

pourrait emprunter deux fois plus d'argent qu'il n'en faut pour construire une maison, s'il le voulait. Dans notre discussion, je lui exposai franchement ma façon de penser à ce sujet et, comme il ne pouvait pas réfuter mes arguments, il me répondit évasivement que ses plans couvriraient certains avantages peu ordinaires que j'apprécierais si je les connaissais, mais qu'il n'avait pas la liberté de rendre publics.

Après mûre réflexion, je crois comprendre parfaitement les plans et les mobiles de mon ami, et je trouve qu'il a raison. Il connaît les limites de son propre courage et les risques qu'il peut assumer.

S'il en prend un nouveau, il doit en abandonner un autre. Son tempérament l'oblige à faire des plans d'après ses propres idées et les méthodes des autres pourraient lui faire plus de tort que de bien. C'est un de ces hommes qu'on rencontre parfois et qui ne prennent jamais un intérêt stable à l'assurance sur la vie; l'assurance de \$2,000 dans une compagnie dont les taux sont moins élevés, lui conviendra aussi bien qu'une assurance dans une compagnie meilleure. Tout ce qu'il veut, c'est une excuse pour penser qu'il est assuré; dans ce cas, une police en vaut une autre.

Ce préambule quelque peu étendu a pour but de présenter ma théorie, à savoir qu'une individualité est une loi par elle-même. Un solliciteur d'assurance devrait connaître son tempérament et travailler en conséquence. Quelques-uns des plus grands insuccès en assurance sont dus, je pense, à un manque de connaissance des tempéraments. Un agent qui ne réussit pas comme il le voudrait s'étudie superficiellement et découvre que sa méthode n'est pas identique à celle de l'agent général ou du surintendant. Il a des doutes, se décourage et s'adresse à l'agent général pour que celui-ci le rassure. L'agent général désire sincèrement l'aider et lui donne son appréciation le plus sincèrement du monde; mais n'étant pas très versé dans la connaissance de la nature humaine, il fait l'erreur d'admettre que les méthodes sont absolument bonnes ou absolument mauvaises et qu'il n'y a qu'une seule méthode correcte.

Il est tout probable qu'il assurera à l'agent que le succès est surtout une affaire de méthode ou de travail et que, s'il consent à faire quelques changements, il n'aura plus aucune difficulté.

Possédant une robuste confiance en lui-même, il se donnera sans doute comme un excellent exemple à suivre et il citera peut-être un certain nombre de cas qui lui sont personnels, comme preuves à l'appui de la correction de sa méthode.

L'agent général racontera ces faits avec énergie et conviction, il communiquera de l'ardeur à l'agent et celui-ci sentira temporairement qu'on lui a indiqué la solution du problème. Au bout d'un certain temps, toutefois, il remarque qu'il ne prend pas plus d'assurances qu'auparavant et qu'il ne peut pas refaire son tempérament. Il en conclut alors qu'il n'est pas fait pour la sollicitation et c'est probablement la conclusion à laquelle en arrive aussi l'agent général. L'agent abandonne son travail et recommence sa vie, parce qu'il ne sait pas conformer son travail à son propre tempérament. Son insuccès n'était pas du tout fatal et il aurait pu réussir comme agent d'assurance, s'il avait eu un chef qui l'aurait aidé à lire en lui-même.

Pendant les premières années que j'ai passées dans l'assurance, je n'ai été en relations qu'avec un seul type de solliciteurs. C'étaient des solliciteurs impétueux, agressifs, qui éclipsaient toutes les autres personnes et les faisaient paraître faibles et insignifiantes. Ils étaient toujours en évidence, toujours prêts à mettre un obstacle en pièces dès qu'ils en rencontraient un, et ils pouvaient facilement anéantir en paroles l'homme ordinaire.

Une connaissance intime de cette classe de solliciteurs m'a fait sentir qu'aucune autre n'était possible et, quand j'avais un postulant pour une agence à examiner, je le jugeais comme un insuccès, s'il manifestait de la modestie ou de la réserve.

Quand je rencontrais pour la première fois des agents en nombre, j'étais étonné que certains d'entre eux pussent prendre des assurances.

Ils n'appartenaient pas du tout au type que je considérais comme le vrai type de l'agent solliciteur. Pour moi, ils étaient des anomalies. Un de ces agents, qui réussissait très bien, était sourd autant qu'on peut l'être et était muni d'un large appareil ressemblant à une feuille de palmier et qu'il était obligé de tenir entre ses dents pour pouvoir entendre ce qu'on lui disait. Qu'il ait pu solliciter avec succès, c'est presque incroyable, mais il avait du succès. Depuis cette époque, une connaissance plus étendue des hommes m'a démontré que ni le tempérament, ni la méthode n'ont de l'importance, à moins qu'ils ne s'accordent l'une avec l'autre.

Voici un solliciteur qui ne peut faire un travail utile que lorsqu'il arrive au maximum de la stimulation. Il fait des efforts intenses et sa méthode consiste à emporter la place d'assaut. Quand il s'attaque à un homme qu'il veut assurer, il le fait en désespéré. S'il échoue, il est complètement abattu et doit trouver un autre adversaire. Il est porté à

épuiser ses ressources en deux ou trois entrevues, et il ne peut pas vaincre par un siège patient. Un agent animé de cette disposition d'esprit devrait se tenir actif. Il devrait s'adresser à de nombreuses personnes et les interviewer brièvement. S'il sollicite un nombre d'hommes suffisants, il en trouvera suffisamment pour répondre à son genre d'attaque.

Formant contraste avec le solliciteur plein d'entreprise est celui qui remporte la victoire en faisant le siège de l'homme qu'il veut amener à ses fins. Celui-ci ne dépense pas tous ses stratagèmes dans un seul effort. Il est patient, son esprit est plein de ressources et il a de la ténacité. Il n'épuise pas ses arguments et ne perd pas tout espoir dans une seule entrevue. Il pense que sa personnalité tient une large place dans le mérite de l'assurance sur la vie, et il travaille de manière à se gagner l'estime et l'amitié de la personne à assurer, avant d'écrire sa demande d'assurance. Le tempérament d'un tel agent exige qu'il travaille parmi des amis et des connaissances et, s'il visite une ville étrangère, il sollicite d'abord des personnes avec qui il est en relations mondaines. Il n'écrira pas dans une semaine, autant de demandes d'assurance que l'autre solliciteur; mais il en écrira davantage dans un an.

Il y a des solliciteurs de beaucoup d'autres types que je pourrais décrire; mais cela pourrait ne servir à rien. Il existe une méthode par laquelle un agent peut obtenir le résultat maximum de ses efforts; mais cette méthode doit probablement lui être particulière. Toutefois, ce n'est pas une raison pour que l'agent doute de lui-même ou de sa méthode, et j'ai écrit cet article pour l'encourager à étudier son tempérament et à travailler en conformité.

On m'a raconté l'histoire d'un prédicateur qui, chaque samedi soir, empruntait cinq dollars à un ami complaisant et les lui rendait régulièrement le lundi matin. Cet homme était pauvre, et je ne doute pas que la possession temporaire de l'argent ne fût pour lui un stimulant, qui influait beaucoup sur son sermon. Tout homme devrait trouver par lui-même un certain travail à faire, et ce n'est qu'en se connaissant bien qu'il peut le faire.

Le solliciteur devrait considérer son tempérament comme une chose qui lui est propre et qu'il ne peut pas changer. Quand son tempérament et sa méthode sont en contradiction, il doit changer de méthode.

C'EST UN FAIT ACQUIS

que dans la vie pratique des affaires, les annonces insérées dans un bon journal de la partie, rapportent. Faites un essai dans le "Prix Courant"