

ธรรมเนียมการติดต่อธุรกิจกับชาวเกาหลีใต้

เกาหลีใต้เป็นประเทศที่มีชนบทธรรมเนียมและวัฒนธรรมของตนเองค่อนข้างเด่นชัด ตลอดจนมีความเป็นชาตินิยมสูง ที่สำคัญ คือ การมีภาษาเฉพาะเป็นของตนเอง และการมีระบบอาวุโส ซึ่งให้ความสำคัญกับการแสดงความเคารพต่อผู้ที่มีอาวุโสมากกว่า ไม่ว่าจะเป็นผู้ที่มีตำแหน่งสูงกว่า หรือผู้ที่มีอายุมากกว่า ปัจจุบันชนบทธรรมเนียมและวัฒนธรรมต่างๆ ของเกาหลีใต้เป็นที่รู้จักในสายตาชาวโลกมากขึ้น ผ่านสื่อบันเทิงต่างๆ อาทิ ละคร และภาพยนตร์ ซึ่งถือเป็นสินค้าส่งออกสำคัญของเกาหลีใต้

ความสัมพันธ์ทางการค้าระหว่างไทยและเกาหลีใต้ ถือว่าอยู่ในระดับค่อนข้างดีในช่วงหลายปีที่ผ่านมา และสำหรับในช่วง 10 เดือนแรกของปี 2553 ไทยส่งออกสินค้าไปเกาหลีใต้มูลค่าเกือบ 3 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ ขยายตัวร้อยละ 28 จากช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า โดยมีสินค้าส่งออกสำคัญ ได้แก่ ยางพารา แผงวงจรไฟฟ้า เครื่องคอมพิวเตอร์และส่วนประกอบ น้ำมันดิบ และเครื่องใช้ไฟฟ้า ขณะที่ไทยนำเข้าสินค้าจากเกาหลีใต้มูลค่าราว 6.8 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ เพิ่มขึ้นร้อยละ 55 โดยมีสินค้านำเข้าสำคัญ ได้แก่ เหล็ก เคมีภัณฑ์ เครื่องจักรกล และแผงวงจรไฟฟ้า

ทั้งนี้ จากการที่เกาหลีใต้มีวัฒนธรรมของตนเองที่ชัดเจน การเข้าใจถึงธรรมเนียมและวัฒนธรรมของเกาหลีใต้ถือเป็นปัจจัยสนับสนุนสำคัญในการเจรจาติดต่อทางการค้าและการลงทุนกับชาวเกาหลีใต้ให้ประสบความสำเร็จ ซึ่งจะมีส่วนช่วยเพิ่มมูลค่าการค้าและการลงทุนระหว่างไทยและเกาหลีใต้ในระยะถัดไป สำหรับเกร็ดน่ารู้เกี่ยวกับธรรมเนียมและวัฒนธรรมของเกาหลีใต้ มีดังนี้

❖ การทักทาย

- การโค้งคำนับเป็นธรรมเนียมในการทักทายที่สำคัญของชาวเกาหลีใต้ หากเป็นการทักทายระหว่างสุภาพบุรุษอาจมีการจับมือกันควบคู่ไปด้วย โดยเวลาจับมือควรใช้มือซ้ายของเราประคองมือข้างขวาของเราเพื่อแสดงความเคารพให้กับผู้ที่เราจับมือด้วย สำหรับการทักทายของสุภาพสตรีนิยมใช้การโค้งคำนับเพียงเล็กน้อย โดยไม่ต้องจับมือทักทาย นอกจากนี้ การโค้งคำนับยังใช้ในการจากลาอีกด้วย
- การสัมผัสตัว การตบไหล่ การจ้องตามุคคลที่มีอาวุโสสูงกว่า เป็นกริยาที่ต้องหลีกเลี่ยงเนื่องจากชาวเกาหลีใต้ถือว่าเป็นกริยาที่ไม่สุภาพ
- การพบปะกันครั้งแรกควรแลกเปลี่ยนนามบัตร โดยใช้มือทั้งสองข้างยื่นนามบัตรของตนเอง และรับนามบัตรของคู่สนทนา

❖ การเจรจาธุรกิจ

- เน้นสร้างความสัมพันธ์ที่ดีก่อนเจรจาธุรกิจ เนื่องจากชาวเกาหลีใต้นิยมทำธุรกิจกับผู้ที่มีความสัมพันธ์กันมาก่อนและสามารถไว้วางใจได้เท่านั้น ดังนั้น การเจรจาทางธุรกิจในครั้งแรกจึงควรหลีกเลี่ยงการพูดคุยเรื่องธุรกิจโดยตรง แต่ควรเน้นพูดคุยหรือทำกิจกรรมเพื่อสร้างความสัมพันธ์เป็นหลัก การเจรจากับนักธุรกิจเกาหลีใต้จึงอาจต้องใช้เวลาพบปะกันหลายครั้งก่อนที่จะมีการพูดคุยในเรื่องธุรกิจอย่างจริงจัง

- การนัดหมายเพื่อเจรจาธุรกิจ ควรนัดหมายล่วงหน้า 3-4 สัปดาห์ เป็นอย่างน้อย และควรมาตามเวลานัดหมายเพื่อแสดงถึงความเคารพต่อคู่ค้าทางธุรกิจที่นัดหมายไว้
- ลักษณะการถาม-ตอบเพื่อเจรจาธุรกิจ ชาวเกาหลีใต้มักถามคำถามตรงๆ ในสิ่งที่ตนไม่เข้าใจ เราจึงควรตอบคำถามดังกล่าวอย่างตรงไปตรงมาและชัดเจนเช่นเดียวกัน นอกจากนี้ ชาวเกาหลีใต้มักเสนอข้อตกลงที่ฝ่ายตนเองค่อนข้างได้เปรียบ เพื่อเปิดโอกาสให้มีการเจรจาต่อรอง อย่างไรก็ตามพึงระวังว่าชาวเกาหลีใต้รู้สึกเสียหน้าในการตอบว่า “No” (ในความหมายว่า “ไม่ได้” หรือ “ไม่สามารถทำได้” เป็นต้น) ดังนั้น จึงควรตั้งคำถามปลายเปิด เช่น “เมื่อไหร่สินค้าจะจัดส่งได้” แทน “คุณสามารถจัดส่งสินค้าได้ภายใน 3 สัปดาห์ หรือไม่”
- ลักษณะการโค้งคำนับหลังเจรจาธุรกิจ การโค้งคำนับอย่างต่ำภายหลังการเจรจาสิ้นสุดลง แสดงว่าคู่ค้าชาวเกาหลีใต้พอใจกับการเจรจา และอาจถือได้ว่าการเจรจาดังกล่าวมีโอกาสประสบความสำเร็จ ขณะที่การโค้งคำนับเพียงเล็กน้อยและรวดเร็วแสดงว่าคู่ค้าชาวเกาหลีใต้ไม่ค่อยพอใจกับการเจรจาเท่าที่ควร

❖ ธรรมเนียมบนโต๊ะอาหาร

- การร่วมรับประทานอาหารเย็นถือเป็นหนึ่งในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับคู่ค้าชาวเกาหลีใต้ จึงไม่ควรปฏิเสธหากได้รับคำเชิญเข้าร่วมรับประทานอาหารเย็น
- มารยาทบนโต๊ะอาหาร ผู้ร่วมรับประทานอาหารไม่ควรเทเครื่องดื่มให้ตนเองก่อน แต่ควรเทเครื่องดื่มให้ผู้อื่นเพื่อเป็นการให้เกียรติ ขณะที่สุภาพสตรีควรเทเครื่องดื่มให้สุภาพบุรุษ และอาจเทให้ตนเอง แต่จะไม่เทให้สุภาพสตรีด้วยกัน นอกจากนี้ ชาวเกาหลีใต้ไม่นิยมพูดคุยกันมากระหว่างรับประทานอาหาร แต่การสนทนาจะเริ่มอย่างจริงจังในการสังสรรค์หลังมีอาหาร ทั้งนี้เจ้าภาพอาจชวนท่านไปดื่มสังสรรค์ต่อหลังอาหารมื้อเย็น ซึ่งไม่ควรปฏิเสธคำเชิญดังกล่าว
- เจ้าภาพจะเป็นผู้ดำเนินการจัดที่นั่งให้แขก ที่นั่งซึ่งถือว่าได้รับเกียรติสูงสุดเป็นเก้าอี้ที่หันหน้าออกไปยังประตูหน้า ซึ่งหากท่านได้รับเชิญให้นั่งในที่ดังกล่าว ถือเป็นการสุภาพที่จะปฏิเสธที่นั่งดังกล่าวพอเป็นพิธีเพื่อแสดงความถ่อมตัว

❖ ธรรมเนียมอื่น ๆ

- การแต่งกาย ชาวเกาหลีใต้นิยมแต่งกายสุภาพตามสากลนิยม ท่านจึงควรแต่งกายที่สุภาพเช่นเดียวกันเพื่อเป็นการให้เกียรติคู่สนทนา อาทิ ชุดแต่งกายทางธุรกิจซึ่งต้องสวมสูทและผูกเนกไท ส่วนสุภาพสตรีควรหลีกเลี่ยงการสวมกระโปรงที่คับจนเกินไป เนื่องจากการเจรจาในบางสถานที่ จำเป็นต้องนั่งสนทนากับพื้น
- การให้ของขวัญ การให้ของขวัญเป็นธรรมเนียมปกติของชาวเกาหลีใต้ ของขวัญที่ให้ควรห่อด้วยกระดาษห่อของขวัญอย่างเรียบร้อย โดยสีของกระดาษห่อของขวัญที่นิยมใช้ ได้แก่ สีเหลืองและสีแดง

ส่วนวิจัยธุรกิจ 1 ฝ่ายวิจัยธุรกิจ

ธันวาคม 2553