

aux explications préliminaires avant d'en venir à une conclusion. Il ne parla aucunement de notre entrevue précédente, ne fit aucune excuse pour quoi que ce soit, et moi non plus. Il avait pris une décision au sujet du genre de police qu'il désirait, plusieurs mois auparavant, et a seule chose à faire était d'écrire sa demande d'assurance. Depuis que j'ai acquis l'habileté nécessaire pour conduire à bien une transaction, je me suis posé comme règle de ne rien faire d'inutile entre les préliminaires et la clôture de la transaction. En conséquence, je fus satisfait d'écrire la demande de mon ami, sans explications et sans faire d'excuse, mais plus tard, je me livrai à un travail d'analyse et établis un ou deux principes, que je vais expliquer maintenant pour le bénéfice du lecteur.

Mon ami m'avait annoncé que l'éloquence ordinaire n'avait aucun effet sur lui; quand il était opposé à une action contraire à sa décision, il était absolument impossible à ce moment de le faire changer d'idée. Mais au fond, il a bon cœur, il est généreux et il n'aime pas blesser les sentiments de qui que ce soit. Quand quelqu'un lui fait des reproches violents, il commence plus tard à penser qu'il peut avoir été coupable de quelque mauvaise action, et il essaie d'y remédier en faisant la chose même qu'il avait dit ne vouloir pas faire. Il est à la tête d'un petit commerce, et plus d'une fois je l'ai vu donner un ordre à un vendeur, simplement parce qu'il s'était montré cassant avec ce vendeur auparavant. Quand je lui posai mon ultimatum, il ressentit de la peine, et bien qu'il ne se soit jamais confessé à moi, je sais que je lui avais

fait sentir qu'il avait tort. Il vit la nécessité de rajuster les choses, et je pense que si je n'avais pas d'autre raison, je serais justifié de dire que mon ami aurait pu remettre indéfiniment la question d'assurance, si je n'avais pas touché la corde sensible de la manière dont je l'ai fait. Quelquefois, quelques mots piquants convertiraient un homme, tandis que des paroles de douce persuasion ne pourraient jamais le faire; voici la maxime qui se dégage du cas de mon ami.

Un éducateur bien connu a dit: "Un mauvais procédé, au point de vue de l'art du professeur, est aussi bon au début qu'un bon procédé. En réalité, c'est souvent un meilleur point de début qu'un bon procédé". En même temps, on peut dire qu'une querelle est quelquefois le meilleur moyen d'entrer en matière dans une interview. Je connais un avocat à la voix rude et d'une disposition de caractère désagréable qui, neuf fois sur dix, insulte quiconque essaie de lui demander une entrevue. Insulte est le mot qui me semble le plus approprié, mais si quelqu'un préfère un langage plus court, je dirai que cet avocat est presque toujours impoli vis-à-vis des étrangers, tant qu'il ne connaît pas ce qu'on lui veut.

(A suivre).

Travel Magazine

Walter A. Johnson & Company, éditeurs,
333, Quatrième Avenue, New-York.
Table des matières pour janvier 1907.
Dessin de la couverture par George R. King.—California's Challenge, par

French Strother.—Le désert du sud de la Californie, par Helen Lukens Gau.—Les constructions de la Californie, anciennes et nouvelles, par Sarah Comstock.—Les bains en hiver dans le Pacifique, par Susam Colton.—L'île de la Jamaïque, le jardin de nos mers tropicales, par Percy K. Crocker.—Un calendrier de voyage.—Les petits ascensionnistes, par Jane Dudley.—Une excursion avec campement dans les bois couverts de neige, par Warwick Stevens Carpenter.—Le charme des îles du Canal, par Anna McClure Sholl.—Lettre de New-York, par Walter Prichard Eaton.—Ecrits récents, etc.

Rapport de Brevets

MM. MARION & MARION, Solliciteurs de Brevets, Montréal, Canada et Washington, E.-U., fournissent la liste suivante de brevets Canadiens et Américains récemment obtenus par leur entremise.

Tout renseignement à ce sujet sera fourni gratis en s'adressant au bureau d'affaires plus haut mentionné.

Nos CANADA
102458—Carl Jentz, Grand'Mère, Qué. Mandère de fixer les tamis à pulpe.
102517—William H. Decker, Moose Jaw, Sask. Pompe à huile.
102571—Albert J. Hitch, Windsor, Ont. Sémaphore.
102624—William Maloney, Sherbrooke, Qué. Machine à battre le grain.

Nos ETATS-UNIS
838070—Victor E. Beauchemin, Sorel, Qué. Roue de voiture.
838258—Edmond Lamoureux, Montréal, Qué. Navette pour métier à tisser.
838259—Albert J. Hitch, Windsor, Ont. Sémaphore.
838557—Alfred H. Mace, Montréal, Qué. Appareil à congeler la crème.



La Grande Police Industrielle de la Banque d'Épargne

ASSURE VOTRE VIE ET REMBOURSE VOTRE ARGENT.—3c. PAR SEMAINE EN MONTANT

Déposée et émise uniquement par

THE UNION LIFE ASSURANCE COMPANY.

CAPITAL ENTIEREMENT SOUSCRIT

UN MILLION DE DOLLARS.

H. POLLMAN EVANS,
Président.

BUREAU PRINCIPAL: 54, rue Adélaïde Est
TORONTO.

AGENTS
DEMANDES.



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 Quebec: { Lt. Col. F. C. HENSHAW, RODOLPHE FORGET, M.P.
Hon. H. B. RAINVILLE, H. MARKLAND MOLSON.

STANLEY HENDERSON, Gérant Général pour la Provin.

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

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