



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

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

Ansprechpartner
Alexandra Kroll
Tel.: 02131 9268-587
E-Mail: alexandra.kroll@mittlerer-niederrhein.ihk.de

Stand der Publikation
Juli 2021,
soweit nicht anders vermerkt.

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

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 Small Talk 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 



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>



Länderschwerpunktkammern für Brasilien
IHK zu Essen, Tel.: +49 0201 1892-245, www.essen.ihk24.de
IHK für die Pfalz, Tel.: +49 621 5904-1930, www.pfalz.ihk24.de

Medien

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

(Brasilianische Weisheit)	
<i>Sei Herr über deinen Mund, um nicht Sklave deiner Wörter zu sein.</i>	
Gut zu wissen	15
Wie war das noch mal?	14
Mini-Sprachführer Portugiesisch (Brasilianisch)	12
Private Einladungen	11
Das Geschäftsessen	10
Die Geschäftsverhandlung	9
Die Konversation	8
Die erste Begegnung	7
Verhaltensstipps	7
Kulturstandards	6
Brasilien im Kurzprofil	4
INHALT	3

Quiz	14
1 In welchem Jahr wurde die erste brasilianische Republik ausgerufen?	a. 1889 b. 1822 c. 1989
2 Wie häufig gewann Brasilien bisher die Fußball-Weltmeisterschaft der Männer?	a. Dreimal b. Zehnmal c. Fünfmal
3 Welcher „Kulturstandard“ trifft auf Brasilien zu?	a. Sachorientierung b. Direkter Kommunikationsstil c. Emotionalität
4 Was in etwa beschreibt der „jeitinho brasileiro“?	a. Eine typisch brasilianische Problemlösungsstrategie b. Einen von Pelé erfundenen Fußballtrick c. Einen Cocktail
5 Welche Verhaltensempfehlung ist meistens ein guter Tipp?	a. Erscheinen Sie auch zu privaten Terminen pünktlich. b. Schenken Sie keine dunkelroten Blumen. c. Zeigen Sie sich vornehm distanziert und überlegt.
6 „Até logo“ heißt übersetzt was?	a. Firmenbleim b. Feischspiel c. Auf Wiedersehen
Die Lösungen finden Sie auf der letzten Seite (Rückseite).	

BRASILIEN IM KURZPROFIL*	4
	
Staatsname	Föderative Republik Brasilien
Staatsform	Präsidentiale föderative Republik
Hauptstadt	Brasília
Größe	8,5 Mio. km ² (BRD: 357.022km ²)
Staatsoberhaupt	Jair Messias Bolsonaro
Regierungschef	Jair Messias Bolsonaro (Aliança pelo Brasil (APB) - „Allianz für Brasilien“)
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 Mal die Fußball-Weltmeisterschaft in Japan.

MINI-SPRACHFÜHRER PORTUGIESISCH (BRASILIANISCH)	13
Alltagsglossar	
Bank	banco [banku]
Restaurant	restaurante [hestaurantschi]
Speisekarte	cardápio
Apotheke	farmácia [farmaʃia]
Krankenhaus	hospital [ospita-u]
Arzt	médico [médico]
Deutsche Botschaft	embaixada da alemanha [embeischade da alemanja]
Polizei	polícia [poliʃia]
Taxi	táxi
Flughafen	aeroporto [a-eroportu]
eins	um [umg]
zwei	dois
drei	três [tres]
vier	quatro [kwatro]
fünf	cinco [ʃinco]
sechs	seis [ʃais]
sieben	sete [ʃätschi]
acht	oito
neun	nove [nowi]
zehn	dez [däs]
fünzig	cinquenta [ʃinkwenta]
hundert	cem [ʃäimg]
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).
Wichtige Feiertage	7. September Jahrestag der Unabhängigkeit 15. November Jahrestag der Ausrufung der Republik Beachte: Neben den kirchlichen Feiertagen spielt der Karneval eine wichtige Rolle. Die Karnevalstage der Hochsaison haben jahresübergreifend kein festes Datum.
Bevölkerung	212,6 Mio. Einwohner (Schätzung für 2020)
Wachstum	0,7 % Bevölkerungszuwachs (Schätzung für 2020)
Altersstruktur	0-14 Jahre: 20,7 % 15-64 Jahre: 69,7 % 65 Jahre und älter: 9,6 % (Schätzungen für 2020)
Klima	Das Klima ist überwiegend tropisch mit geringen Jahreszeiten. Temperaturschwankungen. Nur im subtropischen Süden herrscht ein gemäßigteres Klima.
BIP pro Kopf	7.011 USD (Schätzung für 2021)
Währung	Real (BRL) (Durchschnitt für 2020: 1,0 EUR = 6,25 BRL)

Guten Morgen!	boa dia! [boɐ̃g diaʃa]
Guten Tag!	boa tarde! [boa taɾdʃa]
Guten Abend!	boa noite! [boa noitʃi]
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. [au estou bæ̃m]
Ich heiße ...	eu me chamo ... [au me ʃama]
Wie heißen Sie? (formell)	como o (m.) / a (w.) senhor (m.) / -a (w.) se chama? [komo o/a ʃenjor/-a se ʃama]
Herzlich willkommen!	bem-vindo (m.) / -a (w.)! [bæ̃m ˈvĩdo/-a]
Ich freue mich, Sie kennenzulernen.	muito prazer em conhecê-lo (m.) / -a (w.). [muito ˈpɾazɐr ẽ̃m ˈkɔ̃nʃeˈsɛ]
Ich komme aus ...	eu venho de ... [au ˈvẽ̃jɔ dʃi]
(aus) Deutschland	eu venho de ... [au ˈvẽ̃jɔ dʃi]
Danke für Ihre Einladung.	obrigado (m.) / -a (w.) pelo seu convite. [oˈbɾiɡado/-a ˈpɛ̃lo sɛ̃u ˈkɔ̃nˈvite]
Auf Wiedersehen!	até logo! [atɛ ˈloɡo]
Vielen Dank!	muito obrigado (m.) / -a (w.)! [muito ˈoˈbɾiɡado/-a]
Bitte, (als Antwort auf „danke“)	de nada. [dʃe ˈnaɪda]
Ja.	sim. [ʃĩm]
Nein.	não. [ˈnɔ-ũ̃jɔ]

KULTURSTANDARDS 9

Deutschland	Brasilien
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.	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.
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.	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.
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.	Emotionalität: Auch im Berufsleben prägen Begeisterungsfähigkeit und Enthusiasmus das Verhalten. Emotionaler Überschwang steuert häufig Entscheidungen und Erwartungen.
Zeitplanung: Zeit ist ein kostbares Gut und Taktgeber.	Flexibilität: Zeit ist verfügbar. Wichtiger sind Ausdauer, Geld, Beweglichkeit und Improvisation.

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. Vergegenwärtigen 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.



- 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 Windigkeiten des brasilianischen Alltags können dazu führen, dass Ihr brasilianischer Gesprächspartner 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 Gesprächen 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



7

VERHALTENSTIPPS



Das Geschäftsessen



10

VERHALTENSTIPPS



- Sie ahnen es sicher schon: Vereinbarungen in geselligem und informellen Anleihen 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 Ihren brasilianischen Geschäftspartner einladen, so 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 Vereinbarung. Als Aperitif wird gerne eine Caipirinha (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 Nationaltoast und Trinksprüche kommen, wenn überhaupt, nur in größerer Anzahl. Neben dem Essen wird das Gespräch geführt. Neben dem Essen wird das Gespräch geführt. Neben dem Essen wird das Gespräch geführt.
- Grundsätzlich gilt auch in Brasilien: Der, der die Einladung auszuspricht, zahlt die **Rechnung**. Das Teilen (aber nicht das detaillierte Aufspalten) des Rechnungsbetrages ist durchaus üblich, vor allem dann, wenn eine Einladung nicht (deutlich) ausgesprochen wurde. Sollten Sie sich während des Essens für diese Geste entschuldigen, dann bitten Sie den Kellner frühzeitig, Ihnen am Ende des Essens die Rechnung dezent zu überreichen.

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.

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.