



Brasilien - Der Riese boomt

„Jeitinho“ im brasilianischen Alltag - worauf man achten sollte, wenn man im Land der unbegrenzten Möglichkeiten Geschäfte machen will

■ Brasilien ist das fünftgrößte Land der Welt, mit einem jährlichen Wirtschaftswachstum zwischen sieben und zehn Prozent. Die Fußball-Weltmeisterschaft 2014 und die Olympischen Spiele 2016 werden dort abgehalten.

Österreicher haben bei ihrem ersten Kontakt mit Brasilien oft den Eindruck, dass ihnen das Land zum Unterschied beispielsweise von China oder Japan vertraut und bekannt ist. Aber dieser Schein trügt.

So muss man sich vor allem, um effektiv und zufriedenstellend miteinander arbeiten zu können, nicht nur auf beruflicher, sondern zunächst auf persönlicher Ebene gut verstehen. In ge-

schäftlichen Erstkontakten wollen Brasilianer mit viel Zeit und mit echtem Interesse ihr Gegenüber kennenlernen, indem sie sich auch über persönliche Angelegenheiten austauschen.

Ebenso wird dann bei der Zusammenarbeit Wert darauf gelegt, dass nicht nur die sachliche, sondern auch die persönliche Ebene miteinbezogen wird.

Privates und Geschäftliches beeinflussen einander, und erst durch eine Kombination beider entsteht die für eine gute Arbeitsbeziehung unumgängliche Vertrauensbasis. Lassen Sie sich daher Zeit für gute Beziehungen, versuchen Sie, viel von Ihrer eigenen Person zu erzählen und rech-

nen Sie damit, dass auch bei informellen Zusammenkünften oft arbeitsbezogene Themen angeschnitten werden.

Der „Jeitinho“ - ein kleiner Kniff oder Trick, um durchs Leben zu kommen - gehört in Brasilien auch im Geschäftsleben dazu. Er hat Auswirkung darauf, wie Brasilianer kommunizieren und wie sie mit Hierarchien umgehen.

Keine Scheu, Gefühle zu zeigen

Brasilianer sind ein offenes und freundliches Volk, sehr gesprächig, mit Gesten expressiv und ohne Scheu, Gefühle öffentlich zu zeigen. Emotionen werden als etwas Natürliches empfunden,

dem Gesprächspartner ins Wort zu fallen, ist in Brasilien nicht unhöflich, sondern zeugt eher von aktiver Beteiligung am Gespräch.

Der Diskussionsstil der Brasilianer ist emotionaler gefärbt, als es in Österreich üblich ist. Auch der Blickkontakt ist in Brasilien häufiger und intensiver. Emotionen mit destruktivem Charakter wie zum Beispiel Ärger oder Zorn sollten allerdings vermieden oder zumindest sehr stark kontrolliert werden.

Der Umgangston der Brasilianer ist sehr höflich, sie bevorzugen die indirekte Kommunikation und tendieren dazu, Konfrontationen und Konflikten aus dem

Weg zu gehen. Sie bemühen sich, stets eine harmonische Arbeitsatmosphäre aufrechtzuerhalten und interpretieren ein „Nein“ immer als eine Ablehnung des anderen und versuchen daher, das „Nein“ durch vage Formulierungen zu ersetzen.

Kritik sollte nur indirekt geäußert werden

Auch Kritik sollte nur indirekt geäußert und Konflikte sehr behutsam und nur in Einzelgesprächen angeschnitten werden. Negativ besetzte Themen wie Strabekinder, Indios, etc. sind überhaupt zu vermeiden. Schließlich darf man nicht jede Aussage eines Brasilianers als hundertprozentig

nehmen, und auch nicht ungeduldig werden, wenn er weitschweifig wird. Es ist wichtig, immer „hellhörig“ zu sein und zwischen den Zeilen zu lesen.

Für ein erfolgreiches Verhalten im Stress konkreter Gesprächs- und Verhandlungssituationen helfen aber alle guten Tipps und Ratschläge nur wenig, dazu bedarf es für Brasilien ebenso wie für alle anderen fremden Länder und Kulturen eines intensiven interkulturellen Trainings durch erfahrene Spezialisten. ■

*Gerhard Hain ist Managing Partner der Unternehmensberatung ti communication Dr. Fischhof GmbH in Wien.
www.ticomcommunication.eu
E-Mail: wien@ticommunication.eu*