

à l'erreur qu'il avait commise. Toutefois, sa situation ne s'améliorait pas beaucoup. Il avait un bon salaire, mais il était déjà endetté et, comme il travaillait pour une institution de bienfaisance, il lui était fait de si nombreuses demandes de contribution, qu'il lui était impossible de mettre de côté un seul dollar.

Je lui montrai qu'une police à dotation résoudrait le problème. Non seulement, il aurait bientôt des valeurs d'emprunt desquelles il pourrait retirer de l'argent dans un moment de besoin; mais quelque ami ayant des moyens, pourrait, quand sa police serait assez vieille, lui prêter assez d'argent pour lui permettre de suivre des cours de médecine. Je lui expliquai que les hommes d'affaires et les capitalistes ont confiance au jeune homme qui a une assurance sur la vie et que souvent ils lui prêtent une somme presque égale à la valeur d'une police pour aider cet homme à réaliser son ambition. Cette suggestion était celle qui convenait à ce moment.

Il se rendit immédiatement à mon argument et je l'inscrivis pour une police à dotation à vingt ans de \$2,000, avec prime annuelle de \$100.

J'ai raconté ce cas en détail, parce qu'il recouvre un principe. Un homme doit avoir un motif dans tout ce qu'il fait. Le motif peut être immédiat ou éloigné. Le motif qui pousse un homme affamé à manger est immédiat. Il a faim. Le dernier motif qui nous pousse à être honnête est éloigné.

Nous ne désirons pas aller en prison. Nous avons une centaine de raisons secondaires et plus immédiates pour être honnêtes. Nous aimons l'effet produit par l'honnêteté. Nous aimons la société des gens honnêtes, etc., mais le principal motif est une sorte de vision éloignée de pénalité. Tout au moins, c'est ce que disent les savants à ce sujet. Quoi qu'il en soit, je sais par expérience que presque tous les hommes s'assurent pour une raison plus ou moins claire, plus ou moins définie. Si un homme prend une police d'assurance uniquement pour faire comme son voisin ou pour éblouir ses amis, il agit poussé par un motif très particulier.

Comment découvrir ou créer un motif qui fasse agir un client en perspective, c'est le problème qui se pose à tous les

solliciteurs et le cas que j'ai cité plus haut est un exemple de principe et de pratique. Dans ce cas, le motif me fut révélé par hasard, quand j'avais à peu près renoncé à le découvrir. Je peux maintenant donner une règle définie pour créer un motif d'action.

L'intérêt qu'un homme prend à une chose est ce qui le fait agir, et pour créer ce motif d'action, il faut exciter son intérêt. Voilà le problème le plus immédiat et la question qui se pose maintenant, c'est de savoir comment exciter l'intérêt d'un homme dans l'assurance. Nous pouvons le faire de la manière suivante. Les personnes qui s'occupent de recueillir des faits concernant la nature humaine nous assurent que nous avons des intérêts naturels et des intérêts artificiels.

Les enfants, par exemple, sont naturellement intéressés dans l'action. Ils aiment à faire du bruit, à courir, à lancer une balle, à regarder quelque chose en mouvement, ou écouter un bruit effrayant. Ils ne s'intéressent pas naturellement, ni volontiers aux livres. Par conséquent, le professeur avisé et qui réussit est celui qui peut combiner ingénieusement les études des enfants et leurs jeux, leurs intérêts naturels et leurs intérêts artificiels. Il peut enseigner l'arithmétique par une partie de billes, avec des pommes, des noix, etc. Le dresseur d'animaux applique la loi des intérêts naturels, quand il récompense ses animaux avec du sucre pour avoir joué fidèlement leur rôle. Les sexes s'intéressent naturellement l'un à l'autre et quelquefois un homme, qui a été un ivrogne et un vagabond pendant des années, tombe tout-à-coup amoureux d'une femme et se réforme.

Une vie décente ne l'intéressait pas avant d'aimer et, à cause de son intérêt naturel, il a acquis un nouvel intérêt artificiel pour beaucoup de choses. Tous les agents d'assurance me sont témoins que des centaines d'hommes ne se sont jamais souciés de l'assurance sur la vie, avant d'être amoureux ou d'être mariés. Alors, à cause de leur intérêt naturel pour le beau sexe, ils acquièrent un intérêt profond et permanent dans ce qui protège leur intérieur.

La loi, pour créer l'intérêt, est donc la suivante: Nous devons toujours faire

marcher de front un intérêt naturel avec un intérêt artificiel. L'intérêt dans l'assurance sur la vie est toujours artificiel et il prend rarement du développement avant qu'il soit arrivé à maturité.

L'agent qui peut unir avec le plus de succès l'assurance aux intérêts naturels des hommes, est celui qui prendra le plus de contrats d'assurance.

Si un homme doit se marier ou aime beaucoup sa famille, la protection éveillera la corde sensible chez lui. Ce motif touchera irrésistiblement ses intérêts naturels les plus profonds, et il fera sa demande d'assurance, quand même il devrait négliger ses autres obligations pour payer ses primes.

Si un homme est ambitieux, a de belles facultés mentales, un caractère énergique, ses affaires personnelles, sa profession ou son commerce formeront son intérêt le plus naturel. Si son intérieur est déjà protégé par une police d'assurance, on peut à peine l'amener à prendre une police additionnelle, à moins que cela ne soit utile à ses affaires. L'autre jour, je suis allé voir un homme qui avait été promu directeur d'une nouvelle compagnie de gaz. Il a une fortune de \$100,000 et un immense commerce de détail, auquel il tient comme à la prunelle de ses yeux. Je désirais simplement lui demander s'il avait confiance dans la nouvelle entreprise et s'il avait l'intention d'y prendre des actions. Je lui dis que je pourrais y placer mille ou deux mille dollars, si mes doutes pouvaient être écartés.

Il me cita certains faits et me pria de faire ma souscription par son entremise, dans le cas où je me déciderais à faire un placement.

Pour des raisons personnelles, je lui promis immédiatement de le faire.

L'enseignement de cette expérience est le suivant: cet homme a toute l'assurance dont il pense avoir besoin. Nombre d'agents ont essayé de lui vendre des polices additionnelles, mais sans y réussir. La demande qu'il me fit de placer mon argent par son entremise me révéla tout d'un coup combien il est attaché à ses intérêts commerciaux. Si je peux réussir à unir l'assurance à ses intérêts en affaires, j'aurai une base infaillible d'action sur lui. Je crois savoir comment l'atteindre et je pense avoir bientôt sa demande d'assurance.

Une souscription pour des actions dans la nouvelle compagnie de gaz sera le coin qui me permettra d'entamer sa résistance.



## La Grande Police Industrielle de la Banque d'Epargne

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 Adélalde Est  
TORONTO.

AGENTS  
DEMANDES.

