

เกร็ดน่ารู้ในการติดต่อธุรกิจกับชาวไต้หวัน

ไต้หวันจัดเป็นตลาดส่งออกที่น่าสนใจ แม้มีจำนวนประชากรเพียง 23 ล้านคน (ประเทศไทย 66 ล้านคน) แต่มีรายได้เฉลี่ยต่อคนต่อปีสูงถึง 17,277 ดอลลาร์สหรัฐ หรือมากกว่าประเทศไทยถึง 3 เท่าตัว ปัจจุบันไต้หวันเป็นตลาดส่งออกสำคัญอันดับ 18 ของไทยด้วยมูลค่าส่งออกราวปีละ 3 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ ทั้งนี้ เพื่อให้การติดต่อธุรกิจกับชาวไต้หวันราบรื่นและประสบความสำเร็จ นอกเหนือจากการศึกษาภาวะเปรียบเทียบทางการค้าและการลงทุน ระบบการชำระเงิน และพฤติกรรมของผู้บริโภคชาวไต้หวันแล้ว การเรียนรู้ถึงธรรมเนียมปฏิบัติในการติดต่อธุรกิจกับชาวไต้หวันนับเป็นสิ่งสำคัญอีกประการหนึ่ง

รายละเอียดที่น่าสนใจของธรรมเนียมปฏิบัติในการเริ่มต้นติดต่อธุรกิจกับชาวไต้หวัน มีดังนี้

- **การนัดหมาย** ชาวไต้หวันเป็นผู้ที่ตรงต่อเวลามาก จึงไม่ควรไปสายกว่าเวลานัดหมาย นอกจากนี้ ควรนัดหมายล่วงหน้า และเลือกนัดหมายในช่วงเวลาเปิดทำการของธุรกิจ อีกทั้งควรหลีกเลี่ยงการนัดหมายช่วงวันหยุดสำคัญ ทั้งนี้ เวลาเปิดทำการของหน่วยงานต่างๆ มีดังนี้

- **หน่วยราชการ** เปิดทำการวันจันทร์-ศุกร์ เวลา 8.30-17.30 น.
- **ธนาคาร** เปิดทำการวันจันทร์-ศุกร์ เวลา 9.00-15.30 น.
- **สำนักงานทั่วไป** เปิดทำการวันจันทร์-ศุกร์ เวลา 9.00-17.30 น.
- **ร้านอาหาร ห้างสรรพสินค้า และร้านค้าทั่วไป** เปิดทำการเวลา 11.00-22.00 น. ทุกวัน

สำหรับวันหยุด นอกจากวันหยุดราชการตามสากลนิยม อาทิ วันขึ้นปีใหม่ และวันแรงงาน ไต้หวันยังมีวันหยุดตามประเพณี อาทิ วันตรุษจีน วันไหว้บรรพบุรุษ วันงานแข่งเรือมังกรและไหว้ขนมจ้าง (Dragon Boat Festival) และวันไหว้พระจันทร์ ทั้งนี้ วันหยุดตามประเพณีจะยึดวันที่ตามปฏิทินจันทรคติ

- **การแต่งกาย** ในการติดต่อธุรกิจกับชาวไต้หวันควรแต่งกายสุภาพ เพื่อเป็นการให้เกียรติแก่ผู้ที่ติดต่อด้วยและสร้างความประทับใจในการพบปะกันครั้งแรก สำหรับผู้ชายควรสวมสูทและผูกเนคไท ส่วนผู้หญิงก็ควรสวมชุดสุทเช่นกัน อย่างไรก็ตาม เนื่องจากอากาศที่ไต้หวันค่อนข้างร้อนชื้นตลอดทั้งปี จึงควรเลือกเครื่องแต่งกายที่เนื้อผ้าค่อนข้างบาง ทั้งนี้ หากเป็นการพบปะอย่างไม่เป็นทางการ นักธุรกิจชาวไต้หวันมักสวมเพียงเสื้อเชิ้ตแขนสั้นและผูกเนคไท ส่วนเสื้อสูทจะสวมเฉพาะช่วงที่อากาศเย็น

- **การทักทาย** เมื่อพบปะกับชาวไต้หวันควรทักทายด้วยการจับมือ โดยเริ่มต้นทักทายจากผู้ที่อาวุโสสูงสุดก่อน หากเป็นการจับมือระหว่างฝ่ายชายและฝ่ายหญิง ควรรอให้ฝ่ายหญิงยื่นมือมาก่อน

- **การแลกเปลี่ยนนามบัตร** เป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่งในการทำธุรกิจในไต้หวัน เนื่องจากผู้ประกอบการชาวไต้หวันนิยมแลกเปลี่ยนนามบัตร ผู้ติดต่อธุรกิจกับชาวไต้หวันจึงควรพกนามบัตรจำนวนมากติดตัวเสมอ ทั้งนี้ การแลกนามบัตรควรใช้มือทั้ง 2 ข้างยื่นหรือรับนามบัตรกับอีกฝ่ายหนึ่ง

พร้อมกัมตัวลงเล็กน้อยเพื่อแสดงความสุภาพและนอบน้อม สำหรับรายละเอียดในนามบัตรควรเป็น ภาษาจีน หรือด้านหน้าเป็นภาษาไทย/ภาษาอังกฤษและอีกด้านหนึ่งเป็นภาษาจีน อนึ่ง ตัวอักษรจีนบน นามบัตรควรเป็นตัวอักษรจีนแบบดั้งเดิม (Traditional Chinese) ตามความนิยมของชาวไต้หวัน

- **การมอบและรับของขวัญ** ของขวัญเป็นสิ่งที่ช่วยผูกมิตรกับคู่เจรจาชาวไต้หวัน โดยนิยม มอบของขวัญหลังการเจรจาเสร็จสิ้นแล้ว สำหรับของขวัญที่มอบให้ควรเป็นจำนวนคู่ (ยกเว้น 4) เนื่องจากชาวไต้หวันถือว่าเลขคู่และเลข 4 เป็นสัญลักษณ์ของความโชคดี เลข 8 เป็นเลขนำโชค ส่วนกระดาศที่ใช้ห่อของขวัญควรเป็นสีแดง ชมพู หรือสีเหลือง ซึ่งชาวไต้หวันเชื่อว่าเป็นสีนำโชค และควร หลีกเลี่ยงสีขาว น้ำเงิน หรือดำ ซึ่งสื่อถึงงานศพ อย่างไรก็ตาม พึงตระหนักว่าชาวไต้หวันนิยมมอบของขวัญ ตอบแทนเช่นกัน จึงไม่ควรมอบของขวัญที่มีมูลค่าสูงเกินไป เพราะอาจสร้างความลำบากใจให้แก่ ผู้รับที่ต้องการของขวัญตอบแทน และเมื่อได้รับของขวัญจากชาวไต้หวัน ไม่ควรแกะห่อของขวัญ ต่อหน้าผู้ให้

ส่วนวิจัยธุรกิจ 1 ฝ่ายวิจัยธุรกิจ

พฤศจิกายน 2552