

20 de maio, 2002 - Publicado às 19h13 GMT

Curso ensina brasileiros a evitar choque cultural na Alemanha



Alemanha é terceiro parceiro comercial do Brasil

Silvia Salek

Em setembro, a Consultoria de Ligações Interculturais (CLIC), com sede em Hamburgo, vai lançar no Brasil um curso para preparar executivos para enfrentar diferenças culturais e ter sucesso em negócios na Alemanha.

"É cada vez maior o número de brasileiros que participam de feiras internacionais ou são transferidos para a Alemanha. Investem muito dinheiro nisso, mas, muitas vezes, saem no prejuízo por causa das diferenças culturais", diz Petra Sorge, coordenadora do curso.

Segundo Sorge, no Brasil, o alemão é considerado rígido demais, antipático e frio. Por outro lado, brasileiros são vistos como desinteressados e pouco eficientes entre muitos alemães.

"O curso ensina o executivo a enxergar além do clichê e a não desperdiçar boas oportunidades de negócios por causa de um mal-entendido", diz Sorge, que é socióloga.

Eficiência

Ela cita o exemplo das feiras internacionais em que grupos de empresários brasileiros tentam vender seus produtos e serviços para alemães.

"O brasileiro leva material publicitário da empresa em inglês, às vezes até em alemão. O problema é que a língua não é fácil e muitas traduções trazem erros", diz Sorge.

"O alemão não vai apreciar o esforço do brasileiro em se comunicar no seu idioma. Vai logo pôr em dúvida a eficiência da empresa por causa de um errinho na tradução. É difícil acreditar, mas assim funciona a mentalidade alemã", diz a socióloga.

Quando começa a negociação, surgem mais obstáculos culturais.

Bate-papo

Segundo Petra Sorge, enquanto o brasileiro prefere começar a conversa com um tema geral, conhecer melhor a pessoa, o alemão quer ir direto ao que interessa.

"O alemão não quer saber de bate-papo. Quer ir direto ao assunto. O problema é que esse tipo de comportamento é visto como antipático pelo brasileiro", diz Sorge.

"Mas por ser muito educado e ter dificuldades em reclamar, o brasileiro não fala nada, mas fica com aquela sensação incômoda de que há algo de errado no relacionamento", diz a socióloga.

Ela explica que, por sua vez, o alemão interpreta a atitude do brasileiro como falta de interesse.

"Se o alemão tem que escolher entre o brasileiro e um fornecedor de um outro país, por exemplo, pode achar que o brasileiro não vai se comprometer muito com o negócio", diz.

"Mas isso, na verdade, pode ser um grande erro, já que, com toda aquela atenção e conversa preliminar, o brasileiro está querendo mostrar que valoriza aquele encontro", acrescenta.

A Consultoria de Ligações Interculturais já ofereceu cursos de adaptação cultural para mais de 50 alemães que foram transferidos para empresas da Alemanha com sede no Brasil.

O curso é elaborado de acordo com as necessidades do cliente, mas, de maneira geral, comprehende também aulas de história, economia e política contemporânea.