

## 8 กลเม็ดในการทำธุรกิจที่ดูไบ

### 1. แต่งกายให้สุภาพเรียบร้อยและดูเป็นทางการ

ไม่ว่าอากาศจะร้อนสักแค่ไหน การใส่สูทและผูกเนคไทก็ยังถือว่าเป็นการแต่งกายที่สุภาพของนักธุรกิจชาวดูไบ เพราะฉะนั้นคุณจำเป็นต้องแต่งตัวให้สุภาพและเป็นทางการเพื่อเป็นการให้เกียรติกับคู่เจรจาธุรกิจของคุณอยู่เสมอ

### 2. ควรปฏิบัติตัวกับทุกคนที่เจรจาธุรกิจกับคุณเสมือนว่าเขาเหล่านั้นเป็นผู้บริหารระดับสูงเท่าเทียมกัน

โดยปกติแล้วผู้ชายชาวดูไบนิยมใส่ชุดประจำชาติสีขาวและมีผ้าคลุมศีรษะที่เรียกว่า Dishdasha และในชุดอย่างนั้นคุณไม่สามารถจะบอกได้ว่าใครมีตำแหน่งอะไรในหน่วยงานที่คุณติดต่อด้วย คุณอาจจะพลาดโอกาสสำคัญทางธุรกิจโดยที่ตนเองไม่ตั้งใจ หากมองแต่เพียงภายนอก จึงควรแสดงออกถึงความเป็นมิตรและสุภาพเพื่อเป็นการให้เกียรติกับผู้เป็นเจ้าบ้าน

### 3. ไม่ควรเป็นฝ่ายเริ่มการเจรจา

ชาวดูไบต้องการความไว้ใจกันและนิยมทำธุรกิจกับคนที่คุ้นเคยกัน ดังนั้นคุณจึงไม่ต้องกังวล หากการพบกันครั้งแรกอาจจะไม่ได้สนทนากันในเรื่องการค้าเลย หากเป็นเรื่องโดยทั่วไป เมื่อถึงเวลาที่เหมาะสม เจ้าบ้านจะเป็นผู้เริ่มการเจรจาเอง

### 4. ไม่จำเป็นต้องทักทายกันด้วยการจับมือเสมอไป

ในประเทศอื่นๆ การทักทายกันด้วยการจับมืออาจจะมีความสุขและเป็นสากลนิยมปฏิบัติ แต่ไม่ใช่ที่ดูไบซึ่งเป็นรัฐมุสลิม ตามธรรมเนียมของสุภาพสตรีชาวมุสลิมแล้ว ไม่นิยมถูกเนื้อต้องตัวกับสุภาพบุรุษ ดังนั้นถ้าสุภาพสตรีท่านใดสะดวกที่จะทักทายกับคุณด้วยวิธีนี้ เธอจะเป็นฝ่ายยื่นมือออกมาก่อน คุณไม่ควรเป็นฝ่ายเริ่มซึ่งจะทำให้เธอลำบากใจ

### 5. อย่าลืมหาของขวัญเพื่อแสดงว่าคุณไม่ต้องการเพิ่ม

นี่คือวิถีที่สุภาพในการแสดงออกตามวิถีของชาวอาหรับ การเสิร์ฟกาแฟเข้มข้นในถ้วยเล็กๆ ที่เรียกว่า Arabic Coffee นั้นถือเป็นธรรมเนียมของการต้อนรับด้วยความยินดีของชาวอาหรับ เมื่อคุณไม่ต้องการให้เติมกาแฟในแก้วของคุณก็เพียงแค่เขย่าแก้วเบาๆ เป็นสัญญาณให้เด็กเสิร์ฟทราบ มิเช่นนั้นคุณอาจจะต้องดื่มกาแฟทั้งคืนก็เป็นได้

### 6. อย่าเชื่อถือคนขับแท็กซี่มากเกินไป

ถ้าคุณต้องใช้บริการแท็กซี่เพื่อเดินทาง ควรสอบถามเส้นทางที่แน่นอนกับทางโรงแรมก่อนที่จะออกเดินทางเพื่อจะได้ไม่ต้องเสียเวลาและพลาดการนัดหมายโดยไม่จำเป็น เพราะคนขับแท็กซี่ส่วนใหญ่ไม่ใช่ชาวพื้นเมือง และอาจจะพาคุณหลงทางโดยที่ไม่รู้ตัว

### 7. เดินทางให้ถึงดูไบในวันเสาร์

สัปดาห์การทำงานของชาวดูไบจะแตกต่างจากชาวไทยตรงที่ จะทำงานตั้งแต่วันอาทิตย์ถึงวันพฤหัสบดี ดังนั้นถ้าคุณรอที่จะเดินทางในวันเสาร์หรืออาทิตย์เพื่อที่จะเริ่มเจรจาธุรกิจในวันจันทร์ ก็เท่ากับว่าคุณพลาดวันเริ่มต้นของการทำงานไปอย่างน่าเสียดาย

### 8. ไม่ควรเดินทางมาเจรจาธุรกิจในช่วงเดือนกรกฎาคม-สิงหาคม

ในช่วงเดือนกรกฎาคม-สิงหาคมของทุกปีจะเป็นช่วงที่อากาศร้อนที่สุดของดูไบ ชาวดูไบส่วนใหญ่จะถือโอกาสเดินทางท่องเที่ยวไปที่ต่างๆ คู่เจรจาการค้าของคุณอาจเป็นหนึ่งในนั้น ดังนั้นจึงควรหลีกเลี่ยงการนัดหมายเจรจาธุรกิจในช่วงนี้