



## Les chiens de Bali



Quand on fait de la vente, il est toujours bon de bien connaître son acheteur potentiel. On peut ainsi lui vendre le produit qui colle le mieux à ses besoins, à sa réalité. Ce principe prévaut évidemment quand on fait de l'exportation, mais la connaissance de l'autre peut, dans certains cas, être un peu plus compliquée qu'elle ne l'est chez nous. C'est ce que j'ai compris lors d'un séjour à Bali.

Arrivé fatigué et complètement dépaycé, je me demandais bien ce qui pouvait bien nous attendre dans ce pays exotique. Je me suis inscrit au cours de maître-praticien en programmation neurolinguistique (PNL). Le cours est offert par une équipe de formateurs et de formatrices de divers pays. Les étudiants et étudiantes viennent de partout.

En guise d'introduction, l'organisatrice principale du cours, Anne Entus, nous parle de la culture et de la spiritualité des Balinais. Elle nous encourage à faire de la « modélisation », c'est-à-dire à imiter, par respect, le comportement des résidents de la ville d'Ubud, reconnue pour l'art, la spiritualité et les omniprésents rituels quotidiens.

Après quelques jours de cours, la différence culturelle devient de plus en plus apparente, mais également, fort intéressante. En voici un exemple assez impressionnant.

Dès le début, je remarque que les chiens d'Ubud sont laids. Ils sont pouilleux et sales. Ils vivent en meutes et se nourrissent

d'ordures. La nuit, on les entend hurler et se battre. Ils n'appartiennent à personne.

J'apprends que, pour les Balinais, les chiens, qui habitent près du sol et marchent à quatre pattes, incarnent en quelque sorte le mal, la partie négative, impure et animale de la vie. Même qu'un des rites de passage à l'âge adulte pour les Balinais est de se faire limer les dents canines. Le but du rite est de réduire l'ampleur des vices. Les deux canines supérieures et les quatre incisives entre elles sont limées. Le tout se déroule dans une atmosphère de fête et de célébration.

Un bon jour, en avant-midi, en me rendant à mes cours, j'entre dans un magasin de vêtements, un beau et chic magasin. Les planchers sont très propres. J'enlève mes sandales avant d'entrer. Le propriétaire et sa conjointe sont tous deux habillés très formellement : habit noir, cravate noire, robe longue. Après quelques minutes, je me rends compte qu'il y a un de ces chiens malpropres couché au soleil sur les tuiles blanches du magasin. Je me dis que le propriétaire va le chasser sous peu. Mais non. Il ignore le chien. Il en fait le tour, revient sur ses pas et passe par-dessus. C'est comme s'il ne le voyait pas. Je me demande pourquoi.

Ce jour-là, nous avons l'occasion de faire un compte-rendu de nos expériences à Bali. J'en profite pour essayer de comprendre pourquoi les propriétaires n'ont pas chassé le chien de leur magasin. Anne, qui connaît bien les Balinais, m'explique que ceux-ci croient dans l'équilibre. Ce jour-là, le chien, présence maléfique, faisait peser la balance du côté négatif. Il devait arriver quelque chose de positif pour rétablir l'équilibre. S'ils avaient chassé le chien, c'est un malheur qui serait arrivé.

Belle métaphore : accepter le négatif et s'attendre à des choses positives.

Pendant mon séjour, j'ai pu constater plusieurs différences entre les Balinais et les Nord-Américains. Aujourd'hui, je me dis que cette connaissance me serait bien utile si je voulais faire du commerce à Bali.

Par exemple, pour donner la main, il est poli de présenter une « main molle » et de prendre le temps (10 à 12 secondes) avant de la retirer. Il est préférable de laisser la femme initier une poignée de main ou encore faire la salutation en baissant la tête légèrement les mains jointes comme pour la prière. Il ne faut jamais toucher la tête d'un adulte ou d'un enfant balinais. La tête, à l'inverse des pieds, est considérée comme le site de l'âme. Il ne faut jamais garder la tête plus élevée que celle d'un supérieur. La main gauche est considérée comme malpropre et ne devrait jamais servir à donner ou recevoir un cadeau. La main droite doit servir exclusivement à des gestes tels que ceux que l'on doit poser pour manger, accepter des cadeaux ou des cartes d'affaires, donner de l'argent ou toucher les personnes. Il est également bon de savoir que les souliers sont malpropres. Il ne faut pas s'en servir pour toucher, pointer ou bouger des choses. Il ne faut pas les poser sur un pupitre ou une chaise ni croiser la jambe en posant la cheville sur le genou. Se tenir debout, les mains sur les hanches ou les bras croisés, est considéré comme une posture agressive. Signaler à quelqu'un de venir se fait la paume de la main vers le bas en tirant cette main vers soi; le doigt en l'air qui remue vers soi est perçu comme un geste obscène.

Dans des situations de commerce à l'étranger, il est essentiel de lâcher prise sur ses croyances, sa culture et ses habitudes. Il s'agit de se donner la permission de s'émerveiller de la différence et de vivre en harmonie avec elle. Plus la différence est respectée, plus les commerçants sont en rapport avec les gens du pays. ■

Louis Tanguay est maître-praticien certifié en programmation neurolinguistique. Il a fondé le Centre de PNL de Sudbury. Il a publié la vidéo *Entrez dans la zone* en collaboration avec le Centre FORA de Sudbury. ([www.louistanguay.com](http://www.louistanguay.com))



Klaus Haring  
Directeur général

Dévoué le jour...  
plein d'allant le soir

### **Disons-le : l'imprimerie, ça peut être très ennuyeux.**

Mais les gens qui y travaillent n'ont pas nécessairement à l'être.

Qu'il s'agisse de vos cartes d'affaires ou de tout autre document, peu importe, Journal Printing peut donner un style personnalisé à tout ce dont vous avez besoin en termes d'imprimerie.

Appelez-nous dès aujourd'hui pour découvrir tous les services et produits que nous pouvons vous offrir afin de donner à votre organisme ou entreprise une empreinte tout à fait unique.

Nous sommes le seul imprimeur commercial à service complet du Nord de l'Ontario. En tout temps, nous nous maintenons à la fine pointe de la technologie et nous offrons un service hors pair.

**Journal**  
Printing

*From digital to dot.*

(705) 946-0739

[kharing@journal-printing.com](mailto:kharing@journal-printing.com)

Journal Printing est l'imprimeur du  
magazine que vous lisez présentement,

*Le Lien économique.*