

Portugal: zakencultuur

Ook al spreken Nederlanders en Portugezen meestal snel 'dezelfde taal', toch zijn er culturele en sociale verschillen waarmee u rekening moet houden. Onderstaand tips voor het zakendoen in Portugal.

De Portugezen

Door de soms grote onderlinge verschillen is het prototype van de Portugese zakenman nauwelijks te schetsen. Contacten met de jongere generatie zakenlieden zullen over het algemeen niet veel verschillen van de manier van zakendoen elders in Europa. Maar vertegenwoordigers van de 'oude garde' zijn veel formeler en zij hechten vaak aan ouderwets hoffelijke beleefdheidsvormen. Toch kan men bij het zakendoen in Portugal in het algemeen van het volgende uitgaan.

Afspraken maken

Portugezen zijn over het algemeen niet erg punctueel. Bij een afspraak voor een persoonlijke ontmoeting moet u er doorgaans rekening mee houden dat de gastheer even op zich laat wachten. Het verdient aanbeveling een brief na enige tijd te laten volgen door een telefoontje.

Bedrijfscultuur

Van het opbouwen van een vertrouwensrelatie kan veel afhangen, aangezien persoonlijke contacten in Portugal nog altijd van doorslaggevend belang kunnen zijn voor het beoogde succes.

Introducties verlopen vrij formeel.

Het is gebruikelijk om visitekaartjes uit te wisselen.

Men schudt elkaar de hand als men iemand tegenkomt en als men weggaat.

Voordat men tot zaken komt is het gebruikelijk eerst enkele beleefdheden uit te wisselen. Goede onderwerpen zijn hierbij: het weer, de Portugese taal en cultuur en voetbal.

De kledingcode verschilt niet wezenlijk van de Nederlandse: in de zomer een (lichtgekleurd) dun pak en in de winter een wat donkerder kostuum. Bedenk daarbij wel dat het gedurende de wintermaanden in Portugal veel kouder en natter kan zijn dan menigeeen verwacht.

Uitnodigingen

Een Portugese zakenrelatie laat zich over het algemeen graag voor de lunch uitnodigen. Bij een zakenlunch met een mannelijke gesprekspartner is het niet gebruikelijk dat ook de echtgenote aanwezig is.

Als u bij een afspraak koffie, alcohol of frisdrank krijgt aangeboden, is het niet de gewoonte om te weigeren.

U zult niet gauw thuis uitgenodigd worden. Gebeurt het wel, dan wordt een attentie voor de gastvrouw zeer op prijs gesteld.

Een groot cadeau zou de ontvanger in verlegenheid kunnen brengen. Een relatiegeschenk van te grote waarde kan door uw zakenrelatie als een vorm van omkoping worden gezien.

Aanspreekvormen

Portugezen bedienen zich van veel achternamen (ook die van de moeder). Het is verstandig om zo mogelijk op voorhand te weten te komen welke achternaam door uw gesprekspartner in het dagelijks verkeer wordt gebruikt.

In de omgang is het nog altijd zeer in zwang de gesprekspartner in het Portugees met diens eventuele titel - al gauw 'doutor' - aan te spreken.

De titels 'senhor' (mijnheer) en 'senhora' (mevrouw) worden vaak gebruikt in combinatie met de achternaam. Dames mogen ook met 'minha senhora' worden aangesproken.

Taal

De jongeren kunnen vaak goed overweg met het Engels. Veel ouderen spreken daarnaast nog Frans, maar meestal blijkt er wel een (jongere) Engelssprekende collega bereid om als tolk op te treden. In voorkomende gevallen kunt u het beste van tevoren discreet kenbaar maken dat dit wenselijk is. Het is niet verstandig om zonder meer te proberen in het Spaans te communiceren, want er leeft nog steeds een historisch gegroeide gevoeligheid ten opzichte van alles wat Spaans is.

28-12-2010