

l'assurance sur la vie. Voilà le moment capital, c'est alors qu'il faut obtenir une signature. Dès le début de la conversation, l'agent ne devrait pas perdre de vue que la "seule chose qu'il demande est une signature". Sans cela, rien de fait, quand même les avantages de l'assurance sur la vie auraient été discutés pendant des heures.—"Security Agent".

\* \* \*

#### Votre famille n'est-elle pas protégée?

Cette compagnie d'assurance internationale ayant maintenant plus d'un million de polices en vigueur, offre protection à des millions d'autres hommes, à leurs femmes, à leurs enfants et à leurs parents. N'êtes-vous pas assuré? Dans ce cas, pourquoi tardez-vous à vous assurer, vous, votre famille et vos enfants? Si vous êtes assurés, l'êtes-vous suffisamment? Donnez cinq minutes de réflexion à la question. Que peut-il y avoir de plus important que la préparation au remarquable voyage que vous savez que vous devrez entreprendre un jour, mais vous ne savez pas lequel?

Quand vous entreprenez un voyage ordinaire, vous avez à peine besoin de vous y préparer avant que le jour fixé pour ce voyage ne soit arrivé. Vous voulez, par exemple, aller à Chicago, Denver ou la Nouvelle-Orléans, vous savez exactement le jour et l'heure de votre départ. Quand ce jour est arrivé, vous prenez votre billet et laissez assez d'argent à votre famille pour attendre votre retour. Elle en a besoin quand vous êtes absent, même pour peu de temps.

Mais il y a un voyage, le plus important de tous, que vous ferez certainement, que tout le monde fera. C'est un très long voyage, dont vous ne reviendrez jamais. Votre famille aura besoin d'argent pendant votre absence. Les notes à payer viendront tout de même à la maison, les dépenses doivent continuer. Votre famille ne pourra vous télégraphier pour vous dire: "Père, vous êtes parti sans laisser de fonds suffisants". Vous devez y pourvoir d'avance.

Si, pour un petit voyage d'affaires ou de plaisir, dont tous les détails vous sont familiers, dont vous connaissez exactement la durée, vous ne partez pas sans avoir pourvu amplement aux besoins de votre famille, combien infiniment plus urgent est-il que vous vous prépariez pour un long voyage que vous pouvez être appelé à faire à tout moment, vous ne savez pas quand, et dont vous ne reviendrez jamais.—"New York Life Bulletin".

\* \* \*

#### Mettons à profit toutes nos facultés

Par John I. Harden

A l'âge de quinze ans environ, j'ai lu l'histoire d'un garçon de la campagne qui, ne pouvant réussir comme fermier,

alla dans une grande ville et remporta un succès marqué comme imprimeur. Cela excita mon imagination et, comme je savais à cette époque que j'irais sous peu habiter une grande ville, je résolus de suivre l'exemple du héros de l'histoire. Mon père me trouva une place et j'entrai dans ma carrière. Mon patron vérifiait la théorie que les hommes aux cheveux roux ont un caractère violent. C'était sans contredit l'homme le plus violent que j'eus jamais vu et quand il était pris d'un accès de rage, je craignais toujours de le voir mourir de suffocation. Il tranchait toutes les questions. C'était la personnification du chaos et son bureau ressemblait plus à une boutique de bric-à-brac qu'à toute autre chose. Il me tenait très occupé à ce qu'on pourrait appeler le travail manuel le plus grossier, et essayait rarement de m'apprendre quelque chose du métier. Presque tous les jours, il se mettait en fureur et, comme je n'avais pas précisé la douceur d'un agneau, je lui renvoyais souvent la balle. Cela n'améliorait pas son caractère, ni ne m'avancait dans ses bonnes grâces, et comme j'avais parfois exprimé mon mécontentement de ce que je ne faisais pas de progrès, il se dispensa de mes services et je fus obligé de chercher un autre patron.

Pendant trois ou quatre ans, je continuai à faire le métier d'imprimeur, allant d'une imprimerie à l'autre, jusqu'au jour où je rencontrai un agent général d'assurance et entrai dans l'assurance. Depuis, je n'ai jamais travaillé pour quelqu'un qui eût autant de défauts que mon premier patron; mais je n'ai pas été longtemps dans le métier d'imprimeur et, en temps voulu, j'ai commencé à suspecter qu'il y avait quelque chose d'incorrect en moi-même.

Ce n'est que l'autre jour, après avoir parcouru presque la moitié de mon existence, que j'ai appris la cause des difficultés que j'ai éprouvées dans le métier d'imprimeur. Il est probablement vrai que j'ai peu d'aptitudes pour n'importe quel métier, et j'ose dire que je n'aurais pas pu obtenir un succès marqué dans des conditions idéales; mais je n'aurais jamais fait un tel fiasco, si j'avais eu de meilleurs patrons. Ce que je dis peut sembler égoïste, mais un fait certain, c'est que dans tous mes essais pour apprendre le métier d'imprimeur, je n'ai jamais travaillé pour un patron de premier ordre. Comme j'avais été élevé à la campagne, je ne connaissais rien de la ville et j'allais travailler, comme il arrive toujours, dans quelque petit établissement juste assez grand pour tenir occupés le propriétaire et un garçon. Ces maîtres-imprimeurs conduisaient leurs affaires au jour le jour. Ils pouvaient se procurer assez de garçons pour faire le gros travail et quand le moment arrivait d'aug-

menter le salaire de l'un d'eux, ils le congédiaient et engageaient un autre garçon à l'ancien salaire. Ces hommes n'avaient pas la moindre idée de la manière dont on doit traiter les employés et je n'aurais jamais réussi à rien sous leurs ordres.

Comme je l'ai dit, je n'étais évidemment pas fait pour être mécanicien, mais quelques années de ma vie ont été assombries, si ce n'est perdues, parce que j'ai eu le malheur de rencontrer des hommes de peu de caractère ou de peu de capacité. Si j'étais tombé une fois seulement sur un patron que j'aurais pu respecter sincèrement, il est possible que je sois devenu un imprimeur passable.

Les dures nécessités de la vie semblent en faire une succession de choses qui ne se conviennent pas. Supposons qu'un homme soit malade pendant quelque temps et perde sa position. Toutes ses économies ont disparu et il voit la nécessité de se faire des revenus dès qu'il peut travailler. Il prend la première place qu'il trouve, mais est sous les ordres d'un patron peu sympathique et ses progrès sont entravés pendant des années, sinon pour la vie.

Je suis de plus en plus frappé de ce que je pourrais appeler la psychologie du succès. Je veux dire par là que l'homme capable réussit non pas tant à cause de la perfection de sa méthode ou de son système élaboré que parce qu'il a une connaissance profonde de la nature humaine et sait en tirer profit. Ainsi, des hommes d'une certaine catégorie ne travaillent que sous l'oeil du maître.

Laissés à eux-mêmes, ils gaspillent leur temps et ne gagnent pas le salaire qui leur est payé. Observez ce qu'un peu de psychologie fera dans le dressage des animaux. Certains hommes savent dresser les chiens. Par la fermeté, le tact, la patience, ils leur apprennent à faire des choses qui semblent presque merveilleuses. Mais laissé à lui-même, le chien est un simple ornement. Il est à peu près inutile. Sous l'oeil de son maître, le cheval gagne de l'argent; par lui-même, il ne gagnerait pas sa nourriture. Sous certaines conditions, des animaux inférieurs sont précieux pour leurs propriétaires; si ces conditions ne sont pas remplies, ils sont une gêne.

Il n'est probablement aucun homme, pas même l'homme de génie, qui produise tout ce qu'il est capable de produire. Les circonstances limiteront toujours la productivité de l'homme et une des conditions nécessaires à la réussite d'un agent d'assurance sur la vie, c'est un patron de la bonne sorte.

(A suivre).

Le style d'annonce qui est naturel est le style correct. Viser à l'effet ne constitue ni le bon style ni le bon sens.