



กลวิธีการพูดของนักบริบาลไทยเพื่อโน้มน้าวใจผู้สูงอายุชาวญี่ปุ่นให้รับประทานอาหาร Linguistic Strategies Used by Thai Caregivers to Encourage Food Consumption among Elderly Japanese

อิทธิพล บัวน้อย และพิชญ์สินี เสถียรธราดล

Ittiphol Buayoi, and Phitsinee Sathientharadol

อาจารย์สาขาวิชาภาษาญี่ปุ่น คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยพะเยา

Japanese Department, School of Liberal Arts, University of Phayao

Email: ittiphol.bu@up.ac.th; iphitsinee.sa@up.ac.th

Received January 10, 2025 ; Revised December 25, 2025; Accepted December 31, 2025

บทคัดย่อ

บทความวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อวิเคราะห์กลวิธีการพูดเชิงโน้มน้าวใจของนักบริบาลไทยต่อผู้สูงอายุชาวญี่ปุ่นในการกระตุ้นให้รับประทานอาหารโดยอาศัยกรอบแนวคิดการโน้มน้าวใจของ Johnstone (1989) และ Aristotle (2007) ในการจำแนกและอธิบายรูปแบบการใช้กลวิธีการโน้มน้าว ซึ่งแบ่งออกเป็น 3 องค์ประกอบหลัก ได้แก่ การใช้เหตุผลและตรรกะ (Logos) การกระตุ้นอารมณ์ของผู้ฟัง (Pathos) และการสร้างความน่าเชื่อถือของผู้พูด (Ethos) และใช้กรอบแนวคิดเรื่องความสุภาพของ Brown และ Levinson (1987) เพื่อวิเคราะห์กลวิธีทางภาษาที่นักบริบาลเลือกใช้ในการโน้มน้าว โดยพิจารณาตาม 4 ประเภทความสุภาพ เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพใช้การสัมภาษณ์เชิงลึกกับนักบริบาลไทยจำนวน 6 คน มีเครื่องมือวิจัยคือแบบสัมภาษณ์

ผลการวิจัยพบว่ากลวิธีการโน้มน้าวที่นักบริบาลไทยใช้มากที่สุดคือการกระตุ้นอารมณ์ของผู้ฟัง (ร้อยละ 58.70) รองลงมาคือการใช้เหตุผลและตรรกะ (ร้อยละ 28.26) ขณะที่การสร้างควาามน่าเชื่อถือของผู้พูดปรากฏน้อยที่สุด (ร้อยละ 13.04) ทั้งนี้กลวิธีการพูดโน้มน้าวแต่ละประเภทยังปรากฏควบคู่กับกลวิธีความสุภาพในรูปแบบที่แตกต่างกัน โดยกลวิธีการใช้เหตุผลและตรรกะมักพบร่วมกับกลวิธีความสุภาพ 3 ประเภท ได้แก่ การคุกคามหน้าอย่างตรงไปตรงมา ความสุภาพเชิงบวก และความสุภาพเชิงลบ ทั้งนี้ไม่พบการใช้กลวิธีการคุกคามหน้าอย่างตรงไปตรงมาในกรณีที่เน้นการสร้างควาามน่าเชื่อถือของผู้พูดเป็นหลัก

คำสำคัญ : กลวิธีการพูดโน้มน้าว, ผู้สูงอายุชาวญี่ปุ่น, นักบริบาลชาวไทย

Abstract

This research article aims to analyze the persuasive speaking strategies used by Thai caregivers towards elderly Japanese patients to encourage them to eat. The study utilizes the



persuasion framework of Johnstone (1989) and Aristotle (2007) to classify and explain persuasive strategies, which are divided into three main components: logic and reasoning (Logos), emotional appeal (Pathos), and building speaker credibility (Ethos). Additionally, the framework of politeness by Brown and Levinson (1987) is used to analyze the linguistic strategies chosen by caregivers, considering four types of politeness. This is a qualitative research study using in-depth interviews with six Thai caregivers.

The research findings indicate that the most frequently used persuasive strategy is emotional appeal (58.70%), followed by logic and reasoning (28.26%), while building speaker credibility is the least common (13.04%). Each type of persuasive speaking strategy is often accompanied by different forms of politeness strategies. Logical and reasoning tactics are often used in conjunction with three types of politeness: direct intimidation, positive politeness, and negative politeness. However, direct intimidation is not commonly used when the primary focus is on building the speaker's credibility.

Keywords: Persuasive strategies, Japanese elderly, Thai caregiver

บทนำ

ญี่ปุ่นกำลังเผชิญกับปัญหาการขาดแคลนบุคลากรด้านการดูแลผู้สูงอายุเนื่องจากโครงสร้างประชากรเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว โดยจำนวนผู้สูงอายุเพิ่มขึ้นในขณะที่อัตราการเกิดลดลง ส่งผลให้ความต้องการแรงงานด้านการดูแลสูงกว่ากำลังคนที่มี (Wang, 2023) เพื่อแก้ไขปัญหาการขาดแคลนแรงงานในภาคการดูแลผู้สูงอายุ รัฐบาลญี่ปุ่นจึงเปิดรับแรงงานต่างชาติ โดยเฉพาะจากประเทศไทยซึ่งถือเป็นหนึ่งในประเทศสำคัญที่ส่งนักบริบาลเข้ามาทำงานในระบบการดูแลระยะยาว (Asis & Carandang, 2020) อย่างไรก็ตาม การทำงานของนักบริบาลชาวไทยไม่ได้จำกัดเพียงการดูแลด้านร่างกายและสุขภาพเท่านั้น แต่ยังเกี่ยวข้องกับการสื่อสารข้ามวัฒนธรรม ซึ่งความแตกต่างด้านภาษา ค่านิยม และรูปแบบการแสดงความรู้สึก อาจนำไปสู่ความเข้าใจคลาดเคลื่อนหรือไม่เป็นไปตามความคาดหวังของชาวญี่ปุ่น โดยเฉพาะในสถานการณ์ที่นักบริบาลต้องใช้กลวิธีโน้มน้าวใจเพื่อชักชวนผู้สูงอายุปรับเปลี่ยนพฤติกรรม เช่น การบริโภคอาหารซึ่งมีผลต่อสุขภาพและคุณภาพชีวิต

การโน้มน้าวใจ (Persuasion) เป็นกระบวนการสื่อสารที่มุ่งเปลี่ยนแปลงความคิดหรือพฤติกรรมของผู้รับสารให้สอดคล้องกับเป้าหมายของผู้ส่งสาร (Aristotle, 2007) ซึ่งประกอบด้วย Ethos หรือความน่าเชื่อถือ Pathos หรือการดึงอารมณ์ และ Logos หรือการใช้เหตุผลเชิงตรรกะ (Johnstone, 1989) ในบริบทญี่ปุ่น



กลวิธีการโน้มน้าวต้องคำนึงถึงการรักษา “หน้า” (face) และความสุภาพ (politeness) ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการสร้างความไว้วางใจ (Brown & Levinson, 1987) ความสุภาพอาจปรากฏในรูปแบบเชิงบวกเพื่อสร้างความสัมพันธ์ หรือเชิงลบเพื่อเคารพขอบเขตของอีกฝ่าย รวมถึงการพูดอ้อมเพื่อหลีกเลี่ยงความขัดแย้ง นักบริหารไทยจำเป็นต้องเลือกใช้กลวิธีทางภาษาอย่างเหมาะสมเพื่อโน้มน้าวผู้สูงอายุชาวญี่ปุ่นให้ปรับเปลี่ยนพฤติกรรมบริโภคอาหาร โดยคำนึงถึงหลักการรักษาหน้าทางสังคมและความสุภาพซึ่งเป็นแกนสำคัญของการสื่อสารในวัฒนธรรมญี่ปุ่น (Brown & Levinson, 1987; Ide, 1989)

อย่างไรก็ตาม งานวิจัยที่เกี่ยวกับทักษะการสื่อสารของนักบริหารที่ผ่านมา เช่น การศึกษาของ Pramesti, Beratha และ Budiarsa (2019) พบว่า นักบริหารชาวอินโดนีเซียใช้ทั้งกลยุทธ์ความสุภาพเชิงลบเพื่อรักษาระยะห่างทางสังคมและความสุภาพเชิงบวกเพื่อสร้างความเป็นกันเอง แสดงให้เห็นถึงการปรับกลยุทธ์การสื่อสารให้เหมาะสมกับบริบทระหว่างวัฒนธรรม ขณะที่ Hosaka (2020) ชี้ว่าการเข้าใจค่านิยม ความเชื่อและวิถีชีวิตของผู้สูงอายุญี่ปุ่นช่วยให้นักบริหารต่างชาติลดความขัดแย้งทางการสื่อสารและเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานได้อย่างมีนัยสำคัญ ในบริบทประเทศไทย การศึกษาที่ผ่านมาให้ความสำคัญกับการพัฒนาสมรรถนะด้านจริยธรรม การจัดการ และการดูแลชีวิตประจำวันของนักบริหาร รวมถึงการส่งเสริมทักษะภาษาญี่ปุ่นที่จำเป็นต่อการปฏิบัติงานดูแลผู้สูงอายุชาวญี่ปุ่น (อรรณพ นิमितไพบูลย์, และคณะ 2563) อย่างไรก็ตาม งานวิจัยที่ศึกษาทักษะการสื่อสารเชิงวัฒนธรรมของนักบริหารไทยยังมีจำนวนจำกัด ส่งผลให้ความเข้าใจเชิงลึกเกี่ยวกับอุปสรรคทางวัฒนธรรมในการทำงานร่วมกับผู้สูงอายุญี่ปุ่นยังไม่ชัดเจน ดังนั้น ผู้วิจัยจึงมุ่งศึกษากลวิธีการพูดของนักบริหารชาวไทยในการโน้มน้าวผู้สูงอายุชาวญี่ปุ่นให้รับประทานอาหาร เพื่อทำความเข้าใจรูปแบบและกลยุทธ์การสื่อสารเชิงโน้มน้าวในบริบทระหว่างวัฒนธรรม อันจะเป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาทักษะการสื่อสารระหว่างวัฒนธรรมของนักบริหารไทยที่ทำงานในประเทศญี่ปุ่นให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษากลวิธีการพูดของนักบริหารชาวไทยเพื่อโน้มน้าวใจผู้สูงอายุชาวญี่ปุ่นให้รับประทานอาหาร

วิธีการดำเนินการวิจัย

รูปแบบการวิจัย

การศึกษานี้ดำเนินการโดยใช้ระเบียบวิธีวิจัยแบบผสมผสาน (Mixed Methods Research) ซึ่งบูรณาการการวิจัยเชิงคุณภาพและการวิจัยเชิงปริมาณเข้าด้วยกัน ในส่วนของการวิจัยเชิงคุณภาพใช้การสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) ผ่านชุดคำถามปลายเปิด (Open-ended Questions) เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้เข้าร่วมสามารถถ่ายทอดความคิดเห็น ประสบการณ์ และมุมมองได้อย่างอิสระและรอบด้าน วิธีการดังกล่าวเอื้อต่อการค้นหาข้อมูลเชิงลึกที่เกี่ยวข้องกับการใช้กลวิธีทางภาษาของนักบริหารชาวไทยในการโน้



นำผู้สูงอายุชาวญี่ปุ่นให้ยอมรับประทานอาหาร ทั้งนี้ ข้อมูลที่ได้ถูกวิเคราะห์ด้วยวิธีการวิเคราะห์เชิงประเด็น (Thematic Analysis) ตามแนวทางของ Braun & Clarke (2006) เพื่อตีความกลวิธีการโน้มน้าวและรูปแบบความสุภาพที่ปรากฏ ขณะเดียวกัน ในส่วนของการวิจัยเชิงปริมาณ ผู้วิจัยนำข้อมูลจากการสัมภาษณ์มาวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis) และนับจำนวนรูปแบบการโน้มน้าวที่ปรากฏ ตลอดจนจำนวนและลักษณะของกลวิธีด้านความสุภาพที่นักบริบาลใช้ จากนั้นจึงประมวลผลด้วยการวิเคราะห์เชิงสถิติเพื่อสรุปความถี่และแนวโน้มของการใช้ภาษาที่เกี่ยวข้องกับการโน้มน้าว

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างในการศึกษานี้ประกอบด้วยนักบริบาลชาวไทยที่ปฏิบัติงานในสถานดูแลผู้สูงอายุในประเทศญี่ปุ่น โดยอ้างอิงข้อมูลจากสำนักงานแรงงานไทยและกระทรวงยุติธรรมญี่ปุ่น ณ เดือนธันวาคม 2566 ซึ่งระบุว่ามึนักบริบาลไทยที่ทำงานอย่างถูกกฎหมายจำนวน 57 คน (สำนักงานแรงงานไทยในประเทศญี่ปุ่น, 2567) การคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างใช้วิธีสุ่มแบบเจาะจง (Purposive Sampling) จำนวน 6 คน โดยเป็นชาย 4 คน และหญิง 2 คน ผู้เข้าร่วมต้องมีคุณสมบัติ ได้แก่ มีประสบการณ์การดูแลผู้สูงอายุไม่น้อยกว่า 1 ปี อายุระหว่าง 19–45 ปี สำเร็จหลักสูตรการดูแลผู้สูงอายุ (Nurse Aide) มีวุฒิการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลายหรือเทียบเท่า และมีทักษะภาษาญี่ปุ่นในระดับ N4 ขึ้นไป

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือวิจัยที่ใช้ในการศึกษานี้ได้แก่แบบสัมภาษณ์ซึ่งประกอบด้วยสองส่วนหลัก ส่วนแรกรวบรวมข้อมูลพื้นฐานของผู้ให้สัมภาษณ์ ได้แก่ ประสบการณ์การทำงานด้านการดูแลผู้สูงอายุและแนวทางหรือหลักการที่ผู้ให้สัมภาษณ์ใช้ในการโน้มน้าวผู้สูงอายุ ส่วนที่สองประกอบด้วยคำถามเกี่ยวกับการเลือกใช้กลวิธีทางภาษาเชิงโน้มน้าวใจ โดยอิงจากสถานการณ์สมมุติที่สะท้อนแนวทางการสื่อสารเพื่อกระตุ้นให้ผู้สูงอายุยอมรับประทานอาหาร ตัวอย่างเช่น ในกรณีที่ผู้สูงอายุปฏิเสธการรับประทานอาหารแต่จำเป็นต้องรับประทานยาหลังอาหาร ผู้ให้สัมภาษณ์จะถูกสอบถามถึงถ้อยคำ กลวิธี หรือรูปแบบการสื่อสารที่ตนจะเลือกใช้เพื่อโน้มน้าวให้ผู้สูงอายุตัดสินใจเปลี่ยนใจและปฏิบัติตามคำแนะนำ

การเก็บรวบรวมข้อมูลการวิจัย

การเก็บรวบรวมข้อมูลดำเนินการสัมภาษณ์ผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ เช่น Zoom, Microsoft Teams, Google Meet หรือ Line โดยผู้วิจัยจัดส่งข้อมูลการเข้าถึงล่วงหน้าและตรวจสอบความพร้อมของอุปกรณ์และอินเทอร์เน็ตของผู้ให้สัมภาษณ์เพื่อความราบรื่นอย่างน้อย 1 วัน ระยะเวลาในการสัมภาษณ์เฉลี่ย 60-90 นาทีต่อคน ขณะสัมภาษณ์จะบันทึกเสียงหรือวิดีโอเพื่อใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลอย่างครบถ้วน การสัมภาษณ์จะดำเนินไปจนข้อมูลมีลักษณะซ้ำซ้อนและไม่มีประเด็นใหม่เกิดขึ้น ซึ่งสะท้อนถึงภาวะข้อมูลอิ่มตัว (Data Saturation) ตามแนวทางของ Creswell (2013) และ Fusch & Ness (2015) การสัมภาษณ์ก็จะสิ้นสุดลง



การวิเคราะห์ข้อมูล

ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์นักบริบาลชาวไทยซึ่งปฏิบัติงานกับผู้สูงอายุชาวญี่ปุ่นจะถูกบันทึกเสียงและถอดความเป็นข้อความ จากนั้นจะดำเนินการตรวจสอบความถูกต้องของการถอดความ (member checking) โดยให้ผู้ให้สัมภาษณ์ทบทวนและยืนยันความถูกต้องของเนื้อหา ก่อนนำข้อมูลเข้าสู่กระบวนการวิเคราะห์ สำหรับการวิเคราะห์ทฤษฎีการโน้มน้าวและความสุขภาพใช้วิธีวิเคราะห์เชิงประเด็น (Thematic Analysis) ตามแนวทางของ Braun & Clarke (2006) เพื่อระบุและตีความรูปแบบ กลยุทธ์ และบริบทของการใช้ภาษาในกระบวนการโน้มน้าวใจผู้สูงอายุ

ตารางที่ 1 แสดงการกำหนดประเด็น (Theme) โดยมีประเด็นหลักได้แก่ กลวิธีความสุขภาพและมีหมวดหมู่ข้อมูลในประเด็นรูปแบบกลวิธีความสุขภาพ ได้แก่ ความสุขภาพเชิงบวกและความสุขภาพเชิงลบ

Theme	Coding	Representative of Quotation
กลวิธี ความ สุขภาพ	เชิงลบ (เสนอ ทางเลือก)	ลองเสนอเมนูอื่น เช่น “ <u>งั้นลองเป็นซุปร้อนๆ แทนดีไหมครับ เดี่ยวผมเตรียมให้นะ</u> ” 「それでは、温かいスープにしてみましたか？ すぐに用意しますね。」 (Sorede wa, atatacai suupu ni shite mimasen ka? Sugu ni youi shimasu ne.) หรือ “ <u>อยากลองกินขนมที่ชอบไหมครับ? ผมเตรียมไว้พอดี</u> ” 「好きなお菓子を食べてみませんか？ ちょうど用意してありますよ。」 (Suki na okashi o tabete mimasen ka? Choudo youi shite arimasu yo.)
	เชิงบวก (ไม่กดดัน)	ค่อยๆ พูดให้เห็นถึงประโยชน์ของการทาน เช่น “ <u>ถ้าทานได้สักนิด เดี่ยวจะทำให้สุขภาพดีขึ้นจะได้หายเหนื่อยเร็วๆ</u> ” 「少し食べれば、体調が良くなって早く元気になりますよ。」 (Sukoshi tabereba, taichou ga yoku natte hayaku genki ni narimasu yo.)

ผลการวิจัย

จากผลการศึกษาการใช้กลวิธีการโน้มน้าว 3 รูปแบบ ได้แก่ การใช้เหตุผลและตรรกะ การกระตุ้นอารมณ์ผู้ฟัง และการสร้างความน่าเชื่อถือของผู้พูดพบว่ากลวิธีการโน้มน้าวด้วยการกระตุ้นอารมณ์ผู้ฟังปรากฏ



มากที่สุด โดยพบการใช้จำนวน 54 ครั้ง (58.70%) รองลงมาได้แก่การใช้เหตุผลและตรรกะ พบการใช้จำนวน 26 ครั้ง (28.26%) และกลวิธีความน่าเชื่อถือของผู้พูดพบการใช้จำนวน 12 ครั้ง (13.04%) ซึ่งในแต่ละกลวิธีมีการใช้ร่วมกับกลวิธีความสุภาพต่างๆ ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 2 แสดงจำนวนครั้งและร้อยละของกลวิธีการโน้มน้าวและกลวิธีความสุภาพที่นักบริหารชาวไทยใช้ในการโน้มน้าวให้ผู้สูงอายุชาวญี่ปุ่นรับประทานอาหาร

กลวิธีการโน้มน้าว				กลวิธีความสุภาพ		
การใช้เหตุผลและตรรกะ	การกระตุ้นอารมณ์ผู้ฟัง	ความน่าเชื่อถือของผู้พูด	การคุกคามหน้าตรงไปตรงมา	ความสุภาพเชิงบวก	ความสุภาพเชิงลบ	การพูดอ้อม
26 (28.26%)	54 (58.70%)	12 (13.04%)	31 (33.70%)	32 (34.78%)	18 (19.57%)	11 (11.96%)

1) การใช้เหตุผลและตรรกะ (Logos)

กลวิธีการใช้ตรรกะและเหตุผลปรากฏร่วมกับกลวิธีความสุภาพ ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 3 แสดงจำนวนครั้งและร้อยละของการใช้กลวิธีการโน้มน้าวเชิงตรรกะและเหตุผล ผ่านการใช้ภาษาที่ประกอบด้วยกลวิธีความสุภาพ ซึ่งนักบริหารชาวไทยใช้ในการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวให้ผู้สูงอายุชาวญี่ปุ่น

กลวิธีความสุภาพ			
การคุกคามหน้าตรงไปตรงมา	ความสุภาพเชิงบวก	ความสุภาพเชิงลบ	การพูดอ้อม
17 (65.38%)	6 (23.06%)	3 (11.54%)	-

ผลการวิจัยพบว่า กลวิธีการโน้มน้าวโดยใช้ตรรกะและเหตุผลมักปรากฏร่วมกับกลวิธีความสุภาพ 3 ประเภท ได้แก่ (1) การคุกคามหน้าอย่างตรงไปตรงมา (2) ความสุภาพเชิงบวก และ (3) ความสุภาพเชิงลบ โดยกลวิธีการใช้ตรรกะและเหตุผลมีแนวโน้มที่จะเกิดร่วมกับการคุกคามหน้าอย่างตรงไปตรงมามากที่สุด ลักษณะดังกล่าวเห็นได้ชัดเจนในสถานการณ์ที่นักบริหารกระตุ้นให้ผู้สูงอายุรับประทานอาหารเช้าโดยอ้อม ผลเสียทางสุขภาพเป็นเหตุผลหลักในการโน้มน้าว ซึ่งมักอยู่ในรูปแบบของการให้เหตุผลเชิงข้อเท็จจริงเกี่ยวกับผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นจากการไม่รับประทานอาหารเช้า



ตัวอย่างที่ 1

K4 “คือแบบคุณตาคณีนี่เค้าชอบให้เราออกไปข้างนอก เวลาเค้าองแงไม่ยอมกินข้าวเราก็จะพูดๆเบาๆ ค่ะ”

‘คุณตาไม่กินข้าวตอนนี้อ่ะค่ะ’

「おじいさん、今ご飯を食べないといけませんよ。」

(Ojii-san, ima gohan wo tabenai to ikemasen yo)

‘ถ้าไม่กินตอนนี้จะกินยาไม่ได้ค่ะ’

「今食べないと薬を飲めませんよ。」

(Ima tabenai to kusuri o nomemasen yo)

‘เดี๋ยวก็ปวดท้องอีกนะคะ’

それに、またお腹が痛くなっちゃいますよ。

(Sore ni, mata onaka ga itaku nacchaimasu yo)

ข้อความในตัวอย่างที่ 1 แสดงการใช้เหตุผลเชิงตรรกะผ่านถ้อยคำแบบเงื่อนไขที่ชี้ความสัมพันธ์ระหว่างเหตุและผลอย่างชัดเจน เช่น “ถ้าไม่กินตอนนี้” 「今食べないと。」 (Ima tabenai to) ซึ่งเป็นเหตุและ “จะกินยาไม่ได้” 「薬を 飲めませんよ。」 (Kusuri o nomemasen yo.) ซึ่งเป็นผลที่แสดงให้เห็นถึงผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นจากการไม่รับประทานอาหาร นอกจากนี้ยังมีการเชื่อมโยงกับประสบการณ์ในอดีตเพื่อยืนยันข้อเท็จจริงที่เคยเกิดขึ้นแล้ว เช่น “เดี๋ยวก็ปวดท้องอีกนะคะ” 「それに、またお腹が痛くなっちゃいますよ。」 (Sore ni, mata onaka ga itaku nacchaimasu yo.) เพื่อเน้นย้ำความสำคัญของการรับประทานอาหาร การใช้เหตุผลลักษณะนี้ช่วยให้ผู้สูงอายุเห็นถึงความจำเป็นในการรับประทานอาหารเพื่อหลีกเลี่ยงผลกระทบที่ไม่พึงประสงค์อย่างชัดเจน กลวิธีดังกล่าวเป็นการคุกคามหน้าที่ตรงไปตรงมาด้วยคำสั่งพร้อมเหตุผลชัดเจนของนักบริบาลผ่านถ้อยคำ “คุณตาไม่กินข้าวตอนนี้อ่ะค่ะ ถ้าไม่กินตอนนี้จะกินยาไม่ได้ค่ะเดี๋ยวก็ปวดท้องอีกนะคะ” 「おじいさん、今ご飯を食べないといけませんよ。今食べないと薬を飲めませんよ。それに、またお腹が痛くなっちゃいますよ。」 (Ojiisan, ima gohan o tabenai to ikemasen yo. Ima Tabenai to kusuri o nomemasen yo. Sore ni , mata onaka ga itaku nacchai masu yo.) การสื่อสารที่ตรงไปตรงมาในลักษณะนี้ช่วยให้ผู้สูงอายุรับรู้และตระหนักถึงผลลัพธ์เชิงลบอย่างชัดเจน นอกจากนี้ ในบางสถานการณ์ข้อจำกัดด้านสุขภาพและความจำเป็นที่ต้องเร่งให้เกิดการตอบสนองต่อพฤติกรรมที่ส่งผลต่อสุขภาพโดยตรง ทำให้การใช้เหตุผลที่ชัดเจนและตรงไปตรงมามากลายเป็นกลวิธีสำคัญ การสื่อสารในลักษณะนี้ช่วยลดความคลุมเครือและทำให้ผู้สูงอายุเข้าใจถึง

ผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นอย่างเป็นรูปธรรม ทั้งนี้ ไม่พบการใช้กลวิธีการพูดอ้อมในกลวิธีการใช้ตรรกะและเหตุผล ซึ่งอาจเนื่องจากกลวิธีการพูดอ้อมมักใช้ในสถานการณ์ที่ต้องการรักษาความสุภาพและเคารพพื้นที่ส่วนตัว โดยหลีกเลี่ยงการใช้คำสั่งตรงไปตรงมา ในขณะที่การใช้ตรรกะและเหตุผลต้องการการสื่อสารที่ชัดเจนและตรงไปตรงมาเพื่อกระตุ้นให้เกิดการตอบสนองทันที นอกจากนี้ การใช้คำพูดอ้อมอาจทำให้เกิดความคลุมเครือและลดประสิทธิภาพในการโน้มน้าวให้ผู้สูงอายุปฏิบัติตามคำแนะนำได้อย่างทันที่

2) การกระตุ้นอารมณ์ของผู้ฟัง (Pathos)

ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์พบการใช้กลวิธีการกระตุ้นอารมณ์ผู้ฟังปรากฏร่วมกับกลวิธีความสุภาพต่างๆ ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4 แสดงจำนวนครั้งและร้อยละของกลวิธีการโน้มน้าวด้วยการกระตุ้นอารมณ์ของผู้ฟังผ่านกลวิธีทางภาษาซึ่งประกอบด้วยการใช้กลวิธีความสุภาพที่นักบริบาลไทยสื่อสารเพื่อโน้มน้าวผู้สูงอายุชาวญี่ปุ่น

กลวิธีความสุภาพ			
การคุกคามหน้าตรงไปตรงมา	ความสุภาพเชิงบวก	ความสุภาพเชิงลบ	การพูดอ้อม
13 (24.53%)	21 (39.62%)	11 (20.75%)	8 (15.09%)

จากผลการวิจัยพบว่า กลวิธีการโน้มน้าวโดยการกระตุ้นอารมณ์ผู้ฟังถูกนำมาใช้ร่วมกับกลวิธีความสุภาพทั้ง 4 ประเภท ได้แก่ 1) กลวิธีการคุกคามหน้าอย่างตรงไปตรงมา 2) กลวิธีความสุภาพเชิงบวก 3) กลวิธีความสุภาพเชิงลบ และ 4) กลวิธีการพูดอ้อม โดยพบว่ากลวิธีการกระตุ้นอารมณ์ผู้ฟังถูกนำมาใช้ร่วมกับกลวิธีความสุภาพเชิงบวกมากที่สุด

ตัวอย่างที่ 2

K6 “ก็ดูว่าเค้าชอบอะไร แบบคนนี่เค้าชอบนอนอะครับ จะเอาแต่นอนอย่างเดียว เราก็ต้องค่อยๆ หลอกล่อ พอเค้ารู้ว่าจะได้นอนก็ยอมกินนะครับ”

‘คุณตาครับวันนี้มีของโปรดคุณตานะครับ’

「今日はおじいちゃんのお好きなものがありますよ。」

(Kyou wa ojii-chan no osuki na mono ga arimasu yo.)

‘เดี๋ยวพอกินเสร็จ’

「ご飯を食べ終わったら、」

(Gohan wo tabe owattara,)



‘เราไปกินยาแล้วก็ไปนอนกัน’

お薬を飲んで、寝ましょうね。

(Okusuri wo nonde, nemasyou ne)

‘ปะๆ ไปกันเถอะ ไปกันเถอะ’

行きましょう。行きましょう。

(Ikimasyou ikimasyou)

ข้อความในตัวอย่างที่ 2 แสดงการใช้การสื่อสารเชิงอารมณ์ (Pathos) โดยนักบริบาลเลือกใช้ถ้อยคำที่มุ่งสร้างแรงจูงใจและกระตุ้นอารมณ์ของผู้สูงอายุ เช่น “วันนี้มีของโปรดคุณทานะครับ” 「今日はお好きなものがありますよ。」 (Kyou wa Ojiichan no osuki na mono ga arimasu yo) ซึ่งไม่เพียงดึงดูดความสนใจแต่ยังทำให้ผู้สูงอายุรู้สึกว่าคุณค่าตนเองมีความสำคัญและได้รับการใส่ใจ นอกจากนี้ยังเปิดโอกาสให้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจเรื่องการรับประทานอาหาร ส่งผลให้ผู้สูงอายุไม่รู้สึกว่าคุณค่ากำลังถูกบังคับ ขณะเดียวกัน นักบริบาลยังใช้กลวิธีความสุภาพเชิงบวกเพื่อสร้างบรรยากาศที่อบอุ่นและเป็นมิตร เช่น การชวนด้วยถ้อยคำไม่เป็นทางการ “ปะๆ ไปกันเถอะ ไปกันเถอะ” 「行きましょう、行きましょう！」 (Ikimasyou ikimasyou) ซึ่งช่วยให้ผู้สูงอายุรู้สึกผ่อนคลายและไม่เคร่งเครียด อีกทั้งยังมีการเชื่อมโยงกับสิ่งที่ผู้สูงอายุชื่นชอบ เช่น “เดี๋ยวพอกินเสร็จเราไปกินยาแล้วก็นอนกันนะครับ” 「ご飯を食べ終わったら、お薬を飲んで、寝ましょうね。」 (Gohan o tabe owattara, okusu o nonde, nemashou ne) ซึ่งสะท้อนถึงความห่วงใยต่อความต้องการเฉพาะตัวและช่วยสร้างแรงจูงใจให้ผู้สูงอายุยินดีปฏิบัติตาม ทั้งนี้ การที่กลวิธีการกระตุ้นอารมณ์มักปรากฏควบคู่กับกลวิธีความสุภาพเชิงบวกอาจเนื่องมาจากทั้งสองกลวิธีต่างเกื้อหนุนกัน โดยการสื่อสารเชิงอารมณ์ต้องอาศัยบรรยากาศที่อบอุ่นและเป็นมิตร ขณะที่ความสุภาพเชิงบวกมุ่งสร้างความสัมพันธ์และยืนยันคุณค่าของผู้ฟัง เมื่อใช้ร่วมกันจึงช่วยให้ผู้สูงอายุรู้สึกได้รับการยอมรับและมีคุณค่า พร้อมให้ความร่วมมือมากกว่าการใช้กลวิธีที่เป็นทางการ อีกทั้งยังช่วยลดความตึงเครียดในสถานการณ์ด้านสุขภาพ ทำให้การโน้มน้าวมีประสิทธิภาพและเกิดการตอบสนองได้ทันที เช่น การยินยอมรับประทานอาหาร

3) การสร้างความน่าเชื่อถือของผู้พูด (Ethos)

กลวิธีการสร้างความน่าเชื่อถือของผู้พูดปรากฏร่วมกับกลวิธีความสุภาพดังต่อไปนี้



ตารางที่ 5 แสดงจำนวนครั้งและร้อยละของกลวิธีการโน้มน้าวด้วยการสร้างความน่าเชื่อถือผ่านกลวิธีทางภาษาซึ่งประกอบด้วยการใช้กลวิธีความสุภาพที่นักบริบาลไทยสื่อสารเพื่อโน้มน้าวผู้สูงอายุชาวญี่ปุ่น

กลวิธีความสุภาพ			
การคุกคามหน้าตรงไปตรงมา	ความสุภาพเชิงบวก	ความสุภาพเชิงลบ	การพูดอ้อม
-	5 (41.67%)	4 (33.33%)	3 (25.00%)

กลวิธีความน่าเชื่อถือของผู้พูด มักถูกใช้ร่วมกับกลวิธีความสุภาพ 3 ประเภท ได้แก่ 1) กลวิธีความสุภาพเชิงบวก 2) กลวิธีความสุภาพเชิงลบ และ 3) กลวิธีการพูดอ้อม ทั้งนี้ไม่พบการใช้กลวิธีสร้างความน่าเชื่อถือของผู้พูดร่วมกับคุกคามหน้าตรงไปตรงมา

ตัวอย่างที่ 3

K4 “บางที่เค้าอแรงจะทานแต่ของที่ไม่มีประโยชน์ เราก็จะพยายามให้เค้าทานอาหารที่เราเตรียมไว้ให้ค่ะ”

‘ลองทานดูหน่อยนะคะ’

「ちょっと 食べてみてくださいね。」

(Chotto tabete mite kudasai ne.)

‘อาหารจานนี้อร่อยมากเลยนะคะ’

「この料理は とても おいしいですよ。」

(Kono ryouri wa totemo oishii desu yo.)

‘คุณหมอบอกหนูมาค่ะ’

「お医者さんが 言っていたんですが、」

(Oishasan ga itte itan desu ga,)

‘ว่าผู้สูงอายุควรทานอาหารแบบนี้ จะดีต่อร่างกายมากเลยคะ’

「高齢者は こういう食事が 体に 良いんですよ。」

(Koureisha wa kou iu shokuji ga karada ni yoi n desu yo.)

ตัวอย่างที่ 3 แสดงให้เห็นการใช้กลวิธีการสร้างความน่าเชื่อถือของนักบริบาล โดยการอ้างอิงบุคคลหรือแหล่งข้อมูลที่น่าเชื่อถือเพื่อเสริมสร้างความไว้วางใจและความเชื่อมั่นต่อคำแนะนำของตน “คุณหมอบอกหนูมาค่ะว่าผู้สูงอายุควรทานอาหารแบบนี้” 「お医者さんが言っていたんです

が、高齢者はこういう食事が体に良いんです。」 (Oishasan ga itte itan desu ga, koureisha wa kou iu shokuji ga karada ni yoi n desu.) การอ้างอิงบุคคลที่ได้รับการยอมรับในสาขาที่เกี่ยวข้อง เช่น แพทย์ซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านสุขภาพ ช่วยเสริมความน่าเชื่อถือให้กับคำพูดของนักบริบาล ทำให้ผู้สูงอายุรู้สึกมั่นใจและมีแนวโน้มที่จะเชื่อถือคำแนะนำและปฏิบัติตามมากขึ้น การเลือกอ้างอิงบุคคลหรือแหล่งข้อมูลที่น่าเชื่อถือจึงเป็นกลวิธีที่มีประสิทธิภาพ เนื่องจากนักบริบาลอาจมีข้อจำกัดด้านความเชี่ยวชาญทางการแพทย์ การอ้างถึงผู้เชี่ยวชาญจึงช่วยยืนยันความถูกต้องของคำแนะนำและสร้างความเชื่อมั่นต่อผู้สูงอายุ นอกจากนี้ยังพบการใช้กลวิธีความสุภาพเชิงบวกในการสร้างความสัมพันธ์ที่เป็นมิตรและลดความตึงเครียดในสถานการณ์ผ่านการใช้คำพูดที่ไม่กดดันและการสร้างบรรยากาศที่ผ่อนคลาย เช่น “ลองทานดูหน่อยนะคะ” 「ちょっと食べてみてくださいね。」 (Chotto tabete mite kudasai ne.) โดยนักบริบาลใช้ถ้อยคำดังกล่าวเพื่อเชิญชวนผู้สูงอายุให้รับประทานอาหารในลักษณะที่อ่อนโยนและไม่สร้างความรู้สึกว่าคุณบังคับและ “อาหารจานนี้อร่อยมากเลยนะคะ” 「この料理はとっても美味しいですよ。」 (Kono ryouri wa totemo oishii desu yo.) ซึ่งเป็นคำพูดที่มีเจตนาสร้างความน่าสนใจในมื้ออาหารเพื่อกระตุ้นให้ผู้สูงอายุรู้สึกอยากลองรับประทาน การพบกลวิธีการสร้างความน่าเชื่อถือซึ่งสะท้อนให้เห็นว่านักบริบาลมีแนวโน้มเลือกใช้ภาษาที่ลดแรงกดดันต่อผู้สูงอายุและเอื้อต่อการสร้างบรรยากาศการสื่อสารที่เป็นมิตรและให้เกียรติ โดยเฉพาะกลวิธีความสุภาพเชิงบวก ซึ่งพบว่าถูกใช้มากที่สุดเนื่องจากช่วยส่งเสริมความสัมพันธ์อันดีระหว่างนักบริบาลและผู้สูงอายุ อีกทั้งยังแสดงถึงความห่วงใยและความเข้าใจ ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการสร้างความไว้วางใจ

สรุปผลการวิจัย

ผลการศึกษาพบว่า นักบริบาลชาวไทยใช้กลวิธีการโน้มน้าวร่วมกับความสุภาพหลากหลายรูปแบบเพื่อกระตุ้นให้ผู้สูงอายุชาวญี่ปุ่นรับประทานอาหาร โดยกลวิธีที่ใช้บ่อยที่สุดคือการกระตุ้นอารมณ์พบว่ามีการใช้ร่วมกับความสุภาพทั้ง 4 ประเภท ได้แก่ การคุกคามหน้าอย่างตรงไปตรงมา ความสุภาพเชิงบวก ความสุภาพเชิงลบ และการพูดอ้อม โดยเฉพาะ ความสุภาพเชิงบวกที่ปรากฏบ่อยที่สุดเนื่องจากช่วยสร้างความรู้สึกเป็นกันเองและแสดงถึงความห่วงใย ซึ่งเอื้อต่อการโน้มน้าวใจในบรรยากาศที่ผ่อนคลาย รองลงมาคือการใช้เหตุผลและตรรกะ ที่มุ่งให้ข้อมูลชัดเจนเกี่ยวกับผลกระทบทางสุขภาพเมื่อไม่รับประทานอาหาร กลวิธีนี้มักใช้ร่วมกับความสุภาพ 3 ประเภท ได้แก่ การคุกคามหน้าอย่างตรงไปตรงมา ความสุภาพเชิงบวก และความสุภาพเชิงลบ โดยเน้นการให้ข้อมูลเชิงข้อเท็จจริงและเหตุผลที่ชัดเจน เพื่อให้ผู้สูงอายุรับรู้ผลกระทบอย่างเป็นรูปธรรม ไม่พบการใช้การพูดอ้อมร่วมกับกลวิธีนี้ ซึ่งอาจเนื่องจากการใช้เหตุผลต้องอาศัยการสื่อสารที่ตรงไปตรงมาเพื่อกระตุ้นให้เกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมได้รวดเร็วและมีประสิทธิภาพ สำหรับกลวิธีการสร้างความน่าเชื่อถือของผู้พูดพบว่ามีการใช้ร่วมกับความสุภาพเชิงบวก ความสุภาพเชิงลบ และการพูดอ้อม แต่ไม่พบการใช้การคุกคามหน้าอย่างตรงไปตรงมา สะท้อนให้เห็นว่านักบริบาลมีแนวโน้มเลือกใช้ภาษาที่ลดแรงกดดันและรักษา

ความสัมพันธ์เชิงบวก โดยเฉพาะการใช้ความสุภาพเชิงบวกซึ่งมีบทบาทสำคัญในการสร้างความไว้วางใจและความเคารพระหว่างนักบริบาลกับผู้สูงอายุทำให้การสื่อสารมีประสิทธิภาพและเกิดความร่วมมืออย่างราบรื่น

อภิปรายผล

ผลการวิจัยพบว่า กลวิธีการกระตุ้นอารมณ์เป็นกลวิธีการโน้มน้าวที่นักบริบาลไทยใช้มากที่สุดในการโน้มน้าวให้ผู้สูงอายุชาวญี่ปุ่นรับประทานอาหารเช้า ซึ่งสะท้อนลักษณะงานบริบาลที่ให้ความสำคัญกับความสัมพันธ์และความไว้วางใจระหว่างผู้ดูแลและผู้สูงอายุ ในกระบวนการสื่อสารนักบริบาลมักใช้ถ้อยคำที่อบอุ่น แสดงความเห็นอกเห็นใจ และสร้างบรรยากาศที่เป็นมิตร เพื่อให้ผู้สูงอายุรู้สึกผ่อนคลายและยอมรับคำแนะนำได้ง่ายขึ้น ผลการศึกษาสอดคล้องกับการศึกษาของ Varpio (2018) ที่ระบุว่า การสื่อสารเชิงอารมณ์ (Pathos) สามารถเสริมสร้างทัศนคติที่ดีและกระตุ้นการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมเชิงบวกได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ ผลการศึกษายังพบว่าการคุกคามหน้าอย่างตรงไปตรงมาเป็นกลวิธีการพูดที่นักบริบาลใช้บ่อยในการกระตุ้นให้ผู้สูงอายุรับประทานอาหารเช้าซึ่งไม่สอดคล้องกับแนวคิดของ Brown & Levinson (1987) ที่ระบุว่าวัฒนธรรมญี่ปุ่นมักให้ความสำคัญกับความสุภาพเชิงลบและแตกต่างจากผลการศึกษาของ Tibategeza (2016) ที่พบว่ากลวิธีดังกล่าวมักถูกใช้เพียงเล็กน้อยเนื่องจากอาจดูไม่สุภาพในบางบริบท ทั้งนี้ ลักษณะเฉพาะของสถานการณ์การดูแลสุขภาพโดยเฉพาะการกระตุ้นให้ผู้สูงอายุรับประทานอาหารเช้าต้องการผลลัพธ์ที่รวดเร็วและชัดเจน การใช้ภาษาที่อ้อมค้อมหรือให้ทางเลือกมากเกินไปอาจลดประสิทธิภาพของการสื่อสารและไม่สามารถกระตุ้นการตอบสนองได้ทันเวลา ดังนั้น นักบริบาลจึงจำเป็นต้องเลือกใช้ถ้อยคำที่ตรงไปตรงมาและชัดเจนเพื่อให้การสื่อสารมีประสิทธิภาพสูงสุดและตอบสนองต่อเป้าหมายด้านสุขภาพของผู้สูงอายุได้อย่างเหมาะสม

องค์ความรู้จากการวิจัย

องค์ความรู้ที่ได้จากงานวิจัยนี้สะท้อนให้เห็นถึงความเข้าใจเชิงลึกเกี่ยวกับการใช้ภาษาเชิงโน้มน้าวในบริบทการดูแลสุขภาพผู้สูงอายุข้ามวัฒนธรรมโดยเฉพาะระหว่างนักบริบาลชาวไทยและผู้สูงอายุชาวญี่ปุ่นซึ่งเป็นสังคมที่ให้ความสำคัญสูงต่อมารยาทและการรักษาหน้า งานวิจัยแสดงให้เห็นว่านักบริบาลไทยสามารถปรับใช้กลวิธีทางภาษาได้อย่างยืดหยุ่นตามสถานการณ์ โดยผสมผสานการใช้อารมณ์ (Pathos) เหตุผล (Logos) และ ความน่าเชื่อถือ (Ethos) เข้ากับกลวิธีความสุภาพในหลากหลายรูปแบบ ได้แก่ การคุกคามหน้าอย่างตรงไปตรงมา ความสุภาพเชิงบวก ความสุภาพเชิงลบ และการพูดอ้อม ทั้งนี้ การกระตุ้นอารมณ์ร่วมกับความสุภาพเชิงบวกถูกใช้มากที่สุดเนื่องจากช่วยสร้างบรรยากาศที่อบอุ่นและลดแรงต้านจากผู้สูงอายุขณะที่การใช้เหตุผลและตรรกะถูกนำมาใช้ในสถานการณ์ที่ต้องการผลลัพธ์ชัดเจนรวดเร็วโดยมักใช้ถ้อยคำตรงไปตรงมาเพื่อเน้นความจำเป็นทางสุขภาพ ส่วนการสร้าง ความน่าเชื่อถือของผู้พูดมักอ้างอิงบุคคลที่ได้รับการยอมรับ เช่น แพทย์ เพื่อ



เพิ่มความไว้วางใจและความร่วมมือ ผลการศึกษาก่อให้เกิดองค์ความรู้ใหม่ด้านการสื่อสารระหว่างวัฒนธรรมในงานบริหาร โดยชี้ให้เห็นว่าความสำเร็จในการโน้มน้าวใจผู้สูงอายุไม่ได้ขึ้นอยู่กับถ้อยคำเท่านั้น แต่ยังขึ้นอยู่กับทางเลือกใช้กลวิธีทางภาษาอย่างสอดคล้องกับบริบท วัฒนธรรม และความสัมพันธ์ทางสังคมของคู่สนทนา ซึ่งสามารถนำไปพัฒนาแนวทางฝึกอบรมนักบริหารให้มีสมรรถนะทางภาษาและการสื่อสารที่เหมาะสมต่อการดูแลผู้สูงอายุในสังคมพหุวัฒนธรรมได้อย่างยั่งยืน

ข้อเสนอแนะการวิจัย

การศึกษาเพิ่มเติมถึงปัจจัยที่อาจมีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีทางภาษา เช่น อายุเพศ ระยะเวลาการทำงาน หรือระดับความรู้ภาษาญี่ปุ่น ซึ่งอาจส่งผลต่อวิธีการโน้มน้าวของนักบริหารในแต่ละกรณี

บรรณานุกรม

- อรณพ นิमितไพบูลย์, และคณะ. (2563). สมรรถนะที่จำเป็นสำหรับนักบริหารในการดูแลผู้สูงอายุในประเทศไทย. *วารสารการบริหารสุขภาพ*, 1(1), 1–15.
- Aristotle. (2007). *Rhetoric* (W. Rhys Roberts, Trans.). Dover Publications.
- Asis, M., & Carandang, R. R. (2020). Migration of healthcare workers from the Philippines to Japan: A study of foreign care workers in Japan's aging society. *International Journal of Social Welfare*, 29(3), 223–245. <https://doi.org/10.1111/ijsw.12411>
- Braun, V., & Clarke, V. (2006). Using thematic analysis in psychology. *Qualitative Research in Psychology*, 3(2), 77–101. <https://doi.org/10.1191/1478088706qp063oa>
- Brown, P., & Levinson, S. C. (1987). *Politeness: Some universals in language usage*. Cambridge University Press.
- Creswell, J. W. (2014). *Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approach* (4th ed.). SAGE Publications.
- Fusch, P. I., & Ness, L. R. (2015). Are we there yet? Data saturation in qualitative research. *The Qualitative Report*, 20(9), 1408–1416.
- Hosaka, K. (2020). Cross-cultural care practices in Japan: Understanding the role of foreign caregivers. *International Journal of Care Coordination*, 23(3), 152–160.
- Ide, S. (1989). Formal forms and discernment: Two dimensions of politeness in Japanese. *Multilingual*, 8(2–3), 223–248.
- Johnstone, B. (1989). Linguistic strategies and cultural styles for persuasive discourse. *Annual Review of Anthropology*, 18, 217–242.



- Pramesti, P. D. M. Y., Beratha, N. L. S., Budiarsa, M., & Sudipa, I. N. (2019). Shift of politeness strategy made by the Indonesian caregivers in Japan. **International Journal of Linguistics, Literature and Translation**, 2(1), 245–255.
- Tibategeza, E. R. (2016). The role of politeness strategies in doctor–patient communication: A case study in Tanzania. **Health Communication Studies**, 9(1), 56–74.
- Varpio, L. (2018). The impact of persuasive strategies in social media health communication. **Journal of Digital Health Communication**, 15(2), 123–140.
- Wang, L. (2023). Cross-cultural conflicts in the care of Japan's elderly by foreign caregivers. **Academic Journal of Management and Social Sciences**, 5(3), 152–157.