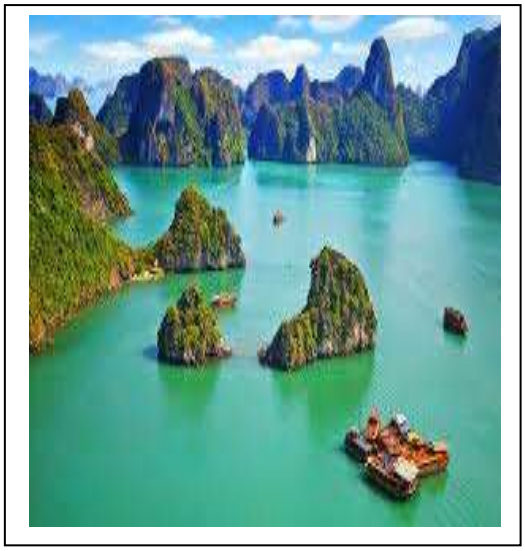
เอกสารวิชาการด้านศาสตร์การบริหารธุรกิจ MBA-153

เรียนรู้มารยาทการทำธุรกิจ(business etiquette)ในประเทศเวียตนาม

การพบปะทางธุรกิจ

เรื่องที่สำคัญที่สุดในการทำธุรกิจในเวียตนามก็คือการได้พบปะกัน เพราะผู้ซื้อจะไม่ทำธุรกิจกับผู้ผลิตที่เขาไม่เคยเห็นหน้าค่าตา ผู้ส่งออกก็เช่นกันแม้อยากจะขายสินค้า แต่เขาอาจจะไม่อยากเซ็นสัญญาผูกมัดกับผู้ซื้อซึ่งเขายังกังขาในความซื่อสัตย์และความสามารถในการจ่ายชำระค่าสินค้า การประชุมพบปะกันโดยเฉพาะในครั้งแรกช่วยให้แต่ละฝ่ายได้ประเมินฐานะของอีกฝ่ายหนึ่งและสร้างความไว้เนื้อเชื่อใจและความเข้าใจ กระบวนการทำธุรกิจในเวียตนามจะมีการพบปะกันบ่อยครั้งเนื่องจากการสนทนาซึ่งหน้าตัวต่อตัว แทนที่จะเป็นการใช้โทรศัพท์ อีเมลล์หรือจดหมายเป็นหนทางที่หลายสิ่งหลายอย่างสำเร็จเรียบร้อยด้วยดี นี่เป็นผลมาจากประเพณีส่วนหนึ่งและระบบกฎหมายซึ่งยังไม่สมบูรณ์



การประชุมพบปะกันถือเป็นเรื่องทางการในเวียตนาม เป็นเรื่องธรรมดาหากจะมีการนัดหมายกันล่วงหน้าไว้นานๆ วิธีที่ดีที่สุดในการนัดหมายคือทำผ่านตัวแทนท้องถิ่นที่สามารถอ้างอิงตลอดจนเป็นล่ามให้กับฝ่ายท่านด้วย ในเวียตนามจะมีการยืนยันการประชุมพบปะกันหนึ่งสัปดาห์ก่อนวันจริง แม้จะเป็นเรื่องลำบากในการวางแผนการเดินทาง แต่นี่คือความเป็นจริงในเวียตนาม ท่านต้องยืนยันการประชุมซ้ำหนึ่งหรือสองวันก่อนล่วงหน้า ท่านควรติดต่อกับคู่ค้าของท่านเพื่อขอรายชื่อผู้เข้าร่วมประชุมตลอดจนตำแหน่ง เพื่อที่จะได้ทราบว่าจะต้องเจอกับใครบ้าง

ในการนัดหมาย ขอให้พึงระลึกเสมอว่า ในขณะที่คนในชาติแถบภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้หลายประเทศไม่ค่อยใส่ใจกับการตรงต่อเวลามากนัก คนเวียตนามจะเป็นคนตรงต่อเวลาและคาดหวังให้ท่านตรงต่อเวลาด้วยเช่นกัน อย่างไรก็ตามพวกเขาก็ค่อนข้างยืดหยุ่นและรับได้กับเหตุการณ์ที่สุดวิสัย เช่น รถติด รถเคลื่อนตัวช้า



ในการประชุม ท่านจะถูกนำเข้าไปที่ห้องประชุมซึ่งมีคนเวียตนามรออยู่ก่อนแล้ว โดยให้สมาชิกที่อาวุโสมากที่สุดเข้าห้องก่อน และเมื่อมีการจับมือทักทายกันแล้วทีมของท่านจะได้รับเชิญให้นั่งอยู่ฝั่งตรงกันข้าม โดยผู้นำกลุ่มแต่ละฝ่ายอยู่ตรงข้ามกัน และคนอื่นๆนั่งเรียงกันตามลำดับความสำคัญ

แต่แรกการคุยกันจะเป็นการสนทนาในเรื่องเบาๆ ต่อเมื่อต่างฝ่ายต่างรู้สึกคุ้นเคยกันแล้วก็จะมีการพูดคุยกันทางธุรกิจ ในการพบปะกันอาจจะเริ่มโดยเจ้าภาพกล่าวต้อนรับแขกผู้มาเยือน หรือแขกผู้มาเยือนกล่าวขอบคุณเจ้าภาพที่ให้การต้อนรับ ตามด้วยการแนะนำสมาชิกของทั้งสองฝ่าย

ในการพบปะกันเป็นครั้งแรก ฝ่ายเวียตนามจะเป็นฝ่ายเริ่มต้นก่อนโดยการแนะนำให้รู้จักประวัติขององค์กร ผลิตภัณฑ์ กำลังการผลิต ยอดส่งออก ตลาดหลัก ไม่ควรที่จะมีการขัดจังหวะขั้นตอนการแนะนำนี้ ควรจะจดบันทึกตลอดจนให้ความสนใจและค่อยถามคำถามหลังจากการแนะนำนี้ได้จบสิ้นลง



ในส่วนของแขกผู้มาเยือน เป็นเรื่องที่ดีที่ท่านจะใช้เวลาแนะนำตัวท่านเองและบริษัทของท่านก่อนที่จะมีการสนทนากันในหัวข้อที่ท่านตั้งใจมาเยือน การแนะนำนี้เป็นสิ่งสำคัญสำหรับชาวเวียตนามที่ลังเลจะกระทำการใดจนกว่าเขาจะรู้จักท่านดีกว่าเดิม

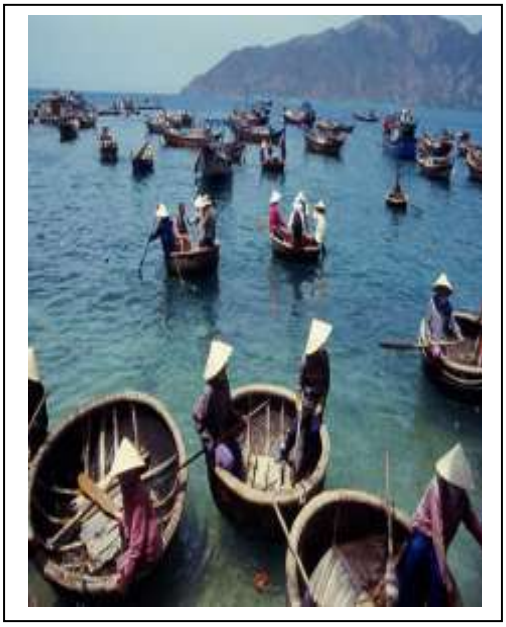
สมาชิกที่อาวุโสมากที่สุดในกลุ่มจะกล่าวถึงองค์กร และพยายามหลีกเลี่ยงที่จะไม่พูดขัดแย้งกันในหมู่สมาชิก ในการพูดผู้ที่เป็นโฆษกของกลุ่มท่านจะต้องกล่าวกับผู้อาวุโสตัวแทนฝ่ายเวียตนาม คนเวียตนามชอบที่จะได้ยินข้อเสนอโดยภาพรวม ก่อนที่จะลงรายละเอียดในประเด็นแต่ละประเด็น

คนเวียตนามทั้งชายและหญิงจะจับมือกันในตอนต้นและตอนท้ายของการประชุม คนเวียตนามบางคนจะจับมือด้วยมือทั้งสองข้างโดยใช้มือซ้ายวางไว้บนมือขวา ถ้าคนเวียตนามไม่ว่าหญิงหรือชายไม่ได้ยื่นมือมาให้ท่านจับ การทักทายโดยการก้มศีรษะลงเล็กน้อยก็เป็นการเพียงพอแล้ว



โค้งให้กับผู้อาวุโสที่ไม่ได้ยื่นมือมาให้จับ สุภาพสตรีชาวเวียตนามมักจะก้มศีรษะลงเล็กน้อยมากกว่าจับมือ ทั้งนี้เป็นเรื่องธรรมดาในย่านชนบทหรือในกรณีที่มีการพบปะกับสุภาพสตรี โดยปกติแล้วเจ้าภาพที่อาวุโสที่สุดจะเป็นผู้ยื่นมือของเขาหรือของเธอให้ก่อน

หากเป็นข้าราชการผู้มีตำแหน่งสูง ท่านอาจแสดงความเคารพนับถือด้วยการกุมมือของเขาไว้ในระหว่างมือทั้งสองของท่านเบาๆ อย่าหอมแก้มหรือจุมพิตมือของสุภาพสตรีชาวเวียตนาม



เมื่อเริ่มคุยกันสามารถสอบถามถึงครอบครัวและชีวิตส่วนตัวก่อนคุยสนทนาเรื่องทางธุรกิจ คนเวียตนามต้องการจะรู้จักท่านดีกว่าที่เป็นอยู่อย่างไม่เป็นทางการก่อนสนทนาทางธุรกิจ

ท่านอาจได้ยินคนที่รู้จักกันกล่าวถึงอีกคนหนึ่งโดยใช้คำว่า น้องชาย พี่ชาย หลานสาว นี่เป็นสิ่งที่แสดงความเคารพนับถือ พวกเขาอาจไม่ได้เป็นญาติกันจริงๆ แต่ต้องการแสดงความใกล้ชิดกัน นี่เป็นสิ่งที่คนที่ไม่ใช่คนเอเชียเกิดความสับสน

คำทักทาย โชว จะตามด้วยคำนำหน้า อายุและสถานะ ตัวอย่างเช่น "chao anh" (สำหรับผู้ชาย ที่อาวุโสกว่าหรือท่านต้องการแสดงความเคารพ) "chao chi"สำหรับสุภาพสตรีสูงวัย, "chao em" สำหรับผู้ชายหรือผู้หญิงที่อ่อนกว่า เป็นการดีและสุภาพที่จะใช้ "chao anh" หรือ "chao chi"



ในตอนแรกที่พบปะกันแม้ท่านจะคิดว่าฝ่ายตรงข้ามอาจมีอายุอ่อนกว่าท่าน แต่ถ้าจะให้ปลอดภัยท่านอาจใช้ "xin chao" (ออกเสียง seen chao) + ชื่อตัว + คำนำหน้า ซึ่งเป็นคำทักทายและบอกลาที่มีความหมายว่า สวัสดี เป็นคำสุภาพโดยไม่ต้องมีการระบุคำนำหน้า

ผู้ชายชาวเวียตนามอาจรู้สึกเขินๆหากต้องพบปะกับสตรีชาวต่างชาติ ดังนั้นอาจจะจัดที่นั่งให้คุยกันในเวลาพบปะทานอาหารกัน

ท่านมักได้รับการเสิร์ฟชา(โดยปกติจะเป็นชาเขียวของเวียตนามหรือเครื่องดื่ม)และของทาน การเสิร์ฟชาในเวลาต้อนรับหรือประชุมกันถือเป็นการแสดงความเอื้อเฟื้อและไม่ควรปฏิเสธ ให้ลองชิมดู การไม่ลองชิมลิ้มรสถือเป็นสิ่งไม่สุภาพ



จงดำเนินการให้มีการแปลเอกสารของท่านเป็นภาษาเวียตนาม คนเวียตนามส่วนมากในปัจจุบันมีการเรียนภาษาเวียตนามตลอดจนภาษาอื่น อย่างไรก็ตามคนส่วนใหญ่อยากจะใช้ภาษาของชาติตนเอง

คนต่างชาติส่วนใหญ่ต้องการล่าม อย่าใช้ล่ามขององค์กรอื่นเพราะเขาอาจไม่ปกป้องผลประโยชน์ของท่าน หาทางพบกับล่ามก่อนการประชุมเพื่อให้เขารู้เรื่องราวเกี่ยวกับบริษัทท่าน

พูดช้าๆชัดถ้อยชัดคำ แต่อย่าช้าหรือชัดจนน่ารำคาญ ในเวลาใช้ล่ามให้มีจังหวะเบรคเพื่อที่ล่ามจะได้มีโอกาสแปลความคิดของท่าน

ในการสนทนา ท่านจะต้องกล่าวกับบุคคลที่ท่านกำลังพบปะมากกว่าที่จะกล่าวกับล่าม หากท่านกำลังประชุมกับกลุ่มบุคคลให้ท่านกล่าวกับบุคคลที่นั่งอยู่ตรงกลางหรือบุคคลที่อาวุโสสูงที่สุดในกลุ่มนั้น พยักหน้ารับ ยิ้มในขณะที่กำลังฟังคนเวียตนามพูดเพื่อแสดงว่าท่านกำลังฟังอยู่ อย่าขัดจังหวะการพูดของกลุ่มชาวเวียตนามเพราะจะทำให้งานของล่ามยากขึ้นและดูไม่สุภาพ

พึงระลึกว่าในเอเชียส่วนใหญ่จะใช้วันตามด้วยเดือนตามด้วยปี เพื่อไม่ให้เกิดความสับสนท่านอาจต้องใช้วันเต็มในระหว่างการติดต่อ

เมื่อมีการพบปะกับเจ้าหน้าที่ในระดับสูง หลังจากรู้จักมักจี่กันแล้ว ให้เริ่มคุยเรื่องธุรกิจในช่วงนาทีแรกๆ เพราะท่านอาจมีโอกาสน้อยที่จะได้พบกับเจ้าหน้าที่ระดับสูงและเวลาของพวกเขามีคุณค่า หากเป็นเจ้าหน้าที่ในระดับกลางหรือล่างให้เน้นการสร้างความสัมพันธ์

เป็นการไม่สุภาพที่จะมุ่งยิงคำถามไปที่บุคคลซึ่งอาวุโสน้อยกว่าแต่พูดภาษาอังกฤษดีกว่า มากกว่าที่จะยิงคำถามไปที่บุคคลซึ่งมีอาวุโสและมีตำแหน่งหน้าที่ๆสำคัญ เพราะเท่ากับเป็นการลดทอนความสำคัญของท่าน

ลงไป

จัดเวลาประชุมให้ห่างเพื่อไม่ให้ซ้ำซ้อนกับเวลาประชุมที่อื่น ในเวียตนามถือเป็นประเพณีปฏิบัติว่า แขกต้องมีความตรงต่อเวลา การพลาดไม่มาตามกำหนดเวลานอกจากแสดงความไม่ให้เกียรติกันแล้วยังหมายความว่าท่านไม่คิดจริงจังกับธุรกิจหรือเชื่อถือไม่ได้

ในฐานะของเจ้าภาพที่ดี ฝ่ายเวียตนามจะไม่บอกท่านว่าเขามีเวลาให้กับท่านมากน้อยเท่าใด และเขามักจะไม่เป็นฝ่ายปิดประชุมก่อน เป็นที่คาดหวังว่าฝ่ายแขกจะต้องส่งสัญญาณที่จะปิดการประชุม ในตอนสุดท้ายของการประชุมเป็นธรรมเนียมที่ทั้งสองฝ่ายจะยืนขึ้นและจับมือกัน

การจัดที่นั่งในการประชุม

ในการประชุมจะมีรูปแบบการจัดที่นั่งสองแบบขึ้นอยู่กับวัตถุประสงค์ของการประชุม หากเป็นการจัดเข้าเยี่ยมคำนับบุคคลผู้มีตำแหน่งสูง จะจัดที่นั่งให้ผู้อาวุโสสูงสุดซึ่งเป็นตัวแทนของทั้งสองฝ่ายได้นั่งติดกัน หากเป็นการจัดประชุมเยี่ยม

เยือนหรือประชุมทางธุรกิจจะจัดให้ผู้อาวุโสที่สุดของแต่ละฝ่ายนั่งตรงกันข้ามกันในตรงกลางของโต๊ะโดยมีที่ปรึกษาตลอดจนล่ามอยู่ข้างๆ

การแลกเปลี่ยนนามบัตรทางธุรกิจ

จะมีการแลกเปลี่ยนนามบัตรทางธุรกิจในตอนพบปะกันครั้งแรกเสมอ คนเวียตนามจะใช้มือทั้งสองข้างรับและส่งนามบัตรพร้อมทั้งก้มศีรษะลงเล็กน้อยเป็นการแสดงความเคารพนับถือ ให้ใช้เวลาพิจารณานามบัตรสักครู่ ออกเสียงชื่อตลอดจนตำแหน่งของคู่ค้าเพื่อเป็นการแสดงให้เห็นว่าท่านให้ความสำคัญกับโอกาสที่จะได้พบกับเขา

การแลกเปลี่ยนนามบัตรเป็นการเปิดการประชุมที่นิยมกัน จะเป็นเรื่องที่น่าประทับใจถ้าท่านจะตระเตรียมนามบัตรทางธุรกิจที่มีสองด้าน ด้านหนึ่งเป็นภาษาอังกฤษ อีกด้านเป็นภาษาเวียตนาม และเพื่อให้คนเวียตนามสามารถแยกแยะหน้าตาพวกท่านให้ถูกต้อง ควรมีรูปท่านติดในนามบัตรด้วย ควรจะมีการแจกนามบัตรให้กับทุกคน ทั้งนี้เพราะเป็นการยากที่จะกำหนดว่าใครมีความสำคัญหรือมีบทบาทมากน้อยเพียงใดในอนาคต โดยทั่วไปนามบัตรจะต้องส่งให้กับผู้ที่อาวุโสที่สุดก่อนเพื่อน



สำหรับผู้ที่มีอาวุโสสูงสุดท่านต้องยื่นนามบัตรให้ด้วยมือทั้งสอง แต่สำหรับบุคคลอื่นไม่มีการกำหนดมารยาทไว้ ท่านอาจแสดงความเคารพตลอดจนทำความกระจ่างเรื่องหน้าที่ของบุคคลที่ท่านกำลังคุยสนทนาอยู่ได้โดยการอ่านนามบัตรของผู้เป็นเจ้าภาพอย่างพินิจพิเคราะห์ อย่าเมินเฉยหรือเอานามบัตรใส่ลงในกระเป๋า ในกรณีที่เป็นกลุ่มใหญ่ การแลกเปลี่ยนนามบัตรจะมีเฉพาะในระหว่างผู้อาวุโสที่สุด สมาชิกคนอื่นๆ สามารถแลกเปลี่ยนนามบัตรได้หลังจากการประชุมจบลง เวลาส่งนามบัตรหรือโบรชัวร์ ท่านต้องเริ่มให้บุคคลที่อาวุโสสูงสุดไปจนถึงระดับที่ต่ำกว่า เวลาให้หรือรับนามบัตรยื่นมือออกทั้งสองข้าง เวลาส่งนามบัตรให้ ท่านต้องมั่นใจที่จะส่งให้ในตำแหน่งที่ผู้รับสามารถอ่านได้สะดวก

นำนามบัตรตลอดจนเอกสารโฆษณาอื่นๆไปให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ ท่านอาจพบปะกับผู้คนมากกว่าที่ท่านคาดคิดเอาไว้ การไม่หยิบยื่นนามบัตรอาจตีความไปได้ว่า บริษัทท่านไม่ได้มีอยู่จริง หรือท่านอาจมีอะไรปกปิด ดังนั้นโปรดเตรียมเอกสารที่จำเป็นก่อนการไปเยี่ยมเยือนให้พร้อม

นามสกุลของชาวเวียตนามคือชื่อแรกที่ปรากฏตามด้วยชื่อกลางและชื่อตัว การเรียกชื่อบุคคลในเวียตนามมักจะใช้ชื่อตัวมากกว่านามสกุล ตัวอย่างเช่น Mr. Tran Viet Dung จะถูกเรียกว่า Mr. Dung แทนที่จะเป็นMr. ตามด้วย Tran ที่

เป็นเช่นนี้ก็เพื่อมิให้เกิดความสับสนยิ่งโดยเฉพาะประมาณครึ่งหนึ่งของชาวเวียตนามจะใช้นามสกุล “ เหงียน” ซึ่งจักพรรดิ์ในอดีตมีพระบัญชาอนุญาตให้ชาวเวียตนามใช้ชื่อราชวงศ์ (เหงียน) เป็นนามสกุลได้

ความสัมพันธ์ทางธุรกิจ

ความสัมพันธ์ทางธุรกิจของชาวเวียตนามในที่สุดก็จะกลายเป็นความสัมพันธ์ทางสังคม ไม่เหมือนกับความสัมพันธ์ทางตะวันตกซึ่งดูจะเป็นเชิงธุรกิจที่เป็นทางการในบางครั้ง ยิ่งท่านได้มีส่วนร่วมรับรู้ในชีวิตส่วนตัว ครอบครัว งานอดิเรก ทรรศนะทางการเมือง สิ่งที่มุ่งหวัง ความต้องการของชาวเวียตนาม เมื่อนั้นความสัมพันธ์ทางสังคมก็จะต่อยอดเป็นความสัมพันธ์ทางธุรกิจ บางครั้งก็มีการสนทนากันในเรื่องที่ไม่เกี่ยวกับธุรกิจ แต่ในบางครั้งคู่ค้าท่านอาจตัดสินใจหยิบยื่นโอกาสทางธุรกิจแก่ท่านหลังจากมีความผูกพันกับท่าน

การติดต่อสื่อสารทางธุรกิจ

โดยทางจดหมาย

การใช้สไตล์การขียนจดหมายทางธุรกิจเป็นที่ยอมรับในเวียตนาม อย่างไรก็ตามจดหมายแนะนำตัวหรือจดหมายส่วนตัวอื่นๆ หากเขียนด้วยลายมือจะมีน้ำหนักมากกว่าจดหมายที่พิมพ์ขึ้นมา

โดยทางโทรศัพท์

การโทรศัพท์ต้องสั้นและได้ใจความสำคัญ และต้องไม่ถูกใช้เพื่อทดแทนการพบปะกันส่วนบุคคล ดังนั้นท่านต้องพยายามหลีกเลี่ยงการติดต่อสื่อสารทางโทรศัพท์ เพื่อสนทนากันในหัวข้อหรือประเด็นที่ต้องใช้เวลามาก ยกเว้นว่าท่านจะมั่นใจว่าฝ่ายตรงข้ามคุ้นเคยกับการสื่อสารแบบนี้

โดยทางแฟกซ์และอีเมล์

การใช้อีเมล์ไม่ค่อยได้รับความนิยมนักในเวียตนาม ทั้งแฟกซ์และอีเมล์ไม่จำเป็นที่จะสื่อถึงความรีบด่วนในเวียตนามเหมือนกับในหลายๆประเทศ สืบเนื่องจากค่าใช้จ่ายในการสื่อสารในเวียตนามที่ค่อนข้างสูง แฟกซ์และอีเมล์ส่วนมากจะไม่มีการตอบกลับหรือเปิดรับในทันที ชาวเวียตนามจะรออยู่จนกระทั่งพวกเขามีข้อมูลต่างๆที่เกี่ยวข้องทั้งหมดก่อนตอบ แฟกซ์และอีเมล์อาจจะถึงจุดหมายช้าเนื่องด้วยวิธีการส่ง โดยจะเข้าไปที่ศูนย์กลางขององค์กรก่อนที่จะไปสู่บุคคลเป้าหมาย หากเป็นเรื่องที่ไม่น่าสนใจหรือมีความยากลำบากในการตอบกลับ ผู้รับอาจไม่ตอบกลับเลยก็เป็นได้ ดังนั้นท่านอาจจำเป็นต้องมีตัวแทนของท่านในเวียตนามที่จะใส่ใจในเรื่องที่เป็นผลประโยชน์ขององค์กรท่าน

ชาวต่างชาติที่ไปทำธุรกิจในเวียตนามจะต้องติดต่อกับเจ้าหน้าที่ราชการ ท่านอาจจะต้องผ่านพิธีการซ้ำๆซากๆมากหลายขั้นตอนกว่าจะได้รับอนุญาตให้เปิดกิจการในเวียตนาม การติดต่อกับเจ้าหน้าที่ที่รับผิดชอบในการออกหรือให้ใบอนุญาตโดยตรงและต่อเนื่องเป็นสิ่งจำเป็น ความยุ่งยากอาจเกิดขึ้นเมื่อเจ้าหน้าที่คนหนึ่งอาจไม่ยอมรับสิ่งที่เจ้าหน้าที่อีกท่านหนึ่งได้ตกลงเอาไว้

การตัดสินใจส่วนใหญ่จะกระทำในรูปคณะกรรมการ ที่นี่การมีสัมพันธ์ส่วนบุคคลไม่สำคัญเท่ากับในบางประเทศในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ทั้งนี้เพราะไม่มีผู้ใดมีอำนาจเด็ดขาดในการตัดสินใจ ท่านไม่สามารถพึ่งพาบุคคลใดบุคคลหนึ่งในองค์กรหนึ่งๆเพื่อให้ปกป้องผลประโยชน์ของท่านได้.

ภาษากาย

ในเวียตนาม การกระทำถือว่ามีเสียงดังกว่าคำพูดใดๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในการพบปะกันครั้งแรกกับข้าราชการซึ่งอาจไม่คุ้นเคยกับธรรมเนียมทางตะวันตก (การนั่งไขว่ห้าง การนั่งชี้รองเท้าไปที่บุคคลอื่น การ แต่งตัวที่ดูล้ำลองเกินไป การกอดอกหรือเอามือเท้าสะเอว การกางมือชี้ไปที่บุคคลอื่น ผู้หญิงที่หัวเราะเสียงดังในที่สาธารณะ ดื่มและสูบบุหรี่)

การเรียกคนมาหาโดยงอนิ้วชี้แบบทางตะวันตก มีแต่ผู้เป็นหัวหน้าเท่านั้นที่สามารถทำได้ เวลาเรียกใครให้ท่านยื่นมือคว่ำฝ่ามือแล้วขยับนิ้วเหมือนกับการเกาหรือข่วน และท่านสามารถทำได้ถ้าคนๆนั้นมีสถานะต่ำกว่าท่าน.

ผู้ชายและผู้หญิงจะไม่แสดงความรักกันในที่สาธารณะ อย่างไรก็ตามเพศเดียวกันสามารถจูงมือกันได้เวลาเดิน

ใช้มือทั้งสองข้างเวลาหยิบยื่นสิ่งใดสิ่งหนึ่งให้แก่บุคคลอื่น

อย่าสัมผัสศีรษะของผู้ใดเพราะถือเป็นศูนย์กลางของจิตวิญญาณ การจับศีรษะของเด็กทำได้เฉพาะบิดามารดา ปู่ย่าตายายของเขาเท่านั้น.

การปฏิบัติต่อเพศตรงข้าม

ในเวียตนามยุคใหม่ สังคมเวียตนามยังต้องสงวนท่าทีในเรื่องการแสดงความรักต่อเพศตรงข้าม การจูบและกอดกันแม้จะยอมรับได้ในเมืองหลักเช่นฮานอยและไซ่ง่อน แต่ในที่อื่นๆเป็นเรื่องต้องห้าม เวลาพบปะกับผู้หญิงชาวเวียตนามการจับมือทักทายถือเป็นการต้อนรับมาตรฐาน การจูบที่แก้มไม่เป็นการบังควรและจะทำให้สุภาพสตรีเกิดความกระอักกระอ่วน

การรักษาหน้า

อย่าแสดงความโกรธ เพราะจะทำให้ท่านและเพื่อนชาวเวียตนามของท่านอึดอัด ถ้าท่านไม่พอใจสิ่งใด ให้สนทนาในประเด็นนั้นอย่างสงบและให้ความนับถือ การแสดงความโกรธหรือตะโกนมีแต่จะก่อให้เกิดผลตรงกันข้ามและทำให้ท่านดูไม่ดีในสายตาผู้อื่น
ความเงียบเป็นเรื่องปกติที่เกิดในระหว่างประชุมเมื่อมีความเห็นขัดแย้งกันแต่ต้องการเงียบไว้เพื่อป้องกันมิให้เกิดการเสียหน้า

คำที่พูดออกมานั้นสำคัญมาก อย่าได้สัญญาในสิ่งที่ท่านไม่สามารถปฏิบัติได้เพราะจะทำให้เกิดการเสียหน้ากันขึ้น

ท่านจะต้องแสดงความเคารพนับถือให้เหมาะสมกับตำแหน่งและความอาวุโส ตัวอย่างเช่นในการติดต่อคราวแรก เวลาท่านซื้อของขวัญให้ระดับผู้บริหาร ต้องมั่นใจว่าท่านมีของขวัญที่จะมอบให้ดีกว่าของขวัญทั่วไปที่มีไว้แจกทุกคน . ในทำนองเดียวกัน ตำแหน่งที่นั่งในที่ประชุมหรือโต๊ะรับประทานอาหารก็ต้องมีการจัดรับรองเรียงตามตำแหน่งความสำคัญหรือความอาวุโส ให้ขอคำแนะนำจากชาวเวียตนามที่เป็นคนทำหน้าที่ติดต่อให้ท่านเพื่อหลีกเลี่ยงการปฏิบัติตนไม่ถูกต้อง

ความเต็มใจของชาวเวียตนามที่จะหลีกเลี่ยงสร้างความไม่พึงพอใจแก่บุคคลอื่นอาจทำให้เกิดความเข้าใจผิดอย่างมหันต์ ใช่ อาจจะไม่ได้หมายความว่าใช่จริงๆ เวลาที่คนเวียตนามกล่าวว่า ไม่เป็นปัญหา อาจมีความหมายว่า ใช่ มีปัญหาเกิดขึ้น ดังนั้นต้องตรวจสอบข้อตกลงทุกอย่างซ้ำแล้วซ้ำอีกและมีการติดตามอย่างใกล้ชิด

ชาวเวียตนามเป็นคนที่สุภาพมากและพวกเขามักจะยิ้มและคล้อยตามท่านทั้งๆที่เขาอาจจะไม่เข้าใจในสิ่งที่ท่านพูดทั้งหมดก็ตาม

โปรดระลึกไว้ว่าท่าทีของชาวเวียตนามไม่ได้บ่งบอกระดับความสนใจ ท่าทีที่เป็นบวกของชาวเวียตนามอาจเป็นเพียงการแสดงให้เกียรติแก่แขกผู้มาเยือนและไม่ควรนำมากำหนดระดับความสนใจของพวกเขา

เป็นเรื่องสำคัญที่จะไม่ให้ชาวเวียตนามเกิดการเสียหน้าต่อหน้าผู้อื่น การเสนอคำแนะนำอ้อมๆหรือทางออกมีผลดีกว่าการวิพากษ์วิจารณ์โดยตรง ซึ่งในเวียตนามถือเป็นเรื่องร้ายแรง

การให้เกียรติกับผู้อาวุโส

ให้แสดงความเคารพต่อผู้อาวุโสและให้เกียรติแก่คนที่อาวุโสที่สุดในกลุ่มก่อนเพื่อน ผู้อาวุโสเป็นผู้มีสิทธิ์ในสังคมเวียตนามและต้องได้รับการปฏิบัติด้วยความเคารพนับถือ

การให้ความเคารพนับถือความเป็นอาวุโสเป็นสิ่งสำคัญมากในประเทศเวียตนาม โดยเฉพาะอย่างยิ่งถ้าท่านต้องติดต่อกับองค์กรภาครัฐหรือองค์กรธุรกิจที่รัฐเป็นเจ้าของ แทนที่จะเรียกบุคคลโดยใช้ Mr. , Mrs นั่นนี่ เป็นสิ่งที่เหมาะควรที่จะเรียกฝ่ายตรงข้ามโดยตำแหน่ง เช่น Chairman Triet Director Dung หรือ Manager เป็นต้น

เอ่ยถึงบุคคลโดยใช้คำนำหน้าที่เป็นทางการ ตัวอย่างเช่น "General" "Committee Member", หรือ "Doctor" เมื่อใดก็ตามที่เป็นไปได้ เป็นธรรมเนียมที่จะเอ่ยตำแหน่งของรอง โดยงดเว้นคำว่ารองไว้เช่นใช้

คำว่า 'Chief' แทนคำว่า 'Deputy Chief,'

คำว่า 'Chairman' แทนคำว่า 'Vice Chairman'

คำว่า 'General Manager' แทนคำว่า 'Assistant General Manager'.

การเจรจาต่อรอง

คุณลักษณะที่สำคัญที่สุดในการเจรจาต่อรองคือ ความอดทน การแสดงอารมณ์ฉุนเฉียวเป็นสัญญลักษณ์ที่แสดงถึงความอ่อนแอ และอาจเผชิญกับการโต้ตอบที่เย็นชาและการต่อต้านในการต่อรอง

ท่านจะต้อง มุ่งเน้นรายละเอียดของการทำธุรกรรม โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเรื่องของราคา เพราะคนเวียตนามเป็นคนที่กังวลเกี่ยวกับราคาค่อนข้างมาก

ผู้บริโภคชาวเวียตนามชอบสินค้าที่มีคุณภาพ พร้อมใช้งาน และมักจะต้องมีบริการหลังการขายจากผู้ผลิต

อย่าได้ทำลายความเงียบที่อาจเกิดขึ้นในระหว่างการเจรจาต่อรอง การนิ่งเงียบเป็นประโยชน์กับท่านโดยเฉพาะถ้าชาวเวียตนามมีข้อเสนอหรือข้อเรียกร้องที่ไม่มีเหตุผล

กระบวนการต่อรองอาจดำเนินไปช้ากว่าที่ท่านคาดการณ์ไว้ โดยมีการสนทนากันอย่างไม่เป็นทางการเมื่อมีการเริ่มประชุม ในกระบวนการต่อรอง ท่านต้องระลึกว่าการตัดสินใจต้องไปผ่านขั้นตอนต่างๆหลายขั้นตอนและต้องมีการปรึกษากันในกลุ่ม

เนื่องจากการตัดสินใจทางธุรกิจใดๆมักจะไม่ทำกันในการประชุมครั้งแรก จึงเป็นการดีที่จะส่งข้อเสนอเป็นลายลักษณ์อักษรให้ก่อนการประชุม ในกรณีที่ท่านประสงค์อยากได้รับการสนองตอบที่รวดเร็ว

การเจรจาต่อรองมักจะดำเนินต่อไปแม้ภายหลังที่ได้มีการปฏิบัติตามข้อตกลงกันแล้ว ท่านต้องจัดเตรียมนักกฎหมายไว้เบื้องหลังฉากแทนที่จะมามีส่วนร่วมในการเจรจาต่อรองโดยตรง ทั้งนี้เนื่องจากบริษัทเวียตนามส่วนใหญ่มักจะเอนเอียงไปใช้การเจรจาต่อรองที่ไม่พึ่งแนวทางของหลักกฎหมาย

ในสายตาชาวเวียตนาม การทำธุรกิจเป็นเรื่องได้เรื่องเสีย คู่ค้าชาวเวียตนามพยายามที่จะให้ได้สิ่งที่ดีที่สุดสำหรับเขา แม้ว่านั่นหมายถึงความล่าช้าในการสรุปการเจรจาทางธุรกิจก็ตาม

การสังสรรค์ทางธุรกิจ

มื้ออาหารกลางวันหรืออาหารเย็นมักจะมีขึ้นที่โรงแรม ภัตตาคาร หรือสถานที่ของรัฐบาล โดยปกติแล้วเจ้าภาพจะเป็นคนจัดการเรื่องอาหารมื้อค่ำในตอนช่วงแรกที่ท่านเดินทางไปเยี่ยม เป็นที่คาดหวังว่าท่านต้องเป็นเจ้าภาพเลี้ยงอาหารเย็นเป็นการตอบแทนในโรงแรมหรือภัตตาคาร หากในกำหนดการเดินทางของท่านไม่มีระบุไว้ท่านต้องพยายามที่จะเชิญเจ้าภาพไปทานอาหารเพื่อแสดงความขอบคุณและความซาบซึ้งในสิ่งที่เขาได้ตระเตรียมการต่างๆให้แก่ท่าน โดยปกติตอนอาหารเย็นมักไม่ค่อยมีการสนทนาทางธุรกิจ แต่อาจมีในช่วงเวลาอาหารกลางวัน

เจ้าภาพอาจจะเสิร์ฟอาหารให้แขกและมักจะเชิญชวนให้ทุกคนช่วยตัวเองไปด้วย อาหารมื้อค่ำของชาวเวียตนามจะประกอบด้วยอาหารหลากหลายคอรส์เหมือนกับงานเลี้ยงของชาวจีน จานอาหารหลายจานจะวางไว้บนโต๊ะและทุกคนจะต้องช่วยตัวเอง เป็นที่คาดหวังว่าท่านจะทานทุกอย่างในทุกจานที่เสิร์ฟ ในเวียตนามมีการใช้ตะเกียบ แต่ในภัตตาคารสมัยใหม่มีอุปกรณ์แบบตะวันตกให้ท่าน เวลารับประทานให้ถือโถไว้ในมือ และถือว่าเป็นการขี้เกียจหากท่านจะเลือกรับประทานอาหารจากโถที่วางอยู่บนโต๊ะ

เบียร์เวียตนามตลอดจนเหล้าองุ่นที่นำเข้ามักจะมีการเสิร์ฟพร้อมกับอาหาร เป็นเรื่องเหมาะที่จะมีการแลกเปลี่ยนคำอวยพรระหว่างท่านและเจ้าภาพ โดยเจ้าภาพมักจะเป็นฝ่ายเริ่มก่อน อาจมีการให้แต่ละคนกล่าวอวยพรระหว่างการรับประทานอาหาร ในการกล่าวอวยพรเจ้าภาพหรือหากท่านเป็นเจ้าภาพเองให้ยืนขึ้น ใช้มือทั้งสองข้างยกแก้วไปในทิศทางที่ชาวเวียตนามที่อาวุโสที่สุดหรือมีฐานะสูงสุดอยู่ การพูดจาอวยพรสมควรเป็นภาษาดอกไม้เกี่ยวกับทิวทัศน์ที่งดงามของเวียตนาม ความเมีมิตรไมตรีของเจ้าภาพ และความคาดหวังเกี่ยวกับความสำเร็จในการร่วมมือทางธุรกิจ เมื่อท่านกล่าวจบเป็นธรรมเนียมที่จะปรบมือกับคำอวยพรหรือสุนทรพจน์ที่ท่านกล่าวไป การอวยพรในตอนท้ายๆหรือการอวยพรโต้ตอบอาจมาจากท่าน ท้ายของมื้ออาหารจะมีการเสิร์ฟผลไม้หรือของหวาน หลังจากครู่หนึ่งเป็นที่คาดว่าแขกจะเริ่มต้นลากลับ อย่าลืมที่จะจับมือกับผู้มาร่วมงานชาวเวียตนามทั้งหมด และจบลงด้วยการกล่าวขอบคุณเจ้าภาพหลายๆครั้ง

การได้รับเชิญ

ถ้าท่านได้รับเชิญให้ไปรับประทานอาหารเย็นที่บ้านเพื่อนชาวเวียตนาม ท่านควรนำผลไม้ ขนมหวาน ธูปไปด้วย ก่อนท่านเข้าบ้านของชาวเวียตนาม ให้ท่านถอดรองเท้าออกก่อน และกรุณารอดูให้เขาระบุว่าท่านควรจะนั่งตรงไหน

เมื่อนั่งแล้ว รอจนกระทั่งผู้เป็นหัวหน้าหรือผู้อาวุโสเริ่มต้นทานก่อน คนเวียตนามจะเสิร์ฟอาหารในโถข้าวของท่าน เป็นการแสดงออกถึงความเป็นคนเอื้อเฟื้อ

การแต่งตัว

แต่งตัวให้มีความเป็นอนุรักษ์นิยม สำหรับผู้ชายให้ใส่สูท สำหรับผู้หญิง ให้ใส่สูทหรือชุด ในช่วงฤดูร้อนเป็นที่ยอมรับกันที่จะถอดชุดสูททิ้งไว้ที่บ้าน ในทางตอนใต้ของเวียตนาม ชุดแต่งกายทางธุรกิจจะค่อนข้างลำลองและชุดเสื้อสูทอาจไม่จำเป็น

แต่เดิม ข้าราชการและนักธุรกิจมีแนวโน้มที่จะแต่งตัวลำลองในเวลาประชุมพบปะกัน แม้เสื้อแจ็กเก็ตจะมีการสวมใส่ทั่วไปในภาคเหนือ โดยข้าราชการอาจจะแค่ใส่เสื้อเชิ๊ตและผูกไทด์โดยไม่สวมใส่แจ็กเก็ต แต่ในปัจจุบันแนวโน้มจะเป็นการแต่งตัวที่ดูเป็นทางการมากขึ้น โดยเฉพาะข้าราชการมักจะสวมใส่สูทร โดยเฉพาะอย่างยิ่งในการประชุมพบปะกับแขกรายใหม่เป็นครั้งแรก บางทีอาจเป็นเพราะทางภาคเหนือมีอากาศเย็นกว่าทำให้ทางเหนือจะมีการแต่งตัวเป็นทางการมากกว่าทางภาคใต้ โดยสวมชุดสูทรและผูกไทด์ ส่วนทางใต้มักจะเป็นเสื้อเชิ๊ตแขนยาวหรือสั้นผูกไทด์และกางเกงตามสมัยนิยม

การแต่งกายอาจเปลี่ยนแปรตามฤดูกาล ระหว่างเดือนตุลาคมถึงเมษายน อากาศจะเย็นดังนั้นเสื้อผ้าที่สวมใส่เป็นทางการจะเป็นสูทรและไทด์สำหรับผู้ชาย ส่วนในฤดูร้อน จะเป็นเสื้อเชิ๊ตสีขาวและเน็คไทด์ ผู้หญิงควรใส่เสื้อผ้าที่อนุรักษ์นิยมปกคลุมมาจนถึงไหล่และหัวเข่า กฎเกณฑ์ที่ดีที่สุดสำหรับผู้หญิงก็คือ เมื่อไหร่ที่ไม่แน่ใจให้ใช้ชุดที่เป็นทางการ ในการพบกันครั้งแรกผู้ชายชาวต่างชาติควรสวมใส่สูทร ทั้งชายและหญิงจะสวมใส่เชิ๊ตและกางเกงขายาว ในการประชุมครั้งต่อๆไปให้ทำตามที่เจ้าภาพใส่นำ

การให้ของขวัญ

การให้ของขวัญเป็นเรื่องสำคัญในเวียตนามเนื่องจากวัฒนธรรมของชาวเวียตนามจะให้ความสำคัญกับความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล

เรื่องแรกและเป็นเรื่องที่สำคัญก็คือการไม่สนับสนุนให้เกิดการคอรัปชั่น จะมีการขีดแบ่งระหว่างการให้ของขวัญและการให้สินบนอย่างชัดเจน เป็นเรื่องธรรมดาในเวียตนามที่จะมีการแลกเปลี่ยนของขวัญเล็กๆน้อยๆในบางโอกาสเช่น งานครบรอบ งานเทศกาลของชาวเวียตนามเพื่อเป็นการแสดงความเคารพนับถือ การแสดงความขอบคุณ และความสำนึกในบุญคุณ

ประเพณีการให้ของขวัญขึ้นอยู่กับบริบท หากเป็นของขวัญส่วนตัวที่มอบให้แก่หุ้นส่วนชาวเวียตนาม ท่านควรจะมอบของขวัญให้ในโอกาสส่วนตัวหรือในการประชุมในเวลาที่ไม่มีผู้อื่นอยู่ร่วมด้วย หากเป็นของขวัญที่ให้กับทั้งสำนักงานหรือบริษัท ท่านควรจะมอบให้หลังเลิกประชุมที่มีพนักงานของสำนักงานรวมตัวกันอยู่พร้อมหน้า

ห่อของขวัญด้วยกระดาษที่มีสีสรรสวยงาม อย่าห่อของขวัญในกระดาษสีดำเพราะเป็นสีไม่เป็นมงคลและเกี่ยวกับงานศพ ของขวัญที่เป็นของมีคมเช่น กรรไกร มีด หรือของมีคมอื่นๆต้องงดเว้นเพราะจะสื่อถึงการตัดสัมพันธ์

อย่าให้ผ้าเช็ดหน้า อะไรก็ตามที่มีสีดำ ดอกไม้สีเหลืองหรือดอกเก็กฮวยซึ่งเป็นสัญลักษณ์การลาจากที่เศร้าโศรก

ชาวเวียตนามอาจเปิดหรือไม่เปิดของขวัญออกเมื่อได้รับ ปล่อยให้เขาเป็นผู้ตัดสินใจ หากท่านเป็นผู้รับของขวัญ ท่านควรไถ่ถามเจ้าภาพว่าท่านควรจะเปิดห่อของขวัญหรือไม่ ไม่ว่าจะเปิดหรือไม่ก็ตามและไม่ว่าของขวัญจะเป็นอะไรก็ตาม ท่านต้องกล่าวขอบคุณอย่างขนานใหญ่

เวลาไปเยี่ยมบ้านของชาวเวียตนาม นำของขวัญไปให้แม่บ้านด้วย จะเป็นการดีถ้ามีของขวัญสำหรับเด็กหรือผู้อาวุโสติดมือไปด้วย ของขวัญที่เหมาะสมได้แก่ของที่ไว้ใช้สอยในชีวิตประจำวัน เช่น designer soaps, เครื่องสำอาง โคมไฟ หรือภาพที่ใส่กรอบสำหรับแขวน ส่วนดอกไม้มีไว้สำหรับผู้ชายมอบกับผู้หญิง

ในการติดต่อธุรกิจท่านอาจให้วิสกี้ การให้ของขวัญในสถานที่ราชการอาจถูกตีความว่าเป็นการให้สินบน ควรเก็บไปให้ตอนที่ท่านได้รับเชิญไปที่บ้านสหายพื่อนร่วมงาน

ความหมายของยิ้ม

ชาวต่างชาติส่วนมากอาจมีความเข้าใจผิดในยิ้มของชาวเวียตนาม แม้ชาวเวียตนามจะยิ้มด้วยเหตุผลที่หลากหลายเหมือนกับที่ชนชาติอื่นยิ้ม แต่ยิ้มของชาวเวียตนามอาจสื่อถึงความหมายที่แฝงอยู่ การยิ้มของชาวเวียตนามอาจมีหลายสาเหตุ

เป็นเพราะขาดความเข้าใจ : หากชาวเวียตนามไม่เข้าใจในสิ่งที่สนทนากัน เป็นปกติที่พวกเขาจะยิ้ม เขาจะไม่บอกท่านว่าเขาไม่เข้าใจ หากท่านแน่ใจว่าเขาไม่เข้าใจท่านจะต้องไม่สื่อสารตรงๆเพราะจะทำให้พวกเขาเกิดการเสียหน้า ตรงกันข้ามท่านอาจขอโทษที่อธิบายไม่ชัดเจนและพยายามอธิบายในรูปแบบอื่น หากเป็นข้าราชการหรือนักธุรกิจท่านต้องกล่าวอ้อมๆ แต่หากเป็นบุคคลชาวเวียตนามในกลุ่มของท่านเอง ท่านอาจต้องขอให้เขาลองทวนคำพูดของท่านเพื่อให้มั่นใจว่า ท่านสื่อสารได้ถูกต้อง

เป็นเพราะเกิดความประหม่าหรือรำคาญ : ชาวเวียตนามจะยิ้มในบางครั้งที่เขาประหม่าหรือรำคาญซึ่งจะตรงกันข้ามกับวิธีการของชาวตะวันตก

เบ็ดเตล็ด.

ระวังการพูดจาของท่านในเวียตนามทุกย่างก้าว ในเวียตนามรัฐบาลอาจทำการดูแลการติดต่อทางโทรศัพท์และทางแฟกซ์ แม้แต่คนรับใช้ ผู้ช่วยหรือล่ามก็อาจส่งข้อมูลนี้ไปให้รัฐบาล นี่เป็นเหตุผลด้านความมั่นคงและการแข่งขัน

การติดต่อทางธุรกิจในเวียตนามมักจะอาศัยการอ้างอิงต่อ ความสัมพันธ์ทางธุรกิจจะขึ้นกับคำแนะนำจากเพื่อนฝูง ราคาและข้อตกลงมักจะมาจากการแนะนำจากคนอื่นๆ และการติดต่อแบบธรรมดามักจะไม่ได้ผล

ความยุ่งยากในการติดต่อหน่วยงานต่างๆเป็นเรื่องปรกติโดยเฉพาะอย่างยิ่งในเรื่องที่เกี่ยวกับภาษีศุลกากรและเอกสาร อย่างไรก็ตาม ความอดทน ความเพียรพยายามและคำแนะนำที่ดีทางธุรกิจจะช่วยให้ท่านฝ่าอุปสรรคทั้งหลายไปได้

ในเมืองหลวงท่านควรเดินเร็วๆ หลีกเลี่ยงการสบตาคนในท้องถนน.

ให้ใช้ไซ่ง่อนแทนโฮจิมินซิตี้ คนท้องถิ่นชอบเรียกไซ่ง่อนมากกว่าโฮจิมินซิตี้ตามที่รัฐบาลฮานอยบัญญัติมา

ในเมืองหลักๆ การเหยียดเพศมีน้อยมาก ผู้หญิงได้รับสิทธิ์เท่าเทียมกับผู้ชายที่ทำงานเท่ากัน แต่ในชนบท ผู้ชายยังเป็นผู้นำอยู่

ผู้หญิงที่ใช้เครื่องสำอางมากเกินไปหรือใส่เสื้อผ้าค่อนข้างเปิดเผยอาจถูกมองว่าเป็นโสเภณี

เวลานักธุรกิจสุภาพสตรีไปทานข้าวกับสุภาพบุรุษชาวต่างชาติ ควรจะจัดให้นั่งในที่สาธารณะเปิดเผยและควรเน้นการเป็นเจ้ามือ หากสุภาพบุรุษเป็นเจ้ามือ สุภาพสตรีชาวต่างชาติต้องตอบสนองด้วยการเสนอมื้ออาหารที่มีมูลค่าเท่าเทียมกัน

อนึ่ง ในสายตาของคนเอเชียส่วนมากจะมองว่าการใช้ผ้าเช็ดหน้าแล้วยัดใส่กลับเข้ากระเป๋าแบบที่ชาวตะวันตกทำกันนั้นเป็นพฤติกรรมที่ป่าเถื่อน

ในเวียตนามจะมีวันหยุดทางการแปดวันด้วยกัน ที่สำคัญที่สุดคือเทศกาลปีใหม่ทางจันทรคติที่เรียกว่า Tet ซึ่งจะตกอยู่ในช่วงปลายมกราคมและกลางกุมภาพันธ์ ช่วงนี้จะเป็นช่วงที่ครอบครัวจะมาชุมนุมกันและมีการให้ของขวัญในหมู่เพื่อนๆ การดำเนินธุรกิจมักจะเป็นไปอย่างเชื่องช้าในช่วงสิบวันก่อนและหลังเทศกาลนี้ ท่านจึงไม่ควรติดต่อทำธุรกรรมใดๆในช่วงนี้

และเพื่อให้เกิดความคุ้นเคยและทำความรู้จักกันได้เร็วขึ้น บางครั้งก็จำเป็นที่ท่านควรเรียนรู้ภาษาเวียตนามเบื้องต้น เพื่อให้ชีวิตการดำเนินธุรกิจในเวียตนามเป็นไปอย่างราบรื่นและคล่องตัว อีกทั้งเป็นการแสดงให้คนเวียตนามเห็นว่าท่านสนใจและอยากสร้างความคุ้นเคยกับคนในท้องถิ่น

อ่านออกเสียงภาษาไทย	อ่านออกเสียงภาษาอังกฤษ	ความหมาย
ซินจ่าว	xin chào	สวัสดี(ใช้ได้ทุกเวลา)
ซุ๊ก หงู่ งอน	Chuc Ngu Ngon	ราตรีสวัสดิ์
ต๋ามเบียด	Tam biet	ลาก่อน
ก๊ามเอิน	Cam On	ขอบคุณ
แฮน กัพ ไล	Hen gap lai	ไว้พบกันใหม่
ฮวาน เงง	Hoan nghênh!	ยินดีต้อนรับ
เริ๊ดวูยเดือกกับแอง	Rất vui được gặp anh	ยินดีที่ได้รู้จัก
อันเอียวเอ็ม	Anh yêu em	ผมรักคุณ
แควกอง	kweah kohng?	คุณสบายดีหรือ
ยา	Da	ใช่
คง	khong	ไม่
ชุกมุง	Chúc mừng	ขอแสดงความยินดี

* ผู้แต่ง/เจ้าของ Statistics Talks(70+ issues) เอกสารวิชาการด้านการวิจัยและสถิติประยุกต์ที่นำเสนอเครื่องมือทางสถิติเพื่อการวิจัยในระดับปริญญาโท เอก ตลอดจนตัวอย่างของการนำไปประยุกต์ใช้ในชีวิตจริง

* ผู้พัฒนา FINALYSIS... a dedicated software สำหรับให้บริการนักธุรกิจที่ต้องการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์(บ้านจัดสรร/จัดสรรที่ดินเพื่อการอุตสาหกรรม/อาคารชุด/อาคารสำนักงานให้เช่า) โรงแรม โรงพยาบาลเอกชน ห้างสรรพสินค้า โรงงานน้ำตาล โรงงานกระดาษ โรงไฟฟ้าชีวมวล ฯลฯได้เห็นตัวเลขก่อนโครงการเกิดหลีกเลี่ยงความผิดพลาดเป็นร้อยเป็นพันล้านหากเกิดการลงทุนจริง (กำหนด DEBUT 1 เมษายน 2569)

* ผู้แต่งหนังสือ" การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินและการจัดวงเงินเครดิตของโครงการลงทุน " ประกอบด้วยตัวอย่างของธุรกิจจริงที่ไม่เปิดเผยชื่อนับ 100 บริษัท ครอบคลุมอุตสาหกรรม 24 อุตสาหกรรม

* Co-developer ซอฟแวร์ en◉gex◉cel® สำหรับใช้ทดสอบ/เรียนรู้ศัพท์ (ประกอบด้วยแบบฝึกหัดและเฉลยกว่า 90 บทครอบคลุมศัพท์ระดับ SAT/IELTS/TOEFL กว่า 12,000 คำ) และไวยากรณ์อังกฤษ (ประกอบด้วยแบบฝึกหัดและเฉลยกว่า 160 บทหรือกว่า 10,000 ข้อครอบคลุมเนื้อหาระดับอุดมศึกษาและTOEFL) มาพร้อมกับไฟล์เสียง/ไฟล์ข้อมูล/ฯลฯ อีกมาก (กำหนด DEBUT 1 เมษายน 2569)