

LE MAINTIEN D'UNE POSITION

Comment conserver une position?

"Faites juste aussi peu de travail que possible; ne prenez aucun intérêt à l'entrepris; maudissez l'injustice de votre patron quand vous voyez des plus jeunes que vous obtenir de l'avancement en vous passant par-dessus la tête" comme le fait remarquer H. J. Hapgood, un spécialiste en matière d'emplois. En suivant ces règles vous pouvez conserver votre position pendant votre vie et au bout de cinq ou de dix ans, le salaire qui vous sera payé et les responsabilités qui pèseront sur vous ne seront pas autres que quand vous aurez débuté.

Mais par tenir une position, nous entendons plus et mieux que cela. Nous voulons dire qu'il faut constamment donner une plus grande satisfaction à celui qui vous emploie en développant sans cesse vos aptitudes, ce qui vous vaudra sûrement un plus fort salaire et une position de confiance.

Ce dont il s'agit, c'est réellement du succès en affaires et ce succès comme le succès en toutes choses "n'est pas chose d'enseignement". Il y a cependant certaines idées utiles à apprendre en étudiant la carrière d'hommes ayant réussi. Bien que les voies par lesquelles ils ont atteint le succès soient grandement différentes, il y a certaines qualités frap-

pantes qu'on retrouve dans tous ces hommes. Ces qualités selon nous sont essentielles pour réussir en affaires — promptitude, courtoisie, loyauté, travail ardu.

La promptitude est la note dominante dans ce siècle d'activité. L'occasion n'attend personne et l'homme qui est toujours un peu en arrière du temps joue un jeu de perdant. "Toujours là avec la marchandise" est l'un des meilleurs compliments qu'on puisse faire à l'homme d'affaires moderne. "Avoir la marchandise" est la première considération, mais elle vous servira de peu si vous n'êtes pas toujours avec elle au moment où elle est demandée.

Sous ce rapport, on raconte une bonne histoire de Philip D. Armour et d'un jeune homme qui venait d'entrer à son emploi. Le premier jour le jeune homme arriva au bureau à 9 heures et trouva son patron déjà à la besogne. Le matin suivant à 8 heures et demie et le lendemain à 8 heures il en fut de même. A la fin, déterminé à arriver une fois le premier le nouveau commis arriva à 7 heures. Quand il entra dans le bureau, M. Armour le regarda par-dessus son pupitre et avec un ton aigre lui demanda: "Jeune homme où passez-vous vos matinées?"

Les heures d'affaires ne sont pas d'habitude aussi longues que celles de M. Armour, mais quelles qu'elles soient, il

faut les observer rigoureusement. Cinq ou dix minutes le matin, si peu important que cela puisse être en soi-même, est une indication assez sûre du degré de promptitude dont vous ferez preuve dans des affaires d'importance.

Il n'est pas à notre connaissance de placement plus sûr pour le paiement de forts dividendes que la courtoisie, disait un homme qui a atteint le succès, et il disait la vérité. Dans l'énerverment et la poussée sans fin des affaires, il n'est rien qui laisse une meilleure impression qu'un mot agréable ou un acte obligeant. La courtoisie en affaires est en grande partie une question d'habitude et c'est une de ces habitudes que nous devons nous efforcer de cultiver.

Dans l'armée et la marine, la loyauté est une chose essentielle pour avancer et elle ne l'est pas moins dans le monde des affaires. Enthousiasme et loyauté vont la main dans la main; un homme ne peut réussir à moins d'être loyal à son patron. "Il y a beaucoup d'hommes plus brillants que lui dans le service, mais il est tellement dévoué corps et âme qu'il est apprécié par son patron."

La fréquence avec laquelle, dit le Inland Grocer, on donne cette raison comme celle du succès est significative. Elle prouve que l'homme de l'heure présente est l'homme fidèle, l'homme qui fait des intérêts de son patron ses propres inté-

WALL PAPER

Nous recevons les rapports les plus satisfaisants de la ligne de tir. Le commerce est enthousiaste à l'égard des échantillons de **Staunton pour 1904-5**, et prouve pratiquement son appréciation par des commandes fortement augmentées.

"LA MEILLEURE LIGNE D'ÉCHANTILLONS QUE VOUS AYEZ PLACÉE SUR LA ROUTE" EST LE VERDICT UNIVERSEL

Si vous n'avez pas déjà placé votre commande chez nous, vous ne courez pas de **risque** à attendre le **Voyageur de Staunton**, car, avec la meilleure ligne d'échantillons à examiner qui existe, vous avez à choisir dans ce qu'il y a de mieux jusqu'à présent.

STAUNTONS LIMITED

MANUFACTURERS TORONTO CANADA