

à soigner leurs conditions physiques d'où découlent la vitalité et l'énergie, et le résultat de cette sollicitude se manifesterait non seulement par plus de joie et de bonheur constatés dans leur personnel, mais aussi par plus de dollars dans leurs coffres.

L'habileté, la confiance en soi et l'endurance ne suffisent pas à un homme pour être un être complet; il lui manque la puissance de la volonté. Nous appellerons d'abord votre attention sur les trois négatives d'indécision, d'inertie et d'incertitude. Beaucoup d'hommes ne peuvent se résoudre à décider ce qu'ils doivent faire; ils aimeraient faire ceci ou cela, ou autre chose encore, mais ils ne peuvent arrêter leur esprit à une action bien définie. La puissance de décision leur fait défaut. Certaines personnes savent décider ce qu'elles ont à faire, mais n'ont pas le courage d'exécuter l'objet de leur décision; elles sont atteintes par l'inertie. Cette négative, inertie ou paresse, renverse tous les songes qui jaillissent dans l'esprit de la jeunesse; elle laisse entendre que le succès n'est jamais que le résultat du hasard ou de la chance, et incline ceux qui en sont atteints à rechercher des emplois aisés, et les dispose à s'occuper de choses sans importance. Elle leur empêche le développement de l'esprit par la lecture et l'étude; elle leur fait négliger les forces du corps, et considérer la culture physique comme une chose accessoire; elle les rend jaloux des autres, en attribuant à la chance leur réussite; elle ne fait que des médiocres et des ratés.

L'homme d'initiative est un homme d'action; il est plus vigoureux dans la lutte, il désire plus ardemment obtenir des résultats; mais un tel homme peut prendre une décision sur ce qu'il doit faire, et commencer à l'accomplir, puis, s'arrêter ensuite et tomber, parce qu'il vacille et hésite. Il s'ensuit que l'homme doit cultiver la grande positive qu'est la persistance. Celui qui sait décider une chose, en entreprendre l'exécution et la poursuivre avec persistance, est celui qui arrive. La résultante de ces positives est la soumission de la volonté, qui devient la servante de l'homme qui a tout pouvoir de lui commander.

Le commerçant habile, confiant en lui, endurant et actif, ne peut manquer d'atteindre le succès; et ces quatre mots vous donnent l'échelle suivant laquelle vous pouvez mesurer la valeur de tout homme. C'est par cette méthode que vous, patrons, vous devriez évaluer la valeur de vos employés. Chacun possède en lui le pouvoir d'acquérir des connaissances et d'en user, et il ne peut agir qu'en proportion de ce qu'il sait. Dans tout être humain, il y a une opportunité illimitée de développement. Tout homme possède des positives et des négatives; nous n'avons mentionné que quelques-unes des premières, mais suffisamment pour mettre en évi-

dence leur valeur et leur rôle. Nous pouvons renforcer les positives que nous avons en nous, en édifier de nouvelles, susceptibles d'augmenter notre force, et plus elles grandiront, plus les négatives disparaîtront comme l'ombre disparaît à l'approche de la lumière.

Plus les positives atteignent de développement, plus les résultats sont probants et plus l'efficacité croît en nous, et comme nous l'avons déjà dit, l'efficacité consiste à obtenir le maximum de résultats avec le minimum d'efforts. C'est de ces principes que découle la véritable solution du problème commercial, et tant que les patrons et employés ne se seront pas inculqué ces vérités, il y aura de par la terre une formidable perte d'activité, tant dans les entreprises que dans les vies privées.

L'éducation des employés par leurs patrons.

Il est du devoir des patrons d'instituer des méthodes d'éducation, de créer des cours où ces choses puissent être étudiées, enseignées et appliquées dans les mille détails du travail journalier. Il doit y avoir moyen d'établir une forme d'éducation comprenant la lecture de livres de commerce et occasionnellement des discours. Ce n'est qu'à cette condition que le commerce peut devenir une profession et c'est cette pratique seule qui peut élever les employés à la hauteur de leurs patrons. C'est ainsi réglé que le travail devient une joie, que nous saluons avec un sourire affable, tous ceux que nous rencontrons et que nous considérons tous les êtres comme des frères, auxquels nous tendrions volontiers la main.

Les patrons doivent sacrifier une certaine somme d'argent pour encourager l'étude parmi leurs employés; ils doivent prendre part eux-mêmes à cette étude, l'organiser et la faciliter. L'habitude de l'étude est une chose essentielle.

Dans nos jours de science, l'évolution du commerçant vers un idéal de perfection a amené le patron à penser que le premier de ses devoirs était d'enseigner aux autres la manière de prospérer et d'arriver au succès et, pour ce faire, il s'est mis à apprendre lui-même la manière d'enseigner.

Pour devenir un de ces hommes en vue qui contrôlent le haut commerce, il faut une somme de travail considérable et s'acharner à acquérir une personnalité; mais la récompense qui vous attend a les proportions d'un triomphe aussi bien financièrement que de toute autre manière, et cela vaut bien la peine qu'on y consacre ses efforts. L'opportunité est à la porte de tous; elle répondra à votre appel si vous vous enrolez dans la grande armée de ceux qui vont d'un pas vaillant et tenace vers le progrès.

M. SAM H. SMALL, CHEF DU PERSONNEL DES VENTES DE LA POSTUM CEREAL CO. EST L'OBJET D'UNE CHARMANTE MANIFESTATION DE SYMPATHIE

La semaine passée, M. Sam H. Small fut l'objet de la part du personnel de vente de la Postum Cereal Co. d'une touchante marque d'estime dont il conservera, nous sommes certains, un bien agréable souvenir.

Sans en souffler mot à qui que ce soit d'étranger, soixante-cinq vendeurs des Etats-Unis et du Canada de la Postum Cereal Co. s'étaient concertés pour offrir à leur chef, dont l'énergique commandement sait si bien se doser de bonté et de bienveillance, une marque de leur profonde estime et de leur amitié véritable. Ils avaient dans ce but commandé une montre de prix d'un mécanisme et d'un luxe insurpassable qu'ils se proposaient de faire accepter à M. Sam H. Small. Rien n'avait transpiré de leur aimable conspiration, aussi grande fut la surprise de M. Sam H. Small lorsque, croyant se rendre à une conférence d'affaires, il se

vit entouré de tout son personnel ayant chacun sur les lèvres un mot de cordialité. Il ne put qu'articuler quelques mots de remerciements tant l'imprévu de cette réunion l'avait ému, mais toute la joie qu'il en ressentait se lisait dans son regard brillant. L'adresse qui accompagnait la montre offerte était d'une ingéniosité charmante: "Puisse cette montre marquer pour vous de longs, très longs jours de bonheur et assister à vos heures d'existence le plus longtemps possible. Puisse cet objet qui compte les minutes, n'en compter que de douces pour vous et les vôtres, enregistrer d'agréables moments pendant les prochaines fêtes de Noël et du Jour de l'An et dessiner sur son cadran douze mois de bonheur et de prospérité pour la prochaine année".

Voilà une manifestation toute spontanée qui fera date dans l'histoire de la Postum Cereal Co., et ce ne sont que les institutions heureuses qui voient ainsi des témoignages de cordialité et de reconnaissance s'adresser à ceux qui dirigent leurs destinées dans quelque département que ce soit; combien de chefs au joug âpre et violent envieront une telle marque de sympathie de la part de ceux qui sont sous leurs ordres!