

ภาษาเยอรมันเพื่อการเจรจาต่อรองและแบบทดสอบเฉพาะ ในแง่ของการสอนภาษาเยอรมันเพื่อวัตถุประสงค์เฉพาะทาง German for Negotiation and Purposive Tests in Terms of Teaching German for Specific Purposes¹

วัสมีลล์ วัชรกะวีศิลป์²

Wassamill Watcharakaweisilp

คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์

Faculty of Humanities and Social Sciences

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

Khon Kaen University

บทคัดย่อ

บทความนี้มุ่งศึกษาภาษาเยอรมันเพื่อการเจรจาต่อรองและแบบทดสอบเฉพาะในแง่ของการสอนภาษาเยอรมันเพื่อวัตถุประสงค์เฉพาะทาง ผู้เขียนได้แสดงให้เห็นถึงความสำคัญของคำศัพท์ สำนวนภาษา รวมถึงความรู้ทางด้านไวยากรณ์ ในการที่จะสร้างแบบทดสอบเพื่อเป็นแนวทางให้กับครูผู้สอนภาษาเยอรมันในประเทศไทย อันจะนำไปสู่การขยายผลต่อยอดแนวความคิดในการสร้างเอกสารประกอบการสอนที่เกี่ยวข้องในรูปแบบอื่น ๆ ต่อไป นอกจากนี้ ผู้เขียนยังมุ่งสร้างความเข้าใจในการสอนภาษาเยอรมันบนพื้นฐานของการเปรียบเทียบกับการเรียนการสอนภาษาอังกฤษเพื่อให้ผู้เรียนสามารถเชื่อมโยงความรู้ภาษาต่างประเทศที่ 1 และ 2 (L2 และ L3) เพื่อพัฒนาตัวเองให้เกิดศักยภาพสูงสุดในการแข่งขันกับบัณฑิตจากสถาบันการศึกษาอื่นในกลุ่มประเทศเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ในการประกอบอาชีพต่อไปในภายภาคหน้า

คำสำคัญ: ภาษาเยอรมัน, การเจรจาต่อรอง, การสอนภาษาเยอรมันเพื่อวัตถุประสงค์เฉพาะทาง

¹ บทความนี้เป็นส่วนหนึ่งของโครงการวิจัยเรื่อง สมรรถนะของผู้เรียนคนไทยในแง่ของการใช้ภาษาอังกฤษและภาษาเยอรมันเพื่อการเจรจาต่อรอง ได้รับทุนสนับสนุนจากคณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์มหาวิทยาลัยขอนแก่น ประจำปีงบประมาณ 2559

Abstract

This article investigates Negotiating German and Purposive Tests in terms of Teaching German for Specific Purposes. The writer provides guidance to lecturers and teachers in Thailand and illustrates how specific vocabulary, language expressions as well as grammatical knowledge are important for creating purposive tests which will lead to further teaching concepts in producing other related materials. Additionally, the writer aims to provide insight into teaching German in comparison with English based on the notion of comparative study between L2 and L3 so students can develop themselves to their fullest potential to enable them to compete with graduates from other institutions in Southeast Asia for their future careers.

Keywords: German, Negotiation, Teaching German for Specific Purposes

1. บทนำ

การเรียนการสอนภาษาต่างประเทศในระดับอุดมศึกษา มุ่งเน้นการสอนภาษาเพื่อวัตถุประสงค์เฉพาะทางมากยิ่งขึ้น ทั้งนี้ มุ่งศึกษาคำศัพท์เฉพาะทาง รวมถึงหัวข้อไวยากรณ์ที่มีความเหมาะสมและเกิดประโยชน์สูงสุดในการประกอบอาชีพของบัณฑิตหลังจากสำเร็จการศึกษา จากประสบการณ์ในฐานะผู้สอนภาษาเยอรมันระดับอุดมศึกษา งานวิจัยและบทความวิชาการทางด้านภาษาเยอรมันเพื่อการสื่อสารและเพื่อจุดมุ่งหมายทางอาชีพ (German for Communication and Occupational Purposes) ยังไม่แพร่หลายมากนักในประเทศไทย ผู้เขียนบทความได้สังเกตเห็นความสำคัญในประเด็นดังกล่าว จึงมุ่งที่จะศึกษาภาษาเยอรมันเพื่อการเจรจาต่อรองและการสร้างแบบทดสอบเฉพาะในแง่ของการสอนภาษาเยอรมันเพื่อวัตถุประสงค์เฉพาะทาง เพื่อนำเสนอแนวคิดและแง่มุมบางประการอันจะก่อให้เกิดการพัฒนาในระดับต่อไป

2. กรอบแนวคิด

2.1 แนวคิดเกี่ยวกับการสอนภาษาต่างประเทศเพื่อวัตถุประสงค์เฉพาะ

Dudley-Evans และ St John (1998) ได้จำแนกการสอนภาษาเพื่อวัตถุประสงค์เฉพาะไว้ดังต่อไปนี้

1) การสอนเพื่อวัตถุประสงค์เฉพาะทางด้านวิชาการ (*Academic Purposes*) ซึ่งสามารถจำแนกออกเป็น วิชาการทางด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี ด้านการแพทย์ ด้านกฎหมาย ด้านเศรษฐศาสตร์ และอื่น ๆ

2) การสอนเพื่อวัตถุประสงค์เฉพาะทางด้านวิชาชีพ (*Occupational Purposes*) ซึ่งอาจรวมถึงการสอนภาษาทางการสื่อสารในสถานที่ทำงาน และภาษาเพื่อการสื่อสารทางธุรกิจ

(Dudley-Evans และ St John, 1998, หน้า 6)

จากแนวคิดดังกล่าวนี้ ผู้สอนภาษาต่างประเทศควรพิจารณาและทบทวนว่าหลักสูตรหรือรายวิชาที่เปิดสอนนั้น เกี่ยวข้องสอดคล้องกับหลักการแนวคิดนี้หรือไม่ อันจะนำไปสู่การปรับเปลี่ยนเพื่อกำหนดเนื้อหาวิชาให้สอดคล้องกับแนวคิดเรื่อง การสอนเพื่อวัตถุประสงค์เฉพาะ (Teaching for Specific Purposes) เป็นหลัก

2.2 บทบาทและความสัมพันธ์ระหว่างภาษาต่างประเทศที่ 1 และ ภาษาต่างประเทศที่ 2

Hufeisen (2010) ได้กล่าวถึงบทบาทของการเรียนภาษาต่างประเทศที่ 2 ไว้ดังต่อไปนี้
Beim Lernen einer zweiten Fremdsprache tritt nicht nur eine weitere Fremdsprache hinzu, sondern das Lernen einer Fremdsprache wiederholt sich und bedeutet den erwähnten *qualitativen* Unterschied zum Lernen einer L2.

[...] Erfahrungen mit dem Lernen der ersten Fremdsprache können auf das Lernen der zweiten übertragen werden (wenn sie sich z. B. als gut funktionierend und erfolgreich erwiesen haben) oder völlig vermieden werden (wenn sie beispielsweise als ungeeignet empfunden wurden); Vergleiche zwischen den Lernprozessen und/oder den Sprachen können helfen. Der gezielte Einsatz bestimmter Lernstrategien bei typischen Fremdsprachenaufgaben [...].

(Hufeisen, 2010, หน้า 203)

วรรณา แสงอร่ามเรือง (2551) ได้กล่าวถึงแนวคิดเกี่ยวกับการสอนภาษาเยอรมันในฐานะภาษาที่ 3 ไว้ดังต่อไปนี้

แนวทางของการเรียนการสอนภาษาที่สาม (L1= ภาษาแม่, L2= ภาษาต่างประเทศที่ 1, L3=ภาษาต่างประเทศที่ 2) โดยทั่วไปแล้ว ต้องคำนึงสิ่งต่อไปนี้ คือ

- คำนึงความรู้ด้านเนื้อหาสาระ (deklaratives Wissen) ได้แก่ ด้านศัพท์ โครงสร้างไวยากรณ์ การถ่ายโอน (Transfer) และการแทรกแซงทางภาษา (Interferenz) ในด้านสัทศาสตร์และการสะกดคำ

- คำนึงถึงกระบวนการ (prozedurales Wissen) ได้แก่ ประสบการณ์ในเรื่องวิธีการสอนและประสบการณ์ด้านวิธีการเรียน เทคนิคการเรียนและกลวิธีการเรียน

ประโยชน์ในการใช้การสอนตามแนวคิดนี้คือ เป็นการใช่วิธีการประหยัดในกระบวนการเรียนรู้ โดยให้ผู้สอนกระตุ้นความรู้ภูมิหลังที่ผ่านการเรียนภาษาที่ 1 และที่ 2 ให้เป็นประโยชน์ในด้านต่อไปนี้

1. ความรู้ด้านศัพท์
2. ความรู้ด้านไวยากรณ์
3. ความรู้ด้านการออกเสียงและสะกดคำ
4. การกระตุ้นผู้เรียนทำได้หลายวิธี เช่น ให้ผู้เรียนรู้ว่าตนเป็นผู้เรียนประเภทใด (Lerntypen) กระตุ้นให้ผู้เรียนนำความรู้ทั้งหมดที่มีอยู่ก่อนแล้วมาทำให้เกิดประโยชน์ในการเรียน

(วรรณา แสงอร่ามเรือง, 2551, หน้า 74-75)

จากแนวคิดดังกล่าวข้างต้นของทั้ง Hufeisen (2010) และ วรรณา แสงอร่ามเรือง (2551) เป็นข้อยืนยันว่า ภาษาอังกฤษ ซึ่งถือได้ว่าเป็นภาษาต่างประเทศที่ 1 นั้นจะมีบทบาทสำคัญในการนำความรู้พื้นฐานที่มีอยู่ในตัวผู้เรียนอยู่แล้ว รูปแบบวิธีการที่ผู้เรียนประสบในการเรียนภาษาอังกฤษ ปัญหา อุปสรรค แนวทางการแก้ไขในการเรียน ถึงการนำมาเชื่อมโยงกับความรู้ใหม่ในการเรียนภาษาต่างประเทศอื่น โดยเน้นการประสานความรู้และเติมเต็มให้แก่กัน อันจะนำไปสู่การเรียนการสอนภาษาต่างประเทศอย่างมีประสิทธิภาพให้ดีขึ้นและเร็วขึ้น

3. ขอบเขตการศึกษา

บทความนี้มุ่งศึกษาการสอนภาษาเยอรมันเพื่อวัตถุประสงค์เฉพาะ กล่าวคือ ภาษาเยอรมันเพื่อการเจรจาต่อรอง โดยมุ่งเน้นความสำคัญของคำศัพท์ สำนวนภาษา ความรู้ทางด้านไวยากรณ์ รวมถึงการสร้างแบบทดสอบเพื่อเป็นแนวทางให้กับครูผู้สอน และเชื่อมโยงแนวความคิด การสอนภาษาเยอรมันเพื่อการเจรจาต่อรองโดยการเทียบเคียงกับภาษาอังกฤษ พร้อมทั้งนำเสนอรูปแบบกิจกรรมและสื่อการเรียนที่ครูผู้สอนสามารถประยุกต์ใช้และแนะนำให้กับผู้เรียนได้

ดังนั้น วัตถุประสงค์หลักของการศึกษาคั้งนี้ คือ

- 1) เพื่อชี้ให้เห็นถึงประเด็นสำคัญในการสอนภาษาเยอรมันเพื่อการเจรจาต่อรองและการสร้างแบบทดสอบเฉพาะ ให้แก่ครูผู้สอนภาษาเยอรมัน
- 2) เพื่อเสนอแนวคิดการสอนภาษาเยอรมันเพื่อการเจรจาต่อรองโดยการเทียบเคียงกับภาษาอังกฤษ และการสร้างแบบทดสอบเฉพาะทาง

3) เพื่อนำเสนอรูปแบบกิจกรรมและสื่อการเรียนรู้ที่ครูผู้สอนสามารถประยุกต์ใช้และแนะนำให้กับผู้เรียนได้

4. แบบทดสอบเฉพาะในแง่การสอนภาษาเยอรมันเพื่อวัตถุประสงค์เฉพาะทาง

ในเนื้อหาส่วนนี้ ผู้เขียนจะขอนำเสนอรูปแบบของแบบทดสอบทางด้านภาษาเยอรมันเพื่อการเจรจาต่อรอง โดยผู้เขียนได้ปรับรูปแบบของแบบทดสอบนี้มาจากหนังสือ *Erfolgreich in Verhandlungen* (Eismann, 2014) เป็นหลักและได้ผ่านการตรวจทานจากเจ้าของภาษาแล้ว เพื่อนำเสนอแง่มุมมองหรือมุมมองบางประการในการสร้างแบบทดสอบเฉพาะ บนพื้นฐานแนวคิดการสอนภาษาต่างประเทศในบริบททางด้านอาชีพสำหรับผู้เรียนคนไทย ซึ่งแบบทดสอบที่นำเสนอมานี้ ถูกแบ่งออกเป็น 5 ส่วน รูปแบบของโจทย์ก็มีความแตกต่างกันไปตามแต่ละส่วนของแบบทดสอบ เพื่อทดสอบ 5 ประเด็นดังต่อไปนี้

ในส่วนที่ 1 นั้น รูปแบบของโจทย์จะเป็นการจับคู่เพื่อทดสอบความรู้ของผู้เรียนในแง่มุมมองหน้าที่ทางภาษาของสำนวนที่ให้มา (Sprachliche Funktionen)

ในส่วนที่ 2 นั้น รูปแบบของโจทย์จะเป็นการเติมบทสนทนาให้สมบูรณ์โดยมีตัวเลือกมาให้ และมีตัวลวงอยู่ 1 ข้อ ตัวอย่างเช่น โจทย์เกี่ยวกับเป้าหมายในการเจรจาต่อรอง (Ziel der Verhandlung)

ในส่วนที่ 3 นั้น รูปแบบของโจทย์จะเป็นการหาคำตอบและคำถามแบบปลายเปิดเพื่อทดสอบความพร้อมของผู้เรียนในแง่มุมมองทักษะทางการสร้างข้อเสนอลในการเจรจาต่อรองโดยประเมินจากคำตอบของผู้เรียน (Angebote machen)

ในส่วนที่ 4 นั้น รูปแบบของโจทย์จะเป็นการเติมคำในช่องว่างเพื่อประเมินความรู้และประสบการณ์ของผู้เรียน โดยผู้เรียนต้องเลือกใช้คำที่เหมาะสมให้สอดคล้องกับสถานการณ์ในการประนีประนอมเพื่อการเจรจาต่อรอง (Kompromiss)

ในส่วนที่ 5 นั้น รูปแบบของโจทย์จะเป็นการเลือกตัวเลือกที่ให้มา 2 ตัวเลือก ซึ่งในส่วนที่ 5 นี้ ผู้ทำการทดสอบสามารถเลือกตัวเลือกได้ทั้ง 2 ตัวเลือก ถ้าพิจารณาแล้วเห็นว่าเป็นไปได้ทั้ง 2 ตัวเลือก เพราะจุดมุ่งหมายที่แท้จริงของโจทย์ส่วนที่ 5 นี้ ต้องการชี้ให้เห็นว่า ในสถานการณ์จริงของการเจรจาต่อรองนั้น เราสามารถปรับเปลี่ยนสำนวนภาษาได้หลากหลายไปตามความเหมาะสมหรือบริบทของแต่ละสถานการณ์ ที่บุคคลนั้นกำลังเผชิญอยู่ในการจบบทสนทนา (ein Gespräch abschließen)

กล่าวโดยสรุป ในการสอนและการสร้างแบบทดสอบภาษาเยอรมันเพื่อการเจรจาต่อรองนั้น สิ่งที่คุณสอนต้องพิจารณา คือ หัวข้อไวยากรณ์ที่ใช้สอนต้องมีความสอดคล้องเหมาะสม ตัวอย่างประโยคนั้นควรจะเป็นตัวอย่างจากสถานการณ์จริง (authentisch) หรือสมจริงให้มากที่สุด (realitätsnah) และรูปแบบของแบบทดสอบในการพัฒนาทักษะการเรียนรู้ของผู้เรียน ควรจะมีความหลากหลายและมีการเรียงลำดับจากระดับง่ายไปยาก เพื่อตอบสนองวัตถุประสงค์เฉพาะในการเรียนภาษาเยอรมันเพื่อธุรกิจหรือเพื่อการทำงานอย่างแท้จริง ดังตัวอย่างต่อไปนี้

Tests of German for Negotiation

Teil 1: Sprachliche Funktionen

Aufgabe: Ordnen Sie folgende Begriffe den jeweiligen Beispielsätzen zu!

- | | |
|-------------------------|-----------------------------|
| a) Ziel der Verhandlung | b) ein Angebot machen |
| c) Kompromiss | d) ein Gespräch abschließen |

- ___ 1) Ich hatte mit Ihnen diesen Termin vereinbart, um
- ___ 2) Wie wäre es, wenn wir...?
- ___ 3) Das ist ein interessantes Angebot, das ich gern annehme.
- ___ 4) Können wir uns darauf einigen, dass wir....?

คำตอบ 1 a 2 b 3 d 4 c

Teil 2: Ziel der Verhandlung

Aufgabe: Ergänzen Sie die Dialoge!

- a) Es freut mich, Sie wieder zu treffen. ... Was hat der Lieferant gesagt?
- b) Ich sehe keinen Vorteil dieses Angebots.
- c) Der Hauptpunkt unserer Besprechung ist, dass wir eine gemeinsame Lösung finden.
- d) Selbstverständlich kann ich Ihnen morgen den Termin unserer Vereinbarung bestätigen.

1. A: _____ .

B: Vielen Dank für die Einladung.

2. A: Ich danke Ihnen, dass Sie sich so kurzfristig Zeit für dieses Gespräch nehmen konnten. Sie wissen, worum es geht. Wir hatten ein großes Problem mit der Lieferung.

B: _____ .

3. A: Wie Sie wissen, legte unser Umsatz im letzten Jahr um 10% zu. Ich sehe deshalb keine Schwierigkeiten, dass Sie weitere Aufträge erteilen. Stimmen sie mir zu? Darüber möchten wir Sie gerne zu einem Gespräch einladen.

B: _____ .

Teil 3: Angebote machen

Aufgabe: Finden Sie Ihre passenden Antworten und Fragen!

1. A: Falls Sie sofortigen Bedarf an unseren Produkten haben, können wir Ihnen folgendes Angebot für ein Produkt vergleichbarer Qualität machen.

B:

2. A: Da Sie eine Absolventin ohne Bereichserfahrung sind, kann ich Ihnen nur 300 Euro als Startgehalt anbieten.

B:

3. A:

B: Nur wenn Sie den Vertrag heute unterschreiben, wäre ich mit den Zahlungsbedingungen einverstanden.

Teil 4: Kompromiss

Aufgabe: Ein passendes Wort fehlt hier.

- 1) A: Wie können wir eine gute finden?

B: Gerne würden wir über konkrete Einzelheiten mit Ihnen sprechen.

- 2) A: Ist Ihre Firma in der Lage, kurzfristig große Aufträge auszuführen?

B: Wie, versichern wir Ihnen, dass wir auch Ihre zukünftigen Aufträge zu Ihrer Zufriedenheit ausführen werden.

- 3) A: Alle unsere Preise verstehen sich zuzüglich Mehrwertsteuer. Wir rechnen fest mit dem Eingang Ihrer Zahlung bis zum 30. Oktober, wofür wir Ihnen schon heute danken.
- B: Das finde ich Würden Sie uns einen Rabatt von 10% geben, wenn ich den Vertrag heute unterschreibe? In dieser Angelegenheit komme ich Ihnen gern auf halbem Weg entgegen.
- คำตอบ: 1 Lösung / 2 vereinbart / 3 akzeptabel

Teil 5: ein Gespräch abschließen

Aufgabe: Ergänzen Sie die Dialoge mit den passenden Beispielsätzen!

- 1) A: Ich glaube, wir haben alle Punkte besprochen. Ich danke Ihnen und wünsche uns allen weiterhin gute Geschäfte. Wir freuen uns auf Ihren baldigen Auftrag.
- B: _____ .
- a) Schön, dass wir zu einer Vereinbarung gekommen sind, die alle zufrieden stellt. Ich bin sehr zufrieden mit dieser Verhandlung.
- b) Ich bitte Sie Ihr jetziges Angebot zu überarbeiten, aufgrund der Marktlage ist es leider nicht möglich. Wenn Sie uns ein entsprechendes Angebot darlegen, werden wir einen neuen Termin mit Ihnen vereinbaren.
- 2) A: Wir danken Ihnen für Ihr Interesse an unseren Produkten. Wir hoffen, dass unser Angebot Sie zu einer Auftragserteilung bewegt.
- B: _____ .
- a) Ich finde Ihr Angebot interessant. Es entspricht den derzeitigen Marktkonditionen.
- b) Ohne Bewilligung der Geschäftsleitung kann ich Ihnen keine Auftragsbestätigung erteilen.
- 3) A: Ich glaube, wir haben einen Kompromiss gefunden. Da ich diese Gelegenheit möglichst schnell erledigen möchte, schlage ich vor, dass wir einen neuen Termin für kommende Woche vereinbaren sollten. Wären Sie mit dem weiteren Verfahren der Verhandlung einverstanden?

B: _____ .

Vielen Dank für das informative Gespräch. Ich bin mit dem Fortlauf unseren Verhandlungen einverstanden und stimme einem weiteren Termin zu.

Zur Zeit liegt mir ein Gegenangebot von Ihrer Konkurrenz vor. Ich bitte Sie Ihr Angebot neu zu überdenken.

5. แบบทดสอบภาษาอังกฤษเพื่อการเจรจาต่อรอง เพื่อใช้เป็นแบบทดสอบเทียบเคียง

จากแนวคิดที่ว่า ภาษาอังกฤษนั้นมีความจำเป็นต่อบัณฑิตในการแข่งขันกับบัณฑิตจากสถาบันการศึกษาอื่นและการรู้ภาษาต่างประเทศอื่นๆ เพิ่มเติมอีก ย่อมเป็นข้อได้เปรียบ ดังนั้น ในเนื้อหาส่วนนี้ ผู้เขียนบทความต้องการเสนอแนวคิดให้กับครูผู้สอนภาษาเยอรมัน ในการสร้างแบบทดสอบภาษาอังกฤษเพื่อการเจรจาต่อรอง โดยใช้เป็นแบบทดสอบเทียบเคียง ในการศึกษาเปรียบเทียบความรู้และทักษะของผู้เรียนคนไทยระหว่าง 2 ภาษา อันจะก่อให้เกิดการพัฒนาขีดความสามารถของผู้เรียนในระดับที่สูงขึ้นไปอีก

โดยผู้เขียนได้ปรับรูปแบบของแบบทดสอบนี้มาจากหนังสือ Lafond, Vine และ Welch (2010) เป็นหลักและได้ให้เจ้าของภาษาผู้ซึ่งมีประสบการณ์การสอนภาษาอังกฤษเพื่อธุรกิจตรวจทานเพื่อตรวจสอบความถูกต้องและความเหมาะสมของเนื้อหา ซึ่งแบบทดสอบที่น่าเสนอนี้ ถูกแบ่งออกเป็น 5 ส่วน เช่นเดียวกับแบบทดสอบภาษาเยอรมัน และรูปแบบของโจทย์ก็มีความแตกต่างกันไปตามแต่ละส่วนของแบบทดสอบเพื่อทดสอบ 5 ประเด็นดังต่อไปนี้

ในส่วนที่ 1 นั้น รูปแบบของโจทย์จะเป็นการจับคู่เพื่อทดสอบความรู้ของผู้เรียนในแง่มุมหน้าที่ทางภาษาของสำนวนที่ให้มา (Language Functions)

ในส่วนที่ 2 นั้น รูปแบบของโจทย์จะเป็นการเติมบทสนทนาให้สมบูรณ์โดยมีตัวเล็อกมาให้ และมีตัวลวงอยู่ 1 ข้อ ตัวอย่างเช่น โจทย์เกี่ยวกับเป้าหมายในการเจรจาต่อรอง (Setting Objectives)

- 1) A: The topic of the meeting today is improving sales in rural areas.
B: _____.
- 2) A: Thank you for coming. As you know I've called this meeting because we had a big problem with the delayed shipment. We're here today to find a solution together.
B: _____.
- 3) A: _____.
B: Sure, let's get together tomorrow and try to solve this issue.

Part 3: Making a proposal and a new offer

Instructions: Complete the conversation for successful negotiating situations.

- 1) A: We don't currently have the items you want in stock, but if you need them urgently, we can offer similar products of the same quality.
B:
2. A:
B: Well, yes. If you sign the contract today, I will agree to that.
3. A: You are a new graduate and have no work experience, so I can only offer you 300 Euro as your salary.
B:

Part 4: Dealing with problems, Compromising, and Finding Solutions

Instructions: Complete the conversations by filling in the blank with an appropriate word that makes sense in the context of the situations.

1. A: How should we go about making a final ?
B: Well, I think we ought to investigate all of the alternatives and compare their advantages and disadvantages.
2. A: How would you deal with an urgent order?
B: As in the contract, you will receive compensation in case of any delayed shipment.

3. A: We are pleased to inform you that there was a slight increase of 10% in our sales in the last year. So, If you place your order today, I can give you a 10% discount.

All prices include VAT.

B: I find this and please ship it as soon as possible.

Part 5: Closing the Deal

Instructions: Choose the most appropriate answer to complete the conversation.

1) A: I think we have covered all the problems areas for the negotiations.
Are you satisfied with the final proposal?

B: _____ .

a) Yes, I am satisfied. I expect my supervisor will also approve.

b) I'm not sure. My boss may not be too happy with this.

2. A: We hope that our proposal interests you and we are able to come to an agreement.

B: _____ .

a) Well, after I have placed my order, I hope you will deal with this matter immediately and carefully.

b) How can I make sure that your products are better than the competitive ones?

3. A: I think we have reached a compromise. As this matter is urgent, I suggest we meet again to further discuss the contract. Does this coming week suit you?

B: _____ .

a) Yes, that's fine for me. Let's draft a contract based on these points.

I look forward to seeing you next week.

b) Could I meet you in the next two months? I have to read all the details carefully.

จะเห็นได้ว่า แนวทางในการสร้างแบบทดสอบภาษาอังกฤษเพื่อการเจรจาต่อรอง โดยใช้เป็นแบบทดสอบเทียบเคียงนั้น จะมีรูปแบบที่มีลักษณะเช่นเดียวกันกับแบบทดสอบภาษาเยอรมัน แตกต่างกันที่ การเลือกใช้คำในโจทย์ เพื่อหลีกเลี่ยงการใช้คำซ้ำ หรือคำเดิมเช่นเดียวกับภาษาเยอรมัน อันจะไม่เกิดประโยชน์สูงสุดกับผู้เรียน หากต้องทำแบบทดสอบที่เป็นเพียงบททดสอบที่แปลมาจากภาษาเยอรมัน

6. แบบทดสอบความสามารถของผู้เรียนในแง่มุมการศึกษาเปรียบเทียบระหว่างสองภาษา

ผู้เขียนบทความขอเสนอแนวคิดในการสร้างแบบทดสอบความสามารถของผู้เรียนในแง่มุมการศึกษาเปรียบเทียบระหว่างสองภาษา ดังตัวอย่างต่อไปนี้

Comparative Study: What have you learned from the Tests?

Part 1: Find the missing words and the comparable words between the two languages and please underline the keyword(s) that help you find the answers.

Collocations

English	German
1) to make a decision	eine Entscheidung.....
2) to solve this problem	dieses Problem
3) to find a solution	eine Lösung
4) Can we a compromise?	Können wir einen Kompromiss

finden?

คำตอบ: Item 1 = treffen / Item 2= lösen / Item 3 = finden / Item 4 = reach

สำหรับข้อหนึ่งนั้น ผู้เรียนจะต้องหาคำตอบที่ถูกต้อง โดยการนำคำในภาษาอังกฤษคือ “make” ไปเทียบเคียงกับคำในภาษาเยอรมันเพื่อให้ได้คำตอบที่ถูกต้อง ซึ่งก็คือคำว่า treffen การใช้คำในลักษณะดังกล่าวนี้ เป็นการใช้คำในลักษณะเฉพาะเจาะจง กล่าวคือ คำว่า eine Entscheidung ในภาษาเยอรมันนั้นจะต้องใช้คู่กับคำว่า treffen เท่านั้น ตามหลักแนวคิดไวยากรณ์เยอรมันเรื่อง Funktionsverbgefüge (ดูที่ เอนก กิม สุวรรณ, 2547, หน้า 2)

ในส่วนข้อ 2 นั้น ผู้เรียนจะต้องหาคำตอบที่ถูกต้อง โดยการนำคำในภาษาอังกฤษคือ “solve” ไปเทียบเคียงกับคำในภาษาเยอรมัน และต้องเป็นคำที่สามารถนำไปใช้ได้เหมาะสมกับคำว่า *dieses Problem* ซึ่งคำตอบที่ถูกต้องคือ *lösen*

ในส่วนข้อ 3 นั้น ผู้เรียนจะต้องหาคำตอบที่ถูกต้อง โดยการนำคำในภาษาอังกฤษคือ “find” ไปเทียบเคียงกับคำในภาษาเยอรมันและต้องเป็นคำที่สามารถนำไปใช้ได้เหมาะสมกับคำว่า *eine Lösung* ซึ่งคำตอบที่ถูกต้องคือ *finden*

ในส่วนข้อ 4 นั้น เป็นการสร้างโจทย์ให้ตรงข้ามกันกับโจทย์ข้ออื่นๆ ผู้เรียนจะต้องหาคำตอบที่ถูกต้อง โดยการนำคำในภาษาเยอรมันคือ “finden” ไปเทียบเคียงกับคำในภาษาอังกฤษที่สามารถนำไปใช้ได้เหมาะสมกับคำว่า *a compromise* ซึ่งคำตอบที่ถูกต้องคือ *reach*

จะเห็นได้ว่า ผู้เรียนจะต้องมีความรู้ทางด้าน collocations ในภาษาอังกฤษ เป็นอย่างดี ในการทำแบบทดสอบข้อนี้ และในประเด็นนี้ ผู้เรียนจะสามารถเชื่อมโยงความรู้เรื่อง Funktionsverbgefüge ในภาษาเยอรมัน กับความรู้ทางด้าน collocations ในภาษาอังกฤษ เพื่อให้เกิดกระบวนการเรียนรู้ในเชิงเปรียบเทียบบนพื้นฐานแนวคิดเรื่อง comparative studies ระหว่าง L2 และ L3

Comparable Words and Expressions

- 5) To me, it is *acceptable*. Das ist für mich
- 6) I can meet you Ich komme Ihnen gern
auf halbem Weg entgegen.

ในส่วนของแบบทดสอบนี้ ผู้เขียนบทความมุ่งศึกษาคำที่สามารถนำมาใช้เพื่อเทียบเคียงกันระหว่างสองภาษา ในโจทย์ข้อ 5 นั้น มีคำศัพท์ภาษาอังกฤษคือคำว่า *acceptable* ซึ่งผู้เรียนจะต้องหาคำในภาษาเยอรมันมาเทียบเคียงและสื่อความหมายเช่นเดียวกับภาษาอังกฤษ ซึ่งคำตอบที่ถูกต้องคือคำว่า *akzeptabel*

ในทางตรงกันข้าม ในโจทย์ข้อ 6 มีคำว่า *auf halbem Weg* ซึ่งผู้เรียนจะต้องหาคำในภาษาอังกฤษมาเทียบเคียงและสื่อความหมายเช่นเดียวกับภาษาเยอรมัน ซึ่งคำตอบที่ถูกต้องคือคำว่า *halfway*

อย่างไรก็ตาม ในโจทย์ข้อนี้ ผู้เรียนจะต้องระวังการใช้คำบุพบทเนื่องจาก ในประโยคภาษาเยอรมันนั้น จะใช้คำบุพบท *auf* แต่ในภาษาอังกฤษนั้นจะใช้แค่คำว่า *halfway* โดยไม่มีการใช้คำบุพบท แต่อย่างใด

7) *English:* We hope that our proposal interests you and we are able to come to **an agreement**.

German: Ich hoffe, dass es ein sehr interessantes Angebot für Sie ist, so dass Sie es gerne _____ .

8) *English:* We are pleased to inform you that there was a slight _____ of 10% in our sales in the last year.

German: Wie Sie wissen, unser Umsatz **legte** im letzten Jahr um 10% zu.

9) *English:* Will you **give** us a 10% **discount**?

German: Würden Sie uns von 10% ?

10) *English:* If you _____ today, I will agree to that.

German: Wenn Sie heute **den Vertrag unterschreiben**, wäre ich mit den Zahlungsbedingungen einverstanden.

11) *English:* We don't currently have the items you want in stock, but if you **need themurgently**, we can offer similar products of the same quality.

German: Falls Sie _____ unseren Produkten haben, können wir Ihnen folgendes Angebot für ein Produkt vergleichbarer Qualität machen.

ในโจทย์ข้อ 7 ผู้เรียนจะต้องเข้าใจสำนวน *to come to an agreement* ในประโยคภาษาอังกฤษ และต้องหาคำเทียบเคียงกับภาษาเยอรมัน ในประเด็นนี้ ผู้เรียนควรมีความรู้ทางด้านวากยสัมพันธ์ในการวิเคราะห์ประโยคว่าคำชนิดใดที่ขาดหายไป ในประโยคเพื่อเติมช่องว่าง คำตอบที่ถูกต้องคือ *annehmen* ซึ่งเป็นคำกริยาในภาษาเยอรมัน จากโจทย์ข้อนี้ ผู้เรียนควรมีความแม่นยำในเรื่องโครงสร้างประโยค เนื่องจากคำในภาษาอังกฤษที่ให้มาเป็นคำนาม แต่ในประโยคภาษาเยอรมันนั้น ต้องปรับเปลี่ยนให้เป็นคำกริยาและเป็นคำที่ยังสื่อความหมายคงเดิมเมื่อเทียบเคียงกับภาษาอังกฤษ

ในโจทย์ข้อ 8 ผู้เรียนต้องรู้ความหมายของคำว่า *zulegen* ในภาษาเยอรมัน ซึ่งในเชิงไวยากรณ์นั้น ถือว่าเป็น *trennbare Verb* หรือ *Separable Verb* (Reimann, 2012, หน้า 46) และมีความหมายว่า “เพิ่มขึ้น” ดังนั้น คำที่ต้องเติมในภาษาอังกฤษ

ควรเป็นคำที่มีความหมายเหมือนกัน นอกจากนี้ ผู้เรียนควรต้องมีความรู้ทางด้านวากยสัมพันธ์ในการวิเคราะห์ประโยคเช่นเดียวกับข้อ 7 โดยสามารถพิจารณาได้ว่า คำชนิดใดที่ขาดหายไปประโยคเพื่อเติมช่องว่าง ซึ่งผู้เรียนต้องวิเคราะห์โครงสร้างของประโยคภาษาอังกฤษให้ทราบแน่ชัดว่าคำที่หายไปประโยคคือคำนาม และคำตอบที่ถูกต้องคือ *increase* ซึ่งเป็นคำนาม

จะเห็นได้ว่า ในการเรียนภาษาเยอรมันเพื่อการเจรจาต่อรอง ผู้เรียนต้องมีความรู้ด้านคำศัพท์เฉพาะ ส่วนวากยสัมพันธ์ที่สำคัญคือ ต้องมีความรู้ด้านวากยสัมพันธ์อีกด้วย โจทย์ข้อ 9 นี้ ต้องการวัดความรู้ของผู้เรียนทางด้านคำศัพท์เฉพาะเพื่อการเจรจาต่อรอง คือ คำว่า *give a discount* ซึ่งมีความหมายว่า ลดราคา ในภาษาไทย โดยต้องการทดสอบความรู้เกี่ยวกับคำศัพท์ในภาษาเยอรมันของผู้เรียน เมื่อต้องเทียบเคียงความรู้ระหว่างสองภาษา ซึ่งคำตอบที่ถูกต้องคือ *einen Rabatt geben*

ในโจทย์ข้อ 10 คำตอบที่ถูกต้องคือ *sign the contract* ซึ่งผู้เรียนคนไทยจะต้องรู้ความหมายของวลี *den Vertrag unterschreiben* ในภาษาเยอรมัน จึงจะเลือกใช้วลีได้ถูกต้อง ประเด็นเพิ่มเติมที่ต้องพิจารณาในโจทย์ข้อนี้ คือ อาจจะมีอิทธิพลของภาษาแม่ คือ ภาษาไทย ที่มีผลทำให้ผู้เรียนคนไทยใช้คำว่า *in* ในคำตอบ เนื่องจากภาษาไทยจะใช้สำนวนภาษาว่า *ลงนามในสัญญา*

กล่าวได้ว่า โจทย์ข้อ 11 นี้ เป็นโจทย์ที่ต้องใช้ความรู้ทางไวยากรณ์หลายด้าน เช่น นอกจากผู้เรียนควรมีความรู้ทางด้านความหมายของคำเพื่อใช้เทียบเคียงในการสื่อสารแล้ว ยังต้องมีความแม่นยำในโครงสร้างประโยคภาษาเยอรมัน โดยในขั้นแรกต้องวิเคราะห์คำและความหมายของคำหลักในภาษาอังกฤษที่ต้องการให้เปรียบเทียบ คือ คำว่า *need them urgently* และสามารถถ่ายทอดเป็นภาษาเยอรมันโดยให้ความหมายคงเดิม แต่ในการปรับรูปประโยคภาษาเยอรมันนั้นไม่เหมือนภาษาอังกฤษ ผู้เรียนต้องมีความรู้ทางด้าน กราก (Kasus) โดยในภาษาอังกฤษเรียกว่า Case (Reimann, 2012, หน้า 95) เนื่องจากในประโยคภาษาเยอรมันมีคำซึ่งอยู่ในรูปของการกราก กรรมรอง Dativ (unseren Produkten)

จากตัวอย่างข้างต้น ผู้เรียนต้องสามารถวิเคราะห์อย่างลึกซึ้งว่า คำตอบที่เหมาะสมนั้น จะต้องมีความหมายเช่นเดียวกับคำในภาษาอังกฤษคือ คำว่า *need urgently* และในภาษาเยอรมันก็มีคำกริยา *haben* ซึ่งเป็นคำกริยาที่ต้องใช้คู่กับกราก กรรมตรง (Akkusativ)

สรุป คำในภาษาเยอรมันซึ่งสามารถเทียบเคียงได้ในประโยคนี้คือ คำว่า Bedarf นอกจากนี้ผู้เรียนต้องวิเคราะห์คำว่า urgently ต่อไปอีกระดับว่า ในภาษาอังกฤษนั้น คำนี้เป็นคำกริยาวิเศษณ์ แต่ในประโยคภาษาเยอรมันนั้น ต้องปรับคำดังกล่าวให้เป็นคำคุณศัพท์ตามหลักวากยสัมพันธ์เยอรมัน ขึ้นต่อไป จะต้องผันหรือกระจายคำคุณศัพท์ให้ถูกต้องตามการกและเพศของคำนามเมื่อถูกวางอยู่หน้าคำนามในประโยคภาษาเยอรมันอีกด้วย ดังนั้น คำตอบที่ถูกต้องคือ sofortigen Bedarf

เมื่อได้คำตอบแล้วว่า ในประโยคภาษาเยอรมันนั้นมีคำว่า unseren Produkten ซึ่งอยู่ในรูปของการก กรรมรอง (Dativ) ผู้เรียนต้องวิเคราะห์เพิ่มอีกระดับหนึ่งว่า คำที่จะมาใช้เชื่อมต้องเป็นคำบุพบท และต้องวิเคราะห์ต่อไปอีกว่า คำบุพบทที่จะนำมาใช้นั้นต้องเป็นคำบุพบทที่ต้องใช้คู่กับกรรมรอง (Dativ) ซึ่งคำบุพบทที่เหมาะสมคือคำบุพบท an ดังนั้น คำตอบที่ถูกต้องคือ *sofortigen Bedarf an*

Part 2: Please match the phrases in English with their comparable ones in German and underline the Key Word(s) that help you find the answers.

- Sie wissen, es geht um die Zahlungsbedingungen.
- Zwecks Unterschriftsleistung unseres Vertrags möchte ich mit Ihnen diesen Termin vereinbaren.
- Ich würde Ihnen den Termin unserer Vereinbarung bestätigen.

- 1) It's about terms of payment.
- 2) I'd like to arrange this meeting to discuss our contract to be signed.
- 3) I'd like to confirm the meeting for our negotiation.

Part 3: Translation

English: We would like to confirm your order as follows: ...

German:

English:

German: Den Vorschlag nehme ich gern an.

ในส่วนที่ 4 และ 5 ของแบบทดสอบนี้ ผู้เขียนต้องการอธิบายในภาพรวม เนื่องจากมีความเกี่ยวข้องกัน กล่าวคือ ส่วนที่ 4 นั้น จะใช้เพื่อเป็นแบบทดสอบเพื่อนำมาสู่แบบทดสอบในส่วนที่ 5 ซึ่งมีระดับความยากเพิ่มขึ้น โดยผู้เรียนจะต้องแปลประโยคภาษาอังกฤษเป็นภาษาเยอรมัน และจากภาษาเยอรมันเป็นภาษาอังกฤษ เพื่อทดสอบความรู้ความเข้าใจของผู้เรียนในการใช้ภาษาอังกฤษและภาษาเยอรมันเพื่อการเจรจาต่อรอง ในระดับของประโยค

จะเห็นได้ว่า ตัวอย่างของแบบทดสอบภาษาเยอรมันและภาษาอังกฤษเพื่อการเจรจาต่อรอง รวมถึง แบบทดสอบความสามารถของผู้เรียนในแง่มุมการศึกษาเปรียบเทียบระหว่างสองภาษา ได้สอดคล้องกับแนวคิดของ Mitterhuber (2008) ที่ได้นำเสนอแนวคิดเรื่อง Fachsprache und Lesekompetenz (ภาษาเฉพาะทางและสมรรถนะในการอ่าน) ไว้ดังต่อไปนี้

Beim „bottom up“ Prozess geht es um die Informationsaufnahme aus dem Text, also um ein Dechiffrieren des Geschriebenen zunächst auf Buchstaben- und Wortebene und anschließend um das Erfassen größerer Bedeutungseinheiten auf Satz- und Absatzebene, wie es in dem Modell (von der Mikrostruktur zur Makrostruktur beim Lesen) im o. g. Artikel und weiter unten dargestellt ist.

Diese Verarbeitungsrichtung ist uns allgemein vertraut. Weniger geläufig, aber ebenso wichtig für das Textverständnis ist der „top down“ Prozess, bei dem der Leser in seinem Gehirn vorhandene Wissensstrukturen zu den Sachverhalten des Textes aktivieren muss. Ein versierter Leser überprüft beim Lesen ständig, ob die neuen Informationen des Textes die ihm bereits zu diesem Thema bekannten Informationen bestätigen, ergänzen oder ob sie diesen widersprechen.

Nur Wenn beide Verarbeitungsprozesse ablaufen, kann der Sinn des Textes erfasst bzw. seine Bedeutung konstruiert werden.

Ein Leser, der auf einen deutschen Fachtext trifft und kein Vorwissen über die Inhalte des Textes besitzt, kann den Text zwar vorlesen, aber ihn nicht verstehen. Das Verständnis eines solchen Fachtextes wird noch zusätzlich erschwert, wenn dessen Textstruktur und sprachliche Gestaltung dem Leser nicht vertraut sind.

Deshalb ist es zum einen wichtig, dass Lernende die Möglichkeit erhalten, Vorwissen zum Thema des Textes zu aktivieren, zum anderen müssen sie sich aber auch mit der besonderen Struktur von Fachtexten auskennen, weil die Fachsprache sich sehr stark von der durch Mündlichkeit und Umgangssprache geprägten „Alltagssprache“ der Lernenden unterscheidet.

(คู่มือ Mitterhuber, 2008, หน้า 5-6)

กล่าวโดยสรุปว่า „bottom up“ ความรู้ที่ผู้เรียนมีอยู่เดิม และ „top down“ คือ ความรู้ใหม่ที่เพิ่มเข้ามาซึ่งหากมีการกระตุ้นความรู้เดิมของผู้เรียน เพื่อนำมาเชื่อมโยงกับความรู้ใหม่ บนพื้นฐานแนวคิดเรื่อง „bottom up“ และ „top down“ เพื่อนำมาผสมผสานเกื้อหนุนกัน อันจะก่อให้เกิดประสิทธิภาพในการทำความเข้าใจบทอ่านเฉพาะทางที่ประกอบไปด้วยคำศัพท์เฉพาะด้าน ซึ่งมีความแตกต่างจากภาษาในชีวิตประจำวัน

7. รูปแบบกิจกรรมเพื่อพัฒนาผู้เรียนในการเปรียบเทียบคำศัพท์ระหว่างสองภาษา

จากประเด็นที่ได้กล่าวมาก่อนหน้านี้ ผู้สอนจะต้องพิจารณาหลายด้านเมื่อต้องสอนภาษาเยอรมันควบคู่กับภาษาอังกฤษ โดยอาจจะเริ่มต้นด้วยรูปแบบกิจกรรมแบบง่ายๆ ในห้องเรียน เช่น การเปรียบเทียบคำในทั้งสองภาษา เพื่อพิจารณาโดยสังเขปดังต่อไปนี้

7.1 คำนาม

กลุ่มที่ 1 คำนามในภาษาอังกฤษและเยอรมันนั้น มีลักษณะคำที่เหมือนกัน เช่น

อังกฤษ/เยอรมัน	อังกฤษ/เยอรมัน	อังกฤษ/เยอรมัน
arm / der Arm	ball / der Ball	budget / das Budget
creme / die Crème	chance / die Chance	element / das Element

กลุ่มที่ 2 คำนามในภาษาอังกฤษและเยอรมันนั้น มีลักษณะคำที่คล้ายกัน เช่น

อังกฤษ/เยอรมัน	อังกฤษ/เยอรมัน	อังกฤษ/เยอรมัน
alcohol / der Alkohol	atmosphere / die Atmosphäre	acupuncture / die Akupunktur
aspect /der Aspekt	bakery /die Bäckerei	beer /das Bier

Reimann (2012) ได้กล่าวว่า คำนามในภาษาเยอรมันนั้นแบ่งออกเป็น 3 กลุ่มตามเพศในไวยากรณ์เยอรมัน คือคำนามเพศ ชาย / หญิง / กลาง (Masculine, Feminine, and Neuter) ซึ่งสามารถสังเกตลักษณะเพศของคำนามได้ดังนี้

1. คำนามเพศชายในภาษาเยอรมันมักจะลงท้ายด้วยคำว่า “ismus/ling/er/or” เช่น Realismus/Liebling/Motor/Koffer.

2. คำนามเพศหญิงในภาษาเยอรมันมักจะลงท้ายด้วยคำว่า “ung/heit/keit/schaft/ion/ei/ur/e” เช่น Rechnung/Freiheit/Höflichkeit/Freundschaft/Nation/Bäckerei/Kultur/Lampe.

3. คำนามเพศกลางในภาษาเยอรมันมักจะลงท้ายด้วยคำว่า “chen/lein/um/ment” เช่น Mädchen/Tischlein/Zentrum/Instrument (Reimann, 2012, หน้า 93)

ตัวอย่าง อังกฤษ / เยอรมัน Tourism / der Tourismus, wisdom / die Weisheit, centre / das Zentrum

จากตัวอย่างของคำนามที่นำเสนอขึ้น ประเด็นมุมมองทางด้านวิภัติปัจจัย ถือได้ว่าเป็นประเด็นสำคัญอีกประเด็นหนึ่งที่ผู้เรียนควรพิจารณาเมื่อต้องศึกษาทั้งสองภาษาในเชิงเปรียบเทียบ

ซึ่งสามารถเปรียบเทียบกับคำในภาษาอังกฤษที่ลงท้ายด้วย -age, -al, -ance/-ence, -dom, -ee, -er/or, -hood, -ism, -ist, -ity/ty, -ment, -ness, -ry, -ship, and -sion/tion/xion เพียงแต่ในภาษาอังกฤษนั้นไม่มีเพศของคำนามเหมือนในภาษาเยอรมัน

ข้อควรระวังสำหรับผู้เรียน: คำบางคำในภาษาอังกฤษและภาษาเยอรมันจะมีลักษณะที่เหมือนกัน แต่มีความหมายต่างกัน ซึ่งในการเรียนการสอนควรมีการเน้นย้ำและให้ตัวอย่างแสดงให้เห็นคำดังกล่าวต่อไปนี้

อังกฤษ / เยอรมัน

1) art / die Art (ซึ่งจะเทียบเคียงได้กับคำว่า *type/kind/sort* ในภาษาอังกฤษ)

2) gift / die Gift (ซึ่งจะเทียบเคียงได้กับคำว่า *poison* ในภาษาอังกฤษ)

3) Promotion / die Promotion (ซึ่งจะเทียบเคียงได้กับคำว่า *Ph.D. Studies* ในภาษาอังกฤษ)

ซึ่งในทางภาษาศาสตร์จะเรียกคำลักษณะนี้ว่า *Falsche Freunde* ในประเด็นดังกล่าวนี้ Seelbach (2002) ได้อธิบายความหมายของคำว่า *Falsche Freunde* ไว้ดังต่อไปนี้

Als „falsche Freunde“ bezeichnet man also dem Anschein nach gleiche Ausdrücke zweier verschiedener Sprachen, die jedoch jeweils unterschiedliche Bedeutungen haben und beim Erlernen von Fremdsprachen Fehlerquellen darstellen.

(Seelbach, 2002, หน้า 6, อ้างอิงใน Vierbücher, 2010 หน้า 32)

กล่าวโดยสรุป *Falsche Freunde* คือ คำที่มีลักษณะเหมือนหรือคล้ายคลึงกันระหว่าง 2 ภาษา แต่มีความหมายต่างกัน อาจทำให้ผู้เรียนเข้าใจผิด และนำไปใช้แบบผิดๆ ในการเรียนภาษาต่างประเทศ

7.2 คำกริยาวิเศษณ์

ในภาษาเยอรมันนั้น สามารถนำคำคุณศัพท์มาใช้ขยายคำกริยาได้แบบเดียวกับคำกริยาวิเศษณ์ ในขณะที่คำกริยาวิเศษณ์ในภาษาอังกฤษส่วนใหญ่จะลงท้ายด้วย “ly” ดังตัวอย่างต่อไปนี้

อังกฤษ

เยอรมัน

loudly (Adj = loud) / beautifully (Adj = beautiful) laut (Adj = laut) / schön (Adj = schön)

7.3 คำกริยา

กลุ่มที่ 1 คำกริยาในภาษาอังกฤษและเยอรมันนั้น มีลักษณะคำที่เหมือนกันเพียงแต่ในภาษาเยอรมันนั้นจะลงท้ายคำด้วย “en” เพื่อบ่งบอกลักษณะเฉพาะของภาษา และมีความหมายเหมือนกัน เช่น

อังกฤษ/เยอรมัน alarm / alarmieren box / boxen begin / beginnen

กลุ่มที่ 2 คำกริยาในภาษาอังกฤษและเยอรมันนั้น มีลักษณะคำที่เหมือนกัน เพียงแต่ ในภาษาเยอรมันนั้นจะลงท้ายคำด้วย “en” เพื่อบ่งบอกลักษณะเฉพาะของ ภาษา แต่มีความหมายต่างกัน ซึ่งในทางภาษาศาสตร์จะเรียกคำลักษณะนี้ว่า Falsche Freunde ตามคำอธิบายของ Seelbach (2002) ดังที่ได้กล่าวไว้ก่อนหน้านี้ ตัวอย่าง เช่น

อังกฤษ/เยอรมัน become / bekommen pass / passen

กลุ่มที่ 3 คำกริยาในภาษาอังกฤษและเยอรมันนั้น มีลักษณะคำที่คล้ายกัน เพียงแต่ ในภาษาเยอรมันนั้นจะลงท้ายคำด้วย “en” เพื่อบ่งบอกลักษณะเฉพาะของ ภาษา และมีความหมายเหมือนกัน เช่น

อังกฤษ/เยอรมัน bake / backen bite / beißen cost / kosten
eat / essen fly / fliegen flee / fliehen

คำกริยาในภาษาอังกฤษบางคำที่ลงด้วยท้ายด้วย “-ise / “ize” จะลงท้ายด้วย “-ieren” ในภาษาเยอรมัน

อังกฤษ/เยอรมัน analyse / analysieren conceptualise / konzipieren
characterize / charakterisieren humanize / humanisieren

คำกริยาในภาษาอังกฤษบางคำที่ลงด้วยท้ายด้วย “-ate” จะลงท้ายด้วย “-ieren” ในภาษาเยอรมัน เช่น

อังกฤษ/เยอรมัน activate / aktivieren associate / assoziieren

คำกริยาในภาษาอังกฤษบางคำที่ลงด้วยท้ายด้วย “-fy” จะลงท้ายด้วย “-ieren” ในภาษาเยอรมัน เช่น

อังกฤษ/เยอรมัน signify / signifizieren identify / identifizieren

คำกริยาในภาษาอังกฤษบางคำที่ลงด้วยท้ายด้วย “-ine” จะลงท้ายด้วย “-ieren” ในภาษาเยอรมัน เช่น

อังกฤษ /เยอรมัน define / definieren

คำกริยาในภาษาอังกฤษบางคำที่ลงด้วยท้ายด้วย “-form” จะลงท้ายด้วย “-formieren” ในภาษาเยอรมัน เช่น

อังกฤษ/เยอรมัน reform / reformieren inform / informieren

คำกริยาในภาษาอังกฤษบางคำที่ลงท้ายด้วย “-duce” จะลงท้ายด้วย “-duzieren” ในภาษาเยอรมัน เช่น **อังกฤษ/เยอรมัน** reduce / reduzieren produce / produzieren

คำกริยาในภาษาอังกฤษบางคำที่ลงท้ายด้วย “-ment” จะลงท้ายด้วย “-mentieren” ในภาษาเยอรมัน เช่น **อังกฤษ/เยอรมัน** comment / kommentieren compliment / complimentieren และจะมีคำกริยาที่เป็นคำศัพท์ต่างประเทศ ลงท้ายด้วย “-ieren” ในภาษาเยอรมันเช่นกัน

อังกฤษ/เยอรมัน amuse / amüsieren base / basieren block / blockieren Construct / konstruieren control / kontrollieren diagnose / diagnostizieren

(ดูที่ Langenscheidt Taschenwörterbuch Englisch-Deutsch/Deutsch-Englisch, 2013, อ้างถึงใน Watcharakaweelip, 2016)

จากตัวอย่าง คำกริยาในภาษาเยอรมันส่วนใหญ่จะลงท้ายด้วย “en” เป็นที่น่าสังเกตว่าคำกริยาในภาษาอังกฤษบางคำ ก็ลงท้ายด้วย “en” เช่นกัน อาทิ to whiten; to blacken; to darken; and to brighten นอกจากนี้ คำกริยาในภาษาเยอรมันบางคำ จะลงท้ายด้วย “ern” และก็เป็นที่น่าสังเกตเช่นเดียวกันว่าคำกริยาในภาษาอังกฤษบางคำ ก็ลงท้ายด้วย “ern” เช่นกัน อาทิ to govern

7.4 คำคุณศัพท์

คำคุณศัพท์ในภาษาอังกฤษและเยอรมันนั้น มีลักษณะคำที่เหมือนกัน เช่น คำคุณศัพท์ในภาษาอังกฤษและเยอรมันนั้น มีลักษณะคำที่คล้ายกัน เช่น

อังกฤษ / เยอรมัน

emotional	emotional
modern	modern
alone / allein	clear / klar
far / fern	free / frei

ส่วนคำคุณศัพท์ที่บ่งบอกถึงเชื้อชาติหรือสัญชาตินั้น	Japanese	japanisch
จะขอยกตัวอย่างดังต่อไปนี้	Spanish	spanisch
คำคุณศัพท์บางคำจะลงด้วยท้ายด้วย “al”	mental	mental
ในทั้งสองภาษา เช่น	fundamental	fundamental
คำคุณศัพท์ในภาษาอังกฤษบางคำที่ลงด้วยท้ายด้วย “al”	formal	formell
จะลงท้ายด้วย “ell” ในภาษาเยอรมัน เช่น	special	speziell
คำคุณศัพท์ในภาษาอังกฤษบางคำที่ลงด้วยท้ายด้วย “ful”	meaningful	sinnvoll
จะลงท้ายด้วย “voll” ในภาษาเยอรมัน เช่น		
คำคุณศัพท์ในภาษาอังกฤษบางคำที่ลงด้วยท้ายด้วย “less”	speechless	sprachlos
จะลงท้ายด้วย “los” ในภาษาเยอรมัน เช่น		
คำคุณศัพท์ในภาษาอังกฤษบางคำที่ลงด้วยท้ายด้วย “ous”	religious	religiös
จะลงท้ายด้วย “ös” ในภาษาเยอรมัน เช่น		
คำคุณศัพท์ในภาษาอังกฤษบางคำที่ลงด้วยท้ายด้วย “al”	identical	identisch
จะลงท้ายด้วย “isch” ในภาษาเยอรมัน เช่น	practical	praktisch
คำคุณศัพท์ในภาษาอังกฤษบางคำที่ลงด้วยท้ายด้วย “ic”	specific	spezifisch
จะลงท้ายด้วย “isch” ในภาษาเยอรมัน เช่น	fantastic	fantastisch
คำคุณศัพท์ในภาษาอังกฤษบางคำที่ลงด้วยท้ายด้วย “able/ible”	flexible	flexibel
จะลงท้ายด้วย “abel” or “ibel” ในภาษาเยอรมัน เช่น	reliable	reliabel
คำคุณศัพท์ในภาษาอังกฤษบางคำที่ลงด้วยท้ายด้วย “ve” or “te”	active	aktiv
จะลงท้ายด้วย “v” and “t” ในภาษาเยอรมัน เช่น	absolute	absolut

คำคุณศัพท์ในภาษาอังกฤษบางคำที่มีตัวพยัญชนะ “c” radical radikal
จะใช้ตัวพยัญชนะ “k” แทนในภาษาเยอรมัน เช่น local lokal
คำคุณศัพท์ในภาษาอังกฤษบางคำที่ลงด้วยท้ายด้วยตัวอักษร “c” efficient effizient
จะใช้ “z” ในภาษาเยอรมัน เช่น

8. ข้อเสนอแนะในเรื่องของตำราเรียน

ผู้เขียนบทความขอให้ข้อเสนอแนะในเรื่องของตำราเรียนที่มีกรนำเสนอเนื้อหา
ของตำราเพื่อการเปรียบเทียบภาษาอังกฤษและภาษาเยอรมันเพื่อการสื่อสารทางธุรกิจ
ไว้ดังต่อไปนี้

Sester และ Sester (1999) ได้นำเสนอตำราเรียนภาษาเยอรมันในแง่มุมมองทาง
ธุรกิจ โดยเปรียบเทียบกับภาษาอังกฤษ ซึ่งถือว่าเป็นต้นแบบของตำราเรียนภาษา
เพื่อวัตถุประสงค์ทางธุรกิจในแง่มุมมองการเปรียบเทียบระหว่างสองภาษา ดังตัวอย่าง
ต่อไปนี้

English:	German:
Please acknowledge receipt of this order.	Bitte bestätigen Sie den Erhalt dieser Bestellung.

Please acknowledge this order and confirm	Bitte bestätigen Sie diesen Auftrag und versichern Sie
---	--

(ดัดแปลงจาก Sester & Sester, 1999, หน้า 198)

เมื่อพิจารณาดำราเรียนภาษาเพื่อวัตถุประสงค์ทางธุรกิจในแง่มุมมองการเปรียบเทียบระหว่างสองภาษานั้น จะเห็นได้ว่า มีตำราใหม่ๆ ที่นำเสนอเนื้อหาที่ทันสมัยมากขึ้น อาทิตำราของ Dralle และ Livesey (2014):

1) e-mail

2) attachment

English: send sb an email

English: I'm sending you the report as an attachment.

German: jdm eine E-Mail schreiben	German: Ich schicke Ihnen den Bericht als Anhang.
-----------------------------------	---

(Dralle และ Livesey, 2014, หน้า 226-227)

และนอกจากนี้ ยังมีตำราอื่นๆ มากมาย ที่ผู้เรียนคนไทยสามารถศึกษาหาความรู้เพิ่มเติมได้ อาทิ

1) Fachwörterbuch Wirtschaft English โดย Collin et al. (2000); 2) A short course in commercial correspondence โดย Abegg และ Sachs (2002); และ 3) Erfolgreich in Besprechungen โดย Eismann (2006) นอกจากตำราเรียนแล้ว ยังมีเว็บไซต์ที่น่าสนใจและมีประโยชน์สำหรับผู้เรียนคนไทย อาทิ www.learn-english-today.com/business-english/graphs-charts.html ที่นำเสนอรูปแบบภาษาอังกฤษในการนำเสนอทางธุรกิจ ไว้ดังต่อไปนี้

Presenting Visuals - useful phrases & vocabulary:

As you will see from this graph ...

Let me draw your attention to this part of the graph.

Here you can see a comparison between ...

(ดูที่: www.learn-english-today.com/business-english/graphs-charts.html)

ในขณะเดียวกัน ผู้เขียนขอแนะนำเสนอเว็บไซต์ที่นำเสนอรูปแบบภาษาในการนำเสนอทางธุรกิจ ก็มีเช่นกัน อาทิ <http://www.wirtschaftsdeutsch.de> โดยมีการนำเสนอรูปแบบภาษาทางธุรกิจไว้ดังต่อไปนี้

Thema

Thema des Schaubildes / der Grafik ist ...

Das Schaubild gibt Auskunft (darüber) , wie viele / was ...

Die Statistik / Das Diagramm gibt / liefert Informationen über ...

(ดูที่: <http://www.wirtschaftsdeutsch.de>)

สรุปและข้อเสนอแนะ

ผู้เขียนบทความได้นำเสนอแนวคิดเรื่อง ภาษาเยอรมันเพื่อการเจรจาต่อรองและแบบทดสอบเฉพาะในแง่มุมมองการสอนภาษาเยอรมันเพื่อวัตถุประสงค์เฉพาะทาง ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของ Dudley-Evans และ St John (1998) ที่ได้จำแนกการสอนภาษาเพื่อวัตถุประสงค์เฉพาะ นอกจากนี้ ยังได้นำเสนอรูปแบบการเรียนการสอน

โดยการเทียบเคียงกับภาษาอังกฤษ ในฐานะภาษาต่างประเทศที่ 1 ที่จะมีบทบาทสำคัญในเรื่องของการนำความรู้พื้นฐานที่มีอยู่ในตัวผู้เรียนอยู่แล้ว รูปแบบวิธีการที่ผู้เรียนประสบในการเรียนภาษาอังกฤษ ปัญหา อุปสรรค แนวทางการแก้ไขในการเรียนถึงการนำมาเชื่อมโยงกับความรู้ใหม่ในการเรียนภาษาต่างประเทศอื่น โดยเน้นการประสานความรู้และเติมเต็มให้เกกัน อันจะนำไปสู่การเรียนการสอนภาษาต่างประเทศอย่างมีประสิทธิภาพ บนพื้นฐานแนวคิดของทั้ง Hufeisen (2010) และ วรณา แสงอร่ามเรือง (2551) ที่ได้สอดคล้องและเชื่อมโยงกับแนวคิดของ Mitterhuber (2008) ที่ได้อภิปรายประเด็นเรื่อง „bottom up“ คือ ความรู้ที่ผู้เรียนมีอยู่เดิม และ „top down“ คือ ความรู้ใหม่ที่เพิ่มเข้ามา แล้วนำมาผสมผสานเกือหนุนกัน ระหว่างทั้ง 2 แนวคิด เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพในการอ่านบทอ่านเฉพาะทาง ที่ประกอบไปด้วยคำศัพท์เฉพาะด้าน อย่างไรก็ตาม ประเด็นทั้งหมดที่กล่าวมานี้ ผู้เขียนบทความต้องการนำเสนอเพียงแง่มุมบางประเด็น เพื่อให้ครูผู้สอนได้นำไปต่อยอดความคิดในการพัฒนาผู้เรียนในระดับที่สูงขึ้นไป เพื่อให้ผู้เรียนได้พัฒนาขีดความสามารถของตนเองอย่างสูงสุด ในสังคมที่กำลังมีการเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่อง ซึ่งส่งผลให้รูปแบบและแนวทางในการเรียนการสอนภาษาต่างประเทศนั้น ย่อมที่จะต้องมีการเปลี่ยนแปลงตามอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

ในการสอนและการสร้างแบบทดสอบภาษาเยอรมันเพื่อการเจรจาต่อรองนั้น สิ่งที่ผู้สอนต้องพิจารณา คือ หัวข้อไวยากรณ์ที่ใช้สอนต้องมีความสอดคล้องเหมาะสม ตัวอย่างประเด็นนั้นควรจะเป็นตัวอย่างจากสถานการณ์จริง (authentisch) หรือสมจริง ให้มากที่สุด (realitätsnah) และรูปแบบของแบบทดสอบในการพัฒนาทักษะการเรียนรู้ของผู้เรียน ควรจะมีความหลากหลายและมีการเรียงลำดับจากระดับง่ายไปยาก เพื่อตอบสนองวัตถุประสงค์เฉพาะในการเรียนภาษาเยอรมันเพื่อธุรกิจหรือเพื่อการทำงานอย่างแท้จริง

อีกประการหนึ่ง เพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับกลุ่มประชาคม ASEAN ซึ่งอาจจะมึนักศึกษาจากกลุ่มประเทศเหล่านี้เลือกศึกษาที่มหาวิทยาลัยในประเทศไทย และอาจจะมีความสนใจที่จะเรียนรายวิชาภาษาต่างประเทศเป็นวิชาเลือก เช่น ภาษาฝรั่งเศส ภาษาเยอรมัน ภาษาสเปน ภาษาจีน ภาษาญี่ปุ่น หรือ ภาษาเกาหลี เป็นต้น ซึ่งเมื่อพิจารณาข้อเท็จจริงแล้ว นักศึกษาเหล่านี้ไม่สามารถที่จะสื่อสารเป็นภาษาไทยได้ และถ้าใช้ภาษาต่างประเทศที่สามเป็นภาษาหลักในการอธิบายก็อาจจะเกิดปัญหาในบางประการ ในการที่จะทำความเข้าใจกับบทเรียนได้อย่างเต็มที่และแท้จริง จากเหตุผล

ดังกล่าวนี้ จึงจำเป็นอย่างยิ่งที่อาจารย์ผู้สอนภาษาต่างประเทศที่สามจะเตรียมความพร้อมตนเอง ในการสอนรายวิชาภาษาต่างประเทศโดยใช้ภาษาอังกฤษเป็นสื่อการสอน หรือการเปรียบเทียบเนื้อหาการเรียนภาษาเยอรมันกับภาษาอังกฤษในห้องเรียน เนื่องจากนักศึกษาจากกลุ่มประเทศเหล่านี้ย่อมที่จะมีความรู้ความเข้าใจ และความสามารถ ในการใช้ภาษาอังกฤษในฐานะภาษาสากลในระดับที่ดีอยู่แล้ว

อย่างไรก็ดี การที่จะสอนภาษาเยอรมันควบคู่กับภาษาอังกฤษได้ ผู้เรียนต้องมีความรู้ภาษาอังกฤษในระดับดี เพราะถ้านักศึกษาบางคนมีความรู้ภาษาอังกฤษไม่ดีพอ อาจทำให้เกิดปัญหาและมีผลกระทบกับการเรียนการสอนได้ ดังนั้น กลุ่มเป้าหมายที่เหมาะสมในการเรียนภาษาเยอรมันควบคู่ไปกับภาษาอังกฤษนั้น ควรจะเป็นผู้เรียนที่มีความรู้ทั้งภาษาเยอรมันและภาษาอังกฤษ ในระดับที่ดีพอสมควร

ข้อมูลเกี่ยวกับผู้เขียน

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ สาขาวิชาภาษาตะวันตก คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น

E-mail: wsangu@kku.ac.th / wassamill@gmail.com

เอกสารอ้างอิง

- วรรณภา แสงอร่ามเรือง. (2551). ภาษาเยอรมันเรียนทันใจ กับ การเรียนภาษาเยอรมันให้เร็วและมีประสิทธิภาพ. **วารสารอักษรศาสตร์**. ปีที่ 37 ฉบับที่ 2.
- อเนก กิมสุวรรณ. (2547). Funktionsverbgefüge. **ความเป็นมา – ลักษณะ – ประมวลศัพท์**. กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- Abegg, B. & Sachs, R. (2002). *A short course in commercial correspondence*. Ismaning: Heuber Verlag.
- Collin, P.H. et al. (2000). *Fachwörterbuch Wirtschaft English*. Stuttgart: Ernst Klett Sprachen GmbH.
- Dralle, A., & Livesey, R. (2014). *Grund- und Aufbauwortschatz English*. Stuttgart: PONS GmbH.
- Dudley-Evans, T. & ST John, M.J. (1998). *Development in English for specific purposes*. Cambridge: Cambridge University Press.

- English today.** Retrieved November 10, 2016 from <http://www.learn-english-today.com/business-english/graphs-charts.html>.
- Eismann, V. (2006). **Erfolgreich in Besprechungen.** Berlin: Cornelsen Verlag.
- Eismann, V. (2014). **Erfolgreich in Verhandlungen.** Berlin: Cornelsen Schulverlag GmbH.
- Hufeisen, B. (2010). Mehrsprachigkeitsdidaktik. **Jahrbuch Deutsch als Fremdsprache**, 36, 75-82.
- Langenscheidt Taschenwörterbuch Englisch.** (2013). Berlin und München: Langenscheidt KG.
- Lafond, C., Vine, S. & Welch, B. (2010). **English for Negotiating.** Oxford: OxfordUniversity Press.
- Mitterhuber, D. (2008). **Fachsprache und Lesekompetenz.** Retrieved May 10, 2017 from <http://li.hamburg.de/contentblob/3845814/fc01dba9b7de906cccd2b-1689f90e0a/data/download-pdf-auszug-aus-der-li-broschuere-fachsprache-und-lesekompetenz.pdf; jsessionid=8CC7A3355A8CB3BE53532DF27FF-33C8F.liveWorker2>.
- Reimann, M. (2012). **Essential Grammar of German.** Ismaning: Hueber Verlag GmbH & Co.KG.
- Sester, F., & Sester, E. (1999). Englisch für Kaufleute. **Geschäftskorrespondenz und Handelskunde.** Berlin und München: Langenscheidt.
- Seelbach, H. (2002). **Was sind „falsche Freunde“? Eine Darstellung des Phänomens.** Retrieved from http://www.gesellschaftstherapie.de/extras/false_friends_2002.pdf.
- Vierbücher, M. (2010). **Der Beitrag der Mehrsprachigkeitsdidaktik für den Tertiärsprachenunterricht: Eine kritische Analyse aktueller Spanischlehrwerke.** Universität Kassel, Deutschland.
- Wirtschaftsdeutsch.** Retrived November 10, 2016 from <http://www.wirtschaftsdeutsch.de>.
- Watcharakaweelilp, W. (2016). **Fostering the L3 Competence through the Previously Acquired Knowledge of L2: A Case Study of German and English in the Thai Context.** Retrieved from <http://www.fas.nus.edu.sg/cls/CLaSIC/clasic2016/proceedings.html>.