

draît mieux supprimer les engagements qui vous retiennent tard la nuit, s'ils doivent nuire à vos affaires, et sont cause que vous vous traînez au bureau le lendemain matin, la tête lourde, avec le désir de voir arriver la fin de la journée au lieu de la commencer.

Il y a une différence énorme dans votre travail suivant que vous vous mettez à l'ouvrage chaque jour avec votre énergie et toutes vos facultés intactes, que vous y mettez tout votre esprit ou que vous sentez qu'il n'y a là que la moitié de vous-même, que vous commencez votre tâche alerte et plein d'enthousiasme, ou languide et indolent, de sorte qu'il n'est pas possible que vous fassiez une bonne journée de travail consciencieux.

Exercices physiques. — Un des meilleurs antidotes à l'état décrit ci-dessus est un bon emploi du temps et des exercices physiques en abondance. Certains jeunes gens, principalement à la ville, prennent tant d'intérêt aux parties de baseball et autres jouées entre l'équipe locale et des équipes étrangères, qu'ils n'ont pas le temps de prendre eux-mêmes l'exercice qui leur conviendrait. S'asseoir sur un banc d'une tribune, peut-être sous les rayons d'un soleil brûlant et faire des vœux pour l'équipe locale, tout cela peut avoir en soi un élément d'excitation; mais comme exercice physique, cela ne vaut pas une partie de billes. C'est probablement là une des choses qui sont responsables de la dégénérescence physique observée dans les villes.

Si l'armée des commis et employés de bureau faisait partie d'un club de canotage ou de tennis, ou s'ils sortaient et se livraient à un exercice quelconque, un grand bien en résulterait tant pour eux-mêmes que pour leurs patrons. On peut trouver en grande variété des exercices physiques convenables pour chaque saison et qui comportent un emploi des forces à tous les degrés. Allez au dehors et jouez à la balle, livrez-vous à un exercice qui donne de l'appétit à votre estomac délabré, et qui fasse gonfler votre poitrine, au lieu de voûter vos épaules.

Intéressez-vous aux affaires. — Un défaut très-commun à la nature humaine consiste à envier les autres et à désirer d'avoir leur situation. Le fait même que ce défaut se retrouve dans tous les métiers et toutes les professions, en démontre l'absurdité.

Tout commerce ou toute profession digne de ce nom exige de l'application et une dépense d'énergie, demande un travail intellectuel et produit souvent de l'anxiété et l'épuisement de la force musculaire; mais si un homme se met à la besogne avec plaisir et enthousiasme, son succès est assuré, si humble que soit sa position. Un certain sage Américain a dit que, si un homme fabriquait

mieux que d'autres personnes un objet insignifiant, tel qu'un piège à souris, quand même il planterait sa tente dans le désert, le monde ferait un chemin jusqu'à sa porte. Votre force ne réside pas tant dans ce que vous faites que dans la manière dont vous le faites.

Vous serez surpris, si vous prêtez quelque attention au sujet, de voir quelle dignité, quelles occasions pour les progrès et l'avancement se trouvent dans votre profession, si vous vous en occupez. Ne soyez pas constamment sur le qui-vive pour l'heure de la sortie du magasin, et ne laissez pas votre esprit s'abandonner trop à des spéculations sur la partie de balle. Chaque chose a son temps et le baseball est un jeu qu'il est bon de pratiquer; mais lorsqu'un homme s'en occupe toute la journée ou tout l'après-midi, il se fait tort à lui-même et il fait tort à ses affaires. Prenez intérêt à ce que vous faites et vous êtes certain d'en être récompensé.

Qualités d'un bon vendeur. — L'aptitude pour la vente est cette qualité qui permet à un vendeur de mettre le client en possession de la plus grande quantité possible de marchandises satisfaisantes, dans le moins de temps possible et de faire rentrer en même temps dans la caisse de son patron la plus grande somme possible de profits, tout en ayant égard à la bonne volonté du client et au respect qui lui est dû.

Il existe de l'aptitude à la vente une autre définition qui, à mon avis, contient d'excellents points: L'aptitude à la vente est la science d'apporter au travail de chaque jour de l'honnêteté dans le langage, de la loyauté envers le patron, une activité exigée par la civilisation moderne; la science de surveiller vos points faibles, de les rectifier, de conserver vos clients et d'en faire de nouveaux et d'agir constamment en gentleman.

C'est un fait universellement reconnu que le niveau des vendeurs s'est beaucoup élevé avec la marche du temps, en ce qui concerne la moralité, les aptitudes et l'intelligence; comme preuve de

cela, il n'est pas nécessaire d'invoquer d'autre fait que le suivant: les hommes qui ne possèdent pas ces qualités ne peuvent pas prendre rang parmi le personnel des voyageurs d'aucune maison de confiance. De plus, beaucoup des plus grandes maisons de commerce et des plus prospères sont gérées par d'anciens commis-voyageurs et leur personnel est pris parmi ces derniers.

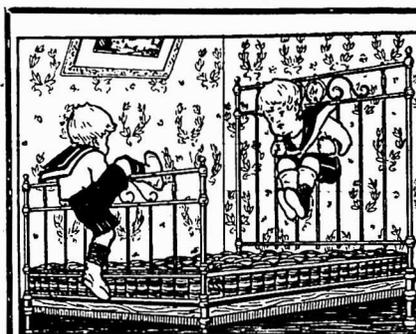
La qualité dominante chez un vendeur est son aptitude à faire des ventes; ce qui le caractérise, c'est la bonne santé, l'honnêteté, la courtoisie, le tact, les ressources de l'esprit, une réserve d'énergie, la facilité à s'exprimer, une confiance ferme et inébranlable dans les marchandises qu'il vend.

Certainement aucun de nous ne nierait qu'un bon vendeur doit connaître ses marchandises; il doit les connaître assez bien et y avoir une telle confiance qu'il puisse convaincre le marchand qu'il a besoin des marchandises; ensuite il doit l'enthousiasmer à un tel point, qu'une fois l'achat conclu, le marchand pousse à la vente des marchandises.

DU COMMANDEMENT ET DE L'OBEISSANCE

M. Hubbard, de New-York, raconte l'histoire suivante:

"J'ai connu autrefois un contre-maître qui avait parfois la très-fâcheuse habitude de se montrer très-désagréable envers ses meilleurs hommes. Si l'un de ceux-ci se hâtait dans son travail et s'acquittait particulièrement bien de sa tâche, il encourait le mécontentement de ce contre-maître, tout aussi sûrement qu'une maîtresse d'école voit son avancement arrêté, si elle s'élève au-dessus de ses collègues dans son enseignement, chose qui en tout cas se produit rarement. Il arriva qu'une fois un ouvrier resta à l'atelier toute la nuit pour réparer une machine, sans en avoir reçu l'ordre; et pour cette raison, il s'attira la colère du contre-maître le lendemain matin.



TRADE MARK
THE IDEAL GUARANTEED LINE
IDEAS
REGISTERED

Manufacturiers en gros de:

LITS en CUIVRE et en FER,
SOMMIERS à "l'épreuve de la Vermine," Matelas, Oreiller de Plume, Couvre-pieds.

The Ideal Bedding Co., Limited

SUCCESSIONS DE
The Alaska Feather & Down Co.
The Toronto Bedding Co.

MANUFACTURES A

MONTREAL,

TORONTO,

WINNIPEG.