

en el exprés bajo el nombre de «leche», puesto que el otro envío estaba prohibido. El que respondió «mantequilla» hizo otra asociación personal parecida: había estado leyendo una novela de aventuras, en que se habla de la mantequilla de tigre que comen ciertos africanos. Los dos últimos son tipos *subjetivos*, buenos para trabajos de oficina o laboratorio, donde no se necesita exhibir una vigorosa y simpática personalidad. Mediante esta prueba se pudo determinar que los individuos de tipo objetivo, empleados como agentes de ventas, tenían un promedio de 65 y un máximo de 92 ventas diarias por hombre; en tanto que los del tipo subjetivo alcanzaban no más que un promedio de 32 y un máximo de 45 ventas diarias por hombre.

Avalanchas de preguntas caen en los laboratorios que se dedican a estas investigaciones. La mayor parte son incontestables por el momento. La herencia, la edad, el cambio de carácter, son todavía puntos de investigación. Todo lo que se sabe es que la actitud hacia la vida, profundamente arraigada en la personalidad, parece ser algo esencial del sujeto, y generalmente ya está fijada hacia los diez años.

Los jóvenes que salen de la Universidad con vitalidad, energía y ambiciones, tienen todas las probabilidades de llegar adonde quieren. La cuestión para ellos es hacerse, no en los primeros cinco años, como desean muchos demasiado inquietos, sino en los diez o quince siguientes, un lugar en el mundo. Por regla general, los que hacen carrera en los negocios son tipos objetivos; mas esto tampoco quiere decir que deje de haber pocas, pero efectivas excepciones importantes, de individuos con carácter subjetivo muy relevante que, sin embargo, logran ascender en esta dirección. A veces la actitud subjetiva hacia la vida