมากที่สุด

1. เพศ ☐ เพศชาย ☐ เพศหญิง
2. ระดับการศึกษา

☐ ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนต้น	☐ ปริญญาตรี
☐ มัธยมศึกษาปีที่ 6	☐ ปริญญาโท
☐ อนุปริญญา	☐ อื่นๆ (โปรดระบุ)
3. ท่านขายสินค้าประเภทใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

☐ หมวก	☐ แว่นตา	☐ เสื้อผ้า
☐ นาฬิกา	☐ รองเท้า	☐ รองเท้า
☐ กระเป๋า	☐ เครื่องประดับ	☐ ของที่ระลึก
☐ โคมไฟ	☐ ของเล่น	☐ อาหาร
☐ ผลไม้	☐ เครื่องดื่ม	☐ อื่นๆ (โปรดระบุ)
4. ท่านได้ขายสินค้าแบบแผงลอยในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรีมาเป็นเวลานานเท่าใด

☐ 1-5 ปี	☐ 6-10 ปี	☐ 11-15 ปี
☐ 16-20 ปี	☐ อื่นๆ (โปรดระบุ)	
5. ท่านมีประสบการณ์ในการขายสินค้าแบบแผงลอยมาเป็นเวลาเท่าใด

☐ 1-5 ปี	☐ 6-10 ปี	☐ 11-15 ปี
☐ 16-20 ปี	☐ อื่นๆ (โปรดระบุ)	
6. ลูกค้าของท่านส่วนใหญ่เป็นชาว

☐ ชาวไทย	☐ ชาวต่างประเทศ	☐ ทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศ
---------------------------------	--	---
7. ถ้าลูกค้าของท่านเป็นชาวต่างประเทศท่านใช้ภาษาใดในการสื่อสาร

☐ ภาษาไทย	☐ ทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ
☐ ภาษาอังกฤษ	

ตอนที่ 2 ลักษณะการใช้ภาษาอังกฤษ

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องคำตอบที่สอดคล้องกับลักษณะภาษาอังกฤษที่ท่านใช้
 สนทนาในการขายสินค้า โดยโปรดระบุตามระดับหมายเลขดังต่อไปนี้

5 = ใช้มากที่สุด

4 = ใช้มาก

3 = ใช้ปานกลาง

2 = ใช้น้อย

1 = ใช้น้อยที่สุดถึงไม่ใช้เลย

ข้อ ที่	ลักษณะการใช้ภาษาอังกฤษ	5 ใช้ มาก ที่สุด	4 ใช้ มาก	3 ใช้ปาน กลาง	2 ใช้ น้อย	1 ใช้น้อย ที่สุดถึง ไม่ใช้เลย
1.	ท่านสามารถพูดรูปแบบภาษาอังกฤษด้วยประโยคต่อไปนี้					
	1.1 ประโยคบอกเล่า เช่น I have a yellow shirt.					
	1.2 ประโยคปฏิเสธ เช่น I do not sell eggs.					
	1.3 ประโยคคำถาม เช่น Do you want to buy it?					
2.	ท่านพูดภาษาอังกฤษโดยใช้คำว่า “no” เพื่อแสดงการปฏิเสธ ด้วยรูปแบบดังต่อไปนี้					
	2.1 no + คำนาม เช่น no color, no money เป็นต้น					
	2.2 no + คำกริยา เช่น no have, no sell เป็นต้น					
	2.3 no + คำวิเศษณ์ เช่น no free, no good เป็นต้น					
3.	ท่านพูดโดยใช้คำว่า “not” เพื่อแสดงการปฏิเสธ ด้วยรูปแบบดังต่อไปนี้					
	3.1 คำกริยาช่วย + not เช่น do + not, does + not					
	3.2 not + คำกริยา เช่น not sell เป็นต้น					
	3.3 not + คำนาม เช่น not a pencil เป็นต้น					
4.	ท่านใช้ประโยคที่ไม่สมบูรณ์ โดยใช้ประโยคที่ขึ้นต้นด้วยคำกริยาและไม่มีประธาน(ผู้กระทำ)					

ข้อ ที่	ลักษณะการใช้ภาษาอังกฤษ	5 ใช้ มาก ที่สุด	4 ใช้ มาก	3 ใช้ปาน กลาง	2 ใช้ น้อย	1 ใช้น้อย ที่สุดถึง ไม่ใช้เลย
	เช่น Have this model. Have only here. Have blue. เป็นต้น					
5.	เมื่อลูกค้าต่อรองราคาสินค้า ท่านมักจะพูดขึ้นต้นประโยคด้วยคำกริยาโดยละประธาน(ผู้กระทำ) ในรูปแบบต่างๆ ดังนี้ - Give you special price. - Give me two twenty.					
6.	ท่านพูดโดยใช้คำว่า “you know” และ “you see” ในรูปแบบต่างๆ ดังนี้ 6.1 ใช้คำว่า “You know” ขึ้นต้นประโยค เช่น You know made this same same. 6.2 ใช้คำว่า “you know” ลงท้ายประโยค เช่น This good, you know? 6.3 ใช้คำว่า “You see” ขึ้นต้นประโยค เช่น You see, one hour, you come back. 6.4 ใช้คำว่า “you see” ลงท้ายประโยค เช่น This same same shirt, you see.					
7.	อื่น ๆ (โปรดระบุ) 7.1..... 7.2..... 7.3.....					

ตอนที่ 3 การใช้กลวิธีการสื่อสารภาษาอังกฤษ

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องคำตอบที่สอดคล้องกับกลวิธีการสื่อสารภาษาอังกฤษ
ที่ท่านใช้สนทนาในการขายสินค้า โดยโปรดระบุตามระดับหมายเลขดังต่อไปนี้

5 = ใช้มากที่สุด

4 = ใช้มาก

3 = ใช้ปานกลาง

2 = ใช้น้อย

1 = ใช้น้อยที่สุดถึงไม่ใช้เลย

ข้อที่	กลวิธีการสื่อสารที่ใช้สนทนาเพื่อขายสินค้า	5 ใช้มากที่สุด	4 ใช้มาก	3 ใช้ปานกลาง	2 ใช้น้อย	1 ใช้น้อยที่สุดถึงไม่ใช้เลย
1.	ฉันใช้คำที่มีความหมายทั่วไปหากฉันไม่รู้คำศัพท์ที่มีความหมายเฉพาะเจาะจง เช่น ใช้คำว่า “fruit” แทนคำว่า “orange”					
2.	ฉันใช้คำหรือข้อความที่มีความหมายใกล้เคียงกันหรือเหมือนกัน หากฉันไม่รู้คำศัพท์ภาษาอังกฤษที่ต้องการ					
3.	ฉันใช้คำหรือข้อความภาษาอังกฤษที่มีความหมายตรงกันข้าม หากฉันไม่รู้คำศัพท์ภาษาอังกฤษที่ต้องการ					
4.	ฉันพูดบรรยายลักษณะภายนอกของสินค้าเพื่ออธิบายถึงสินค้าที่ต้องการขาย					
5.	ฉันพูดบอกส่วนประกอบของสินค้าเพื่อหมายถึงสินค้าที่ต้องการขาย					
6.	ฉันพูดบอกสถานที่ตั้งที่เกี่ยวข้องกับสินค้าเพื่อหมายถึงสินค้าที่ต้องการขาย					
7.	ฉันจะเล่าประวัติความเป็นมาที่เกี่ยวข้องกับสินค้าเพื่อหมายถึงสินค้าที่ต้องการขาย					
8.	ในการขายสินค้าฉันใช้ภาษาท่าทาง หากฉันไม่					

ข้อที่	กลวิธีการสื่อสารที่ใช้สนทนาเพื่อขายสินค้า	5 ใช้มาก ที่สุด	4 ใช้ มาก	3 ใช้ปาน กลาง	2 ใช้ น้อย	1 ใช้น้อย ที่สุดถึงไม่ ใช้เลย
	สามารถสื่อสารสิ่งที่ต้องการเป็นภาษาอังกฤษได้					
9.	ฉันใช้ท่าทางพร้อมคำพูดเพื่อหมายถึงสินค้าที่ ต้องการขาย					
10.	ฉันจะพูดซ้ำคำ เพื่อเน้นเกี่ยวกับสินค้าที่ต้องการ ขาย เช่น cheap cheap cheap (ราคาถูกมากๆ)					
11.	ฉันใช้คำในภาษาไทยแทนหากฉันไม่สามารถ สื่อสารสิ่งที่ต้องการเป็นภาษาอังกฤษได้					
12.	ฉันขอความช่วยเหลือจากผู้อื่นเมื่อไม่สามารถ สื่อสารสิ่งที่ต้องการเป็นภาษาอังกฤษได้					
13.	ฉันพยายามพูดแก้ไขใหม่ให้ถูกต้อง เมื่อรู้ว่า ตนเองกำลังพูดผิด					
14.	ฉันใช้คำหรือข้อความภาษาอังกฤษที่สั้นๆง่ายๆ ในการขายสินค้า					
15.	ฉันคิดข้อความเป็นภาษาไทยก่อนแล้วจึงพูด เรียงคำภาษาอังกฤษตามภาษาไทยนั้นทีละคำ					
16.	ฉันใช้คำพูดที่นิยมพูดตามแบบแผน เช่น Hi Hello Thank you. See you. เป็นต้น					
17. .	อื่นๆ (โปรดระบุ) 17.1..... 17.2..... 17.3.....					

ขอขอบคุณที่ให้ความร่วมมือ

แบบสังเกตการใช้กลวิธีการสื่อสารภาษาอังกฤษอ่านบทความหน้าที่ทางภาษา
ของผู้ชายสินค้าต่าง ๆ แบบแผงลอยชาวไทย ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

วันที่สังเกต: เวลา: สถานที่:

ตอนที่ 1: ข้อมูลเกี่ยวกับผู้ถูกสังเกต

1. เพศ ☐ เพศชาย ☐ เพศหญิง

2. ระดับการศึกษา ☐ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนต้น ☐ อนุปริญญา ☐ ปริญญาโท
☐ มัธยมศึกษาปีที่ 6 ☐ ปริญญาตรี ☐ อื่นๆ (โปรดระบุ).....

3. ชนิด / ประเภทของสินค้าที่ขายคือ

4. ระยะเวลาในการขายสินค้าแบบแผงลอยในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี
☐ 1-5 ปี ☐ 6-10 ปี ☐ 11-15 ปี
☐ 16-20 ปี ☐ อื่นๆ ☐ อนุปริญญา

5. ประสบการณ์ในการขายสินค้าแบบแผงลอย
☐ 1-5 ปี ☐ 6-10 ปี ☐ 11-15 ปี
☐ 16-20 ปี ☐ อื่นๆ (โปรดระบุ).....

6. ถูกเจ้าของร้านส่วนใหญ่เป็นชาว.....
☐ ชาวไทย ☐ ชาวต่างประเทศ ☐ ทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศ

7. ภาษาที่ใช้ในการพูดขายสินค้า

☐ ภาษาไทย ☐ ภาษาอังกฤษ ☐ ทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ

ตอนที่ 2: แบบสังเกตการใช้กลวิธีการสื่อสารภาษาอังกฤษจําแนกตามหน้าที่ทางภาษาของผู้ขายสินค้าต่างๆ แบบแผนลงยชาวไทย

หน้าที่ทางภาษา / กลวิธีการสื่อสาร	1.การ ทักทาย	2. การเชิญ ชวนลูกค้า ให้เข้ามาชม สินค้า	3. การ สอบถาม ความ ต้องการของ ลูกค้า	4.การ แนะนำ คุณภาพของ สินค้า	5. การขาย ส่งสินค้า เป็นจำนวน มาก	6. การบอก และต่อรอง ราคา	7. การชำระ เงินด้วย บัตรเครดิต หรือเช็ค	8. การคิด ราคา สินค้าผิด หรือทอน เงินให้ ลูกค้าผิด	9. การเชิญ ชวนให้ลูกค้า กลับมาซื้อ สินค้าอีก	10. การ บริการส่ง สินค้า	11. การ กล่าวลา	12. การรับ คืนและ เปลี่ยน สินค้า
1. การบอกหมวดหมู่ (Superordinate)												
2. การเปรียบเทียบ โดยการใช้คำเหมือน (Synonymy)												
3. การพูดความหมาย ตรงข้าม (Contrast and Opposition)												
4. การบรรยายทางด้าน กายภาพ (Physical Description)												

หน้าศัพท์ทางภาษา / กฎวิธีการสื่อสาร	1.การ หักท่าย	2. การเชิญ ชวนลูกค้า ให้เข้ามาชม สินค้า	3. การ สอบถาม ความ ต้องการของ ลูกค้า	4. การ แนะนำ คุณภาพของ สินค้า	5. การขาย ส่งสินค้า เป็นจำนวน มาก	6. การบอก และต่อรอง ราคา	7. การชำระ เงินด้วย บัตรเครดิต หรือเช็ค	8. การคิด ราคา สินค้าคิด หรือทอน เงินให้ ลูกค้าคิด	9. การเชิญ ชวนให้ลูกค้า กลับมาซื้อ สินค้าอีก	10. การ บริการส่ง สินค้า	11. การ กล่าวลา	12. การรับ คืนและ เปลี่ยน สินค้า
5. การบอกลักษณะของ ส่วนประกอบ (Constituent Feature)												
6. การบอกคุณสมบัติ ด้านสถานที่ตั้ง (Locational Property)												
7. การบอกคุณสมบัติ ทางด้านประวัติศาสตร์ เป็นมา (Historical Property)												
8.. การแสดงท่าทาง แทนคำพูด (Replacing Verbal Output)												
9. การแสดงท่าทาง ประกอบการพูด (Accompanying Verbal Output)												

หน้าที่ยังภาษา กวีวิธีการสื่อสาร	1.การ ทักทาย	2. การเชิญ ชวนลูกค้า ให้เข้าชม สินค้า	3.การ สอบถาม ความ ต้องการของ ลูกค้า	4. การ แนะนำ คุณภาพของ สินค้า	5. การขาย ส่งสินค้า เป็นจำนวน มาก	6.การบอก และต่อรอง ราคา	7. การชำระ เงินด้วย บัตรเครดิต หรือเช็ค	8. การคิด ราคา สินค้าผิด หรือทอน เงินให้ ลูกค้าผิด	9. การเชิญ ชวนให้ลูกค้า กลับมาซื้อ สินค้าอีก	10. การ บริการส่ง สินค้า	11. การ กล่าวลา	12. การรับ คืนและ เปลี่ยน สินค้า
10. การสื่อสารแบบ กล่าวซ้ำ (Repetition)												
11. การปนรหัส/ การ สลับรหัส (Code- mixing/ Code- switching)												
12. การขอความ ร่วมมือ (Cooperative Strategy)												
13. การแก้ไขด้วย ตนเอง (Self-repairs)												
14. การใช้คำสั้น ๆ และ ง่าย ๆ (Word Simplification)												
15. การแปล ความหมายตามภาษา แม่ (Word Order Based												

1. การ ทักทาย	2. การเชิญ ชวนลูกค้า ให้เข้ามาชม สินค้า	3. การ สอบถาม ความ ต้องการของ ลูกค้า	4. การ แนะนำ คุณภาพของ สินค้า	5. การขาย ส่งสินค้า เป็นจำนวน มาก	6. การบอก และต่อรอง ราคา	7. การชำระ เงินด้วย บัตรเครดิต หรือเช็ค	8. การคิด ราคา สินค้าผิด หรือทอน เงินให้ ลูกค้าผิด	9. การเชิญ ชวนให้ลูกค้า กลับมาซื้อ สินค้าอีก	10. การ บริการส่ง สินค้า	11. การ กล่าวลา	12. การรับ คืนและ เปลี่ยน สินค้า
หน้าที่ยังว่าง											
กวีวิธีการสื่อสาร											
on Mother Tongue)											
16. การพูดตามแบบ แผน (Speech-act Formulae/Prefabricated Pattern)											
17. การพูดยืนยันเพื่อ ความเข้าใจ (Confirmation)											
18. การถามเพื่อความ แน่ใจ (Seeking for Clarification)											

ตอนที่ 3 การใช้กลวิธีการสื่อสารภาษาอังกฤษของผู้ขายสินค้าแบบแผงลอยชาวไทยที่สังเกตพบเพิ่มเติม

.....

.....

.....

ภาคผนวก ค

ความถี่และร้อยละของการใช้กลวิธีการสื่อสารภาษาอังกฤษโดยจำแนกตามหน้าที่ทางภาษาของ
ผู้ขายสินค้าแบบแผงลอยชาวไทยในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

ตารางที่ 14 ความถี่และร้อยละของการใช้กลวิธีการสื่อสารภาษาอังกฤษโดยจำแนกตามหน้าที่ทางภาษาของผู้ขายสินค้าแบบแผงลอยชาวไทยในเขตเมืองพัทยา
จังหวัดชลบุรี

หน้าที่ทางภาษา การสื่อสาร	1.การทักทาย	2.การเชิญชวน	3 .การสอบถาม	4. การแนะนำ	5. การบอกและ ต่อราคา	6. การเชิญชวน ให้ลูกค้ากลับมา ซื้อสินค้าอีก	7.การกล่าวลา	8.การรับคืน และเปลี่ยน สินค้า	9. การขายส่ง สินค้าเป็น จำนวนมาก	10. การชำระ เงิน ด้วยบัตร เครดิต หรือเช็ค	11. การคิดราคา สินค้าหรือ ทอนเงินให้ ลูกค้า	12. การบริการ ส่งสินค้า	รวม (ร้อยละ)	อันดับ ที่
1.การใช้คำจำกัดกลุ่ม (Superordinate)				1 (100/ 0.60)									1 (100/ 0.23)	11
2.การบรรยายทางด้าน กายภาพ (Physical Description)				19 (100/ 11.45)									19 (100/ 4.30)	6
3.การบอกคุณสมบัติ ด้านสถานที่ตั้ง (Locational Property)				16 (100/ 9.64)									16 (100/ 3.62)	7
4.การแสดงท่าทาง ประกอบการพูด (Accompanying Verbal Output)	1 (11.11/ 5)			7 (77.78/4.22)	1 (11.11/1.12)								9 (100/ 2.04)	9
5.การกล่าวซ้ำ (Repetition)	3 (4.76/15)	8 (12.70/9.20)	28 (44.44/16.87)	20 (31.75/22.47)	1 (1.59/ 3.33)	1 (1.59/ 5.88)	1 (1.59/ 3.33)	2 (3.17/ 33.33)					63 (100/14.25)	5
6.การแปรรหัส/ การสลับ รหัส (Code- mixing / Code- switching)	3 (4.41/11.11)	1 (1.47/ 5)	19 (27.94/21.84)	20 (29.41/12.05)	19 (27.94/21.35)	3 (4.41/17.65)	3 (4.41/ 10.00)						68 (100/15.38)	4
7.การขอความร่วมมือ (Cooperative Strategy)				1 (100/ 0.60)									1 (100/ 0.23)	11

ตารางที่ 14 (ต่อ)

หัวข้อ การสื่อสาร	หน่วยที่ 1.การทักทาย 2.การเชิญชวน 3.การสอบถาม 4.การแนะนำ 5.การขอบคุณ 6.การเชิญชวน 7.การกล่าวลา 8.การรับฟัง และเปลี่ยน หัวข้อ 9.การขอยืมสิ่งของ 10.การชำระเงินด้วยบัตร 11.การคิดราคา 12.การบริการ										รวม (ร้อยละ)	อันดับ ที่
	ทางภาษา กวีวิธี	ถูกคำให้เข้ามา สนทนา	ความดีของการ ของถูกคำ	คุณภาพของ สิ่งคำ	การขอบคุณ คำขอบคุณ	การเชิญชวน ให้ถูกคำกลับมา ซื้อสินค้าอีก	การกล่าวลา และเปลี่ยน หัวข้อ	การขอยืม สิ่งของ	การชำระ เงินด้วยบัตร	การคิดราคา สนทนาหรือ ทอนเงินให้ ลูกค้า		
8.การใช้คำสั้น ๆ และ ง่าย ๆ (Word Simplification)	5 (6.33/ 25)	20 (25.32/22.99)	30 (37.97/18.07)	24 (26.58/23.60)	2 (2.53/11.76)	1 (1.27/16.67)	1 (1.27/16.67)	1 (1.27/16.67)	1 (1.27/16.67)	1 (1.27/16.67)	79 (100/17.87)	2
9.การแปลความหมาย ตามภาษาแม่ (Word Order Based on Mother Tongue)	3 (3.95/ 15)	26 (34.21/29.89)	26 (34.21/15.66)	18 (23.68/20.22)	22 (2.63/11.76)	1 (1.32/16.67)	1 (1.32/16.67)	1 (1.32/16.67)	1 (1.32/16.67)	1 (1.32/16.67)	76 (100/17.19)	3
10.การพูดตามแบบ แผน(Speech-act Formulae/ Prefabricated Phrase)	24 (27.27/88.88)	7 (7.95/ 35)	4 (4.55/ 4.60)	12 (13.64/ 7.23)	6 (6.82/ 6.74)	9 (10.23/52.94)	26 (29.55/86.67)	1 (1.32/16.67)	1 (1.32/16.67)	1 (1.32/16.67)	88 (100/19.91)	1
11.การพูดยืนยันเพื่อ ความเข้าใจ (Confirmation)	1 (14.29/ 1.15)	3 (42.86/ 1.81)	3 (20/ 1.81)	3 (20/ 3.37)	1 (14.29/ 1.12)	2 (28.57/33.33)	1 (1.32/16.67)	1 (1.32/16.67)	1 (1.32/16.67)	1 (1.32/16.67)	7 (100/ 1.58)	10
12.การถามเพื่อความ แน่ใจ (Seeking for Clarification)	9 (60/ 10.34)	3 (20/ 1.81)	3 (20/ 3.37)	3 (20/ 3.37)	3 (20/ 3.37)	3 (20/ 3.37)	3 (20/ 3.37)	3 (20/ 3.37)	3 (20/ 3.37)	3 (20/ 3.37)	15 (100/ 3.39)	8
13.การแสดงท่าทาง แทนคำพูด (Replacing Verbal Output)												

3. การสอบถาม ความถี่ของการ ของถูกหัก	4. การแนะนำ คุณภาพของ สินค้า	5. การบอกและ ต่อรองราคา	6. การเชิญชวน ให้ลูกค้ากลับมา ซื้อสินค้าอีก	8. การรับคืน และเปลี่ยน สินค้า	9. การขายส่ง สินค้าเป็น จำนวนมาก	10. การชำระ เงินด้วยบัตร เครดิต หรือเช็ค	11. การคิดราคา สินค้าผิดหรือ ทอนเงินให้ ลูกค้าผิด
87 (19.68/ 100)	166 (37.56/ 100)	89 (20.14/ 100)	17 (3.85/ 100)	30 (6.79/ 100)	6 (1.36/ 100)		
3	1	2	7	4	8		

และทางแถว / ตัวหลัง คือ ร้อยละทางสถิติ

ตัวเลขในวงเล็บ ตัวแรก คือ ร้อยละทางแถว / ตัวหลัง คือ ร้อยละทางสดมภ์

ภาคผนวก ง

ตัวอย่างการวิเคราะห์การใช้กลวิธีการสื่อสารภาษาอังกฤษจำแนกตามหน้าที่ทางภาษาในการขายสินค้า

ตัวอย่างการวิเคราะห์การใช้กลวิธีการสื่อสารภาษาอังกฤษจำแนกตามหน้าที่ทางภาษาในการขายสินค้า

กลวิธีการสื่อสารภาษาอังกฤษจำแนกตามหน้าที่ทางภาษาในการขายสินค้า		ตัวอย่างการใช้กลวิธีการสื่อสาร	ตัวอย่างการวิเคราะห์
หน้าที่ทางภาษา	กลวิธีการสื่อสาร		
1. การทักทาย	1. การพูดตามแบบแผน	ร้านขายของที่ระลึก TFS: <u>Hello, madam?</u> FC: <u>How much?</u>	ผู้ขายสินค้าเพศหญิงพูดทักทายลูกค้าว่า “Hello” ซึ่งเป็นคำพูดที่ใช้กันเป็นแบบแผนและถูกต้องตามที่เจ้าของภาษาใช้ จึงจัดเป็นการพูดทักทายโดยใช้กลวิธีการพูดตามแบบแผน
	2. การสลับรหัส	ร้านขายของที่ระลึก TFS: <u>สวัสดีค่ะ Have a look.</u> FC: <u>How much?</u>	ผู้ขายสินค้าเพศหญิงพูดทักทายลูกค้าว่า “สวัสดีค่ะ” ซึ่งเป็นคำภาษาไทย แล้วพูดต่อเป็นภาษาอังกฤษว่า “Have a look” จึงจัดเป็นการพูดทักทายโดยใช้กลวิธีการสลับรหัส
2. การเชิญชวนลูกค้าให้เข้ามาชมสินค้า	1. การใช้คำสั้น ๆ และง่าย ๆ	ร้านขายของที่ระลึก TFS: <u>Just to look</u> MC: <u><uc> Pattaya?</u>	ผู้ขายสินค้าเพศหญิงพูดว่า “Just to look” เมื่อลูกค้าหยุดแวะชมสินค้า โดยต้องการสื่อความหมายเป็นไทยว่า “เชิญชมก่อนค่ะ” ซึ่งเป็นกลุ่มคำที่

กลวิธีการสื่อสารภาษาอังกฤษจำแนกตามหน้าที่ทางภาษาในการขายสินค้า		ตัวอย่างการใช้กลวิธีการสื่อสาร	ตัวอย่างการวิเคราะห์
หน้าที่ทางภาษา	กลวิธีการสื่อสาร		
			ประกอบด้วยคำศัพท์ที่ง่าย ๆ เพียง 3 คำ ซึ่งลูกค้าสามารถเข้าใจได้ในทันที โดยอาศัยบริบทแวดล้อมด้วยอีกทางหนึ่ง จึงจัดเป็นการเชิญชวนลูกค้าให้เข้ามาชมสินค้าโดยใช้กลวิธีการใช้คำสั้น ๆ และง่าย ๆ
2. การกล่าวซ้ำ	ร้านขายผลไม้ TFS: <u>This way this way.</u> This mangosteen. FC: (Speaking Russian)		ผู้ขายสินค้าเพศหญิงพูดว่า “This way this way” ในทันทีที่เห็นลูกค้าให้ความสนใจและเดินเข้ามาใกล้ร้าน ซึ่งมีความหมายว่าเป็นภาษาไทยว่า “เชิญทางนี้ค่ะ” จึงจัดเป็นการเชิญชวนลูกค้าให้เข้ามาชมสินค้าโดยใช้กลวิธีการกล่าวซ้ำ
3. การแปลความหมายตามภาษาแม่	ร้านขายเสื้อผ้าและรองเท้า TFS: Have size, madam MC: (Speaking Russian)		ผู้ขายสินค้าเพศหญิงพูดว่า “Have size, madam” ตามความหมายเป็นภาษาไทยที่เกิดขึ้นก่อนว่า “มีขนาด

กลวิธีการสื่อสารภาษาอังกฤษตามหน้าที่ทางภาษาในการขายสินค้า		ตัวอย่างการใช้กลวิธีการสื่อสาร	ตัวอย่างการวิเคราะห์
หน้าที่ทางภาษา	กลวิธีการสื่อสาร		
			ที่คุ้นใส่ได้นะ” กับลูกค้าเพศหญิงที่มีท่าทางสนใจในสินค้าประเภทรองเท้า เพื่อให้ลูกค้าหยุดแวะชมสินค้า จึงจัดเป็นการเชิญชวนลูกค้าให้เข้ามาชมสินค้าภายในร้าน โดยใช้กลวิธีการแปลความหมายตามภาษาแม่
4. การแสดงท่าทางประกอบการพูด	ร้านขายผลไม้ TFS: <u>This way, mister.</u> MC: (Speaking Russian) ลูกค้าเข้ามาชมสินค้าภายในร้าน จึงจัดเป็นการเชิญชวนลูกค้าให้เข้ามาชมสินค้าภายในร้าน โดยใช้กลวิธีการแสดงท่าทางประกอบการพูด		ผู้ชายสินค้าเพศหญิงพูดว่า “This way, mister” พร้อมกวีก็มีเรียกให้ลูกค้าเข้ามาชมสินค้าภายในร้าน จึงจัดเป็นการเชิญชวนลูกค้าให้เข้ามาชมสินค้าภายในร้าน โดยใช้กลวิธีการแสดงท่าทางประกอบการพูด
5. การสลับรหัส	ร้านขายของที่จะเลิก TFS: <u>สวัสดีค่ะ Have a look.</u> FC: How much?		ผู้ชายสินค้าเพศหญิงพูดภาษาไทย สลับกับภาษาอังกฤษว่า “สวัสดีค่ะ Have a look” ซึ่งแปลว่า “สวัสดีค่ะเชิญชมค่ะ” เพื่อเชิญชวนให้ลูกค้าเข้า

กลวิธีการสื่อสารภาษาอังกฤษจำแนกตามหน้าที่ทางภาษาในการขายสินค้า		ตัวอย่างการใช้กลวิธีการสื่อสาร	ตัวอย่างการวิเคราะห์
หน้าที่ทางภาษา	กลวิธีการสื่อสาร		
3. การสอบถามความต้องการของลูกค้า	1. การแปลความหมายตามภาษาแม่	ร้านขายของที่ระลึก FC: Black color? TFS: No black. You want white?	ผู้ขายสินค้าเพศหญิงถามลูกค้าว่า “You want white?” ตามประโยคภาษาไทยที่คิดขึ้นก่อนว่า “คุณต้องการอันสีขาวไหม? จึงจัดเป็นการสอบถามความต้องการลูกค้าโดยใช้กลวิธีการแปลความหมายตามภาษาแม่
	2. การใช้คำสั้น ๆ และง่าย ๆ	ร้านขายของที่ระลึก MC: Black? TFS: Black? It's black.	ผู้ขายสินค้าเพศหญิงถามลูกค้าโดยใช้คำสั้น ๆ และง่าย ๆ ว่า “Black?” ซึ่งมี ความหมายเป็นภาษาไทยว่า “เออันสีดำไหม?” ซึ่งอาจจะมาจากอุปสรรคเดิมที่ว่า “Do you want black (color)?” จึงจัดเป็นการสอบถามความต้องการของลูกค้าโดยใช้กลวิธี

กลวิธีการสื่อสารภาษาอังกฤษจำแนกตามหน้าที่ทางภาษาในการขายสินค้า		ตัวอย่างการใช้กลวิธีการสื่อสาร	ตัวอย่างการวิเคราะห์
หน้าที่ทางภาษา	กลวิธีการสื่อสาร		
			การใช้คำสั้น ๆ และง่าย ๆ
3. การปนรหัส	ร้านขายของที่ระลึก TFS: Five? FC: Ah, five. TFS: For one, thirty. อันนี้ right? I show, two hundred fifty.	ผู้ชายสินค้าเพชรชายถามลูกค้าว่า “อันนี้ right?” ซึ่งแปลว่า “เอาอันนี้ ใช่ไหม?” เพื่อถามถึงสินค้าที่ลูกค้า ต้องการ โดยใช้ภาษาไทยปนกับ ภาษาอังกฤษในประโยคเดียวกัน จึง จัดเป็นการสอบถามความต้องการ ของลูกค้าโดยใช้กลวิธีการปนรหัส	
4. การถามเพื่อความแน่ใจ	ร้านขายเสื้อผ้า MC: Do you have this color? TMS: You want this color หรือ?	ผู้ชายสินค้าเพชรชายถามลูกค้าว่า “You want this color หรือ?” ซึ่งเป็น การถามเพื่อให้ได้คำตอบที่แน่ชัดว่า ลูกค้าต้องการซื้อเสื้อสีที่ผู้ชายหยิบให้ ดู จึงจัดเป็นการสอบถามความ ต้องการของลูกค้าโดยใช้กลวิธีการ ถามเพื่อความแน่ใจ	

กลวิธีการสื่อสารภาษาอังกฤษจำแนกตามหน้าที่ทางภาษาในการขายสินค้า		ตัวอย่างการใช้กลวิธีการสื่อสาร	ตัวอย่างการวิเคราะห์
หน้าที่ทางภาษา	กลวิธีการสื่อสาร		
	5. การกล่าวซ้ำ	ร้านขายกางเกงชาวเล TFS: <u>Short short one?</u> MC: <u>One one</u>	ผู้ขายสินค้าเพศหญิงถามลูกค้าว่า “Short short one? ซึ่งมีความหมายเป็นภาษาไทยว่า “ต้องการแบบขาสั้น I ตัวใช้ไหม?” จึงจัดเป็นการสอบถามความต้องการของลูกค้าโดยใช้กลวิธีการสื่อสารกล่าวซ้ำ
	6. การพูดยืนยันเพื่อความเข้าใจ	ร้านขายเสื้อดำ MC: <u>I want the black one.</u> TMS: <u>อ้อ the black one</u>	เมื่อลูกค้าพูดแสดงความต้องการสินค้าชิ้นสีดำว่า “I want the black one.” ผู้ขายสินค้าเพศชายจึงพูดโต้ตอบว่า “อ้อ the black one” เพื่อแสดงว่าตนเองเข้าใจว่าลูกค้าต้องการสินค้าชิ้นสีดำ จึงจัดเป็นการสอบถามความต้องการของลูกค้าโดยใช้กลวิธีการพูดยืนยันเพื่อความเข้าใจ
4. การแนะนำคุณภาพสินค้า	1. การกล่าวซ้ำ	ร้านขายของทิ้งระเบิด FC: <u>One hundred fifty?</u>	ผู้ขายสินค้าเพศหญิงพูดว่า “wood wood” เพื่อยืนยันย้าให้ลูกค้าทราบถึง

กลวิธีการสื่อสารภาษาอังกฤษจำเป็นตามหน้าที่ทางภาษาในการขายสินค้า		ตัวอย่างการใช้กลวิธีการสื่อสาร	ตัวอย่างการวิเคราะห์
หน้าที่ทางภาษา	กลวิธีการสื่อสาร		
		TFS: Yes, <u>wood wood</u> .	คุณภาพของสินค้าว่าทำจากไม้ จึงจัดเป็นการแนะนำคุณภาพของสินค้าโดยใช้กลวิธีการกล่าวซ้ำ
2. การแปลความหมายตามภาษาแม่	ร้านขายเครื่องประดับประเภทสร้อยคอและสร้อยข้อมือ MC: How much? TMS: <u>This a handmade from Thailand.</u>		ผู้ขายสินค้าเพศชายพูดว่า “This a handmade from Thailand.” ตามประโยคภาษาไทยที่คิดขึ้นก่อนหน้านี้ว่า “สร้อยเส้นนี้ทำด้วยมือ / เป็นงานฝีมือในประเทศไทย” จึงจัดเป็นการแนะนำคุณภาพของสินค้าโดยใช้กลวิธีการแปลความหมายตามภาษาแม่
3. การปรนรณ	ร้านขายรองเท้า MC: Do you have the bigger one? TFS: You want in a big. <u>อันนี้ brown.</u>		ผู้ขายสินค้าเพศหญิงพูดว่า “อันนี้ brown.” เพื่อบอกสีของรองเท้าที่หยิบให้ลูกค้าเลือกชม จึงจัดเป็นการแนะนำคุณภาพของสินค้าโดยใช้กลวิธีการปรนรณ

กลวิธีการสื่อสารภาษาอังกฤษจำแนกตามหน้าที่ทางภาษาในการขายสินค้า		ตัวอย่างการใช้กลวิธีการสื่อสาร	ตัวอย่างการวิเคราะห์
หน้าที่ทางภาษา	กลวิธีการสื่อสาร		
	4. การบรรยายด้านกายภาพ	ร้านขายของที่ระลึก TFS: Wood teak. Very good. Three hundred baht. FC: Uh huh	ผู้ขายสินค้าเทศาพหญิงพูดว่า “Wood teak” ซึ่งบอกถึงคุณลักษณะทางกายภาพภายนอกของสินค้าว่า “ทำจากไม้สัก” จึงจัดเป็นการแนะนำคุณภาพของสินค้าโดยใช้กลวิธีการบรรยายด้านกายภาพ
	5. การบอกคุณสมบัติด้านสถานที่ตั้ง	ร้านขายของที่ระลึก TFS: Elephant Thailand. One hundred fifty FC: One hundred fifty?	ผู้ขายสินค้าเทศาพหญิงพูดว่า “Elephant Thailand” เพื่อบอกถึงลักษณะของสินค้าประเภทช้างไม้แกะสลักว่า “ช้างพันธุ์ไทย” จึงจัดเป็นการแนะนำคุณภาพของสินค้าโดยใช้กลวิธีการบอกคุณสมบัติด้านสถานที่ตั้ง
	6. การแสดงท่าทางประกอบการพูด	ร้านขายผลไม้ TMS: Very good. It's a number one in Thailand. FC: No no	ผู้ขายสินค้าเทศาพหญิงพูดว่า “Very good” พร้อมทำท่ายกนิ้วหัวแม่มือประกอบ พร้อมทั้งยื่นผลไม้ประเภทดองกองให้ผู้ลูกค้าชิมเพื่อสื่อ

กลวิธีการสื่อสารภาษาอังกฤษจำแนกตามหน้าที่ทางภาษาในการขายสินค้า		ตัวอย่างการใช้กลวิธีการสื่อสาร	ตัวอย่างการวิเคราะห์
หน้าที่ทางภาษา	กลวิธีการสื่อสาร		
			ความหมายว่าผลไม่ไร้รสชาติดีและอร่อย จึงจัดเป็นการแนะนำคุณภาพสินค้าโดยใช้กลวิธีการแสดงท่าทางประกอบการพูด
7. การพูดขึ้นยืนเพื่อความเข้าใจ	ร้านขายของที่ระลึก FC: Elephant teak, you know? TFS: <u>อ้อ elephant.</u>	ผู้ขายสินค้าเพศหญิงพูดตอบลูกค้าว่า “อ้อ elephant.” เพื่อแสดงการยืนยันว่าตนเองเข้าใจในประเภทหรือคุณภาพของสินค้าที่ลูกค้าต้องการซื้อซึ่งได้แก่ช้างไม้สักเกะสลัก จึงจัดเป็นการแนะนำคุณภาพสินค้าโดยใช้กลวิธีการพูดยืนยันเพื่อความเข้าใจ	
8. การถามเพื่อความแน่ใจ	ร้านขายของที่ระลึก MC: Too big TFS: <u>Too big</u> เหรอ? Like this one or this one or that one?	ผู้ขายสินค้าเพศหญิงพูดตอบลูกค้าโดยการถามกลับว่า “Too big เหรอ?” เพื่อให้ตนเองแน่ใจเกี่ยวกับคุณภาพของสินค้าว่าสินค้ามีขนาดใหญ่	

กลวิธีการสื่อสารภาษาอังกฤษจำแนกตามหน้าที่ทางภาษาในการขายสินค้า		ตัวอย่างการใช้กลวิธีการสื่อสาร	ตัวอย่างการวิเคราะห์
หน้าที่ทางภาษา	กลวิธีการสื่อสาร		
			เกินไปตามที่ถูกคัดลอกก่อนหน้านี้ จึงจัดเป็นการแนะนำคุณภาพของสินค้าโดยใช้กลวิธีการถามเพื่อความแน่ใจ
	9. การใช้คำจำกัดกลุ่ม	ร้านขายผลไม้ TFS: Fruit, เสาวรส เสาวรส. MC: No No	ผู้ขายสินค้าเทศหญิงพูดว่า “Fruit” เพื่อแนะนำเกี่ยวกับคุณภาพหรือประเภทของผลไม้ซึ่งได้แก่ เสาวรส แต่ผู้ขายสินค้าไม่ทราบคำว่า “เสาวรส” ในภาษาอังกฤษ จึงใช้คำจำกัดกลุ่มหรือคำบอกหมวดหมู่ของผลไม้ว่า “Fruit” เพื่อหมายถึง ผลเสาวรส จึงจัดเป็นการแนะนำคุณภาพสินค้าโดยใช้กลวิธีการใช้คำจำกัดกลุ่ม
	10. การขอความร่วมมือ	ร้านขายของที่ระลึก TFS: Yes, wood wood. มะพร้าว อะไรนะ พี่นง? TFS: Coconut	ผู้ขายสินค้าเทศหญิงต้องการพูดบอกคุณภาพของสินค้าว่าสินค้านั้นทำจากกะลามะพร้าวแต่ไม่รู้คำว่า “มะพร้าว” ในภาษาอังกฤษ จึงขอความช่วยเหลือ

กลวิธีการสื่อสารภาษาอังกฤษจำแนกตามหน้าที่ทางภาษาในการขายสินค้า		ตัวอย่างการใช้กลวิธีการสื่อสาร	ตัวอย่างการวิเคราะห์
หน้าที่ทางภาษา	กลวิธีการสื่อสาร		
		FC: Coconut?	โดยการถามเพื่อนผู้ขายสินค้าร้านข้างเคียงว่า “มะพร้าว อะไรนะ พี่นก?” จึงจัดเป็นการแนะนำคุณภาพสินค้าโดยใช้กลวิธีการขอความร่วมมือ
5. การบอกและต่อรองราคา	1. การใช้คำสั้น ๆ และง่าย ๆ	ร้านขายของที่ระลึก FC: No discount? TFS: Yes, very cheap.	เมื่อลูกค้าถามผู้ขายสินค้าว่า “ลดราคาสินค้าได้หรือไม่” ผู้ขายสินค้าเพชรหญิงตอบโดยใช้คำสั้น ๆ และง่าย ๆ ว่า “Yes, very cheap” ซึ่งมี ความหมายเป็นภาษาไทยว่า “ลดไม่ได้ ราคาถูกมากแล้ว” จึงจัดเป็น การบอกและต่อรองราคาโดยใช้กลวิธีการใช้คำสั้น ๆ และง่าย ๆ
	2. การกล่าวซ้ำ	ร้านขายเครื่องประดับประเภทสร้อยคอและสร้อยข้อมือ FC: Oh! Beautiful	ผู้ขายสินค้าเพชรขายกล่าวซ้ำว่า “Discount discount” ซึ่งเป็นการเน้นย้ำและสื่อความหมายในภาษาไทยว่า

กลวิธีการสื่อสารภาษาอังกฤษจำแนกตามหน้าที่ทางภาษาในการขายสินค้า		ตัวอย่างการใช้กลวิธีการสื่อสาร	ตัวอย่างการวิเคราะห์
หน้าที่ทางภาษา	กลวิธีการสื่อสาร		
		TMS: <u>Discount</u>	“ราคาสินค้าสามารถลดได้” จึงจัดเป็นการบอกและต่อรองราคาโดยใช้กลวิธีการกล่าวซ้ำ
3. การสลับรหัส	ร้านขายของที่ระลึก FC: Price? How much? TFS: อันนี้ <u>one hundred</u> .		ผู้ขายสินค้าเพศหญิงพูดว่า “อันนี้ one hundred” เพื่อบอกราคาสินค้าโดยใช้คำภาษาอังกฤษปนภาษาไทย จึงจัดเป็นการบอกและต่อรองราคากลวิธีการสลับรหัส
4. การแปลความหมายตามภาษาแม่	ร้านขายเครื่องประดับประเภทสร้อยคอและสร้อยข้อมือ TMS: One hundred baht. I sell you <u>ninety-nine baht</u> . MC: Five? How much?		ผู้ขายสินค้าเพศชายพูดว่า “I sell you ninety-nine baht.” เพื่อบอกราคาสินค้า โดยเรียงตามโครงสร้างประโยคในภาษาไทยหรือภาษาแม่ที่คิดขึ้นก่อนว่า “ผมขายให้คุณในราคา 99 บาท” จึงจัดเป็นการบอกและต่อรองราคา โดยใช้กลวิธีการแปลความหมายตามภาษาแม่

กลวิธีการสื่อสารภาษาอังกฤษจำเป็นตามหน้าที่ทางภาษาในการขายสินค้า		ตัวอย่างการใช้กลวิธีการสื่อสาร	ตัวอย่างการวิเคราะห์
หน้าที่ทางภาษา	กลวิธีการสื่อสาร		
	5. การพูดตามแบบแผน	ร้านขายของที่ระลึก TFS: <u>This is one hundred baht each.</u> MC: <uc>	ผู้ขายสินค้าเพศหญิงพูดว่า “This is one hundred baht each” เพื่อบอกราคาสินค้าโดยใช้โครงสร้างประโยคบอกเล่าภาษาอังกฤษที่ถูกต้องตามแบบแผนของหลักภาษาอังกฤษ จึงจัดเป็นการบอกและต่อราคาโดยใช้กลวิธีการพูดตามแบบแผน
	6. การถามเพื่อความแน่ใจ	ร้านขายรองเท้าและเสื้อผ้า FC: One hundred? TFS: ไม่ได้หรอก madam. You no money เลยหรือ? OK, one fifty	เมื่อลูกค้าพูดต่อราคาโดยขอซื้อสินค้าในราคา 100 บาท ผู้ขายสินค้าเพศหญิงพูดปฏิเสธและถามลูกค้าต่อโดยใช้กลุ่มคำว่า “เลยหรือ?” ลงท้ายประโยคภาษาอังกฤษว่า “You no money เลยหรือ?” ซึ่งมีความหมายเป็นคำถามในภาษาไทยว่า “คุณไม่มีเงินเลยหรือ?” เพื่อต้องการทราบและให้แน่ใจว่าลูกค้าต้องการต่อราคา

กวีวิธีการสื่อสารภาษาอังกฤษจำแนกตามหน้าที่ทางภาษาในการขายสินค้า		ตัวอย่างการใช้กลวิธีการสื่อสาร	ตัวอย่างการวิเคราะห์
หน้าที่ทางภาษา	กลวิธีการสื่อสาร		
			จากนั้นจึงพูดว่าสามารถขายให้ได้ในราคา 150 บาท จึงจัดเป็นการบอกและต่อรองราคาโดยใช้กลวิธีการถามเพื่อความแน่ใจ
7. การแสดงท่าทางประกอบการพูด	ร้านขายรองเท้าและเสื้อผ้า FC: Two hundred? TFS: Oh! Cannot. Two hundred fifty แล้วกัน		เมื่อลูกค้าพูดต่อรองราคาโดยขอซื้อสินค้าในราคา 200 บาท ผู้ขายสินค้าเพตหญิงพูดว่า “Cannot” พร้อมกับใช้มือโบกไปมาและส่ายศีรษะประกอบเพื่อแสดงการปฏิเสธแล้วจึงบอกว่าสามารถขายให้ได้ในราคา 250 บาท จึงจัดเป็นการบอกและต่อรองราคาโดยใช้กลวิธีการแสดงท่าทางประกอบการพูด
8. การพูดยืนยันเพื่อความเข้าใจ	ร้านขายของชำระยะลึก FC: How much? TFS: อ้อ one hundred fifty.		ผู้ขายสินค้าเพตหญิงพูดว่า “อ้อ one hundred fifty” เพื่อบอกราคาสินค้าและแสดงการยืนยันว่าตนเองเข้าใจว่า

กลวิธีการสื่อสารภาษาอังกฤษจำแนกตามหน้าที่ทางภาษาในการขายสินค้า		ตัวอย่างการใช้กลวิธีการสื่อสาร	ตัวอย่างการวิเคราะห์
หน้าที่ทางภาษา	กลวิธีการสื่อสาร		
			ลูกค้าถามถึงราคาของสินค้าชิ้นที่ เข้าใจตรงกัน จึงจัดเป็นการบอกและ ต่อรองราคาโดยใช้กลวิธีการพูด ยืนยันเพื่อความเข้าใจ
6. การเชิญชวนให้ลูกค้ากลับมาซื้อ สินค้าอีก	1. การปณรหัส	ร้านขายเสื้อผ้าและรองเท้า TFS: I have forty (shoe size). No have thirty-nine. <u>You come</u> <u>back</u> <u>แล้วกัน</u> . MC: OK. Bye	ผู้ขายสินค้าเพศหญิงพูดว่า “มีแต่ รองเท้าขนาด 40 ซึ่งลูกค้าต้องการ ขนาด 39 จากนั้นจึงพูดโดยใช้คำ ภาษาไทยว่า “แล้วกัน” ลงท้าย ประโยคภาษาอังกฤษว่า “You come back แล้วกัน” เพื่อสื่อความหมายว่า ให้ลูกค้ากลับมาซื้อสินค้าอีกครั้งใน วันต่อไป จึงจัดเป็นการเชิญชวนให้ ลูกค้ากลับมาซื้อสินค้าอีก โดยใช้ กลวิธีการปณรหัส
	2. การแปลความหมายตามภาษาแม่	ร้านขายผลไม้ TFS: Three hundred sixty baht,	หลังจากที่ผู้ขายสินค้าบอกราคากับ ลูกค้าและลูกค้าจ่ายเงินค่าสินค้า

กลวิธีการสื่อสารภาษาอังกฤษตามคำแนะนำที่ทางภาษาในการขายสินค้า		ตัวอย่างการใช้กลวิธีการสื่อสาร	ตัวอย่างการวิเคราะห์
หน้าที่ทางภาษา	กลวิธีการสื่อสาร		
		madam. <u>Tomorrow come back again.</u> FC: (Speaking Russian)	ผู้ขายสินค้าเพศหญิงพูดกับลูกค้าว่า “Tomorrow come back again” โดยเรียงตามโครงสร้างประโยคในภาษาไทยหรือภาษาแม่ที่คิดขึ้นก่อนหน้านี้ว่า “พรุ่งนี้กลับมาซื้ออีกนะค่ะ” จึงจัดเป็นการเชิญชวนให้ลูกค้ากลับมาซื้อสินค้าอีกโดยใช้กลวิธีการแปลความหมายตามภาษาแม่
3. การกล่าวซ้ำ		ร้านขายเครื่องประดับประเภทสร้อยคอและสร้อยข้อมือ MC: OK. Tomorrow. I'll come tomorrow. TMS: Tomorrow night time. <u>Same same time.</u>	เมื่อลูกค้าพูดว่าจะกลับมาเลือกชมและซื้อสินค้าอีกครั้งในวันต่อไป ผู้ขายสินค้าเพศชายได้พูดตอบว่าให้ลูกค้ามาในช่วงเวลากลางคืนของวันต่อไปและพูดต่อว่า “Same same time” เพื่อสื่อความหมายและเน้นย้ำให้ลูกค้ากลับมาซื้อสินค้าในช่วงเวลาเดียวกันนี้ จึงจัดเป็นการเชิญชวนให้

กลวิธีสื่อสารภาษาอังกฤษจำแนกตามหน้าที่ทางภาษาในการขายสินค้า		ตัวอย่างการใช้กลวิธีสื่อสาร	ตัวอย่างการวิเคราะห์
หน้าที่ทางภาษา	กลวิธีสื่อสาร		
7. การรับคืนและเปลี่ยนสินค้า	1. การกล่าวซ้ำ	ร้านขายกางเกงชาวเล MC: Can I change this one? TMS: <u>อ้อ change change. Yes yes.</u>	ลูกค้ากลับมาซื้อสินค้าอีกโดยใช้ กลวิธีการกล่าวซ้ำ ผู้ขายสินค้าเพศชายพูดว่า “อ้อ change change. Yes yes.” เพื่อสื่อ ความหมายยืนยันในเชิงรับรู้ เข้าใจ และยอมรับว่าลูกค้าต้องการจะ เปลี่ยนสินค้า จึงจัดเป็นการรับคืน และเปลี่ยนสินค้าโดยใช้กลวิธีการ กล่าวซ้ำ
	2. การพูดยืนยันเพื่อความเข้าใจ	ร้านขายกางเกงชาวเล MC: Can I change this one? TMS: <u>อ้อ change change. Yes yes.</u>	ผู้ขายสินค้าเพศชาย พูดว่า “อ้อ change change.” เพื่อแสดงการรับรู้ และเข้าใจว่าลูกค้าต้องการจะเปลี่ยน สินค้า โดยใช้คำภาษาไทยว่า “อ้อ” ขึ้นต้นประโยคภาษาอังกฤษ จึงจัด เป็นการรับคืนและเปลี่ยนสินค้า โดย ใช้กลวิธีการพูดยืนยันเพื่อความเข้าใจ

กลวิธีการสื่อสารภาษาอังกฤษจำแนกตามหน้าที่ทางภาษาในการขายสินค้า		ตัวอย่างการใช้กลวิธีการสื่อสาร	ตัวอย่างการวิเคราะห์
หน้าที่ทางภาษา	กลวิธีการสื่อสาร		
3. การแปลความหมายตามภาษาแม่	กลวิธีการสื่อสาร		
	3. การแปลความหมายตามภาษาแม่	ร้านขายของที่ระลึก FC: I don't want. Cannot change? TFS: Change? <u>Bought no change.</u>	เมื่อลูกค้าชาวต่างประเทศพูดแสดงความต้องการที่จะเปลี่ยนสินค้าผู้ขายสินค้าเพศหญิงพูดตอบลูกค้าว่า “Bought no change” ซึ่งเป็นการสร้างประโยคในภาษาอังกฤษหรือภาษาเป้าหมายตามการเรียงคำหรือลำดับโครงสร้างประโยคในภาษาไทยหรือภาษาแม่ที่เกิดขึ้นก่อนหน้านี้ว่า “ซื้อแล้วไม่รับเปลี่ยน” จึงจัดเป็นการรับคั้นและเปลี่ยนสินค้าโดยใช้กลวิธีการแปลความหมายตามภาษาแม่
8. การกล่าวลา	การกล่าวซ้ำ	ร้านขายเสื้อผ้าและรองเท้า FC: See you later. TFS: OK, thank you. <u>See you see you.</u>	ผู้ขายสินค้าเพศหญิงพูดซ้ำว่า “See you see you.” โดยดัดคำ “See you” เป็นคำที่นิยมใช้ในการกล่าวลาจึงจัดเป็นการกล่าวลาโดยใช้กลวิธีการกล่าวซ้ำ