

depende de circunstancias adventicias, como en los niños que tienen defectos físicos, que pierden temprano a sus padres, o que por otros motivos se hacen sensitivos y delicados en su actitud hacia las personas que alcanzan éxito. Muchas veces este tipo, al someterlo a la prueba experimental, o a la prueba práctica de los negocios, revela igual promedio de objetividad que el tipo normal.

El resultado que podría desprenderse naturalmente de las experiencias hechas hasta ahora, es este: *si una persona trata de triunfar en la vida, lo mejor que puede hacer es desarrollar su propia personalidad.* Ni el ser subjetivo, ni el ser objetivo son mejores. Cada uno tiene su función propia en la vida. Sólo cuando uno de estos tipos trata de asumir las funciones del otro, comienzan las dificultades. De nada sirve fingir lo que no se posee por naturaleza.

Hay, no obstante, un medio por el cual el tipo subjetivo puede borrar, más o menos, las diferencias con el tipo objetivo: la adquisición de un vasto vocabulario, rasgo distintivo de marcada personalidad. En las pruebas practicadas se ha observado que mientras mayor es el vocabulario, menos diferencias existen entre el éxito comercial de tipos objetivos y subjetivos.

En todo caso, los especialistas recomiendan que no se trate nunca de alterar la personalidad. Si uno es objetivo, esto quiere decir que nació para negociante, director de trabajos, o para cualquier carrera comercial. Debe buscarse entonces el contacto con la humanidad. Este tipo debe entrenarse apropiadamente desde el colegio en semejante dirección. Los tipos subjetivos deben elegir carreras como las de medicina, leyes, ingeniería, investigación científica, o trabajo individual creador de alguna especie. Los lugares donde el trabajador aislado tiene importancia, son