

มรรยาทในการติดต่อธุรกิจกับชาวเวียดนาม

เวียดนามเป็นหนึ่งในประเทศเพื่อนบ้านของไทยที่ชาวต่างชาติให้ความสนใจเข้าไปลงทุนและทำธุรกิจกันมากขึ้น เนื่องจากเวียดนามมีทรัพยากรธรรมชาติอุดมสมบูรณ์ ทั้งน้ำมัน แร่ธาตุ ประมง และป่าไม้ ฯลฯ อีกทั้งยังเป็นตลาดขนาดใหญ่ด้วยประชากรกว่า 84 ล้านคน ประกอบกับรัฐบาลมีนโยบายส่งเสริมการลงทุนอย่างจริงจัง ด้วยการเร่งปรับปรุงกฎระเบียบด้านการลงทุนให้เอื้อต่อนักลงทุนต่างชาติมากขึ้น ยิ่งไปกว่านั้น การเข้าเป็นสมาชิกองค์การการค้าโลก (World Trade Organization : WTO) เมื่อต้นปี 2550 ที่ผ่านมา ทำให้นักลงทุนต่างชาติรวมถึงนักลงทุนจากประเทศไทยยิ่งเพิ่มความสนใจในเวียดนาม แต่ก่อนจะเข้าไปทำธุรกิจในเวียดนาม นักลงทุนควรรอบรู้ธรรมเนียมปฏิบัติและเทคนิคในการติดต่อธุรกิจกับชาวเวียดนาม เพราะนั่นเป็นปราการด่านแรกที่จะช่วยให้การติดต่อธุรกิจในเวียดนามประสบความสำเร็จด้วยดี สำหรับมรรยาทที่ควรรู้ก่อนการติดต่อธุรกิจกับชาวเวียดนาม มีดังนี้

- **การติดต่อและการนัดหมาย** ชาวเวียดนามมีนิสัยรักพวกพ้อง ดังนั้น ในการติดต่อธุรกิจครั้งแรกกับชาวเวียดนามควรติดต่อผ่านคนกลาง (Third Party) ซึ่งหากคนกลางนั้นเป็นบุคคลที่คู่เจรจาชาวเวียดนามให้ความเชื่อถือและรู้จักเป็นอย่างดีแล้ว ก็จะทำให้การติดต่อธุรกิจหรือสานต่อความสัมพันธ์ระหว่างกันเป็นไปอย่างราบรื่นยิ่งขึ้น อย่างไรก็ตาม หากไม่สามารถหาคนกลางในลักษณะที่ต้องการได้ ก็อาจใช้วิธีส่งจดหมายหรือเอกสารแนะนำตัว รวมถึงกำหนดนัดหมายที่เป็นลายลักษณ์อักษร โดยระบุถึงวัตถุประสงค์ของการติดต่อธุรกิจอย่างตรงไปตรงมา และกระชับ ทั้งนี้ ควรติดต่อนัดหมายกันในช่วงวันจันทร์-ศุกร์ ในเวลา 8.30-16.30 น. ซึ่งตรงกับวันและเวลาทำการของไทย

- **การพบปะทักทาย** ชาวเวียดนามโดยทั่วไปเป็นคนตรงเวลาและคาดหวังว่าคู่เจรจาจะตรงเวลาด้วย ดังนั้น จึงควรไปถึงที่นัดหมายตรงเวลาหรือก่อนเวลาเล็กน้อย เมื่อได้พบกันควรทักทายด้วยการจับมือ (หากเป็นเพศเดียวกัน) พร้อมกันทั้ง 2 ข้าง ด้วยสีหน้ายิ้มแย้ม เพื่อแสดงถึงมิตรภาพที่จริงใจ หรือโค้งศีรษะลงเล็กน้อย (หากต่างเพศกัน) พร้อมกล่าวคำทักทายเป็นภาษาเวียดนามว่า “Xin Choa” (อ่านว่า ซิน-จ่าว ซึ่งแปลว่า สวัสดี) จะทำให้คู่เจรจาชาวเวียดนามเกิดความประทับใจ ทั้งนี้ หากเป็นการพบกันครั้งแรกควรมีการแลกนามบัตรกัน โดยใช้มือทั้ง 2 ข้าง ยื่นนามบัตร หลังจากได้รับนามบัตรมาแล้ว ไม่ควรเก็บใส่กระเป๋าทันที แต่ควรพยายามอ่านออกเสียงคำนำหน้าชื่อ ชื่อ นามสกุล และตำแหน่งในนามบัตร เพื่อแสดงถึงความเอาใจใส่

- **การแต่งกาย** ควรสวมชุดที่สุภาพเรียบร้อย สำหรับผู้ชายควรสวมเสื้อเชิ้ตสีพื้น ผูกเนคไท และสวมสูท สำหรับผู้หญิงก็ควรสวมชุดสุทเช่นกัน อย่างไรก็ตาม หากเป็นช่วงฤดูร้อนอาจไม่ต้องสวมสูทก็ได้ ทั้งนี้ สิ่งที่ควรระวังคือ ไม่ควรปลดกระดุมเสื้อเม็ดบนสุดออก เพราะจะดูไม่สุภาพในสายตาของชาวเวียดนาม

- **การเจรจาธุรกิจ** ในการเจรจาธุรกิจกับชาวเวียดนาม ควรใช้ล่ามที่พูดภาษาเวียดนามได้ รวมทั้งมีความรู้ในเรื่องธุรกิจด้วย โดยในช่วงแรกของการเจรจาควรเริ่มจากการกล่าวคำขอบคุณที่คู่เจรจายินดีให้เข้าพบ และในระหว่างการเจรจาก็ไม่ควรพูดอ้อมค้อม อย่างไรก็ตาม เป็นที่น่าสังเกตว่าชาวเวียดนามมักจะตอบตกลงและพยักหน้ารับ (Always Say Yes) เพื่อแสดงให้เห็นว่าใส่ใจกับคำพูดของอีกฝ่าย แต่ไม่ได้หมายความว่าชาวเวียดนามจะตอบรับตกลงในทุกเรื่องที่พูดคุยกัน ทั้งนี้ ในระหว่างการเจรจามักจะมีการเสิร์ฟของว่าง อาทิ ชาเขียวหรือกาแฟ ฯลฯ ซึ่งควรรับประทาน เพื่อเป็นการรักษามรรยาทและถือเป็นการให้เกียรติกับคู่เจรจาด้วย

- **การรับประทานอาหาร** ชาวเวียดนามชอบพูดคุยเรื่องธุรกิจในระหว่างการรับประทานอาหาร ซึ่งธรรมเนียมปฏิบัติในการรับประทานอาหารของชาวเวียดนาม ค่อนข้างคล้ายคลึงกับไทย แต่มีลักษณะเฉพาะบางประการ

อาทิ ชาวเวียดนามจะยกถ้วยหรือจานข้าวขึ้นมาถือไว้เมื่อขณะรับประทาน รวมทั้งนิยมการชนแก้วก่อนที่จะดื่มเครื่องดื่ม นอกจากนี้ ผู้ชายชาวเวียดนามส่วนใหญ่จะสูบบุหรี่ในขณะรับประทานอาหารด้วย ฯลฯ

- **การมอบของขวัญ** ในการพบกันเพื่อเจรจาธุรกิจในครั้งแรกไม่ควรมอบของขวัญให้กับคู่เจรจาชาวเวียดนาม โดยเฉพาะของขวัญที่มีค่า แต่หากเป็นการมอบของที่ระลึกเล็กน้อย อาทิ ช็อกโกแลต หรือของฝากจากประเทศคู่เจรจา ก็สามารถทำได้ ทั้งนี้ โดยทั่วไปการมอบของขวัญนิยมทำกันในโอกาสที่ได้รับเชิญไปเป็นแขกที่บ้านของคู่เจรจา ซึ่งของขวัญที่ห้ามมอบให้แก่กันอย่างเด็ดขาด คือ ผ้าเช็ดหน้า เพราะชาวเวียดนามถือว่าเป็นสัญลักษณ์ของความโสโครกเศร้า

ส่วนเศรษฐกิจต่างประเทศ ฝ่ายวิชาการ
พฤษภาคม 2550