

par l'incapacité d'hommes engagés dans les affaires à adapter leurs facultés à celles du public. La science indique les moyens de mieux étudier les gens.

Les marchandises.

La science a révélé la nécessité de connaître plus exactement les marchandises offertes en vente. Le vendeur doit pouvoir analyser ses marchandises afin de découvrir les qualités qui peuvent aider à leur vente; les disséquer mentalement, trouver toutes les particularités qui peuvent faire impression sur l'esprit du client; il faut alors qu'il étudie la manière d'expliquer ces particularités logiquement et avec conviction. Le monde est fatigué de n'entendre que des phrases creuses n'ayant trait qu'aux prix; il demande qu'on lui cite des faits intéressants sur les marchandises, il s'appuie pour cela sur le principe qu'un peu de logique vaut mieux que des quantités de paroles.

Le vendeur devrait être un conseiller expert et connaître ses marchandises assez à fond pour faire comprendre au client qu'il a tout intérêt à faire un achat.

La vente.

La science révèle que la vente est une chose purement mentale, que c'est le résultat d'une opération de l'esprit, que l'esprit du client doit passer par quatre stages avant qu'un achat soit fait.

Le premier stage est l'attention. Le client doit être attiré vers l'article à vendre. Il doit ensuite s'y intéresser, puis le désirer et enfin se résoudre à l'acheter. La valeur du vendeur dépend entièrement de son aptitude à créer ces quatre phases dans l'esprit du client. Certains hommes d'affaires reconnaissent ce fait et sont à même de créer avec succès ces conditions mentales dans un grand nombre de cas.

L'esprit de l'homme travaille entièrement suivant les lois naturelles, et la connaissance de la manière dont il fonctionne permet au vendeur d'opérer une vente. De plus, il faut satisfaire les clients afin qu'ils forment l'anneau d'une chaîne sans fin composée d'autres clients satisfaits. Le vendeur doit donc être bon pour les affaires en général, afin de rendre les plus grands services chaque fois que l'occasion se présente de consulter, de suggérer et d'aider.

Le vendeur et l'homme d'affaires qui réussissent sont ceux qui connaissent à fond l'art de vendre et les divers départements d'un commerce, tels que la publicité, l'achat, le coût, les systèmes d'affaires, l'étalage de la marchandise, etc. Des milliers d'hommes dans toutes les branches des affaires, étudient aujourd'hui ces choses à un point de vue scientifique; il en résulte que leur commerce augmente énormément.

La publicité est l'art de vendre par les méthodes écrites. C'est ce qui active les affaires, comme le feu mis sous une chaudière active la production de la vapeur. Une allumette ne produit pas de vapeur, il faut un feu ardent. De même la publicité doit être abondante. Aujourd'hui, on est prêt à reconnaître l'art du vendeur comme une profession, mais cet art doit être étudié comme une science et sa connaissance appliquée d'une manière professionnelle.

Le succès de l'homme par ses propres moyens.

Le succès en affaires dépend de l'aptitude de l'homme à réussir par ses propres moyens.

Avez-vous jamais essayé de mesurer votre propre valeur? Vous pouvez le faire, et voici comment. Plus un employé a besoin d'être surveillé, moins grande est sa valeur. La surveillance est rendue nécessaire par les erreurs des employés. Si chaque employé faisait ce qu'il doit faire, et se ce qu'il fait était bien fait, la surveillance serait inutile, la valeur de l'employé serait tout ce qu'elle peut être.

Voyons d'où proviennent les erreurs: on peut les attribuer toutes aux défauts qui existent en nous. Le remède consiste à éliminer ces défauts pour les remplacer par des qualités.

Expliquons-nous. Dans toute nature, il y a deux forces, l'une positive, l'autre négative; par exemple, la lumière qui est positive; l'obscurité qui est négative; la chaleur qui est positive, le froid, qui est négatif. Ces deux forces existent dans la nature humaine, tant au point de vue physique qu'au point de vue intellectuel.

La santé est une force positive, la maladie est une puissance négative. La force est une quantité positive, la faiblesse est une quantité négative. Le travail est une quantité positive, la paresse est une quantité négative. Les quantités négatives au point de vue physique sont grandement responsables des erreurs que nous commettons. Les hommes d'affaires ne sont pas assez bien doués physiquement. Ils ont besoin d'éliminer les quantités négatives qui existent en eux en développant leurs quantités physiques positives.

Les affaires ne sont pas un jeu. C'est un champ de bataille qui exige que l'homme se comporte bien, vive bien et pense bien.

Les hommes de science nous disent qu'en moyenne l'homme et la femme ne développent qu'un quart de leur capacité physique réelle. Augmentez leurs forces physiques et vous augmenterez leur énergie vitale nécessaire pour obtenir le succès.

L'esprit est divisé en trois compartiments: celui de la pensée ou de l'intelligence, celui du sentiment ou de l'émotion, et celui de l'action ou de la force de volonté.

L'intelligence.

En considérant le compartiment de la pensée ou de l'intelligence, nous voyons que l'observation est la première chose exigée. La faculté d'observation est la base de toute pensée et le produit des cinq sens physiques—toucher, ouïe, goût, vue, odorat. Toute pensée émane de ces cinq sens. Ce sont les messagers qui communiquent à l'esprit toutes les sensations, toutes les connaissances. Il est donc nécessaire de les entretenir, de les dresser et de les rendre sensibles de manière que l'esprit emmagasine toutes les connaissances qui seront utiles plus tard. La mémoire est une quantité positive. Elle recueille les impressions pour un usage futur. Le manque de mémoire est la quantité négative qui lui est opposée.

Que d'erreurs on peut lui attribuer! Les hommes d'affaires ont besoin d'exercer leur mémoire.

La raison et le jugement sont des quantités positives. L'homme doit apprendre à penser plus clairement aux relations qui existent de cause à effet et d'effet à cause et à exercer son jugement.

L'imagination est une quantité positive. Le manque d'imagination est une quantité négative.

L'imagination est une faculté créatrice; elle donne des idées, elle crée un idéal. Sans imagination, pas d'espoir, pas d'entrain au travail. Plus l'imagination est développée, plus on voit le succès futur.

Le sentiment.

La foi est une quantité positive. La quantité négative qui lui est opposée est le doute. Le doute a causé plus d'insuccès que toutes les armées du monde n'ont tué d'hommes.

Nous avons du courage et de la crainte, de l'amour et de la haine. Nous avons de l'ambition et de l'apathie, de la loyauté et de la déloyauté.

Combien puissant est un homme qui a de la confiance, de l'ambition, de l'enthousiasme, du courage, de l'amour et de la loyauté. Il répand autour de lui une force magnétique qui le fait réussir. C'est un optimiste, un homme qui voit tout sous de belles couleurs. Quelque intelligent, quelque fort que soit un homme, s'il est rempli de doutes, s'il est déloyal, apathique, haineux, méfiez-vous de lui. Ne voyez-vous pas d'où proviennent les erreurs? Ne voyez-vous pas combien il est important de les éliminer?

La force de volonté.

Au point de vue de la force de volonté, il y a la décision et l'indécision, l'initiative et l'indifférence, la persévérance et l'esprit vacillant.

Les hommes de science nous disent qu'un quart seulement des moyens physiques sont mis à contribution; mais ils nous disent aussi que 10 pour cent de la force intellectuelle de l'homme