

## เกร็ดน่ารู้ในการติดต่อธุรกิจกับชาวบราซิล

**บราซิล** เป็นตลาดการค้าที่น่าสนใจในการดึงดูดนักธุรกิจจากทั่วโลก ด้วยจำนวนประชากรมากถึง 188 ล้านคน (สูงสุดในลาตินอเมริกา และสูงเป็นอันดับ 5 ของโลก) มีรายได้เฉลี่ยต่อคนสูงถึงราวปีละ 8,100 ดอลลาร์สหรัฐ ประกอบกับบราซิลมีอาณาเขตติดกับหลายประเทศ จึงเอื้อต่อการเป็นประตูการค้าและศูนย์กลางการกระจายสินค้าในลาตินอเมริกา จากศักยภาพของบราซิลดังกล่าวจึงเป็นโอกาสที่นักธุรกิจไทยจะเข้าไปทำการค้าขายกับบราซิล ซึ่งการจะเจรจาธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ นักธุรกิจที่มีความเข้าใจวัฒนธรรมและธรรมเนียมปฏิบัติของชาวบราซิลจะได้เปรียบคู่แข่งในการสร้างสายสัมพันธ์อันดีกับคู่เจรจา



สำหรับเกร็ดน่ารู้ในการติดต่อธุรกิจกับชาวบราซิล มีดังนี้

- **ภาษาที่ใช้** ประเทศบราซิลใช้ภาษาโปรตุเกส (Portuguese) เป็นภาษาราชการ การติดต่อธุรกิจกับชาวบราซิลจึงควรมีล่ามแปลภาษาโปรตุเกสร่วมโต๊ะเจรจาด้วย เพื่อป้องกันความผิดพลาดที่อาจเกิดขึ้นจากการสื่อสารหรือเกิดความเข้าใจไม่ตรงกันกับคู่เจรจา
- **การแต่งกาย** การติดต่อธุรกิจกับชาวบราซิล สุภาพบุรุษควรแต่งกายด้วยชุดสูท ผูกเนกไทสีเข้ม ขณะที่สุภาพสตรีควรสวมชุดสูทหรือชุดกระโปรง
- **การนัดหมาย** การนัดหมายทางธุรกิจควรทำล่วงหน้า 2-3 สัปดาห์ และยืนยันการนัดหมายเป็นลายลักษณ์อักษร ทั้งนี้ การรักษาวล้นนัดหมายถือว่าเป็นเรื่องจริงจังมากสำหรับการติดต่อธุรกิจในเมือง Sao Paulo และ Brasilia ขณะที่การนัดหมายในเมืองอื่นๆ รวมถึงเมือง Rio De Janeiro จะอะลุ่มอล่วยกว่าเล็กน้อย สำหรับเวลาที่เหมาะสมในการนัดหมายอยู่ระหว่าง 10.00 - 12.00 น. และ 15.00 - 17.00 น. แม้ว่าเวลาทำการปกติของหน่วยงานราชการคือ วันจันทร์ - ศุกร์ เวลา 8.00 - 18.00 น. เนื่องจากชาวบราซิลมักพักรับประทานอาหารกลางวันนานราว 2 ชั่วโมง นอกจากนี้ ควรหลีกเลี่ยงการนัดหมายในช่วงงานคาร์นิวัล (Carnival) ที่จัดขึ้นระหว่างเดือนกุมภาพันธ์ - มีนาคมของทุกปี เนื่องจากเป็นช่วงวันหยุดสำคัญซึ่งชาวบราซิลจะใช้เวลาร่วมฉลองกับครอบครัวและหมู่เพื่อนสนิท
- **การทักทาย** สุภาพบุรุษชาวบราซิลมักทักทายกันด้วยการจับมือ พร้อมกับสบตาคู่สนทนาระหว่างการทักทาย ขณะที่การทักทายกันระหว่างสุภาพสตรีชาวบราซิลนิยมทักทายด้วยการจุมพิตที่แก้มทั้งสองข้างโดยเริ่มที่แก้มซ้ายก่อน นอกจากนี้ การทักทายระหว่างสุภาพบุรุษกับสุภาพสตรีชาวบราซิลควรขอให้ฝ่ายหญิงเป็นผู้ยื่นมือออกมาก่อน

- **การติดต่อธุรกิจ** ควรเตรียมนามบัตรแนะนำตัวให้พร้อมสำหรับคู่เจรจาทุกคนบนโต๊ะเจรจา และควรพิมพ์ด้านหนึ่งของนามบัตรเป็นภาษาโปรตุเกส นอกจากนี้ ควรยี่นามบัตรด้านที่พิมพ์เป็นภาษาโปรตุเกสแก่คู่เจรจา

- **เทคนิคการเจรจา** ควรขอให้คู่เจรจาชาวบราซิลเป็นผู้เสนอประเด็นทางธุรกิจ และไม่ควรกำหนดกรอบเวลา หรือตั้งเงื่อนไขการเจรจาที่เป็นการเร่งรัดการตัดสินใจลงนามทางธุรกิจ เนื่องจากผู้เข้าร่วมการเจรจาส่วนใหญ่มักไม่มีอำนาจในการตัดสินใจลงนามทางธุรกิจ นอกจากนี้ ทีมเจรจาธุรกิจควรเป็นกลุ่มเดิมตั้งแต่เริ่มต้นจนจบการเจรจาเพื่อสร้างความไว้วางใจกัน

- **การมอบของขวัญ** ชาวบราซิลนิยมมอบดอกไม้โดยเฉพาะดอกกล้วยไม้หรือของขวัญชิ้นเล็กๆ เป็นของกำนัลเมื่อได้รับเชิญมาที่บ้าน และควรหลีกเลี่ยงการมอบผ้าเช็ดหน้าและของกำนัลที่มีสีม่วงหรือสีดำซึ่งแสดงถึงความโศกเศร้า

ส่วนวิจัยธุรกิจ 1 ฝ่ายวิจัยธุรกิจ

มีนาคม 2552