

Bundesverband der Dolmetscher
und Übersetzer (BDÜ)
Landesverband Bayern e.V.

Rottmannstr. 11
80333 München

Tel.: 089 283330
Fax: 089 2805451

by@bdue.de
www.by.bdue.de

Bundesverband der Dolmetscher
und Übersetzer (BDÜ)
Landesverband Bayern e.V.

Der BDÜ ist der größte Berufsverband für Übersetzer und Dolmetscher in Deutschland und Europa. Die etwa 1500 Mitglieder in Bayern bieten mehr als 40 Sprachen von Albanisch bis Weißrussisch an. Eine BDÜ-Mitgliedschaft steht für Qualität, denn alle Mitglieder müssen vor Aufnahme in den Verband ihre fachliche Qualifikation nachweisen. Die Mitgliederdatenbank im Internet hilft bei der Suche nach Dolmetschern und Übersetzern in Bayern (www.by.bdue.de).

Hier geht es direkt zur Suche nach dem passenden Übersetzer oder Dolmetscher über den QR-Code:



BusinessKnigge Brasilien

BusinessKnigge Brasilien



1. In Brasilien wird viel Wert auf den richtigen Ton gelegt. Brasilianer reden sich mit „senhor/a“ oder „dona“ plus Vornamen an. Sind sich die Gesprächspartner geschäftlich näher gekommen, können sie zur Anrede „você“ übergehen, das einer Mischung aus „Sie“ und „Du“ entspricht.

2. Im Geschäftsleben begrüßt man sich in Brasilien mit festem Händedruck und schaut sich direkt an. Männer können sich auch umarmen und sich auf die Schulter klopfen. Frauen küssen sich, meistens auf beide Wangen, ebenso Männer und Frauen. Treten Sie nicht zu distanziert auf, denn der Körperkontakt ist sehr wichtig.

3. Ein reserviertes Verhalten ist für Brasilianer aufgrund ihrer allgemein offenen Art teilweise befremdlich. Nicht empfehlenswert ist die deutsche direkte Art: Kritik wird in Brasilien eher verklausuliert und mit Witz und Humor vorgetragen. Der deutsche Geschäftspartner sollte lernen, zwischen den Zeilen zu lesen und seine Kritik erst nach viel Lob und Komplimenten mitzuteilen.



4. Auch wenn viele Brasilianer Englisch sprechen, sind fundierte Portugiesischkenntnisse für eine langfristige Zusammenarbeit von enormer Bedeutung. Doch selbst über geringe Sprachkenntnisse wird sich Ihr Geschäftspartner freuen, da dies Ihr Interesse zeigt und ein positives Klima schafft.




5. Die meisten Brasilianer nehmen es mit der Pünktlichkeit nicht so ernst. Rechnen Sie mit Verspätungen und verlieren Sie dabei nicht die Geduld. Interpretieren Sie es auch nicht als Affront oder mangelndes Interesse an einer geschäftlichen Beziehung. Es ist vielmehr kulturell bedingt.

Für die gelungene Kommunikation mit brasilianischen Geschäftspartnern sind Kenntnisse der Sitten und Gebräuche in Brasilien nützlich. Wir haben für Sie **zehn Tipps** zusammengestellt:



6. Messen Sie den Erfolg eines Geschäftsgesprächs nicht an dem übertriebenen Enthusiasmus Ihres Geschäftspartners. Hält sich hingegen die Begeisterung bei Ihrem brasilianischen Geschäftspartner in Grenzen, ist dies genauso wenig als Misserfolg zu werten. In beiden Fällen ist noch alles drin! Diese Unverbindlichkeit mag für Deutsche befremdlich sein, ist im brasilianischen Business aber üblich.

7. Ein Geschäftsessen findet in lockerer Atmosphäre statt. Gehen Sie daher nicht sofort in medias res. Nutzen Sie jetzt die Gelegenheit, ein herzliches Verhältnis aufzubauen. Als guter Brückenbauer bietet sich

 hierfür das Thema Fußball an.



8. Zeigen Sie ein aufrichtiges Interesse an Brasilien und tragen Sie Ihre Meinung mit einer positiven Einstellung zu dem Land vor, auch wenn die Realität viel Raum für Kritik gibt. Beim Dessert können Sie dann zum eigentlichen Geschäftsgespräch übergehen.

9. Brasilianer sind sehr modebewusst. Männer tragen in der Regel Anzug und Krawatte. Gepflegte Schuhe sind zu empfehlen. Geschäftsfrauen bevorzugen Kostüme oder Hosenanzüge.



10. Und zu guter Letzt: Beim beliebten Nationalgetränk „Caipirinha“ ist Vorsicht geboten. Es trinkt sich wie erfrischender Saft, enthält aber viel Zuckerrohrschnaps. Brasilianer bewerten ein alkoholisiertes Verhalten im Geschäftsleben als Fehltritt.

