



Aufgabe des Quiz (S. 14)
1 a., 2 c., 3 c., 4 a., 5 b., 6 c.

www.ihk-interkulturelle-kompetenz.de
Sie unter folgender Internetadresse:
Interkulturelle Kompetenz finden
Wissenswertes zum Thema
Alle Ausgaben und noch mehr
Länder-Ausgaben erschienen.
„Westentasche“ sind weitere
Interkulturelle Kompetenz für die
In der Reihe IHK Pocket-Guide –
Weitere Ausgaben

Februar 2015,
soweit nicht anders vermerkt.
Stand der Publikation

Stefan Enders
Tel.: 02131 9268-562
E-Mail: enders@neuss.ihk.de
Stefan Enders
Ansprechpartner

www.mittlerer-niederrhein-ihk.de
41460 Neuss
Friedrichstraße 40
Geschäftsbereich International
IHK Mittlerer Niederrhein
Herausgeber

HINTERGRUND UND ZIELE 2

Wer über interkulturelle Kompetenz verfügt, ist in der Lage, mit Menschen aus anderen Kulturen erfolgreich zu agieren.


Ein für beide Seiten zufriedenstellendes Miteinander ist nicht selbstverständlich. Oft unterscheiden sich die Denk- und Verhaltensmuster von Menschen unterschiedlicher kultureller Herkunft deutlich voneinander. Die Unkenntnis der jeweiligen Anschauungen, Werte und Gepflogenheiten kann schnell zu Missverständnissen führen. Und damit zum Scheitern von internationalen Geschäften und Beziehungen.

Das Literaturangebot zum Erwerb von interkultureller Kompetenz ist so vielfältig wie platzgreifend. Mit unseren Interkulturellen Pocket-Guides bieten wir Ihnen ein Format für die „Westentasche“. Sie liefern Wissenswertes zu ausgesuchten Kulturen, handlich und übersichtlich präsentiert. Etwa zur Vorbereitung in der Hotellobby auf den ersten Smalltalk mit dem ausländischen Kunden. Oder zum raschen Nachschlagen von Verhaltenstipps während der Taxifahrt zum Geschäftsessen.

Wir wünschen Ihnen eine kurzweilige und nutzbringende Lektüre!

UNSERE CO-AUTORIN UND EXPERTIN

Gláucia Maria de Queiroz
Die Diplom-Psychologin mit Zusatzqualifikation in Marketing und Außenhandel ist qualifizierte Trainerin für interkulturelle Kommunikation. Die Brasilianerin unterstützt seit vielen Jahren Fach- und Führungskräfte deutscher Unternehmen bei ihrem Einsatz in ihrem Heimatland und in Lateinamerika. www.interkulturelles-training.eu



GUT ZU WISSEN 15

Nützliche Adressen



Institutionen

<p>Deutsch-Brasilianische Industrie- und Handelskammern Rua Verbo Divino, 1488 04719-904 São Paulo - SP Tel.: +55 11 5187 5100 www.ahkbrasil.com</p>	<p>Botschaft der Bundesrepublik Deutschland SES Avenida das Nações Qd. 807, Lt. 25 70415-900 Brasília - DF Tel.: +55 61 3442 7000 www.brasil.diplo.de</p>
<p>Martius-Staden-Institut Rua Itapaiúna, 1355 05707-000 São Paulo - SP Tel.: +55 11 3744 1070 www.martiusstaden.org.br</p>	<p>Goethe-Institut São Paulo Rua Lisboa, 974 05413-001 São Paulo - SP Tel.: +55 11 3296 7000 www.goethe.de/saopaulo</p>

Medien

<p>Brasil-Post (Zeitung) www.brasilpost.com.br</p>	<p>Folha de São Paulo (Zeitung) www.folha.com.br</p>
<p>Cultura (Radio- u. TV-Sender) tvcultura.cmais.com.br</p>	<p>Wochenbericht Brasilien (Newsletter) www.ahkbrasil.com</p>

Die Inhalte dieser Publikation wurden mit größtmöglicher Sorgfalt erarbeitet und zusammengestellt. Für ihre Richtigkeit und Vollständigkeit sowie für zwischenzeitliche Änderungen übernimmt die IHK Mittlerer Niederrhein keine Gewähr. Dies gilt auch für die Inhalte der hier lediglich zu Informationszwecken angegebenen externen Internetseiten. Der Nachdruck, auch auszugsweise, ist nur mit Quellenangabe gestattet.

(Brasilianische Weisheit)

Sei Herr über deinen Mund,
um nicht Sklave deiner Wörter zu sein.

15

Gut zu wissen



14

Wie war das noch mal?



12 Mini-Sprachführer Portugiesisch (Brasilianisch)



11

Private Einladungen

10

Das Geschäftsessen

9

Die Geschäftsverhandlung

8

Die Konversation

7

Die erste Begegnung

7

Verhaltensstipps



6

Kulturstandards



4

Brasilien im Kurzprofil



INHALT

3

Die Lösungen finden Sie auf der letzten Seite (Rückseite).

c. Auf Wiedersehen

b. Feischpfeß

a. Firmenmblem

6 „Até logo“ heißt übersetzt was?

c. Zeigen Sie sich vornehm distanziert und überlegt.

b. Schenken Sie keine dunkelroten Blumen.

a. Erscheinen Sie auch zu privaten Terminen pünktlich.

5 Welche Verhaltensempfehlung ist meistens ein guter Tipp?

c. Einen Cocktail

b. Einen von Pele erfundenen Fußballtrick

a. Eine typisch brasilianische Problemlösungsstrategie

4 Was in etwa beschreibt der „jeitinho brasileiro“?

c. Emotionalität

b. Direkter Kommunikationsstil

a. Sachorientierung

3 Welcher „Kulturstandard“ trifft auf Brasilien zu?

c. Fünftmal

b. Zehnmal

a. Dreimal

2 Wie häufig gewann Brasilien bisher die Fußball-Weltmeister-

c. 1989

b. 1822

a. 1889

ausgerufen?

1 In welchem Jahr wurde die erste brasilianische Republik

Quiz



14

WIE WAR DAS NOCH MAL?



BRASILIEN IM KURZPROFIL*

4



Staatsname

Föderative Republik Brasilien

Staatsform

Präsidentiale föderative Republik

Hauptstadt

Brasília

Größe

8,5 Mio. km² (BRD: 357.022 km²)

Staatsoberhaupt

Dilma Vana Rousseff

Regierungschef

Dilma Vana Rousseff (Partei der Arbeiter, PT)

Nationalflagge

Ursprünglich standen die Farben der Flagge für das Haus des brasilianischen Kaisers Pedro I. (grün) und seiner Ehefrau, der Habsburgerin Maria Leopoldine von Österreich (gelb). Heute repräsentieren sie die Regenwälder Brasiliens und seinen Mineralreichtum. Die blaue Kugel stellt den Himmel über Rio de Janeiro am 15. November 1889 dar, dem Tag der Proklamation der Republik Brasilien. Die heute 26 Bundesstaaten des Landes und der Bundesdistrikt werden durch die 27 Sterne auf der Himmelskugel aufgegriffen. Das auf der Flagge zu lesende Motto „ordem e progresso“ („Ordnung und Fortschritt“) geht auf den französischen Philosophen Auguste Comte zurück, dessen Philosophie des Positivismus die Gründer der Republik Brasilien anhängen.

Nationalhymne

„Hino Nacional Brasileiro“ („Nationalhymne Brasiliens“)

Geschichte

1822 Brasilien erklärt gegenüber Kolonialherrn Portugal seine Unabhängigkeit.
1889 Die erste brasilianische Republik wird ausgerufen.
2002 Brasilien gewinnt zum insgesamt fünften (und bisher letzten) Mal die Fußball-Weltmeisterschaft in Japan gegen Deutschland.



13

MINI-SPRACHFÜHRER PORTUGIESISCH (BRASILIANISCH)



Alltagsglossar



Bank

banco [banku]

Restaurant

restaurante [hestaurantschi]

Speisekarte

cardápio

Apotheke

farmácia [farmaβia]

Krankenhaus

hospital [ospita-u]

Arzt

médico [máðico]

Deutsche Botschaft

embaixada da alemanha [embeischada da alemanja]

Polizei

polícia [poliβia]

Taxi

táxi

Flughafen

aeroporto [a-eroporto]

eins

um [umg]

zwei

dois

drei

três [tres]

vier

quatro [kwatro]

fünf

cinco [βinco]

sechs

seis [βáis]

sieben

sete [βátschi]

acht

oito

neun

nove [nowi]

zehn

dez [dás]

fünfzig

cinquenta [βinkwenta]

hundert

cem [βáimg]

tausend

mil [miu]

[...]: Aussprachehilfe

Religion	Die brasilianische Bevölkerung hängt überwiegend (ca. 70 %) dem römisch-katholischen Glauben an.
Sprache	Amtssprache ist Portugiesisch (in einer brasilianischen Abwandlung). 7. September Jahrestag der Unabhängigkeit Brasiliens 15. November Jahrestag der Ausrufung der Republik
Wichtige Feiertage	Beachte: Neben den kirchlichen Feiertagen spielt der Karneval eine wichtige Rolle. Die Karnevalstage der Hochsaison haben Jahres-65 Jahre und älter: 7,6 % (Schätzungen für 2014) 0-14 Jahre: 23,8 % 15-64 Jahre: 68,6 % 0,8 % Bevölkerungszuwachs (Schätzung für 2014)
Wachstum	202,8 Mio. Einwohner (Schätzung für 2014)
Altersstruktur	Das Klima ist überwiegend tropisch mit geringen jahreszeitlichen Temperaturschwankungen. Nur im subtropischen Süden herrscht ein gemäßigteres Klima.
Klima	BIP 2.244,1 Mrd. USD (Schätzung für 2014) BIP-pro-Kopf 11.068 USD (Schätzung für 2014)
Währung	Real (BRL) (Durchschnitt für 2013: 1,0 EUR = 2,895 BRL)

Quellen: Auswärtiges Amt, CIA, Germany Trade & Invest, eigene Recherchen.
Stand: November 2014, soweit nicht anders vermerkt.

BRASILIANEN IM KURZPROFIL* 5

KULTURSTANDARDS 6


Deutschland	Brasilien
<p>Sachorientierung: Sachlichen Aspekten wird Priorität eingeräumt. Konstruktive Zusammenarbeit erfordert vor allem Übereinstimmung in der Sache. Man fügt sich oft Sachzwängen, ohne persönlich dahinterzustehen bzw. ohne eine persönliche Bindung zu den involvierten Personen aufzubauen.</p> <p>Direkter Kommunikationsstil: Es wird sehr direkt und explizit kommuniziert. Das „Was“ steht im Vordergrund, nicht das „Wie“. Es wird zumeist offen und aufrichtig geredet. Man ist bemüht, die Botschaft ungeschminkt und ohne Umschweife an den Empfänger zu bringen. Probleme werden offen angesprochen, Kritik wird unmittelbar geäußert.</p> <p>Rationalität: Im Berufsleben gilt es als professionell, sich sachlich zu zeigen. Gefühlsregungen werden hier in der Regel als Zeichen von Schwäche ausgelegt. Emotionale Selbstkontrolle ist die Norm.</p> <p>Zeitplanung: Zeit ist ein kostbares Gut und Taktgeber.</p>	<p>Personenorientierung: Der Kontext und die soziale Position des Gesprächs- und Verhandlungspartners spielen eine große Rolle. Man nimmt sich Zeit, sich näher kennenzulernen. Die persönliche Beziehung ist wichtiger Teil der Geschäftsgrundlage.</p> <p>Indirekter Kommunikationsstil: Die eigentliche Botschaft wird sehr häufig nicht direkt und nicht (nur) über das Gesagte transportiert. Es wird viel „zwischen den Zeilen“ mitgeteilt. Gestik, Mimik und Tonfall sind wichtige Ergänzungen des Wortlauts. Kritik wird „durch die Blume“ geäußert, Probleme werden nicht konfrontativ angegangen. Kommunikation dient der Herstellung und Bewahrung von Harmonie.</p> <p>Emotionalität: Auch im Berufsleben prägen Begeisterungsfähigkeit und Enthusiasmus das Verhalten. Emotionaler Überschlag steuert häufig Entscheidungen und Erwartungen.</p> <p>Flexibilität: Zeit ist verfügbar. Wichtiger sind Ausdauer, Geduld, Beweglichkeit und Improvisation.</p>

Guten Morgen!	boa dia! [bom dschia]
Guten Tag!	boa tarde! [boa tardsch]
Guten Abend!	boa noite! [boa noitschi]
Wie geht es Ihnen? (formell)	como o (m.) / a (w.) senhor (m.) / -a (w.) está? [komo o/a senjor/a esta]
Mir geht es gut.	eu estou bem. [äu estou bëimj]
Ich heiße ...	eu me chamo ... [äu me schamo]
Wie heißen Sie? (formell)	como o (m.) / a (w.) senhor (m.) / -a (w.) se chama? [komo o/a senjor/a se schama]
Hertzlich willkommen!	bem-vindo (m.) / -a (w.)! [bëimj windo/-a]
Ich treue mich, Sie kennenzulernen.	muito prazer em conhecê-lo (m.) / -a (w.). [muito praser äimj kunjesalo/-a]
Ich komme aus ... (aus) Deutschland	eu venho de ... [äu venjo dschi] (da) alemanha [älemanja]
Danke für Ihre Einladung.	obrigado (m.) / -a (w.) pelo seu convite. [obrigado/-a päilo seu konvitschi]
Auf Wiedersehen!	até logo! [atä loggo]
Vielen Dank!	muito obrigado (m.) / -a (w.)! [muito obrigado/-a]
Ja.	sim. [simg]
Nein.	não. [na-umj]



MINI-SPRACHFÜHRER PORTUGIESISCH (BRASILIANISCH) 12

VERHALTENSTIPPS 11

Private Einladungen
 <ul style="list-style-type: none"> Brasilianer sprechen gegenüber ausländischen Geschäftspartnern eher selten eine verbindliche Einladung in ihr Zuhause aus. Voraussetzung für eine solche Einladung ist in aller Regel ein enges Vertrauensverhältnis zum Gast und seine entsprechend große Wertschätzung. Vergewissern Sie sich dies, wenn Sie bereits im Rahmen von ersten Aufeinandertreffen aufgefordert werden, Ihren brasilianischen Geschäftspartner auch einmal privat zu besuchen. Oft werden solche Gesten lediglich aus Freundlichkeit und zur Auflockerung der Gesprächsatmosphäre gemacht. Handelt es sich um eine ernst gemeinte Einladung, erhalten Sie meistens eine Bestätigung mit Einzelheiten etwa zur Uhrzeit und Adresse. Apropos Uhrzeit: Niemand wird Sie pünktlich zu einem privaten Termin erwarten, „verspäten“ Sie sich daher ruhig. Sollten Sie die Einladung nicht annehmen können, so begründen Sie dies sorgfältig und vermeiden Sie eine erneute Absage. Gastgeschenke werden üblicherweise nicht erwartet, sind aber bestimmt nicht verkehrt. Geistreiche Geschenke aus Ihrer Heimat sind immer eine gute Idee. Seien Sie ruhig großzügig. Beachten Sie aber, dass Sie der Ehefrau (diese sollten Sie i.Ü. unbedingt mit einem Mitbringsel bedenken) Ihres brasilianischen Geschäftspartners keine dunkelroten Blumen schenken sollten. Diese Farbe gilt in Brasilien als Symbol der Trauer. Denken Sie daran, dass man in Brasilien sehr auf ein gepflegtes Äußeres achtet. Auch wenn es bei den typischen Grillpartys im Garten des brasilianischen Gastgebers oder bei gemeinsamen Besuchen eines Fußballspiels informell zugeht, so muss dies nicht zwangsläufig bei allen privaten Anlässen so sein. Zu Abendveranstaltungen im Privathaus sollten Sie im Zweifel eher „overdressed“ als „underdressed“ erscheinen. Ein dunkler Anzug bzw. ein elegantes Cocktailkleid ist immer eine gute Wahl.

- Sie ahnen es sicher schon: Verhandlungen in geselligem und informellem Ambiente haben für die beziehungsorientierten, kommunikativen Brasilianer eine große **Bedeutung**. Dies gilt im Besonderen für beruflich veranlasste Termine wie ein Essen mit (potenziellen) Geschäftspartnern. Sehen Sie solche Anlässe als wichtige Faktoren für Ihren Geschäftserfolg in Brasilien, auch wenn der geschäftliche Teil während des Essens aus Ihrer Sicht zu kurz kommen sollte.
- Üblicherweise erfolgen geschäftliche Einladungen in die für Brasilianer typischen **Grillrestaurants** („Churrascarias“). Erste Wahl sind in der Regel exklusive oder neu eröffnete Lokale. Wählen Sie am besten ein erstklassiges Restaurant aus.
- Der **Ablauf** eines Geschäftsessens und die Essgepflogenheiten unterscheiden sich nicht wesentlich von den aus Deutschland bekannten Verhaltensweisen. Rechnen Sie mit der Verspätung Ihrer brasilianischen Verhandlung: Als Aperitif wird gerne eine Capirinha (mit dem Strohhalm) getrunken, dies aber in Mäßen. Das Essen besteht in der Regel aus mehreren Gängen und endet mit einem häufig sehr süßen Dessert sowie dem anderen Nationalgetränk und Stolz der Brasilianer, dem Kaffee („Cafezinho“). Toast und Trinksprüche kommen, wenn überhaupt, nur in großen Runden vor und dies zumeist nur zu Beginn des Essens. Übrigens: Naeputzen bei Tisch und das Benutzen von Zahnschönmitteln gelten in Brasilien als unkultiviert.
- Grundsätzlich gilt auch in Brasilien: Der, der die Einladung ausgesprochen hat, zahlt die **Rechnung**. Das Teilen (aber nicht das detaillierte Aufspalten) des Rechnungsbetrags ist durchaus üblich, vor allem dann, wenn eine Einladung nicht (deutlich) ausgesprochen wurde. Sollten Sie sich während des Essens für diese Geste entscheiden, dann bitten Sie den Kellner frühzeitig, Ihnen am Ende des Essens die Rechnung dezent zu überreichen.



Das Geschäftsessen

VERHALTENSTIPPS

10

VERHALTENSTIPPS

6

Die Geschäftsverhandlung



- Englisch ist als Geschäftssprache vor allem unter den jüngeren brasilianischen Managern weit verbreitet. Dennoch empfiehlt es sich, insbesondere vor dem Hintergrund der Kommunikationsfreudigkeit der Brasilianer, bei Geschäftsverhandlungen einen professionellen und vertrauenswürdigen Dolmetscher einzusetzen. Ebenso sollten Ihre Firmenprospekte und Präsentationsunterlagen auf **Portugiesisch** vorliegen.
- Begreifen Sie die u.U. lang andauernde **„Aufwärmphase“** als wesentlichen Bestandteil der Geschäftsverhandlung selbst. Für Ihren brasilianischen Verhandlungspartner ist die persönliche, von Vertrauen geprägte Beziehung zu Ihnen Geschäftsgrundlage. Vermeiden Sie daher den Eindruck, dass es sich bei dem in der Regel sehr ausgiebigen und persönlichen Smalltalk um eine lästige, weil ungewohnte Pflichtaufgabe handelt. Ganz im Gegenteil: Erwidern Sie das Ihnen entgegengebrachte Interesse mit dem für Brasilianer typischen Enthusiasmus und Ausdauer.
- Eine **Verhandlungsagenda** fassen Brasilianer üblicherweise als Leitlinie und nicht als „in Stein gemeißelten“ Fahrplan auf. Beharren Sie daher nicht auf ihr. Sie werden feststellen, dass im Laufe der Verhandlungen viel, laut und vor allem durcheinander geredet wird. Verhandlungspunkte werden von der brasilianischen Seite selten nacheinander, sondern häufig parallel behandelt. Stocken die Verhandlungen, greifen Brasilianer gerne zum „jeitinho brasileiro“. „Jeitinho“ bezeichnet die für Brasilianer typische Vorgehensweise, mithilfe von List, Tricks, Gefälligkeiten, Flexibilität und/oder Kreativität pragmatisch und oft „auf den letzten Drücker“ Auswege zu finden.
- Denken Sie daran, dass in Brasilien Unternehmensstrukturen in der Regel **hierarchisch** geprägt sind. Entscheidungen fällt der Geschäftsführer. Machen Sie daher die Verhandlungsführung zur Chefsache und bemühen sich gleichzeitig um einen möglichst hochrangigen brasilianischen Verhandlungspartner.

- Achten Sie vor einem ersten geschäftlichen Treffen mit einem Brasilianer unbedingt auf Ihr **äußeres Erscheinungsbild**. Körperpflege und vor allem gepflegte Kleidung werden in Brasilien großgeschrieben. Auch bei Hitze trägt man insbesondere in der Wirtschaftsmetropole São Paulo in der Regel einen dunklen Anzug und eine Krawatte. Geschäftsfrauen bevorzugen elegante Kostüme.
- Unterschiedliches **Zeitverständnis**, aber auch die Widrigkeiten des brasilianischen Alltags können dazu führen, dass Ihr brasilianischer Geschäftspartner verspätet oder u.U. gar nicht zum vereinbarten Termin erscheint. Beweisen Sie dennoch die geschätzte „deutsche“ Pünktlichkeit und lassen Sie sich Ihren Termin im Vorfeld lieber einmal zu viel bestätigen.
- Bei der ersten beruflichen Begegnung erfolgt die **Begrüßung** nach dem Ihnen bekannten Muster: Sie geben Ihrem brasilianischen Gegenüber die Hand und halten dabei freundlichen Augenkontakt. Üblicherweise spricht man sich in Brasilien mit dem Vornamen an. Bei ranghöheren oder älteren Personen stellt man bei der Anrede vor den Vornamen ein „Senhor“ (Herr) oder „Senhora“ bzw. „Dona“ (Frau). Wundern Sie sich nicht, dass bereits beim ersten Treffen die körperliche Distanzzone kleiner ist, als Sie es aus Deutschland gewohnt sind. Körperkontakt (Berührungen, Wangenküsse) bei der Begrüßung sind durchaus üblich. Er ist Ausdruck der in Brasilien ausgeprägten Personenorientierung und des Bemühens, eine Vertrauensbeziehung aufzubauen bzw. zu pflegen. Entziehen Sie sich daher diesem Ritual nicht.
- **Visitenkarten** tauscht man eher unauffällig aus und legt sie bei Meetings vor sich auf den Tisch. Denken Sie daran, zweisprachige (englisch/portugiesisch), beidseitig bedruckte Visitenkarten mit sich zu führen.



Die erste Begegnung

VERHALTENSTIPPS

7

VERHALTENSTIPPS

8

Die Konversation



- Der Geschäftserfolg beruht in Brasilien stark auf den persönlichen Beziehungen zum Geschäftspartner. Ausgiebiger Kommunikation in einer entspannten und freundlichen Atmosphäre kommt daher eine wesentlich höhere Bedeutung zu als in der von einer eher kühlen Sachorientierung geprägten deutschen Kultur. Ausdruck der brasilianischen **Personenorientierung** ist die für Deutsche oft gewöhnungsbedürftige offene, spontane und neugierige Art der Begegnung. Stellen Sie sich darauf gut ein und investieren Sie viel Zeit und Gefühl in Ihre Unterhaltung mit Brasilianern.
- Verinnerlichen Sie die **Regeln**, nach denen in Brasilien Kommunikation abläuft, und passen Sie sich ihnen an. Wichtig ist den Brasilianern, durch ihre Art und Weise der Konversationsführung Harmonie zu erzeugen und dabei ihrer optimistisch-fröhlichen Grundhaltung Ausdruck zu verleihen. Das unmittelbare Ansprechen von Fakten, die ungeschminkte Äußerung von Kritik oder die offene Ablehnung („Nein“) empfinden sie als aggressiv und brüskierend. Brasilianer kommunizieren indirekt. Wichtig ist es daher, zwischen den Zeilen zu lesen. Ziehen Sie dabei als Interpretationshilfe auch die Körpersprache Ihres Gesprächspartners zurate. Die Menschen in Brasilien gestikulieren gerne und suchen den Körperkontakt. Übrigens: Wer etwas zu sagen hat, sagt es, ohne den anderen zuvor ausreden zu lassen. Gewöhnen Sie sich an diese Gesprächskultur und machen Sie mit.
- Es empfiehlt sich, leichte und fröhliche **Themen** für den Smalltalk zu wählen, vor allem dann, wenn die persönlichen Beziehungen noch nicht eng sind. Komplimente über die vielen Naturschönheiten des Landes sowie vor allem über den Fußball und die brasilianische Nationalmannschaft („Seleção“) sind gern gesehene Gesprächsinhalte. Gehen Sie die Unterhaltung locker und mit Humor (nicht zu verwechseln mit Ironie!) an und teilen Sie den Optimismus Ihrer brasilianischen Gesprächspartner. Vermeiden sollten Sie Diskussionen über z.B. Armut, Infrastrukturprobleme, den Umgang mit dem Regenwald, Homosexualität und Kriminalität.