

décision qu'ils favorisent soit prise. Il ne faut jamais ridiculiser ces pratiques ou faire des blagues à leur sujet. Selon certains observateurs, l'acceptation de la vie chez les Philippins dissimule un manque d'initiative. D'autres affirment que

cette passivité constitue une réaction apprise devant l'absence de possibilités d'avancement. Ceci dit, dans les milieux de travail dynamiques, vous allez sans doute trouver des Philippins qui sont tout aussi zélés que la plupart des Canadiens.

L'humour ♦ ♦ ♦

L'humour est une grande source de force psychologique pour les Philippins. Il les aide à ne pas trop s'en faire devant les conflits politiques, les difficultés économiques, les pannes d'électricité et les embouteillages. Les Philippins sont célèbres pour leurs jeux de mots et leurs blagues. Leur vif sens de l'humour contribue au caractère aimable des Philippins et les aide à

garder leur équilibre affectif. En situation de crise, ils sont capables de rire d'eux-mêmes et de faire des blagues pour dissiper la tension. Les réunions s'ouvrent généralement par un échange de blagues et les Philippins se servent de l'humour pour sortir la discussion d'une impasse. L'humour est un reflet de l'irrévérence de la population envers le pouvoir.

La réciprocité ♦ ♦ ♦

Très valorisée dans la société philippine, la réciprocité, est implicite dans pratiquement tous les rapports personnels et de groupe. On l'appelle *utang na loob*, ou dette de reconnaissance. Une fois une telle dette contractée, on doit s'acquitter de ses obligations sociales et morales, retourner des faveurs, reconnaître l'aide qu'on a reçue et aider le donneur. En règle générale, une récompense financière n'est pas un moyen acceptable de régler une dette sociale chez les Philippins.

Vous devez comprendre et respecter la réciprocité au travail si vous voulez vous faire accepter. Cela peut être aussi simple que penser à ramener de petits cadeaux à vos collègues lors d'un voyage d'affaires, ou inviter à votre tour des gens qui vous ont invité à dîner. Il est d'usage d'offrir de petits bénéfices quand on commence une relation d'affaires. Par exemple, si vous négociez une affaire, il serait peut-être prudent d'offrir un voyage au Canada au grand patron du côté philippin. Tout cela est compris dans la notion d'*utang na loob*.