

venir ce livre. Après examen vous pourrez le retourner contre remboursement. L'abbé Anselme Bois, vicaire, Asbestos, P. Q.

"La Cure au lait" se trouve chez les bons libraires.

(L'Action Catholique, 3 janvier, 1924).

Nous croyons avoir donné une petite idée de la "Cure au lait".

Si vous voulez en savoir plus long et bien, procurez-vous le volume et lisez-le.

Nous remercions M. l'abbé Bois de l'envoi d'un exemplaire.

Dr L.-F. Dubé.

"Villa-du-Verger", N.-D.-du-Lac, fév. 1924.

REUSSITE EN CLIENTELE

A quoi tient la réussite en clientèle ?

D'abord il est entendu que le médecin possédera bien sa technique et que sa probité ne devra jamais être soupçonnée. C'est la meilleure base pour réussir.

* * *

Il faut en outre plaire à son malade. On lui plait en écoutant avec intérêt l'histoire de sa maladie. Oh ! bien des fois sans doute, il faudra avoir de la longanimité pour écouter jusqu'au bout le récit des douleurs et surtout des circonstances inutiles, mais importantes aux yeux du malade. Dans ce fatras de mots vous découvrirez souvent le fil conducteur qui vous mettra sur la voie du diagnostic, et puis votre malade sera content de vous. Il faut savoir perdre un peu de temps avec le client. L'intérêt qu'on lui porte nous vaut sa confiance. C'est tout.

* * *

Il faut, va sans dire, l'examiner attentivement et complètement. Non pas que je veuille dire qu'on doive le faire passer, comme dans certaines cliniques, de Caïphe à Pilate, i-e d'un spécialiste à un autre, véritable abus, histoire de lui soutirer le plus d'argent possible, sous prétexte d'examen complet,—mais je parle d'un examen du sujet avec nos expériences cliniques ordinaires. Dans la grande majorité des cas, cet examen suffit pour le praticien, et surtout contente le malade. Cette attention de la part du médecin,—nécessaire du reste,—ne peut que lui attirer l'estime de son client.

* * *

Il faut aussi savoir s'adapter à son sujet. La confiance en effet ne va pas sans sympathie. Le médecin doit plaire ; à ce prix il se fait écouter.