

- la compréhension des conditions techniques en Égypte et de la façon de travailler des Égyptiens dans le domaine en question.

La confiance mutuelle

Les conseillers cotés comme étant les plus efficaces en Égypte ont réussi à gagner la confiance et le respect de leurs collègues égyptiens. Un conseiller conservait un souvenir très vif du jour où son homologue égyptien est venu dans son bureau lui parler des idées qu'il avait pour rendre le projet plus efficace; pour le conseiller, l'initiative de son collègue était la preuve que les Égyptiens l'avaient finalement accepté et qu'ils se sentaient suffisamment à l'aise avec lui pour l'approcher. Il y a d'autres signes qu'un conseiller a réussi à gagner la confiance et le respect des Égyptiens, dont :

- le fait d'échanger régulièrement sur un plan extra-professionnel avec les Égyptiens au travail et en dehors du travail;
- l'expression d'un intérêt pour la langue arabe et l'utilisation de quelques mots arabes au travail et ailleurs;

- une certaine connaissance de l'Égypte et du rôle de l'Islam; et
- l'échange de confidences et de salutations amicales à la manière égyptienne.

La transmission des compétences et des connaissances

Les conseillers efficaces se disent très engagés dans leur travail et font de leur mieux pour faire bénéficier leurs collègues égyptiens de leurs connaissances dans leur domaine de spécialisation. On peut généralement dire qu'un conseiller a réussi à cet égard :

- lorsqu'il affirme retirer davantage des contacts avec ses collègues égyptiens qu'il est en mesure de leur donner;
- lorsqu'il se donne une stratégie ou un plan pour transmettre des connaissances et des compétences aux Égyptiens et qu'il combat la tendance à vouloir tout prendre en main et obtenir immédiatement des résultats concrets; et
- lorsqu'il ne renonce pas, à la première expérience décevante, à essayer d'aider ses collègues égyptiens à acquérir de nouvelles compétences et de nouvelles techniques.