

Lorsque le patron a compris la nature de son vendeur, il devra travailler avec lui selon ses particularités pour collaborer avec lui le plus étroitement possible et faire valoir à un haut degré l'homme qu'il y a en lui. Une constante sympathie devra régner entre les deux et l'un devra accepter de l'autre les conseils, se laissant pointer ses faiblesses et dire ce qui lui manque pour arriver au plein succès. Et ceci, sur un ton amical, sans le langage sentencieux du critique acerbe. Quelques-uns pourront trouver que cette pratique semble tenir un peu trop compte du sentiment; nous l'admettons, volontiers, mais contrairement à ce qu'on dit couramment, nous pensons que le sentiment est une des parties les plus importantes dans la vie des affaires. Otez le sentiment et le plaisir dans notre routine des affaires et celles-ci deviendront quelque chose d'insupportable qu'on ne fera qu'avec lassitude et sans enthousiasme.

On a souvent posé comme des "credo" à l'usage des employés; pourquoi n'agirait-on pas de même pour les patrons et ne semble-t-il pas que ceux suivants devraient être constamment dans leur esprit: 1. Je crois que les vendeurs sont le plus gros actif dans le commerce. 2. Je crois en leur loyauté. 3. Je crois en leur honnêteté. 4. Je crois en leur capacité. 5. Je crois que j'ai droit en leur confiance comme ils ont droit à la mienne. Si les employeurs affirmaient chaque jour leur croyance dans ces idées et les mettaient en pratique avec patience, accordant une sérieuse considération au labeur de leurs vendeurs, il en découlerait de meilleurs résultats pour les uns et pour les autres et le travail semblerait moins dur et moins pesant.

Nous pensons que dans quelque commerce que l'on soit, quels que soient les articles que l'on ait à vendre, on devrait se soumettre fréquemment à une sorte d'examen de conscience; la critique des autres est aisée, celle de nous-mêmes l'est moins, parce qu'on la pratique rarement et elle est pourtant souverainement utile si elle est sincère et nous permet de découvrir nos points faibles et d'y remédier. Quelques questions comme les suivantes sont de celles qu'on pourrait se poser:

Fais-je emploi de mon temps au mieux de mes affaires?

Est-ce que je connais bien ce que je vends? Si non, pourquoi ne pas le demander à quelqu'un de compétent?

Ai-je en moi et en ce que je vends la confiance qu'il convient?

Est-ce que je présente les articles que j'ai à vendre de la meilleure manière possible?

Quels sont les points faibles dans mes arguments de vente?

Est-ce que je commets l'erreur de travailler pour des lignes qui n'en valent pas la peine?

Est-ce que je fais de nouvelles affaires?

Est-ce que je concentre mes efforts sur les lignes profitables?

Est-ce que je me rends compte que le volume d'affaires seul ne doit pas être mon but?

Suis-je convaincu que la qualité est l'unique base sur laquelle on peut établir un commerce d'avenir?

Est-ce que je fais une augmentation sûre et régulière dans mes affaires?

Si non, est-ce ma faute ou la faute de la maison?

Si c'est la faute de la maison, pourquoi ne pas le lui dire?

Suis-je assez soigneux de mon apparence personnelle?

Suis-je toujours aussi gai et de bonne humeur que je devrais l'être?

Suis-je honnête vis-à-vis de ma maison?

Quelle est mon ambition?

Est-ce que je réfléchis à ce que je dois faire pour réaliser mon ambition?

Ces questions ne sont que des suggestions, il en est certainement beaucoup d'autres que nous pouvons nous appliquer avec profit. Nous sommes persuadés qu'un des éléments les plus essentiels au succès est avant tout de savoir ce qu'on désire accomplir et lorsqu'on le sait, de faire des projets intelligents pour y aboutir. Toute entreprise, grande ou petite, a son origine dans l'imagination de quelque individu. Les plus grandes découvertes des temps, comme la télégraphie sans fil, par exemple, ne furent d'abord qu'un songe dans un esprit, un songe qui paraissait difficilement réalisable et que le travail de l'intelligence humaine a cependant posé dans le domaine de la réalité et de la pratique. Ce sont là de grandes leçons que nous devrions imiter, car nous pouvons dans notre propre sphère réaliser quelque chose qui soit le produit de l'initiative. Ayons un but personnel et attelons-nous sérieusement et consciencieusement à la tâche pour y atteindre, prenant avantage de toute opportunité qui se présente et en en faisant naître quand il ne s'en présente pas sur notre chemin, gardons notre esprit et notre corps en parfait ordre, pour disposer de toutes nos facultés et poursuivons notre but en conscience, ce sera le moyen de doubler notre efficacité.

RECETTES.

La colle faite au moyen de gomme arabique peut être préservée de la moisissure et de la putréfaction si l'on y ajoute un peu de sulfate de cuivre en poudre. Quant à la préparation même de la colle, elle se fait tout simplement avec 1/5 de gomme arabique que l'on casse en tout petits morceaux, et 1/5 d'eau. Il faut laisser la solution se faire seule.

La "Laboratoire de la Nature" nous fournit deux excellentes formules de colles faciles à préparer. La première est une colle liquide à froid, inodore et très tenace, convenant tout particulièrement au collage du papier qui peut être préparée très simplement en faisant dissoudre de la dextrine blonde dans un poids égal d'eau. Inutile de faire ramollir longtemps à l'avance, mettre simplement la matière dans l'eau et chauffer au bain-marie en remuant de temps en temps. La colle est brun foncé. On peut la parfumer en ajoutant quelques gouttes de l'essence à odeur préférée.

La seconde est une colle de pâte qu'on peut faire avec de la fécule. Mais à défaut de fécule, ou pour plus d'économie, il est facile d'employer tout simplement de la pomme de terre, à condition de la râper au préalable. Environ 1 1/2 once de râpure fine est délayé dans 1/4 pinte d'eau, après quoi on chauffe à l'ébullition sans cesser de remuer un seul instant. On laisse refroidir ou non et on emploie comme la colle de pâte. Si la colle doit être conservée, on incorpore finalement une pincée d'alun pulvérisé.

Pour nettoyer les chandeliers de cuivre saisis par la bougie qui s'est écoulée, il faut éviter de gratter cette bougie avec un instrument tranchant ou pointu, surtout s'il s'agit de chandeliers de prix dont on pourrait érailler de façon indélébile la surface. Le plus simple est de mettre le chandelier ou le bougeoir sur le coin du fourneau, où la chaleur fera bientôt fondre les taches de bougie; il ne restera plus qu'à essuyer le chandelier avec un chiffon doux. On peut également, si le chandelier comporte des sortes de soudures que l'on craint de faire fondre, gratter la bougie à l'aide d'un linge imbibé d'eau très chaude, ce qui suffira à faire fondre cette bougie et à débarrasser par suite la surface de cuivre.