

ธรรมเนียมปฏิบัติในการติดต่อกิจกับชาวอาร์เจนตินา

อาร์เจนตินาเป็นประเทศหนึ่งในภูมิภาคลาตินอเมริกาที่โอกาสทางธุรกิจยังเปิดกว้างให้กับผู้ที่สนใจ เนื่องจากมีขนาดเศรษฐกิจที่ใหญ่เป็นอันดับ 2 รองจากบราซิล โดยมีอัตราการขยายทางเศรษฐกิจและจำนวนประชากรสูงเป็นอันดับต้น ๆ ของภูมิภาคนี้ อีกทั้งยังอุดมด้วยทรัพยากรธรรมชาติหลากหลายชนิด อาทิ แร่ต่าง ๆ (สังกะสี ตะกั่ว ดีบุก ทองแดง เหล็ก) และน้ำมัน ฯลฯ อย่างไรก็ตาม อาร์เจนตินาเป็นประเทศที่มีเอกลักษณ์ทางวัฒนธรรมเฉพาะตัว โดยมีการผสมผสานระหว่างวัฒนธรรมยุโรปกับวัฒนธรรมพื้นเมืองที่โดดเด่น อันเป็นผลจากชาวอาร์เจนตินาส่วนใหญ่สืบเชื้อสายมาจากชาวสเปนและอิตาลีที่อพยพมาจากยุโรป ดังนั้น ผู้ประกอบการไทยที่ต้องการจะไปติดต่อกิจกับชาวอาร์เจนตินา จึงควรเรียนรู้ถึงธรรมเนียมปฏิบัติต่าง ๆ เพราะการปฏิบัติตนได้อย่างถูกต้องตามธรรมเนียมปฏิบัติของอาร์เจนตินา จะเป็นกุญแจสำคัญที่จะช่วยให้การเจรจาธุรกิจกับชาวอาร์เจนตินาประสบความสำเร็จได้ด้วยดี

สำหรับธรรมเนียมปฏิบัติในการติดต่อกิจกับชาวอาร์เจนตินาที่ควรทราบ มีดังนี้

การเริ่มต้นติดต่อกิจ การเริ่มต้นติดต่อกิจหรือนัดหมายในครั้งแรกกับบริษัทคู่เจรจาโดยตรงเอง อาจไม่ได้รับการตอบรับเท่าที่ควร ดังนั้น จึงควรติดต่อผ่านตัวแทนหรือบุคคลซึ่งเป็นที่รู้จักในวงการธุรกิจนั้น ๆ หรือให้บริษัทที่เคยดำเนินธุรกิจกับคู่เจรจาแนะนำหรือติดต่อนัดหมายให้ในครั้งแรก ซึ่งจะทำให้ได้รับความสะดวกและความเชื่อถือเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากการดำเนินธุรกิจอาร์เจนตินายังคงยึดถือเรื่องความไว้วางใจ และการใช้ความสัมพันธ์ส่วนบุคคลเป็นองค์ประกอบค่อนข้างมาก

การนัดหมาย ควรทำการนัดหมายล่วงหน้า และยืนยันการนัดหมายก่อน 1 สัปดาห์ รวมทั้งควรหลีกเลี่ยงการนัดหมายในช่วงเดือนกรกฎาคม ซึ่งชาวอาร์เจนตินานิยมลาพักผ่อนเป็นเวลานานเพื่อไปท่องเที่ยวเกี่ยวกับครอบครัว เนื่องจากเป็นช่วงปิดภาคเรียนใหญ่ประจำปี ทั้งนี้ เวลาที่เหมาะสมสำหรับการนัดหมายควรเป็นช่วงเวลาอาหารค่ำ ซึ่งเป็นที่นิยมโดยทั่วไปมากกว่าในช่วงเวลาอาหารกลางวันซึ่งไม่เป็นที่นิยมมากนัก เนื่องจากชาวอาร์เจนตินาส่วนใหญ่มักกลับไปรับประทานอาหารกลางวันที่บ้าน ยกเว้น ในกรุงบัวโนสไอเรส เมืองหลวงของอาร์เจนตินา ที่การนัดหมายในช่วงเวลาอาหารกลางวันและช่วงเวลาอาหารค่ำสามารถทำได้ไม่แตกต่างกัน

การแต่งกาย สุภาพบุรุษควรสวมสูท ผูกเนคไทสีดำ และใส่เสื้อเชิ้ตสีขาว สำหรับสุภาพสตรีควรสวมเสื้อสีขาวคลุมด้วยสูทสีดำและกระโปรงยาว

การทักทาย เป็นมารยาทในการปฏิบัติทุกครั้งที่พบกัน โดยปกติจะจับมือทักทาย (Handshakes) พร้อมทั้งสบตา (Eye Contact) กันด้วย เพื่อแสดงถึงความเอาใจใส่ แต่หากมีความคุ้นเคยกันจะชนแก้มทักทาย โดยกระทำเพียงครั้งเดียวด้วยแก้มขวาแต่เป็นพิธี ซึ่งใช้ได้ในทุกโอกาส ทั้งกับเด็ก ผู้ใหญ่ สุภาพบุรุษ และสุภาพสตรี

การเจรจาธุรกิจ ควรเริ่มต้นจากบทสนทนาเกริ่นนำเรื่องอื่นก่อน อาทิ เรื่องการแข่งขันฟุตบอลหรือเรื่องที่เกี่ยวข้องกับฟุตบอล ซึ่งชาวอาร์เจนตินาส่วนใหญ่สนใจและภูมิใจในทีมฟุตบอลของตนมาก อันจะช่วยสร้างบรรยากาศความคุ้นเคยได้เร็วขึ้น โดยการเจรจาธุรกิจกับชาวอาร์เจนตินานั้น มักจะใช้เวลานานพอสมควร หลังจากการเจรจาต่อรองเรียบร้อยแล้วจะมีการลงนามในสัญญาทั้ง 2 ฝ่าย ซึ่งสัญญาธุรกิจที่ลงนามจะต้องแสดงรายละเอียดปลีกย่อยต่าง ๆ ที่ได้มีการพูดคุยและตกลงกันไว้ให้ชัดเจนและครบถ้วน มิฉะนั้นอาจต้องนำข้อตกลงเดิม

ขึ้นมาเจรจาใหม่อีกครั้งเพราะยังไม่ได้ระบุไว้ในสัญญา ทั้งนี้ หน่วยงานราชการและชาวอาร์เจนตินาทั่วไปจะสื่อสารด้วยภาษาสเปนซึ่งเป็นภาษาราชการเป็นหลัก อย่างไรก็ตาม มีการใช้ภาษาอังกฤษในการเจรจาธุรกิจพอสมควร ดังนั้น ก่อนเจรจาธุรกิจควรทราบก่อนว่าคุณเจรจาสามารถใช้ภาษาอังกฤษในการสื่อสารได้หรือไม่ หากไม่ได้ควรต้องหาล่ามไปด้วยเพื่อความสะดวกและคล่องตัวในการเจรจา

การมอบของขวัญ การมอบเครื่องดื่มน้ำที่มีแอลกอฮอล์เป็นของขวัญ โดยเฉพาะแชมเปญของฝรั่งเศสจะเป็นที่นิยมและชื่นชอบของชาวอาร์เจนตินามาก เนื่องจากชาวอาร์เจนตินาชอบการดื่มและสังสรรค์ ขณะที่การนำเข้าเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์มีอัตราภาษีค่อนข้างสูง ทั้งนี้ การมอบของขวัญเพื่อแสดงความยินดีหรือการขอบคุณ เป็นส่วนหนึ่งที่จะช่วยสร้างความสัมพันธ์อันดีต่อกันในระยะยาว อย่างไรก็ตาม ควรหลีกเลี่ยงการให้ของขวัญที่เป็นของใช้ส่วนตัว อาทิ เนคไท และเสื้อเชิ้ต รวมถึงของมีคมด้วย

ส่วนเศรษฐกิจต่างประเทศ ฝ่ายวิชาการ

กรกฎาคม 2550