

qu'aux critères d'efficacité. Cette attitude est une source de sérieuses difficultés dans beaucoup de partenariats entre Népalais et Canadiens.

Les Népalais préfèrent le compromis à l'affrontement. Ils n'aiment pas les manifestations ouvertes de colère et d'agressivité. Ils ont horreur de se faire critiquer en public et s'abstiennent généralement de critiquer d'autres personnes en public, de peur de perdre la face. Ils préfèrent les moyens indirects de communiquer et les manières détournées de soulever les questions délicates; et, comme les gens partout dans le monde, ils ne dédaignent pas la médisance. Il est plus acceptable pour un gestionnaire de s'informer sur le rendement d'un employé en le rencontrant en tête-à-tête en dehors du travail que de poser des questions devant les collègues de l'employé au travail, surtout si les collègues sont ses subordonnés. Les gestionnaires canadiens doivent s'efforcer de créer, de préférence après les heures régulières de travail, une ambiance dans laquelle les gens se sentent à l'aise pour parler informellement et franchement. Le temps investi en vaut largement la peine.

Les Népalais sont généralement plutôt avares de renseignements, surtout

quand ils ont l'impression qu'ils pourraient être utilisés contre eux. Ils ne divulgueront des informations de ce genre que lorsqu'un certain temps se sera écoulé et qu'un rapport de confiance se sera instauré. Pour susciter la confiance chez leurs partenaires népalais, les Canadiens doivent posséder des aptitudes linguistiques, de la patience, de la compassion et un désir sincère de transmettre leurs connaissances (Somlai 1989). Ils apprendront que la tolérance et la compréhension contribuent plus à mettre les partenaires népalais en confiance que les engagements verbaux ou écrits.

Les Népalais sont dans l'ensemble moins directs que les Canadiens. Ils tendent à s'en tenir aux généralités dans un premier temps, quitte à apporter des précisions par la suite. Comme il est important pour eux de sauver la face, ils n'avoueront pas spontanément qu'ils n'ont pas compris telle ou telle chose. La plupart des Népalais considèrent qu'il ne convient pas de plaider en faveur de sa propre promotion ou de chanter ses propres éloges. Ils ont de la difficulté à dire non de façon directe et ils se servent d'expressions comme «s'il vous plaît», «merci», «je regrette» et «excusez-moi» beaucoup moins que les Canadiens.