

ธรรมเนียมห้ารู้ในการติดต่อธุรกิจกับชาวพม่า

พม่าเป็นประเทศที่มีศักยภาพสูงทั้งในด้านการค้าและการลงทุน เนื่องจากมีทรัพยากรธรรมชาติ ซึ่งเป็นปัจจัยการผลิตสำคัญ อาทิ น้ำมัน ก๊าซธรรมชาติ แร่โลหะต่างๆ อุดมสมบูรณ์ ประกอบกับรัฐบาลพม่า มีนโยบายส่งเสริมการลงทุนจากต่างประเทศ โดยเฉพาะในสาขาการพัฒนาระบบสาธารณูปโภคพื้นฐาน ขณะที่ความต้องการบริโภคสินค้าและบริการในประเทศเพิ่มขึ้นเป็นลำดับ ซึ่งล้วนเป็นปัจจัยเกื้อหนุนให้เศรษฐกิจพม่า ขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ทำให้ผู้ส่งออกและนักลงทุนจากทั่วทุกมุมโลกเตรียมขยายโอกาสการค้าการลงทุนกับพม่า

ในบรรดาผู้ประกอบการต่างชาติทั้งหลาย ผู้ประกอบการไทยมีความได้เปรียบในการทำการค้า การลงทุนกับพม่าจากทำเลที่ตั้งซึ่งมีพรมแดนติดต่อกับพม่าเป็นระยะทางถึง 2,401 กิโลเมตร ส่งผลเกื้อหนุนให้มูลค่าการค้าชายแดนระหว่างไทยกับพม่ามีสัดส่วนสูงถึงเกือบร้อยละ 90 ของมูลค่าการค้าระหว่างไทยกับพม่า ทั้งหมด ขณะที่มูลค่าการลงทุนสะสมของไทยในพม่าสูงเป็นอันดับ 2 รองจากจีน ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงโอกาสของผู้ประกอบการไทยในการขยายการค้าการลงทุนในพม่าว่ายังมีอีกมาก สำหรับธรรมเนียมในการติดต่อธุรกิจกับชาวพม่าที่ห้ารู้ เพื่อให้การเจรจาธุรกิจเป็นไปอย่างราบรื่น มีดังนี้

- **ภาษาที่ใช้ในการเจรจาธุรกิจ** พม่ามีภาษาท้องถิ่นที่แตกต่างกันมากกว่า 100 ภาษา และใช้ภาษาพม่า (Burmese หรือ Myanmar) เป็นภาษาราชการ อย่างไรก็ตาม การเจรจาธุรกิจนิยมใช้ภาษาอังกฤษในการสื่อสาร สำหรับนามบัตรควรมีค่าแปลเป็นภาษาพม่าอีกตำแหน่งหนึ่งของนามบัตรด้วย

- **การแต่งกาย** ในการเจรจาธุรกิจควรแต่งกายสุภาพและภูมิฐาน โดยสุภาพบุรุษควรสวมเสื้อเชิ้ต ผูกเนคไท และสวมสูท สำหรับสุภาพสตรีควรสวมเสื้อแบบสุภาพ (เสื้อมีแขนและเนื้อผ้าไม่บางจนเกินไป) และกระโปรงยาวคลุมเข่า รวมทั้งควรหลีกเลี่ยงการสวมเสื้อผ้าสีจัด เช่น สีแดงและสีแสด ทั้งนี้ โดยทั่วไปชาวพม่านิยมสวมชุดสากลในการเจรจาธุรกิจ อย่างไรก็ตาม ชาวพม่าบางคนอาจสวมเสื้อแบบสุภาพคู่กับโสร่งซึ่งเป็นชุดประจำชาติของพม่าแทน

- **การทักทาย** ชาวพม่าทักทายกันโดยกล่าวคำว่า “มิงกะลาบา” แทนคำว่า “สวัสดี” ซึ่งสามารถใช้ได้ตลอดทั้งวัน สุภาพบุรุษอาจทักทายกันตามแบบสากลด้วยการสัมผัสมือพร้อมกับยิ้ม อย่างไรก็ตาม การทักทายด้วยการแตะต้องและยื่นมือไปหาสุภาพสตรีถือว่าไม่สุภาพ จึงอาจทักทายด้วยการโค้งตัวเล็กน้อยแทน สำหรับการเอ่ยชื่อผู้เจรจาชาวพม่า ควรเรียกชื่อเต็ม ห้ามเรียกเพียงบางส่วนของชื่อโดยเด็ดขาด ทั้งนี้ ชื่อของชาวพม่ามิได้มีเพียงชื่อจริงและนามสกุลเท่านั้น แต่ประกอบด้วย 3-4 ส่วน ซึ่งต้องกล่าวให้ครบทุกส่วน อาทิ U Aung Win Khaing นอกจากนี้ ควรกล่าวคำนำหน้าชื่อ ได้แก่ “อู” แทนคำนำหน้าว่า “Mr.” และ “ดอว์” แทนคำนำหน้าว่า “Ms.” หรือ “Mrs.” หลังจากทักทายและแนะนำตัวแล้ว ชาวพม่านิยมแลกนามบัตร ซึ่งควรใช้ทั้งสองมือรับนามบัตร และควรดูนามบัตรของผู้เจรจาจากก่อนเก็บเข้ากระเป๋าเพื่อเป็นการให้เกียรติ

- **การติดต่อและนัดหมาย** ชาวพม่าไม่นิยมใช้ E-mail ในการติดต่อและนัดหมายทางธุรกิจ ดังนั้น ควรติดต่อผ่านโทรสาร โทรศัพท์ หรือนัดพบปะเพื่อพูดคุยกัน ซึ่งควรมีการนัดหมายล่วงหน้า และไปตรงตามเวลานัดหมาย นอกจากนี้ อาจนำของขวัญเล็กๆ น้อยๆ ติดตัวไปมอบให้ผู้เจรจาเพื่อแสดงความขอบคุณ ซึ่งโดยทั่วไปสิ่งของที่นิยมมอบให้กับผู้เจรจาชาวพม่า ได้แก่ หนังสือและนิตยสารภาษาอังกฤษ หรือเครื่องสำอางจากต่างประเทศ (สำหรับสุภาพสตรี)

- **การเจรจาและทำงานร่วมกัน** ในการเจรจาธุรกิจครั้งแรกกับชาวพม่า ชาวพม่าส่วนใหญ่ไม่นิยมกล่าวถึงเรื่องธุรกิจอย่างลึกซึ้ง แต่จะใช้เวลาสอบถามและเรียนรู้ลักษณะนิสัยของผู้เจรจา รวมถึงจุดแข็งและจุดอ่อนของธุรกิจของผู้เจรจาอย่างคร่าวๆ ทั้งนี้ ชาวพม่าให้ความเคารพผู้อาวุโสกว่าอย่างมากเช่นเดียวกับ

ชาวเอเชียชาติอื่นๆ ดังนั้น การเจรจาและทำงานร่วมกันระหว่างชาวพม่ากับชาวเอเชียมีมากกว่าชาวตะวันตก นอกจากนี้ ชาวพม่ายังให้ความสำคัญกับการตอบแทนบุญคุณ หากได้รับความช่วยเหลือแม้เพียงเล็กน้อยก็ต้องทำสิ่งตอบแทนกลับคืนไป

- **การร่วมรับประทานอาหาร** หากได้รับเชิญไปรับประทานอาหารกับคู่เจรจาชาวพม่า ควรแต่งกายสุภาพ และตรงต่อเวลา สำหรับการรับประทานอาหารร่วมกันที่บ้านของชาวพม่า แขกและผู้สูงอายุ จะได้รับการดูแลเป็นพิเศษ ทั้งนี้ ชาวพม่านิยมนั่งรับประทานอาหารร่วมกันบนเสื่อ โดยโต๊ะอาหารมีลักษณะกลม และเล็กพอที่ทุกคนจะตักอาหารถึง อาหารพม่ามีลักษณะคล้ายอาหารอินเดียผสมจีน มีข้าวเป็นอาหารหลัก และจะเสิร์ฟพร้อมกันเป็นสำหรับเหมือนอาหารไทย โดยวางตรงกลางสำหรับรับประทานอาหารร่วมกัน ทั้งนี้ มีธรรมเนียมในการใช้มือซ้ายซึ่งถือว่าเป็นด้านที่สะอาดในการใช้ช้อนกลาง และชาวพม่านิยมรับประทานอาหารด้วยช้อนกับส้อม โดยไม่ใช้มีด ทั้งนี้ ควรรับประทานอาหารที่ตักมาให้หมด เพราะการเหลือข้าวไว้บนจานเป็นการแสดงว่าต้องการข้าวเพิ่ม นอกจากนี้ ชาวพม่าไม่ดื่มเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ระหว่างรับประทานอาหาร แต่นิยมดื่มเพียงน้ำเปล่า น้ำผลไม้ และชาเท่านั้น

ส่วนวิจัยธุรกิจ 2 ฝ่ายวิจัยธุรกิจ

มกราคม 2555

Disclaimer : ข้อมูลต่าง ๆ ที่ปรากฏ เป็นข้อมูลที่ได้จากแหล่งข้อมูลที่หลากหลาย และการเผยแพร่ข้อมูลเป็นไปเพื่อวัตถุประสงค์ในการให้ข้อมูลแก่ผู้ที่สนใจเท่านั้น โดยธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทยจะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใดๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการที่มีบุคคลนำข้อมูลนี้ไปใช้ไม่ว่าโดยทางใด