

un certain temps après avoir pris un contrat ou deux d'assurance. Mais, une seule demande d'assurance ne me donnait pas autant de satisfaction et j'appri également qu'il y avait des moments où ma condition ne valait pas grand'chose et qu'il valait tout aussi bien que je ne fasse rien. Après cela, quand je me remettais à prendre des contrats d'assurance, je me tenais à mon affaire jusqu'à ce que je fusse complètement harassé et que je sentisse le besoin de respirer. Il en est de même quand j'écris. J'avais coutume de penser qu'un article écrit dans la journée constituait quelque chose de merveilleux, mais, peu à peu, j'appri que je ne pouvais pas écrire à volonté et qu'il fallait attendre que l'inspiration me vint. Maintenant, quand l'inspiration vient, je l'épuise avant de quitter mon bureau et j'écris souvent deux et même trois articles avant de quitter la plume. Si je m'apercevais que je suis en bonnes conditions, je travaillerais toute la nuit avant de cesser d'écrire soit des demandes d'assurance, soit des articles. Cette recommandation peut être superflue, mais je dirai au solliciteur que s'il commence à prendre des assurances et s'il se trouve dans la bonne condition qui suit le succès, je lui dirai d'épuiser cette condition, complètement avant de relâcher ses efforts. Qu'il agisse suivant chaque idée qu'il peut avoir, qu'il suive chaque suggestion qui peut se présenter à son esprit et qu'il travaille tant et plus jusqu'à ce que l'inspiration soit épuisée: alors, il pourra se reposer un moment. Un psychologue célèbre a dit que nous ne devons pas permettre qu'une bonne ins-

piration nous arrive sans en avoir obtenu quelque chose de bon. Il dit que quand nous entendons de la musique entraînante, cette musique nous enflamme et que, si nous n'en profitons pas pour faire quelque chose d'utile elle est nuisible. De même, je dirai que l'homme qui fait un bon ouvrage et se repose sur ses lauriers au lieu de mettre à profit la bonne disposition dans laquelle il se trouve, non seulement se fait du tort à lui-même, mais encore manque à ses devoirs.

Il y a une autre chose que nous, hommes ordinaires, pouvons faire pour augmenter notre efficacité. Il y a des moments où je ne puis ni prendre des contrats d'assurance, ni écrire des articles. Je peux me forcer à rendre visite à des clients en perspective, mais mes arguments manquent tellement de vigueur qu'ils ne font impression sur personne. Un insuccès continu est démoralisant pour un homme. Nous devons remporter des succès par intervalles, sans quoi nous tombons dans un désespoir incurable. Quand je ne peux pas réussir à prendre des contrats d'assurance, je fais quelque chose où je peux réussir. J'ai peut-être reçu des lettres auxquelles je peux répondre ou que je peux laisser sans réponse sans violer les lois de l'amitié ou de la politesse. Dans ce cas, je réponds à quelques-unes de ces lettres et, comme ce travail n'est pas entièrement inutile je suis récompensé de l'avoir fait. Si je n'ai pas de correspondance à faire, je puis me livrer à quelque labeur physique, brosser mes vêtements, couper le gazon, planter des fleurs, nettoyer la cave ou charbon, épousseter mes livres, etc. J'ai

vu, tant de divertissements payés dans ma vie que je ne me soucie plus d'en avoir et comme il m'est impossible de rester sans rien faire, je fais quelque travail utile qui me paie. Un jour, j'ai passé deux heures à réparer un parapluie et je n'ai économisé que quinze cents. Si j'avais pu prendre des contrats d'assurance, écrire des articles ou établir un plan de campagne, ç'aurait été un travail coûteux, mais, de temps à autre, mon temps ne vaut presque rien et plutôt que de le perdre entièrement, je me contente de gagner dix cents par heure. Toutefois, ce n'est pas par économie, mais simplement parce qu'il est démoralisant de rester sans rien faire. Je conseille au solliciteur, quand il ne peut pas faire de bon travail dans sa profession régulière, d'entreprendre quelque chose qu'il désire être fait, et cela lui procurera un stimulant qui lui vaudra des dollars et des cents quand il prendra des contrats d'assurance.

Plus grand sera le nombre de gens qui sauront qu'un homme est en affaires et qui auront connaissance du genre d'articles qu'il vend, mieux marcheront ses affaires. La publicité est le moyen le plus court et le meilleur de fournir cette information au public. La publicité dans les journaux constitue la meilleure publicité, parce qu'elle communique ces informations à plus de gens, à un coût moindre que n'importe quel autre genre de publicité. C'est là un fait qu'un peu d'observation établira incontestablement.



ASSURANCE INDUSTRIELLE

Notre Nouveau Contrat à Salaire et à Commission pour agents, offre une occasion splendide pour un petit nombre supplémentaire d'hommes stables, énergiques et habitués à gagner un salaire substantiel.

THE UNION LIFE ASSURANCE COMPANY.

Bureau Principal—TORONTO—H. POLLMAN EVANS, Président. Bureaux dans 34 Districts entre Halifax et Vancouver. La seule Compagnie dont on puisse obtenir la Police de Banque d'Épargne, la Police Industrielle la plus libérale.



La Compagnie d'Assurance "CROWN LIFE"

Emet toutes sortes de polices incontestables à partir de la date de leur émission. Des prêts peuvent être obtenus après la deuxième année. Aucune restriction quant aux voyages, à l'occupation ou à la résidence. C'est maintenant le moment de vous assurer. Un délai peut signifier une perte irrémédiable du capital investi.

Directeurs pour la Province de Québec: { Lt. Col. F. C. HENSHAW, RODOLPHE FORGET, M.P.
Hon. H. B. RAINVILLE. H. MARKLAND MOLSON.

STANLEY HENDERSON, Gérant Général pour la Province de Québec.

Celui qui remet toujours au lendemain laisse toujours passer l'occasion.

Bureaux:
Chambres de la Banque Sovereign, rue St-Jacques.
MONTREAL.