

เกร็ดน่ารู้ในการติดต่อธุรกิจกับชาวเวียดนาม

ในการค้าขายหรือเข้าไปลงทุนในเวียดนาม นอกจากการทำความเข้าใจกับกฎระเบียบด้านการค้า การลงทุนของเวียดนามเป็นอย่างดีแล้ว การศึกษาถึงอุปนิสัยของชาวเวียดนามก็เป็นกุญแจดอกสำคัญที่จะช่วยให้การเจรจาธุรกิจราบรื่นและประสบความสำเร็จด้วยดี สำหรับอุปนิสัยของชาวเวียดนามที่ควรเรียนรู้เพื่อนำมาปรับใช้ในการติดต่อธุรกิจ มีดังนี้

- **ชาวเวียดนามเป็นคนรักชาติ** เนื่องจากมีการปลูกฝังกันมารุ่นต่อรุ่นนับตั้งแต่อดีต ดังนั้น ในการพูดคุยกับชาวเวียดนามจึงไม่ควรกล่าวถึงเรื่องสงครามเวียดนาม การเมือง และศาสนา นอกจากนี้ ควรหลีกเลี่ยงการใช้คำพูดที่เป็นการลบหลู่หรือไม่ให้เกียรติรัฐบาลเวียดนาม ขณะเดียวกันควรงดเว้นการทำกิจกรรมที่แสดงออกถึงการต่อต้านระบบสังคมนิยม เพราะจะได้รับการต่อต้านจากชาวเวียดนามเช่นเดียวกัน

- **ชาวเวียดนามให้ความสำคัญกับผู้อาวุโส** อีกทั้งมักจะปฏิบัติตามคำสั่งหรือคำแนะนำของผู้อาวุโสกว่าเสมอ ซึ่งคล้ายคลึงกับอุปนิสัยของคนไทย ทำให้นักธุรกิจไทยปรับตัวเข้ากับนักธุรกิจเวียดนามได้ค่อนข้างง่ายเมื่อเทียบกับการปรับตัวเข้ากับนักธุรกิจชาวตะวันตก ซึ่งส่วนใหญ่นับถือกันที่คตินิยมมากกว่าวัยวุฒิ

- **ชาวเวียดนามรักศักดิ์ศรี และรักษาหน้าตนเองมาก** ในการติดต่อธุรกิจกับชาวเวียดนาม ควรใช้คำพูดที่สุภาพและให้เกียรติคู่เจรจา รวมทั้งควรแต่งกายด้วยชุดที่สุภาพเรียบร้อยและเป็นทางการ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในการนัดหมายเพื่อเจรจาธุรกิจเป็นครั้งแรก รวมถึงการเข้าพบผู้บริหารระดับสูงของเวียดนาม ควรแต่งกายด้วยชุดสุทเท้านั้น นอกจากนี้ ควรหลีกเลี่ยงการกล่าวตักเตือนชาวเวียดนามต่อหน้าผู้อื่น เนื่องจากจะทำให้รู้สึกเสียหน้า และเป็นอุปสรรคในการร่วมงานกัน

- **ชาวเวียดนามมีความทะเยอทะยาน ขยัน และใฝ่รู้** เห็นได้จากความพยายามพัฒนาตนเองตลอดเวลา จึงมักใช้เวลาหลังเลิกเรียนหรือหลังเลิกงานไปศึกษาหาความรู้เพิ่มเติม ทั้งนี้ อุปนิสัยดังกล่าวนับเป็นผลดีต่อผู้เข้าไปติดต่อธุรกิจเวียดนาม โดยเฉพาะการเข้าไปลงทุนทำธุรกิจที่ต้องว่าจ้างแรงงานเวียดนาม เนื่องจากนายจ้างสามารถวางใจได้ว่าแรงงานเหล่านี้มีคุณภาพดีพอ

ส่วนเศรษฐกิจต่างประเทศ ฝ่ายวิชาการ

มีนาคม 2551