

Spielregeln für die deutsch-brasilianische Zusammenarbeit

Köln. Mit der Fußball-Weltmeisterschaft rückt Brasilien in den Fokus der Öffentlichkeit. Das fünftgrößte Land der Erde ist mit seiner wachsenden Bevölkerung wirtschaftlich Deutschlands wichtigster Handelspartner in Lateinamerika. Laut Auswärtigem Amt sind die deutsch-brasilianischen Beziehungen auf vielen Ebenen fest verankert. Doch nicht nur im Fußball ist Training für gute Resultate wichtig - auch im interkulturellen Austausch lohnt es sich, einige Spielregeln zu beachten, weiß die Brasilianerin Silvania Chadú. Sie ist freie interkulturelle Trainerin bei den Carl Duisberg Centren und gibt in ihren Kursen häufig Tipps für den richtigen Umgang zwischen Deutschen und Brasilianern.

„Unseriös, unzuverlässig und höchst unprofessionell – so werden meine Landleute teilweise von deutschen Geschäftspartnern beschrieben. Antipathie, Frustration oder Verzweiflung sind dann oft die Folge geschäftlicher Beziehungen“, stellt die Expertin der Carl Duisberg Centren fest. Doch das muss nicht so sein: erfolgreiche Geschäfte in Brasilien sind möglich, wenn die Geschäftspartner um kulturelle Unterschiede wissen und mit diesen umgehen können.

Beziehungen aufbauen und Vertrauen gewinnen

Verhandlungen und geschäftliche Kontakte in Brasilien beginnen immer mit dem Aufbau von persönlichen Beziehungen. Beim ersten Treffen steht die Persönlichkeit des Gegenübers im Vordergrund – das Geschäftliche ist zunächst Nebensache. Dabei trennen Brasilianer Privates nicht vom Geschäftlichen. Themen wie das Land, Fußball und Urlaub sind sehr beliebt. Diese Kennlernphase ist alles andere als Zeitverschwendung - wie viele Deutsche annehmen. Sie dient dazu, eine persönliche und angenehme Atmosphäre zu schaffen und Gemeinsamkeiten zu finden. Wichtig ist auch das Austauschen von persönlichen Informationen, denn meist sind es Vertrauen und Sympathie, die von brasilianischer Seite über einen Geschäftsabschluss entscheiden, nicht der beste Preis oder die Leistung des Unternehmens.

Pressekontakt
Carl Duisberg Centren
Anja Thiede
Hansaring 49-51
50670 Köln
Tel. 0221/1626-261
Fax 0221/1626-337
E-Mail
anja.thiede@cdc.de
www.cdc.de

Indirekte Kommunikation und Harmonie

Deutsche und Brasilianer kommunizieren sehr unterschiedlich – was viele Missverständnisse verursacht und nicht selten auch ernsthafte Probleme. Deutsche sind bekannt dafür, direkte und ehrliche Menschen zu sein. Sie weisen offen auf Fehler hin und sagen konkret, wo der Schuh drückt. Im Umgang mit brasilianischen Partnern oder Mitarbeitern ist jedoch Fingerspitzengefühl gefragt. Wo deutsche Arbeitnehmer mit Kritikäußerungen gut zurechtkommen und bei kleinen Wutausbrüchen auch weghören können, fühlen sich Brasilianer schnell verletzt und sind schockiert.

„An diesem Problem scheitern nicht wenige Unternehmen.“, berichtet Sylvania Chadú aus der Praxis, „Bei einem Training berichtete beispielsweise ein brasilianischer Mitarbeiter, dass er nach dem Besuch des deutschen Konzernchefs ernsthaft damit gerechnet habe, er müsse sich in naher Zukunft einen neuen Job suchen. Dabei wollte der Vorgesetzte nur einige Verbesserungsvorschläge anbringen.“ Direkte Kritik ist in Brasilien beleidigend. Oft folgt darauf nur Schweigen und die Kooperation scheitert. Wer in Brasilien erfolgreich sein möchte, sollte daher Sätze wie „Das ist schlecht oder falsch“ vermeiden. Üblich ist es hingegen, zunächst positive Aspekte hervorzuheben und die Kritik anschließend durch die Blume zu äußern.

Das Wort „Nein“ in einem Blumenstrauß verpacken

Wer von brasilianischer Seite eine Anfrage erhält, die nicht zu realisieren ist, sollte in Brasilien niemals direkt „Nein“ sagen. Auch in diesen Situationen ist diplomatisches Geschick statt deutsche Direktheit gefragt. Mögliche Reaktionen sollten sein: „Das könnte schwierig sein.“ oder „Ich versuche es. Schauen wir mal ob es klappt.“ Dies ist in den Augen der Brasilianer keine Lüge, sondern eine diplomatische, höfliche Absage, die das Gefühl der Ablehnung vermeidet. Ein Brasilianer wird noch ein zweites, vielleicht drittes Mal nachfragen und schließlich selbst wissen, dass seine Anfrage keine Aussicht auf Erfolg hat. Bei Einladungen ist es üblich, diese zunächst anzunehmen. Später kann eine kleine Entschuldigung vorgebracht werden – etwas Geschäftliches sei dazwischen gekommen oder eine familiäre Angelegenheit verhindert das Kommen.

Ablehnung richtig verstehen

Manchmal lehnen brasilianische Geschäftspartner Angebote wie ein Getränk oder einen Snack zunächst aus Höflichkeit ab. Hier empfiehlt sich mehrmaliges Nachfragen, denn solche Angebote werden beim zweiten oder dritten Fragen gerne angenommen. Auch Deutsche sollten vor Ort Getränke oder Snacks nicht sofort annehmen – man möchte keine Umstände machen. Beim zweiten Angebot ist Zugreifen erlaubt.

Pressekontakt
Carl Duisberg Centren
Anja Thiede
Hansaring 49-51
50670 Köln
Tel. 0221/1626-261
Fax 0221/1626-337
E-Mail
anja.thiede@cdc.de
www.cdc.de

Emotionale Äußerungen oder Privates – was ist erlaubt?

Brasilianer tendieren dazu, sehr positiv und enthusiastisch zu sein. Sie handeln eher emotional als rational und lassen sich sehr schnell begeistern. Positive Emotionen wie Enthusiasmus und Mitgefühl sind die Regel, negative Gefühle allerdings werden meist unterdrückt. Persönliches fragen ist erlaubt, Persönliches preisgeben erwünscht. Deutsche hingegen halten sich in der Regel emotional zurück – sie fürchten durch das Preisgeben von Privatem verletzlich und angreifbar zu werden. In Brasilien ist dies jedoch unbedingt notwendig, um schneller akzeptiert zu werden. Offenheit und persönliche Beziehungen sind eine Voraussetzung für die Sympathie der Brasilianer und wer weiß, wie viele Türen sich dadurch öffnen.

Nähe erwünscht

Gespräche aller Arten sind begleitet von viel Gestik und Mimik, um das Gesagte zu unterstreichen. Eine Berührung am Arm, ein Schulterklopfen: im Kontakt mit Brasilianern ist das keine Seltenheit. Der körperliche Abstand in Brasilien reduziert sich auf 80 Zentimeter. Zum Vergleich: in Deutschland beträgt der Abstand zwischen Gesprächspartnern etwa 120 Zentimeter. Auch wenn der brasilianische Kollege einmal zu nahe kommt, sollte der Schritt zurück vermieden werden oder auf sehr diskrete Art geschehen. Zur Begrüßung untereinander sind zwei leichte Küsschen auf jede Wange die Regel. Beim ersten Kennenlernen ist von deutscher Seite allerdings ein fester, aber nicht zu fester Handschlag mit direktem Augenkontakt vollkommen ausreichend. Empfehlenswert ist es, weiblichen Geschäftspartnern den ersten Schritt zu überlassen.

Verständnis für Zeit

Die Uhren gehen in Brasilien langsamer, das ist eine Tatsache. Was man heute erledigen kann, kann man auch morgen oder übermorgen tun. Der brasilianische Schriftsteller Joao Ubaldo schrieb während seiner Aufenthalte in Berlin über die Bedeutung des Worts ‚amanha‘ (morgen) auf Portugiesisch: Es könne morgen, vielleicht, nächste Woche, irgendwann oder auch niemals bedeuten. Daher sollten deutsche Geschäftspartner es nicht wörtlich nehmen, sondern lernen, es zu interpretieren. Von Deutschen hingegen erwarten Brasilianer ebenso wie Geschäftspartner anderer Nationalitäten bei einer Verabredung Pünktlichkeit. Um bösen Überraschungen entgegen zu wirken, langen bei der Terminplanung ein oder maximal zwei kurze Termine pro Tag. Wartezeiten können sinnvoll genutzt werden, daher unbedingt das Notebook, Unterlagen oder Dokumente mitnehmen und vor allem Dingen ruhig bleiben. Bei der Verhandlung von Deadlines sind genügend Zeitpuffer sehr empfehlenswert. Nachhaken, ob alles mit der Zeitplanung alles in Ordnung sei, ist durchaus erlaubt und üblich.

Pressekontakt
Carl Duisberg Centren
Anja Thiede
Hansaring 49-51
50670 Köln
Tel. 0221/1626-261
Fax 0221/1626-337
E-Mail
anja.thiede@cdc.de
www.cdc.de

Flexible Arbeitsweise gefragt

Brasilianer tendieren dazu, an mehreren Arbeitsaufträgen gleichzeitig zu arbeiten, das ist keinesfalls unprofessionell. Sie müssen sich immer wieder neue Prioritäten setzen und entscheiden spontan, welche Aufgaben sie zuerst erledigen möchten. In dem Fall ist es wichtig, explizit zu betonen, welche Aufgaben Priorität haben und das mehrmals. Delegieren ist in Brasilien ein permanenter Akt.

Fakten, Zahlen oder Deadlines werden in Brasilien grob geschätzt und selten genau gegeben. Probleme oder Risiken stellen Möglichkeiten oder Chancen dar, keine konkrete Hindernisse. Um nicht ins Fettnäpfchen zu treten und um auf der sicheren Seite zu sein, lohnt sich mehrmaliges Nachfragen. So haben Brasilianern die Möglichkeit, sich schrittweise zu äußern und ihr Gesicht nicht zu verlieren.

Und auch der Umgang mit Regeln ist sehr flexibel. Um sie optimal zu nutzen, benutzen die Brasilianer ein „jeitinho“ - einen Kniff oder Trick, durch den man auf kreative und manchmal etwas grenzwertige Weise Angelegenheiten regelt oder negative Konsequenzen vermeidet. So werden kleine Ausreden oder Geschichten erfunden wie etwa „Meine Mutter ist krank“ oder eine persönliche Verbindung zum Verantwortlichen gesucht. Für Ausländer empfiehlt es sich, im Hinterkopf zu behalten, dass Vorschriften weiter ausgelegt werden können. Das erspart oft Ärger, Kosten und Zeit.

Information zu den Carl Duisberg Centren

Die Carl Duisberg Centren sind ein führendes Dienstleistungsunternehmen auf dem Gebiet der internationalen Bildung und Qualifizierung. Mehreren tausend Menschen aus aller Welt vermitteln wir alljährlich Fremdsprachenkenntnisse und interkulturelle Kompetenz, Auslandserfahrung und internationales Fachwissen. Darüber hinaus managen wir grenzüberschreitende Bildungsprojekte für Wirtschaft und öffentliche Institutionen. Die 1962 gegründeten Carl Duisberg Centren haben ihren Hauptsitz in Köln und sind in Deutschland an sechs weiteren Standorten präsent. Eigene internationale Standorte sichern in Verbindung mit zahlreichen Kooperationspartnern in aller Welt die internationale Handlungsfähigkeit der Carl Duisberg Centren

Pressekontakt
Carl Duisberg Centren
Anja Thiede
Hansaring 49-51
50670 Köln
Tel. 0221/1626-261
Fax 0221/1626-337
E-Mail
anja.thiede@cdc.de
www.cdc.de