

quelque chose sur quoi nous n'avons aucun contrôle. Si la fortune nous sourit, nous avons raison de la remercier; si la fortune ne nous est pas favorable, c'est malheureux; mais un bon travail opiniâtre amènera des résultats qui feront voir que la chance est une chose de très peu d'importance.

Le plus grand défaut à reprocher à la moyenne des employés c'est que leur esprit n'est pas concentré sur ce qu'ils ont à faire. Ils regardent leur travail simplement comme une corvée nécessaire qu'ils sont obligés d'accomplir pour pouvoir vivre. Ils pensent toujours à quelque chose d'autre, désirent toujours faire quelque autre travail ou entrer dans un entourage différent. Presque tout homme pense que le travail d'autrui est un travail agréable.

Quand vous rencontrez un homme qui pense que son propre travail est le plus agréable de tous, vous avez trouvé un homme qui réussira. Ce qu'il faut faire, c'est accepter le milieu où vous vous trouvez et vous y rendre le plus utile possible. Si vous êtes déplacé là où vous êtes, on s'en apercevra bientôt. Vous n'avez pas besoin de vous en inquiéter. Si vous êtes un homme remarquable, vous serez recherché. Vous trouverez votre propre niveau. Si vous réussissez, ce sera parce que vous avez des capacités et les talents nécessaires pour réussir. Si vous restez dans la même ornière pendant des années, ce sera parce que vous n'êtes bon à rien autre chose.

Si un homme vend des chaussures, il doit employer toute son énergie à devenir le meilleur vendeur de chaussures du magasin, de la ville et parmi tous ceux qui font le même métier. S'il vend de l'épicerie, il devrait prendre la résolution d'en vendre davantage et de connaître le métier d'épicier mieux que n'importe qui. Il devrait concentrer tout son esprit et toute son énergie sur son métier.

A notre époque, il y a une grande tendance à la spécialisation. Le monde s'est rendu compte qu'il n'y a qu'un petit nombre d'hommes qui puissent connaître parfaitement plus d'une seule chose. Pour réussir, il faut vous appliquer à une seule chose et prendre la résolution de connaître au sujet de cette chose plus que toute autre personne. Un commis dans un établissement commercial devrait essayer d'apprendre tous les détails des affaires que fait sa maison, il devrait y penser constamment et s'absorber dans cette pensée. L'esprit d'un homme concentré particulièrement sur le même sujet accomplira des choses merveilleuses.

Trop de commis ont une tendance à faire tous leurs efforts pour obtenir des ventes se montant à la somme la plus forte possible. Ils vendraient

\$10.00 de marchandises nouvelles, de saison et de vente facile, plutôt que \$7.00 de marchandises dont le propriétaire a eu de la difficulté à se débarrasser pendant six mois. Ils se font une idée erronée en pensant que le propriétaire apprécie leur valeur par le montant de leurs ventes. C'est rarement le cas. Le marchand intelligent aime mieux obtenir \$7.00 pour des marchandises difficiles à vendre que \$10.00 pour des marchandises qui se vendent facilement. Chaque dollar immobilisé dans le stock est une entrave aux affaires. Pour chaque dollar immobilisé sur les rayons du magasin, le marchand doit mettre dans les affaires un autre dollar. Chaque marchand a des marchandises qui, pour une raison ou une autre, l'ont désappointé. Ces marchandises ne se vendent pas. Comment faire de l'argent avec ces marchandises? Voilà le problème que tout marchand a à résoudre. En vendant pour \$10.00 de marchandises nouvelles, vous ajoutez \$10.00 au capital, mais en vendant pour \$7.00 de vieilles marchandises vous ajoutez \$14.00 au capital. Demandez à votre patron si cela n'est pas vrai.

Bien entendu, il n'est pas si facile de vendre des vieilles marchandises que d'en vendre de nouvelles. Mais la vente des premières vous donnera une occasion de développer vos capacités de vendeur et chaque fois que vous réussirez à faire sortir du magasin des articles de vente difficile, vous aurez appris une leçon précieuse et vous aurez acquis beaucoup d'expérience.

Attirez l'attention de vos clients sur les occasions que vous leur offrez et si vous êtes un bon vendeur, vous aurez peu de difficulté à faire partir ces marchandises. Vous devez avoir du tact et faire preuve d'intelligence dans la vente d'une vieille marchandise. Ce serait une grave erreur que d'attirer sur elle l'attention de tous vos clients. Le commis doit être à même de juger tous ses clients et de voir lesquels s'intéresseraient probablement à son offre. Il ne doit pas essayer de forcer tous les clients à prendre des marchandises simplement pour se débarrasser de ces articles; il ne doit pas non plus être trop timide en attirant sur eux l'attention des clients. En un mot, le commis de magasin doit exercer cette qualité peu commune, appelée le bon sens.

Il n'est jamais nécessaire de faire de fausses représentations pour se débarrasser des articles difficiles à vendre. Ne dites jamais de mensonges à un client. Si vous vendez quelque chose de vieux pour un article nouveau et frais, vous ne ferez aucun bien à votre magasin, quand même vous réussiriez à faire une vente. Le propriétaire ne vous remerciera pas pour avoir vendu des articles de l'année dernière comme les

étouffes les plus nouvelles de la saison. Vendez des marchandises juste pour ce qu'elles sont et pour un prix qui les fera enlever rapidement.

Tout avancement est graduel. Aucun homme ne peut devenir un vendeur prospère en un jour, une semaine ou un mois. Il faut du temps, un désir sincère, une application sérieuse, et un esprit entièrement tourné aux affaires.

Avec tout cela, vous ne pouvez manquer de réussir.

LA BONNE HUMEUR

L'homme doué d'une heureuse disposition d'esprit est un homme éminemment utile.

Il n'entrave pas sa faculté de penser et ne considère pas à demi les hommes et les choses.

Il sait qu'il y a beaucoup de misères dans la vie humaine, mais que ce n'est pas la règle générale.

Il voit que partout le bien contrebalance le mal.

L'habitude d'être de bonne humeur aide à changer les malheurs apparents en véritables bienfaits.

Celui qui a pris l'habitude de prendre les choses du bon côté a un grand avantage sur l'homme atteint de dyspepsie chronique qui ne voit rien de bon dans quoi que ce soit.

La pensée de l'homme de bonne humeur imprime sur son visage une certaine beauté et donne de la grâce à ses manières.

Grâce à son heureuse tournure d'esprit et à sa bonne humeur, Lincoln put supporter le terrible fardeau de la guerre civile.

Si nous sommes de bonne humeur et contents, toute la nature semble nous sourire; l'air est plus embaumé, le ciel plus clair, la verdure plus brillante, les arbres ont un feuillage plus riche, les fleurs sont plus parfumées, le chant des oiseaux est plus mélodieux, le soleil, la lune et les étoiles sont plus beaux.

Toute bonne pensée, toute bonne action s'allient naturellement à une bonne disposition d'esprit. C'est l'atmosphère normale de notre être.

La tristesse, la crainte, l'anxiété sont les grands ennemis de la vie humaine, et on devrait les combattre comme la peste. La bonne humeur est leur antidote. — Success.

Si une seule petite annonce dans un journal ne vous a pas fait vendre toutes les marchandises que vous aviez, ne parlez pas contre la publicité. Il faut que vous continuiez cette publicité et que vous prépariez avec soin des annonces qui vous fassent faire des ventes.