

ธรรมเนียมการทำธุรกิจในบังกลาเทศ

บังกลาเทศเป็นประเทศที่นำลงทุนสำหรับนักลงทุนไทย เนื่องจากไทยและบังกลาเทศมีความร่วมมือกันทางด้านการค้าและการลงทุนภายใต้กรอบ BIMSTEC (Bangladesh – India – Myanmar - Sri Lanka - Thailand Economic Cooperation) ขณะที่รัฐบาลบังกลาเทศมีนโยบายส่งเสริมการลงทุนจากต่างประเทศอย่างต่อเนื่อง โดยให้สิทธิประโยชน์ต่างๆ อาทิ สิทธิประโยชน์ด้านภาษี รวมถึงการอนุญาตให้นักลงทุนต่างชาติเป็นเจ้าของกิจการได้ในอุตสาหกรรมและบริการเกือบทุกประเภท นอกจากนี้ บังกลาเทศยังเป็นตลาดส่งออกที่ไทยมีโอกาสดังกล่าวเพิ่มขึ้นได้อย่างมาก ด้วยจำนวนประชากรที่สูงถึง 156 ล้านคน ขณะที่มูลค่าส่งออกสินค้าจากไทยไปบังกลาเทศยังถือว่าค่อนข้างน้อยเพียงปีละ 500-600 ล้านดอลลาร์สหรัฐ แต่มีข้อน่าสังเกตว่า การส่งออกจากไทยไปบังกลาเทศขยายตัวเฉลี่ยถึงร้อยละ 17 ในช่วงปี 2546-2551 และยังคงขยายตัวร้อยละ 2.5 ในช่วง 8 เดือนแรกของปี 2552 สวนทางกับมูลค่าส่งออกของไทยโดยรวมที่หดตัวร้อยละ 23 ในช่วงเวลาเดียวกัน บังกลาเทศจึงถือเป็นตลาดส่งออกที่น่าสนใจตลาดหนึ่ง

ทั้งนี้ ในการติดต่อธุรกิจกับชาวบังกลาเทศ นักลงทุนไทยควรทราบธรรมเนียมและวัฒนธรรม ของบังกลาเทศ อันจะช่วยเพิ่มเติมต่อการเจรจาธุรกิจ โดยมีเกร็ดน่ารู้สำคัญ ดังนี้

❖ เกร็ดทั่วไป

- **ภาษา** บังกลาเทศใช้ภาษาบังกลา (Bangla) เป็นภาษาราชการ และเป็นภาษาหลักที่ชาวบังกลาเทศส่วนใหญ่ใช้ในการสื่อสารระหว่างกัน ภาษาบังกลามีรูปแบบอักษรของตนเอง โดยดัดแปลงมาจากภาษาสันสกฤต สำหรับภาษาอังกฤษมักใช้ในกลุ่มผู้ที่มีการศึกษาดี และใช้ในการติดต่อธุรกิจ ทั้งนี้ คำทักทายในภาษาบังกลาที่ควรรู้จัก ได้แก่ Salaam Aleykum (Peace be unto you) และ Khoda Hafez (God Bless you) ซึ่งเป็นคำที่ได้รับอิทธิพลจากศาสนาอิสลาม
- **ศาสนา** รวร้อยละ 83 ของชาวบังกลาเทศ นับถือศาสนาอิสลาม ขณะที่ร้อยละ 16 นับถือศาสนาฮินดู ดังนั้น วัฒนธรรมนิยมและประเพณี รวมถึงเพลง การรำยรำ และงานวรรณกรรม ของชาวบังกลาเทศจึงมีความเป็นมุสลิมและฮินดูค่อนข้างมาก
- **การเคารพระดับชั้นและอายุ** ชาวบังกลาเทศให้ความสำคัญแก่ผู้ที่มีระดับชนชั้น ตำแหน่ง และอายุที่สูงกว่า คล้ายคลึงกับวัฒนธรรมของประเทศมุสลิมอื่นๆ ดังเห็นได้จากการให้อำนาจตัดสินใจต่างๆ รวมถึงการตัดสินใจทางธุรกิจกับผู้มีอาวุโสสูงสุด
- **การให้ของขวัญ** ธรรมเนียมการให้ของขวัญในบังกลาเทศส่วนใหญ่เป็นการให้ระหว่างบุคคลภายในครอบครัวในช่วงเทศกาลต่างๆ อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันการให้ของขวัญวันเกิดเริ่มได้รับความนิยมเพิ่มขึ้น ทั้งนี้ หากได้รับการเชิญเชิญไปยังบ้านของชาวบังกลาเทศ การให้ขนม ของหวาน หรือช็อกโกแลตชั้นดีแก่เจ้าบ้าน ถือเป็นธรรมเนียมปฏิบัติที่ควรกระทำ อย่างไรก็ตาม การให้ดอกไม้

เป็นของขวัญ ควรหลีกเลี่ยงดอกกลีลาวดี เพราะเป็นดอกไม้ที่ใช้ในงานศพ เช่นเดียวกับดอกกุหลาบสีขาว ซึ่งสื่อความหมายในทางโศกเศร้าในสายตาของชาวบังกลาเทศ

❖ ธรรมเนียมปฏิบัติในการเจรจาธุรกิจ

- **ลักษณะการสื่อสาร** การเจรจาธุรกิจกับชาวบังกลาเทศอาจต้องอาศัยเวลา และต้องตีความ บทสนทนาของชาวบังกลาเทศให้ดี โดยอาจใช้ท่าทางประกอบ และถามประเด็นที่สงสัยทันที เพื่อช่วยให้การสื่อสารชัดเจนขึ้น ทั้งนี้ ชาวบังกลาเทศนิยมพูดคุยกับคู่สนทนาในระยะใกล้ แตกต่างจาก ชาวยุโรปซึ่งนิยมพูดคุยกันโดยเว้นระยะห่างพอสมควร
- **ธรรมเนียมการทักทาย** ชาวบังกลาเทศมีธรรมเนียมการทักทายอย่างเป็นทางการในเวลาเจรจา ธุรกิจ อาทิ การจับมือทักทายเมื่อพบกันและเมื่อจากลา สำหรับการทักทายสุภาพสตรี ควรใช้ การพยักหน้าแทนการจับมือ ยกเว้นว่าสตรีชาวบังกลาเทศจะยื่นมือออกมาก่อน สำหรับคำเรียก สุภาพบุรุษในภาษาบังกลา คือ Bahadur (Sir) ขณะที่ Begum (Madam) ใช้เรียกสุภาพสตรี โดยจะ ใช้เรียกพร้อมกับนามสกุลของคู่สนทนาหรือไม่ก็ได้
- **ธรรมเนียมการแลกนามบัตร** ควรแลกนามบัตรด้วยมือขวาหลังจากการทักทายกันครั้งแรก และ เมื่อรับนามบัตรของคู่เจรจาแล้ว ควรสำรวจนามบัตรดังกล่าวด้วยความสนใจ เพราะถือเป็นการให้ เกียรติคู่เจรจา ทั้งนี้ ชาวบังกลาเทศยกย่องผู้มีระดับการศึกษาสูงค่อนข้างมาก การใส่ข้อมูลระดับ การศึกษาไว้ในนามบัตรจะช่วยเพิ่มความน่าเชื่อถือให้กับนักธุรกิจ
- **ธรรมเนียมในการประชุม** การประชุมในบังกลาเทศส่วนใหญ่มักเป็นการประชุมเพื่อนำเสนอ การตัดสินใจที่ได้เกิดขึ้นแล้ว มากกว่าเป็นการประชุมเพื่อร่วมกันหาข้อยุติหรือการตัดสินใจ โดย สุภาพบุรุษที่มีอาวุโสสูงสุดมักเป็นผู้นำการประชุม ส่วนผู้เข้าร่วมประชุมจะค่อนข้างสำรวมและ เป็นทางการ การนำเสนอความคิดเห็นในที่ประชุม โดยเฉพาะการประชุมที่เกี่ยวข้องกับทางราชการ มักเรียงลำดับตามความอาวุโสหรือตำแหน่งหน้าที่ ทั้งนี้ ควรระวังการแสดงออกทางสีหน้าหรือ ท่าทางที่บ่งบอกถึงความไม่พอใจ เนื่องจากจะลดความน่าเชื่อถือและความเคารพจาก ชาวบังกลาเทศ นอกจากนี้ ไม่ควรตอบปฏิเสธคู่เจรจาโดยตรงไปตรงมาในที่ประชุม แต่ควรใช้ เทคนิคการเจรจาอย่างอ้อมๆ แทน

ส่วนวิจัยธุรกิจ 1 ฝ่ายวิจัยธุรกิจ

ตุลาคม 2552