

## วัฒนธรรม

เมียนมาร์ มีวัฒนธรรม ร่วมที่เหมือนกับไทย คือ การนับถือพุทธศาสนา อาจกล่าวได้ว่า หากจะทำธุรกิจกับชาวเมียนมาร์ ควรที่จะต้องมีการเรียนรู้ และให้ความสำคัญกับการปฏิบัติตนทางพุทธศาสนา พฤติกรรมที่เห็นได้โดยทั่วไปสำหรับผู้ใกล้ชิดกับนักธุรกิจเมียนมาร์ คือ การเข้าวัดเพื่อทำบุญ การบริจาคสิ่งของ การนั่งสมาธิ ทั้งที่ศาสนสถาน เจดีย์หรือที่บ้าน ถือเป็น การปฏิบัติตนที่ชาวเมียนมาร์ปฏิบัติ เป็นปกติในชีวิตประจำวัน

สังคมของเมียนมาร์ มีลักษณะค่านิยมเช่นเดียวกับสังคมชาวเอเชีย คือการให้ความสำคัญกับระบบอาวุโส ระบบเครือญาติ และมีลักษณะคล้ายกับคนไทยคือมีคำว่า "เกรงใจ" และ "การรักษาหน้า"

ดังนั้น การให้ความเคารพในผู้ที่มีสถานะสูงกว่า เช่น พระสงฆ์ บิดามารดา ครู และผู้อาวุโสกว่า และกริยาที่แสดงออกที่มีความสุภาพ อ่อนน้อม ถือเป็นเรื่อง ที่ควรกระทำตลอดเวลา

อย่างไรก็ตาม การเปิดประเทศเพื่อการพัฒนาเศรษฐกิจ ทำให้ชาวเมียนมาร์สมัยใหม่ มีการพัฒนา หรือปรับปรุงตนเองเพื่อรองรับกับการเปลี่ยนแปลงต่าง ๆ แต่ก็ยังคงเอกลักษณ์ ค่านิยม ที่นักธุรกิจไทยควรเรียนรู้ โดยเฉพาะมารยาททางธุรกิจ



ภาพชาวเมียนมาร์นั่ง  
ราบกับพื้นกราบไหว้  
เจดีย์ ใหญ่พระภิกษุ  
เห็นได้โดยทั่วไปเป็น  
การแสดง ความเคารพ  
สูงสุด และก่อนเข้าเขต  
วัดทุกแห่งในเมียนมาร์  
จำไว้เสมอว่า ต้องถอด  
รองเท้า ถุงเท้า ถุงน่อง

## มารยาททางธุรกิจ

**1. การแต่งกาย** การแต่งกายเป็นส่วนหนึ่งของการแสดงให้เห็นถึงสถานะที่ประสบความสำเร็จในการทำงานของชาวเมียนมาร์ นักธุรกิจ หรือผู้มีชื่อเสียงในเมียนมาร์จะแต่งกายด้วยเสื้อผ้าที่มีคุณภาพ มีสภาพใหม่ มีตราหยีห้อย ดังนั้นหากการพบปะในการทำธุรกิจ ควรให้ความพิถีพิถันกับการแต่งกาย เช่นผู้ชายใส่เสื้อผ้าสีขาวหรือสีสุภาพ ไม่จำเป็นต้องใส่สูท ผูกไท แต่เสื้อผ้าที่ใส่ให้แสดงถึงคุณภาพและสไตล์ สุภาพสตรี ควรนุ่งกระโปรงยาวคลุมข้อเท้า หรือใส่กางเกง ชุดสูท

**2. การทักทาย** ใช้วิธีการก้มหัวหรือการจับมือ ทางเมียนมาร์ไม่มีการทักทายด้วยวิธีไหว้ หรือรับไหว้ แต่อาจพบได้กับนักธุรกิจที่คุ้นเคยกับธรรมเนียมไทย อาจมีการไหว้ หรือรับไหว้ได้

**3. การส่งหรือรับของ** เช่น การส่งมอบนามบัตร หรือส่งเอกสาร วิธีการที่สุภาพคือ การยื่นของด้วยมือขวา หายมือขึ้น และมือซ้ายจับรองที่ข้อศอกขวา พร้อมกับยื่นให้กับผู้รับที่มือด้วยกิริยาสุภาพ และเวลารับของ ใช้วิธีการเช่นเดียวกัน

**4. นามบัตร** ในการแนะนำตัวทางธุรกิจ นักธุรกิจ ควรเตรียมนามบัตรเป็นภาษาอังกฤษ ในนามบัตร ควรประกอบด้วย ชื่อ ตำแหน่ง วุฒิการศึกษา เนื่องจากชาวเมียนมาร์ให้ความสำคัญกับคนที่จบการศึกษาในระดับปริญญา ตัวอย่าง

SurachaiNiyomsom (BBA Accounting) General Manager

ไม่แนะนำให้ทำนามบัตรสองหน้า และหากไม่รู้ภาษาเมียนมาร์ ไม่ควรใช้นามบัตรเป็นภาษาพม่า ให้ใช้เฉพาะภาษาอังกฤษเท่านั้น

การยื่นและรับนามบัตร ทำด้วยวิธีที่กล่าวมาข้างต้นเกี่ยวกับการส่งหรือรับของ ทั้งนี้เมื่อรับนามบัตรมาแล้ว วิธีการที่สุภาพคือ การอ่านนามบัตร และสามารถวางไว้ที่โต๊ะสนทนาได้ การวางนามบัตรที่รับมา และนำเอกสารหรือวัตถุใดที่ซับซ้อนนามบัตรถือว่าไม่สุภาพ

**5. การเจรจาธุรกิจ** ให้เริ่มพูดคุยในเชิงมิตรภาพ ทักทาย ค่อยๆ ขำๆ ไปก่อน และให้สังเกตน้ำเสียง หากเป็นการเจรจาจริงจังทางธุรกิจ น้ำเสียงจะจริงจังและเริ่มการเจรจาเป็นเรื่องราว ให้จำไว้เสมอว่า การเจรจาต่าง ๆ ทางธุรกิจกับนักธุรกิจเมียนมาร์ จะใช้เวลา และมีกระบวนการที่ยาวนาน หลายครั้งวิธีการพูดจาแต่ละครั้ง ขอให้ค่อยเป็นค่อยไป แสดงความนับถือคู่สนทนา หลีกเลี่ยงการทำให้สับสน หรือพูดจาไม่สุภาพ

**6. การรับประทานอาหาร** การรับประทานอาหารร่วมกัน อาจเป็นมื้อกลางวันหรือมื้อค่ำ ถือเป็นโอกาสดี ในการพูดคุยเพื่อสร้างความคุ้นเคยระหว่างกัน และในการสนทนาอาจมีการกล่าวถึงการเจรจาต่อรองเกี่ยวกับเงื่อนไขต่าง ๆ ที่พูดคุยในช่วงการประชุมต่อเนื่องได้บ้าง มารยาทที่สำคัญในการรับประทานอาหาร คือ ให้ถือหลักอาวุโส โดยการเชิญให้ผู้มีอาวุโสสูงสุดเป็นผู้รับประทานอาหารก่อน ผู้ที่มีอาวุโสน้อยจะทำหน้าที่ในการตักอาหารให้กับผู้อาวุโส

7. การมอบของขวัญ ของที่ระลึก การมอบของที่ระลึกเพื่อให้นักธุรกิจ เป็นธรรมเนียมปฏิบัติ ของของขวัญที่มอบให้ อาจเป็นของที่ระลึกจากบริษัท หรือ เป็นของใช้ ของรับประทาน ควรมีการห่อกระดาษของขวัญให้สวยงาม และทางเมียนมาร์มักจะเตรียมของที่ระลึกมอบให้เช่นกัน (ในกรณีที่มีการหารืออย่างเป็นทางการ) หากคบหาสนิทสนมเหมือนเป็นเพื่อน หรือญาติ ทุกครั้งที่เดินทางมาพบปะกัน อาจมีการสอบถามก่อนว่า ต้องการของฝากประเภทใดจากไทยบ้าง ซึ่งในทางกลับกัน นักธุรกิจชาวเมียนมาร์ ที่สนิทกันจะมีการสอบถามล่วงหน้าว่าต้องการให้ซื้อของฝากสิ่งใดมาให้ที่เมืองไทยบ้าง

\*\*\*\*\*