

Lebensstil in Südamerika

Grundsätzlich lässt sich über Südamerika sagen, dass der europäische Lebensstil der einstigen Kolonialherren die Menschen geprägt hat. Zusammen mit der Sprache hat sich auch die Lebensform erhalten. In manchen Ländern gibt es kaum noch Ureinwohner, in anderen hat eine Vermischung von weißer und indigener Bevölkerung (Mestizen) stattgefunden. Die großen Einwanderungsländer Brasilien und Argentinien haben sich zu einem Schmelztiegel unterschiedlicher Völker, vor allem aus Europa und Asien, entwickelt. Vorherrschende Religion ist der Katholizismus, oft in Verbindung mit alten, ursprünglichen Religionen. Die katholische Kirche hat eine enorme Machtposition. Politik und Wirtschaft liegt meistens in den Händen der Reichen – überwiegend Großgrund- und Plantagenbesitzer, die seit Generationen im Land leben.

Äußeres Erscheinungsbild

Auf gepflegte Kleidung und das Äußere überhaupt wird überall großer Wert gelegt. Löchrige Jeans, ausgetretene Sandalen – für jeden Südamerikaner ein Graus. Auch als Tourist sollten Sie in gepflegter Freizeitkleidung auftreten. Körperpflege wird überall ganz groß geschrieben!

Als Geschäftsmann packen Sie übliche Businesskleidung ein. Hitze ist kein Grund dafür, in ärmellosen Hemden, ohne Jackett und Krawatte bei Meetings zu erscheinen – ganz abgesehen davon, dass solche Räume fast immer klimatisiert sind.

Business-Frauen tragen immer Kostüm oder Hosenanzug, BH und Strümpfe – auch bei 45°C im Schatten. Die Beine und Achseln sind enthaart. Ohne Make-up geht eine Frau, die auf sich hält, nicht aus dem Haus. In der Freizeit lieben Frauen figurbetonte Kleidung, oft Miniröcke und hochhackige Schuhe.

Kurze Hosen trägt man ausschließlich in der Freizeit und überwiegend bei sportlicher Betätigung – also auch nicht zum „Asado“ (Grillparty). FKK ist auf dem ganzen Kontinent nicht üblich, oben ohne ist fast überall verpönt. Dafür dürfen die Bikinis in manchen Ländern (Brasilien) äußerst knapp sein.

Business

In Südamerika haben Sie es auch im Geschäftsleben mit Menschen zu tun, die einen Abschluss lieber mit jemanden machen, mit dem sie sich verstehen. Die persönliche Beziehung ist das A und O des Geschäftskontakts. Wenn Sie kein Interesse für die Familie Ihres Geschäftspartners, seine Hobbys und Vorlieben aufbringen, brauchen Sie Ihre Akten gar nicht erst auszupacken. Dafür sollten Sie viel Zeit einplanen. Doch wenn es Ihnen gelingt, eine gute persönliche Beziehung aufzubauen, haben Sie den Grundstein für Ihren Erfolg in Südamerika gelegt. Scheuen Sie weder Kosten noch Mühe, denn über den Auftrag entscheidet die Sympathie und nicht der Preis.

Das muss man unbedingt wissen, bevor man diesen Markt in Angriff nimmt. Fallen Sie nicht mit der Tür ins Haus, sondern erkundigen Sie sich zuerst nach dem Befinden Ihres Geschäftspartners. Pflegen Sie die Kontakte auch dann, wenn Sie nicht mehr im Lande sind. Am besten per Telefon. Es dauert seine Zeit, aber dieser „Einsatz“ ist unerlässlich, wollen Sie in Südamerika erfolgreich sein.

Es liegt auf der Hand, dass Sie von vornherein den richtigen Ansprechpartner wählen und den deutschen Gesprächspartner möglichst nicht auswechseln. Dann steht erfolgreichen Verhandlungen nichts im Wege. Auch ist nicht überall Jugend so gefragt wie bei uns; ältere Menschen vermitteln mehr Kompetenz, haben größere Erfahrung und werden respektiert.

Gehen Sie auf Ihre Partner zu – im wahrsten Sinn des Wortes. Für einen Südamerikaner gelten andere Regeln, was die Distanz betrifft. Die Distanz, bei der man sich wohlfühlt, ist hier viel geringer als bei uns.

Das muss man wissen. Niemand will Ihnen zu nahe kommen, wenn er Ihnen körperlich näher kommt als Sie das in Deutschland gewöhnt sind. Es ist ganz natürlich, dass in einer solchen Situation in uns ein Gefühl des Unbehagens entsteht und wir automatisch – oftmals ohne es überhaupt zu merken – zurückweichen. Ein Südamerikaner registriert dies wiederum als ein Zeichen von Ablehnung. Wenn Sie das wissen, können Sie besser mit solchen Situation umgehen, ohne sich selbst zu verbiegen und ohne Ihr Gegenüber vor den Kopf zu stoßen.

Schwierige Gesprächsthemen im Business (aber auch im Privatleben) sind äußerst vorsichtig zu behandeln. Soft skills sind hier angesagt – weiche Argumentation, keine direkte Absage. Auch Ihr Geschäftspartner wird nicht direkt „nein“ sagen. Hören Sie die wirkliche Message heraus. Unklare Äußerungen sind oft verdeckte Absagen.

Vorteilhaft bei der Anbahnung von Geschäften ist es häufig, einen Vermittler einzuschalten – er muss allerdings über beste Reputation verfügen. Lassen Sie sich beraten von Profis im Südamerika-Geschäft. Damit ersparen Sie sich Kosten und Nerven. Bei Verträgen empfiehlt es sich meist, sie von örtlichen Notaren oder Anwälten absichern zu lassen – sonst haben Sie unter Umständen schlechte Karten.

Zeigen Sie, dass Ihnen Ihre Partner in Südamerika wichtig sind, indem Sie Ihre Visitenkarten zweisprachig bedrucken lassen.

Frauen

Mit der zunehmenden Berufstätigkeit der Frau verändert sich auch langsam ihre Stellung in der Familie. Eine Mutter wird hoch geachtet. Als allein reisende Frau empfiehlt es sich, Fotos der Kinder (und seien es die einer Freundin) immer parat zu haben. So hält man als Frau Machos besser in Schach. Mit dem Lächeln sollten Frauen hier etwas zurückhaltend sein; es wird leicht missverstanden. Direkte „Anmache“ muss klar zurückgewiesen werden. Das Nachpfeifen ist für unsere modernen Frauen ungewöhnlich, ist aber nicht böse gemeint und sollte einfach ignoriert werden.

Ansonsten begegnet man als Frau in Südamerika wesentlich häufiger als in Deutschland dem Kavalier der alten Schule.

Gespräche & Körpersprache

Kritische Gesprächsthemen müssen nicht sein. Es gibt so viele unverfängliche Themen. Warum muss es gerade Politik oder Religion sein? Erzählen Sie ruhig auch von Ihrem Leben in Deutschland, Ihren Hobbys und vor allem von Ihrer Familie. In den meisten Ländern Südamerikas ist die Familie das Thema – gefolgt von Fußball, aber bitte immer die richtige Mannschaft erwähnen.

Achten Sie auf die Körpersprache. Hier ist man in den meisten Ländern nicht so distanziert wie in Deutschland. Man kommt sich näher – im wahrsten Sinn des Wortes. Sie verlieren viel, wenn Sie auf Distanz gehen. Vergessen Sie das starre deutsche Verhalten und begrüßen Sie sich mit einer Umarmung oder einem Küsschen. Lebensfreude, Temperament und Nähe sind hier an der Tagesordnung. Lassen Sie sich anstecken und machen Sie mit.

Aber Achtung

Herzlichkeit sollten Sie nicht als Schwäche oder Nachgeben interpretieren. Im Geschäftsleben wird um Konditionen dennoch hart verhandelt.

Eine direkte Absage werden Sie in Südamerika in den seltensten Fällen erhalten. Sensibilisieren Sie Ihre Wahrnehmungsfähigkeit und lernen Sie verschlüsselte, weiche Absagen und Botschaften zu verstehen. Lernen Sie, Ihre Botschaft ebenso weich rüberzubringen, vermeiden Sie negative Aussagen, klare Absagen sowie ein direktes Nein.

Kritik richtig zu äußern, ist schon hierzulande schwierig genug. In Südamerika ist dies ein noch viel diffizileres Thema. Wenn Kritik nicht zu umgehen ist, dann kritisieren Sie wenigstens nicht in Anwesenheit von Dritten, verpacken Sie Kritik in Andeutungen und garnieren Sie das Ganze mit Komplimenten.

Oft kommt es auf ein Wort an

Das bei uns eingebürgerte Wort „Indio“ für die eingeborene Bevölkerung sollten wir aus unserem Sprachschatz streichen und durch „Indigena“ oder Indianer (Indians) ersetzen.

Südamerika ist ein Teil von „America“, aber gehört nicht zu den „Estados Unidos“, also den USA. Auch möchte kein Land der so genannten „Dritten Welt“ zugeordnet bzw. als Entwicklungsland bezeichnet werden. Wer Falkland-Inseln sagt und die Malwinas meint, der braucht sich nicht zu wundern, wenn er nicht mit offenen Armen in Argentinien aufgenommen wird, beweist er doch damit wenig Sensibilität.

Sie mögen dies vielleicht als Kleinigkeit abtun, den Betroffenen zeigt es Ihre Einstellung zu Land und Leuten, die Sie als taktlos einschätzen.