

vall de l'agent consiste à s'assurer qu'un tel cas a été prévu. C'est le service qu'il rend à la communauté et les résultats sont la justification de ses efforts persistants. Le monde est meilleur et plus heureux grâce à l'agent d'assurance sur la vie.

LA BONNE DISPOSITION D'ESPRIT

Par John I. Harden

Il y a quelques années, un de nos agents de district résigna ses fonctions et proposa, pour le remplacer, un homme qu'il connaissait. Nous primes des renseignements sur le successeur proposé et, ayant trouvé qu'il remplissait les conditions préliminaires exigées, nous le nommâmes à l'emploi vacant. Après l'avoir laissé travailler quelque temps par lui-même, je me rendis dans son territoire et entrepris de lui donner des instructions. Au cours de la conversation, il m'avoua qu'il désirait ardemment entrer dans l'assurance sur la vie, mais comme il n'y avait pas de place vacante dans sa communauté, il avait engagé, moyennant l'offre d'un bonus, son prédécesseur à résigner ses fonctions. Il supposait que cette succession lui procurerait les revenus de l'agence; mais notre compagnie ne permet pas le transfert des renouvellements; aussi cet homme et son prédécesseur étaient-ils entrés à ce sujet dans une controverse sans issue. Le prédécesseur peut, à l'origine, avoir fait la transaction de bonne foi; mais privé de son bonus, il suscita toutes les difficultés possibles pour empêcher la réussite du nouvel agent. Connaissant bien l'ancien agent, je pensai pouvoir l'apaiser par quelques mots pleins de tact et j'allai le voir dans ce but.

Il me reçut cordialement, m'invita à prendre un verre avec lui et ne me parla nullement de la difficulté qui existait entre lui et son successeur. Mais quand je soulevai cette question, il commença à s'échauffer et, au bout de quelques instants, il était devenu furieux. Toutefois il refusa de se livrer à toute discussion, puis commença à expliquer sa manière de

voir et, arrivé au paroxysme de la colère, il se mit à jurer en criant. Je commençais à me sentir mal à mon aise, je craignais qu'il ne m'attaquât. Il me dit qu'il était devenu si furieux qu'il avait résolu de tuer son successeur, mais que la réflexion l'en avait empêché. Cet homme est âgé maintenant de quarante ans et n'a jamais blessé sérieusement ni tué qui que ce soit, et il peut avoir exagéré sa férocité. En tout cas, je ne peux pas dire combien notre agent de district a été près de la mort; mais comme son prédécesseur devenait furieux en ma présence, je n'ai jamais vu un exemple meilleur ou plus typique d'une certaine théorie psychologique, qui a été développée par M. William James de l'université Harvard. D'après cette théorie, l'expression extérieure est tout ce qu'il y a dans l'émotion. Ainsi, nous avons de la peine, parce que nous pleurons; nous avons peur parce que nous fuyons, etc. En tout cas, M. James insiste sur le fait que nous augmentons nos émotions en les exprimant, que nous pleurons plus violemment à mesure que nous continuons à pleurer, que nous nous effrayons davantage, à mesure que nous fuyons; si nous cessons de pleurer et de fuir, nous verrons que nos émotions se sont dissipées. Nous n'avons pas besoin d'approfondir cette théorie, ni de l'accepter en entier; mais je crois que, dans certaines limites, on peut la regarder comme vraie. Notre ancien agent de district était parfaitement maître de lui-même au début de mon entretien avec lui et n'avait été nullement provoqué. La seule chose qui ait pu le surexciter était un souvenir, et quand il commença à exprimer son ressentiment, sa passion atteignit son paroxysme. S'il n'avait été habitué à se contrôler, il aurait continué à donner libre cours à ses sentiments jusqu'à ce qu'il fût bon pour un asile de fous. D'un autre côté, j'ai vu d'autres hommes parler d'incidents qui soulevaient leurs passions et cependant ils le faisaient avec un sang-froid parfait. En n'exprimant pas l'émotion qu'ils ressentaient, ils empêchaient le développement de cette émotion et je n'ai donc aucune hésitation

à admettre en partie la théorie de M. James.

Mais, direz-vous, qu'a tout cela à voir avec l'assurance sur la vie? Simplement ceci, que l'état d'émotion dans lequel se trouve un solliciteur, sa disposition d'esprit, est un facteur important de son succès. Quand un solliciteur n'est pas dans une bonne disposition d'esprit, non seulement il ne peut pas faire un très bon travail, mais s'il parle froidement, sa parole n'aura pas plus d'effet qu'un phonographe. En sollicitant, je pouvais parfois parler avec volubilité; mais je m'apercevais, sans pouvoir l'expliquer, que ce que je disais ne faisait aucune impression sur mon interlocuteur. Comme je parlais sans conviction, celui-ci n'était pas convaincu. Un solliciteur doit parler avec conviction s'il veut convaincre et s'il ne peut convaincre, il ne placera jamais d'assurances.

Une des choses nombreuses qu'un solliciteur doit savoir, c'est la manière de contrôler et de développer ses sentiments.

Je dirai ici que les suggestions que j'espère déduire de la théorie de M. James ne s'appliqueront pas à tous les solliciteurs et à toutes les occasions. Je doute qu'on puisse trouver un homme qui soit intéressé et enthousiaste pendant huit ou dix heures tous les jours. Le plus grand homme doit parfois descendre des hauteurs où il plane et une bonne précaution pour l'homme ordinaire serait de ne pas travailler trop. Mais après une période d'oisiveté ou de repos relatif, l'homme a une tendance à manquer d'entrain et c'est alors qu'il a besoin de l'aide de théories et de principes pour exciter ses sentiments et lui donner une nouvelle inspiration.

(A suivre).

C'EST UN FAIT ACQUIS

que dans la vie pratique des affaires, les annonces insérées dans un bon Journal de la partie, rapportent.

Faites un essai dans le "Prix Courant" et vous serez satisfait.

La Compagnie d'Assurance "CROWN LIFE"

Emet toutes sortes de polices incontestables à partir de la date de leur émission. Des prêts peuvent être obtenus après la deuxième année. Aucune restriction quant aux voyages, à l'occupation ou à la résidence. C'est maintenant le moment de vous assurer. Un délai peut signifier une perte irrémédiable du capital investi.

Directeurs pour la Province de Québec: { Lt. Col. F. C. HENSHAW, RODOLPHE FORGET, M.P.
Hon. H. B. RAINVILLE. H. MARKLAND MOLSON.

STANLEY HENDERSON, Gérant Général pour la Province de Québec.

Celui qui remet toujours au lendemain laisse toujours passer l'occasion.

Bureaux:
Chambres de la Banque Sovereign, rue St-Jacques,
MONTREAL.