

## เกร็ดน่ารู้ในการติดต่อธุรกิจกับชาวอินโดนีเซีย

อินโดนีเซียเป็นตลาดใหญ่ที่มีประชากรมากถึง 235 ล้านคน (เกือบ 4 เท่าของไทย) และมีขนาดเศรษฐกิจ (วัดโดยมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ) ใหญ่ที่สุดในกลุ่มอาเซียนราว 420 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ เมื่อประกอบกับสินค้าไทยเป็นที่นิยมของชาวอินโดนีเซีย ทำให้อินโดนีเซียเป็นตลาดที่มีศักยภาพทางธุรกิจสำหรับผู้ส่งออกและนักลงทุนไทย สำหรับเกร็ดน่ารู้ในการติดต่อธุรกิจกับชาวอินโดนีเซีย มีดังนี้

- การนัดหมายครั้งแรก : การพบปะครั้งแรกมักเป็นไปเพื่อสร้างความคุ้นเคยระหว่างกัน จึงยังไม่ควรกล่าวถึงเรื่องธุรกิจมากนัก โดยทั่วไปมักแสดงการทักทายด้วยการจับมือ พร้อมกล่าวคำว่า “Salamat”

: เมื่อพบกันครั้งแรกควรแลกนามบัตรกัน โดยใช้มือทั้ง 2 ข้างยื่นรับนามบัตร หลังจากรับนามบัตรมาแล้ว ควรอ่านนามบัตรก่อนเก็บใส่กระเป๋า เพื่อแสดงถึงความเอาใจใส่ ทั้งนี้ ในนามบัตรควรระบุคำนำหน้าชื่อด้วย และควรพิมพ์เป็นภาษาอินโดนีเซีย หรือ Bahasa Indonesia ควบคู่ไปกับภาษาอังกฤษ

- การแต่งกาย โดยทั่วไปชาวอินโดนีเซียมักแต่งกายค่อนข้างมิดชิด โดยเฉพาะผู้หญิงจะสวมเสื้อผ้านีที่ปกปิดตั้งแต่คอจนถึงข้อเท้าตามแบบชุดของชาวมุสลิม (ชาวอินโดนีเซียส่วนใหญ่ราว 88% นับถือศาสนาอิสลาม) ส่วนผู้ชายมักสวมเสื้อเชิ้ตแขนยาวสีอ่อน ผูกเนคไท ไม่นิยมสวมสูท ยกเว้น กรณีเข้าร่วมงานสำคัญ

- การมอบของขวัญ ผู้มอบของขวัญควรยื่นของขวัญด้วยมือขวาเท่านั้น และเมื่อได้รับของขวัญแล้วไม่ควรเปิดของขวัญทันที การมอบของขวัญให้แก่ชาวอินโดนีเซียแต่ละเชื้อชาติมีข้อควรระวังแตกต่างกันไป อาทิ ไม่ควรมอบของมีคมให้แก่ชาวอินโดนีเซียเชื้อสายจีน ไม่ควรมอบอาหาร/เครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์เป็นส่วนผสมให้แก่ชาวอินโดนีเซียเชื้อสายมุสลิม และไม่ควรมอบสิ่งของที่มีส่วนประกอบจากหนังสัตว์ให้แก่ชาวอินโดนีเซียเชื้อสายฮินดู เป็นต้น

- การร่วมรับประทานอาหารค่ำ มักมีการระบุที่นั่งสำหรับผู้ได้รับเชิญแต่ละคน ผู้ได้รับเชิญไม่ควรเริ่มรับประทานอาหารก่อนได้รับคำเชิญ โดยปกติผู้ได้รับเชิญจะได้รับการแบ่งอาหารจากจานกลางก่อนแล้ว แต่ก็สามารถตักเพิ่มเองได้ในภายหลัง ทั้งนี้ การรับประทานอาหารหรือส่งต่อภาชนะ ควรใช้มือขวา

ส่วนเศรษฐกิจต่างประเทศ ฝ่ายวิชาการ

มิถุนายน 2551