

IL FAUT SAVOIR SE CONTROLER.

(Causerie.)

Il faut savoir prendre toutes choses froidement.

Savez-vous que chaque fois que vous sortez de votre tempérament, que vous vous mettez en colère, que vous vous exaltez, non seulement vous dépensez une certaine somme de votre réserve de forces, mais que cette explosion mentale est susceptible de générer en vous un réel poison pour votre système physique?

Savez-vous que la colère et l'exaltation font plus de mal à votre estomac que toutes les salades de homards?

Demandez à votre médecin.

Le calme est non seulement un grand producteur de plaisir, de satisfaction et de profit, mais aussi un grand préventif de beaucoup de maux corporels. Les personnes calmes souffrent très rarement de maux de tête, et, règle générale, elles jouissent d'une bonne digestion. Dans la plupart des cas, elles dorment paisiblement et ont bon appétit.

Les personnes calmes réussissent presque toujours ce qu'elles entreprennent, proportionnellement à leur habileté, c'est évident, car le calme est la plus grande ressource de contrainte de la personnalité. Et la personnalité possède une très grande puissance dans les relations d'affaires. En ce siècle nerveux, le besoin de calme se fait plus sentir que jamais auparavant.

Ainsi, calmez-vous, calmons-nous.

Et d'abord, rien n'est aussi mal fait qu'il aurait pu l'être, ou qu'il semble l'être à première vue. Vous pouvez vous en convaincre en regardant franchement votre passé et en analysant les événements accomplis.

La nature est toujours de votre côté et ne manque jamais de répondre à votre appel. Il est toutefois évident que si vous n'acceptez pas son aide, vous vous exposez à en souffrir. Mais c'est votre faute, n'est-ce pas, et vous ne devez blâmer personne autre.

Et si vous étudiez calmement votre cas, quel qu'il soit, vous commencerez tout de suite à voir plus clair. Ce sera peut-être d'abord un bien facile vaillement, mais ce sera tout de même beaucoup par rapport à l'obscurité qu'environne.

Beaucoup de conflagrations dont on peut voir les lueurs à plusieurs milles de distance ont été allumées par des bouts de cigarettes négligemment jetés à tout hasard et sans aucune mauvaise intention. Ainsi, de la pâle lueur à la clarté éblouissante il n'y aura pas loin, pourvu que vous soyez calme. En tout cas, il n'y a pas de sens dans l'exaltation.

Les vrais chefs sont toujours calmes. Il vous est peut-être arrivé de voir un chef de service dans un état présumé de colère avancé, parce qu'il désirait créer une impression plus violente sur ses subordonnés récalcitrants; mais s'il vous avait été donné de voir au-dessus de lui-même, vous auriez pu constater qu'il était plus calme que ceux, cause de sa colère simulée. Le chef de service colère ne saurait maintenir une position, car la colère engendre la colère, et quand les hommes ne raisonnent plus, ils ne peuvent plus faire un bon travail.

Les personnes qui s'entendent toujours sont celles qui ont apprises à rester calmes. Elles ne sont pas nées ainsi; pas plus que vous peut-être. Mais elles ont appris à se contrôler tout comme elles ont appris à compter, à lire et à écrire. Et l'ayant appris, elles en font usage.

Soyez calmes.

Il peut y avoir de meilleures devises, mais nous ne les connaissons pas. Subjuguiez votre tempérament, mais donnez libre cours à votre ambition et voyez si la combinaison ne vaut pas la peine d'être essayée.

LE SUCCES OU LA FAILLITE.

Le commerce est une dépense de temps et de labeur faite dans le but de réaliser un profit net ou d'éviter une perte sèche. Pour réussir en affaires, un marchand doit réaliser un accroissement de richesse pour tout le temps qu'il s'engage dans une entreprise. Il peut lui arriver d'enregistrer des profits nets pendant quelques années et des pertes sèches pendant une autre période; mais si, en se retirant des affaires, il emporte plus de capital qu'il n'en avait engagé, il peut dire qu'il a atteint le succès. Autrement, il a échoué dans la tâche qu'il s'était imposée.

En travaillant pour le succès, un marchand devrait s'efforcer d'augmenter ses revenus ou de les maintenir le plus haut possible, et de diminuer ses dépenses commerciales ou de les maintenir le plus bas possible en calculant de façon à les tenir en deçà de ses revenus et en essayant soigneusement d'éviter toute perte inutile de temps, de labeur et d'argent, sans pour cela se faire ménager de bouts de chandelles et d'avare. Pour cela, il devra tenir un tel compte de ses opérations commerciales, qu'il puisse à certains intervalles savoir si ses affaires progressent ou périssent.

Dans ses rapports avec la clientèle sur laquelle il compte pour réussir, le marchand doit faire tout en son pouvoir pour plaire. Car, s'il ne peut pas lui donner plus de satisfaction que de désagrément inévitable, la faillite sera son lot. Un seul client mécontent peut quelques fois faire plus de tort que n'en ont plusieurs satisfaits. Par conséquent, il importe que le marchand évite de mécontenter ses clients autant que cela lui est possible.

Les gens sont plus portés naturellement à déprécier qu'à vanter, et, pour une raison ou pour une autre, nous sommes tous plus portés à croire aux mauvaises nouvelles qu'aux bonnes, à moins que nous ayons de bonnes raisons de croire que le porteur de mauvaises nouvelles est intéressé à nous tromper, dans lequel cas une attaque vaut mieux qu'une louange.

En général, un client satisfait trouve rarement à redire du service ou de la marchandise de son fournisseur, tandis que le mécontent se plaît à décrier chaque fois que l'occasion s'en présente; et si elle ne se présente pas assez souvent pour son goût, il la fait naître.

Le marchand a à faire face à de nombreux facteurs dans sa profession. Celui qui ne sait pas réunir et coordonner tous les éléments de succès au bénéfice de son commerce, celui-là est sûr de travailler inutilement et en pure perte.

LA CHERTE DE LA VIE S'ACCENTUE.

Si l'on en juge par les chiffres compilés au ministère du travail, les prix du commerce en gros ont encore avancé durant le mois d'août, quoique dans une faible mesure. Le chiffre index pour 20 articles est de 136,2 comparativement à 135,9 pour le mois de juillet. Au mois d'août 1912, la proportion se chiffrait par 133,3 seulement. La hausse est due aux prix surélevés des grains et fourrages, des oeufs, des pommes de terre, de la laine, du chanvre, des peaux de vœux, du plomb et du charbon anthracite. Par contre, on a constaté une réduction des prix du bétail, du boeuf, du beurre, de la truie, du poisson blanc, du café, du zinc, du benzine, du caoutchouc et de quelques autres articles. Si l'on compare avec le mois d'août 1912, on constate que les principales augmentations se rapportent aux animaux sur pied, aux viandes mortes, tandis que les principales réductions affectent les grains et fourrages. Dans le commerce en détail il y a eu hausse générale du prix des oeufs, du beurre, et de certaines viandes.

Dans certaines villes de l'Ouest, le prix des loyers a baissé notablement, mais il reste ferme dans les villes de l'Est.