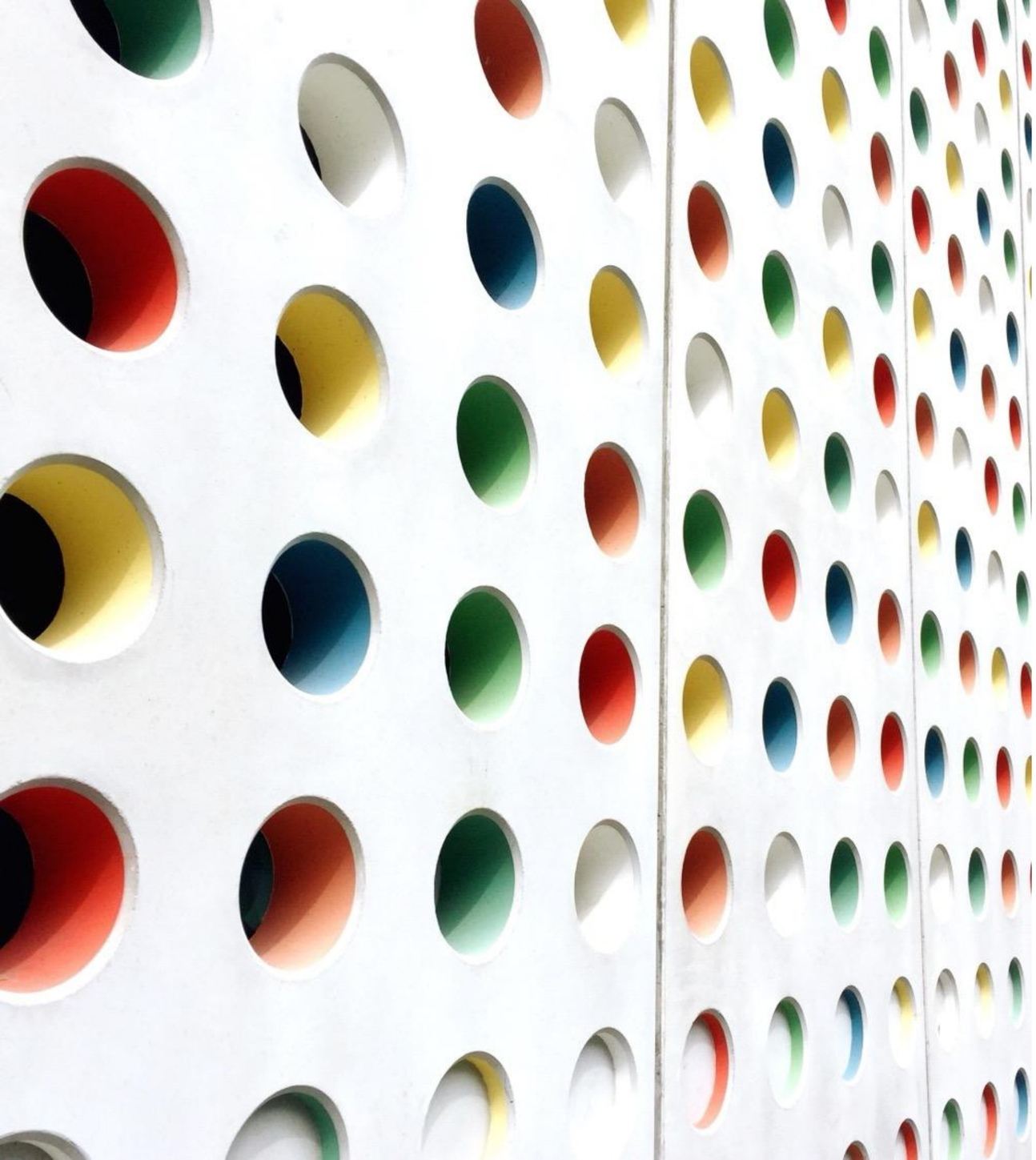


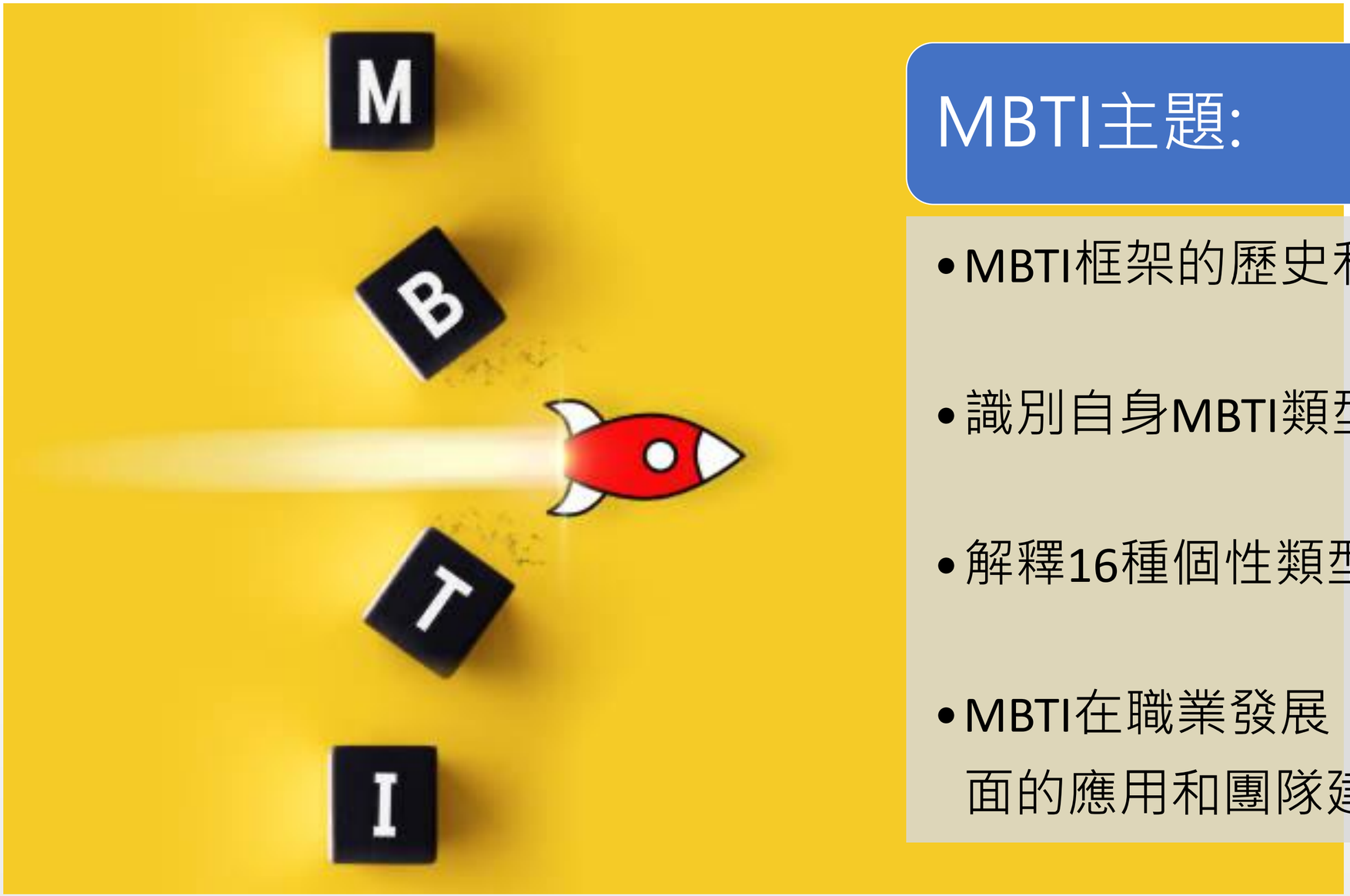
MBTI
管理技巧及銷售應用

外向(E) vs. 內向(I)

實感 (S) vs. 直覺(N)

思考(T) vs. 感覺(F)

判斷(J) vs. 感知(P）



MBTI主題:

- MBTI框架的歷史和發展
- 識別自身MBTI類型的策略
- 解釋16種個性類型及其特徵
- MBTI在職業發展、個人成長等方面的應用和團隊建設

外向(E) vs. 內向(I)　實感 (S) vs. 直覺(N)　思考(T) vs. 感覺(F)　判斷(J) vs. 感知(P）

MBTI是一種個性評估工具, 其理論中最淺顯的部分是四組相反的先天偏好, 將個人分類為16種個性類型中的一種:

<u>產生能量的方式：</u>
外向 (**E**xtraversion) vs. 內向 (**I**ntroversion)、

<u>思維模式：</u>
實感 (**S**ensing) vs. 直覺 (i**N**tuition)、

<u>做決策的依據：</u>
思考 (**T**hinking) vs. 感覺 (**F**eeling)、

<u>生活的反應態度：</u>
判斷 (**J**udging) vs. 感知 (**P**erceiving)。



外向(E) vs. 內向(I)

實感 (S) vs. 直覺(N)

思考(T) vs. 感覺(F)

判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略



外向(E) vs. 內向(I)

實感 (S) vs. 直覺(N)

思考(T) vs. 感覺(F)

判斷(J) vs. 感知(P）

自我風格認識

AAA模型

外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

自我風格認識

AAA模型

A – Aware (注意)

A - Accept (接受)

A – Adapt (改造/調整)

外向(E) vs. 內向(I)

實感 (S) vs. 直覺(N)

思考(T) vs. 感覺(F)

判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

以下是一個簡單的MBTI測試



識別自身MBTI類型的策略

外向 (Extraversion) vs. 內向 (Introversion)

1. 你在下列哪種情況比較能獲得能量？

（I）獨處，一個人追劇打電玩

（E）出去玩，或和朋友或家人相聚



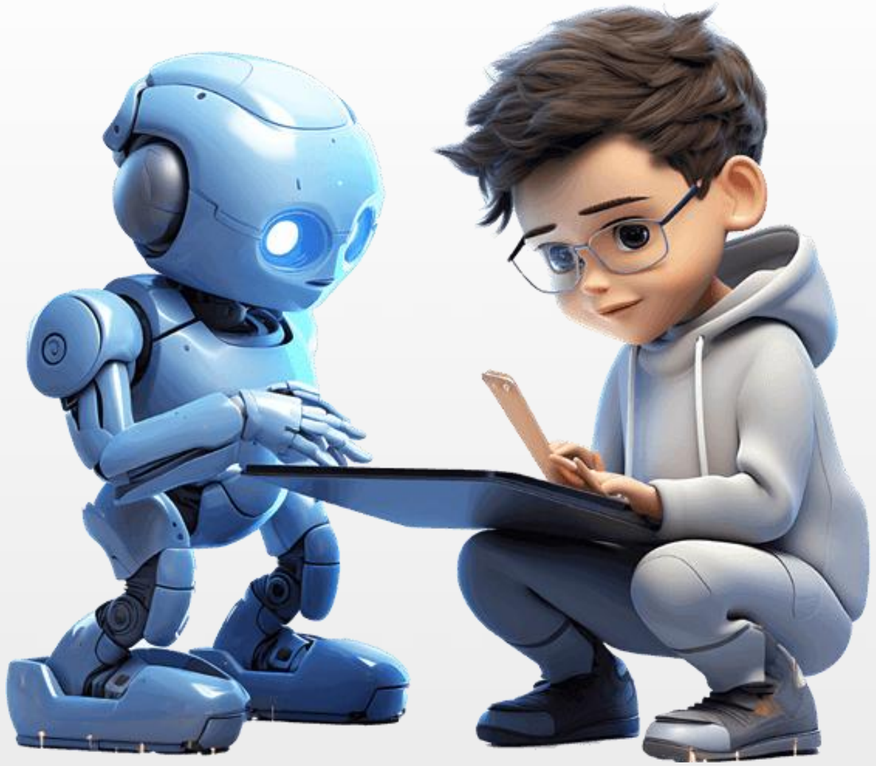
識別自身MBTI類型的策略

實感 (Sensing) vs. 直覺(iNtuition)

2. 當你學習新事物時，你傾向？

（N）天馬行空，喜歡開放性思考

（S）依照經驗，需要明確方向



識別自身MBTI類型的策略

思考 (Thinking) vs. 感覺 (Feeling)

3. 當你在溝通時，你傾向？

（T）先看這件事有沒有合乎邏輯或公平性

（F）先確認對方感受，希望和諧相處



識別自身MBTI類型的策略

判斷 (Judging) vs. 感知 (Perceiving)

4. 出國旅遊之前，你通常會？

（J）列好每個行程，並按照計劃進行

（P）去到那裡再說，當天看心情決定



外向(E) vs. 內向(I)

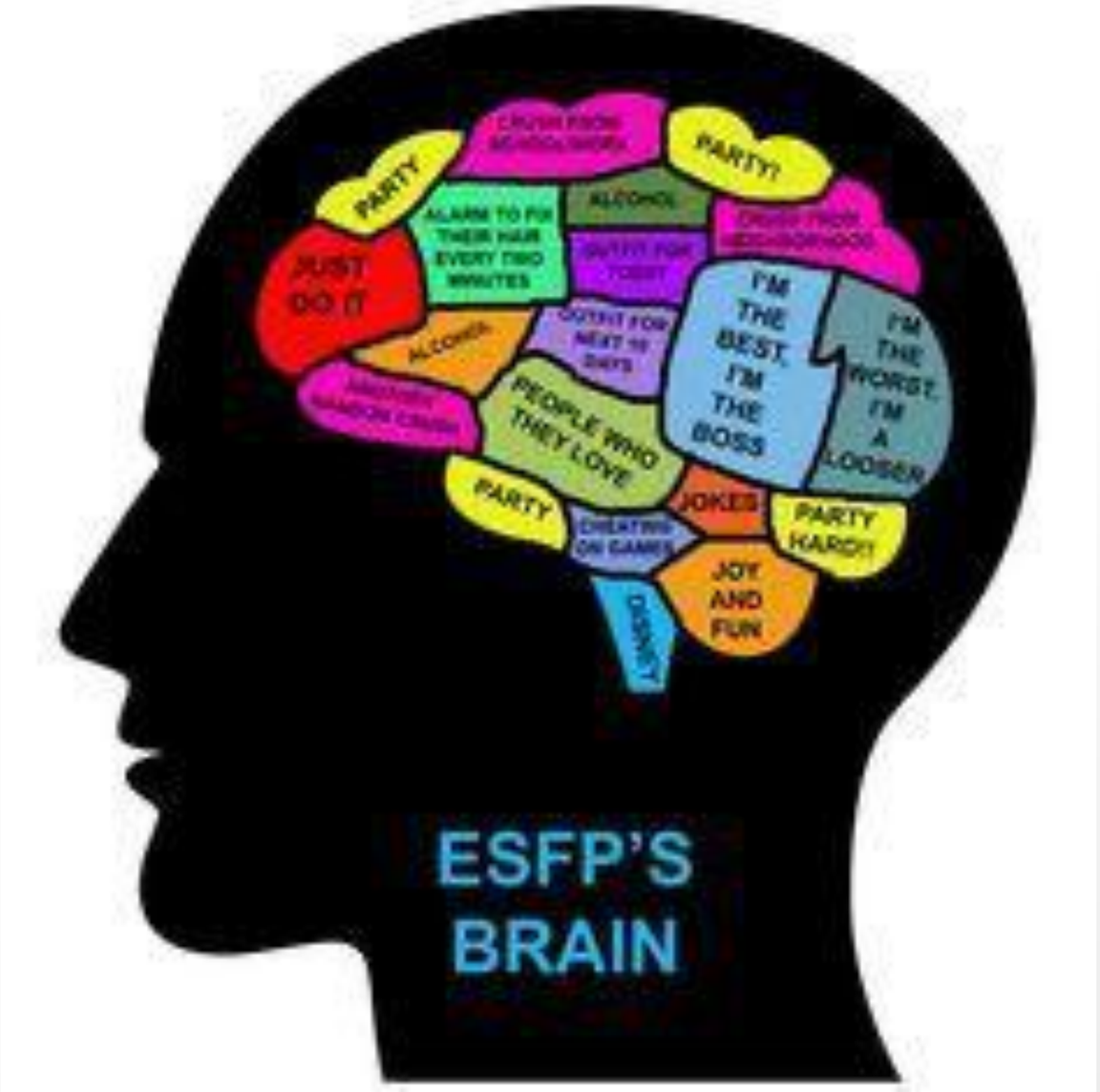
實感 (S) vs. 直覺(N)

思考(T) vs. 感覺(F)

判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

記好每個答案的前面代號，照順序排列組合後，就是代表你的MBTI類型囉



外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略



外向(E) vs. 內向(I)

實感 (S) vs. 直覺(N)

思考(T) vs. 感覺(F)

判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略



識別自身MBTI類型的策略

ENTJ 指揮官

1. 領導能力

果斷：善於做出迅速而明確的決策，能夠在壓力下保持冷靜。

激勵他人：具有激勵團隊的能力，能夠清晰地傳達願景並激發他人的潛力。

2. 目標導向

計劃性：喜歡制定長期計劃並有系統地實現目標。

追求成功：對成功有強烈的渴望，設定高標準來推動自己和他人。



3. 分析思維

邏輯性：在做決策時重視數據和事實，偏好客觀分析。

解決問題：面對挑戰時，善於找到有效的解決方案。

外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

ENTJ 指揮官

4. 外向性

社交能力：擅長與他人互動，從社交活動中獲得能量。

表達清晰：能夠清楚地表達自己的想法和意圖。

5. 直言不諱

坦率：通常以直接的方式表達意見，可能不太在意他人的情感反應。

建設性的批評：願意給予和接受反饋，並以此促進改進。



6. 創新思維

開放性：喜歡挑戰傳統觀念，探索新想法和方法。

適應變化：能夠靈活應對環境的變化，並調整計劃以保持競爭力。

外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

ENTJ 指揮官



總結

ENTJ（指揮官）是一種強有力且有影響力的性格類型，以其出色的領導力、邏輯思維和目標導向而著稱。他們在推動團隊前進和實現成功方面表現尤為突出。

外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

ENTJ 指揮官

⭕ 優點：有效率、充滿活力、自信、意志堅定、充滿魅力

❌ 缺點：固執、不能容人、傲慢、沒有耐心、冷酷無情



外向(E) vs. 內向(I)

實感 (S) vs. 直覺(N)

思考(T) vs. 感覺(F)

判斷(J) vs. 感知(P)

識別自身MBTI類型的策略

ENTJ 指揮官

在銷售過程中，對於 ENTJ 型客戶（外向、直覺、思考、判斷型），以下幾點特別重要：

客戶需要的：



✓ 效率和結果導向：

- ENTJ 喜歡快速且有效的解決方案。
- 他們重視時間，因此提供簡潔的資訊和明確的價值主張非常關鍵。

✓ 邏輯和數據支持：

- 他們通常會要求數據和事實來支持你的主張。
- 因此，準備好相關的數據、案例研究和統計資料可以幫助你贏得他們的信任。

外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

ENTJ 指揮官

在銷售過程中，對於 ENTJ 型客戶（外向、直覺、思考、判斷型），以下幾點特別重要：

客戶需要的：

✓ 直接和清晰的溝通：

- ENTJ 不喜歡冗長的解釋或模糊的資訊，簡明扼要的溝通方式將會讓他們更感興趣。



✓ 領導和自信：

- 他們通常欣賞自信和有能力的銷售代表，展現出你的專業能力和領導風範會讓他們感到放心。

外向(E) vs. 內向(I)

實感 (S) vs. 直覺(N)

思考(T) vs. 感覺(F)

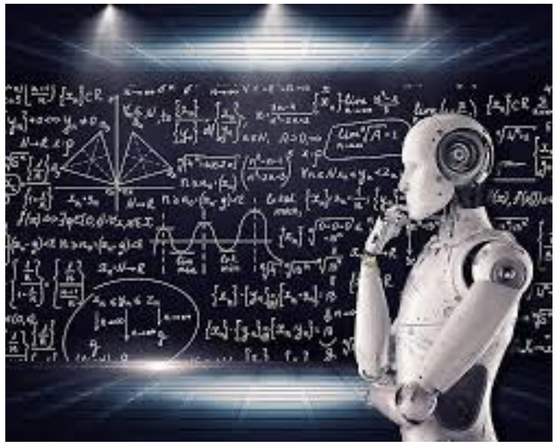
判斷(J) vs. 感知(P)

識別自身MBTI類型的策略

ENTJ 指揮官

在銷售過程中，對於 ENTJ 型客戶（外向、直覺、思考、判斷型），以下幾點特別重要：

客戶需要的：



✓ 長期關係和發展潛力：

- ENTJ 會關注合作的長期潛力，因此提供未來發展的計劃和潛在的增長機會會很有吸引力。

✓ 挑戰和競爭：

- 他們喜歡挑戰，能夠激發他們競爭心的銷售策略會引起他們的興趣。

外向(E) vs. 內向(I)

實感 (S) vs. 直覺(N)

思考(T) vs. 感覺(F)

判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略



識別自身MBTI類型的策略

ENTP 辯論家

1. 創新思維

創造力：喜歡探索新想法和概念，能夠從不同角度看待問題。

靈活性：對於變化持開放態度，善於適應新情況和挑戰。



2. 辯論能力

口才出眾：擅長言辭，能夠清晰且有說服力地表達自己的觀點。

喜歡挑戰：樂於參加辯論，並享受挑戰他人的觀點以激發思想交流。

3. 外向性

社交能力：擅長與人互動，從社交活動中獲得能量。

交際廣泛：喜歡結識新朋友，並在多樣的社交環境中感到自在。

識別自身MBTI類型的策略

ENTP 辯論家

4. 理性思維

分析能力：在處理資訊時重視邏輯和理性，喜歡深入分析問題的本質。

快速思考：能夠迅速理解複雜的概念並提出創新的解決方案。

5. 獨立性

自主性：重視個人自由，喜歡按照自己的方式探索世界。

不拘一格：對於傳統規範和限制持批判態度，喜歡打破常規。

6. 激情與好奇心

探索精神：對新知識和經驗充滿好奇，喜歡學習和研究各種主題。

熱情：在關心的領域中表現出強烈的熱情，並能夠感染周圍的人。



外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

ENTP 辯論家



總結

ENTP（辯論家）是一種充滿活力和創造力的性格類型，擅長辯論和思維的靈活性。他們的好奇心和創新思維使他們在各種環境中都能表現出色，並能夠激發他人進行深刻的思想交流。

外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

ENTP 辯論家

⭕ 優點：知識豐富、思想敏銳、善於腦力激盪、精力旺盛、充滿魅力

❌ 缺點：愛唱反調、不能容人、厭惡重複的工作、注意力不集中



外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

ENTP 指揮官

在銷售過程中，對於 ENTP 型客戶（外向、直覺、思考、感知型），以下幾點特別重要：

客戶需要的：



✓ 創新和靈活性：

- ENTP 喜歡新穎的想法和創意解決方案，因此展示產品或服務的獨特性和創新性會吸引他們的注意。

✓ 開放式對話：

- 他們喜歡進行富有挑戰性和刺激的對話，鼓勵提問和討論可以使銷售過程更具吸引力。

外向(E) vs. 內向(I)

實感 (S) vs. 直覺(N)

思考(T) vs. 感覺(F)

判斷(J) vs. 感知(P)

識別自身MBTI類型的策略

ENTP 指揮官

在銷售過程中，對於 ENTP 型客戶（外向、直覺、思考、感知型），以下幾點特別重要：

客戶需要的：



✓ 多樣性和選擇：

- ENTP 通常喜歡選擇，提供多種方案或可自定義的選項，讓他們感到有掌控感。

✓ 幽默感和輕鬆的氛圍：

- 他們通常欣賞幽默和輕鬆的交流方式，這能幫助減輕壓力並促進良好的關係。

外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

ENTP 指揮官

在銷售過程中，對於 ENTP 型客戶（外向、直覺、思考、感知型），以下幾點特別重要：

客戶需要的：



✓ 邏輯和理性支持：

- 雖然他們喜歡創新，但也重視邏輯和數據，提供合理的依據和分析來支持你的主張會增加說服力。

✓ 未來導向：

- ENTP 通常對未來的可能性感興趣，分享產品或服務在未來的應用和潛在影響會引起他們的興趣。

外向(E) vs. 內向(I)

實感 (S) vs. 直覺(N)

思考(T) vs. 感覺(F)

判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略



外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

INTJ 建築師

1. 獨立思考

自我導向：喜歡獨立思考，常常根據自己的價值觀和信念行事。

批判性分析：對資訊進行深入分析，能夠質疑傳統觀念。

2. 系統性思維

長期規劃：擅長制定詳細的長期計劃，並設計出實現目標的路徑。

全局視野：能夠看到事物的全貌，並理解各個部分之間的關係。

3. 理性與邏輯

邏輯思維：在做決策時重視邏輯和客觀數據，偏好基於事實的分析。

解決問題：善於找出複雜問題的解決方案，能夠快速識別關鍵因素。



識別自身MBTI類型的策略

INTJ 建築師

4. 內向性

內心世界：通常較為內向，喜歡獨處以進行深入思考。

情感保留：對於情感表達較為保守，通常更關注理性和邏輯。

5. 高標準

追求完美：對自己和他人有著高標準，努力追求卓越。

持久投入：在關心的領域中展現出強烈的投入和持續的努力。

6. 創新與前瞻性

創造性：喜歡探索新概念和想法，並尋求創新的解決方案。

未來導向：對未來有清晰的願景，並努力將其實現。



外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

INTJ 建築師



總結

INTJ（建築師）是一種深思熟慮且具有高度策略思維的性格類型，以其獨立性、邏輯思維和創新能力而著稱。他們在制定計劃和解決問題方面表現出色，並在追求個人和職業目標的過程中展現出強大的決心和毅力。

外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

INTJ 建築師

⭕ 優點：理性、堅定、獨立、好奇心重、易於成功

❌ 缺點：傲慢、忽視他人情感、憤世嫉俗、競爭性強、缺乏浪漫



外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

INTJ 建築師

客戶需要的：

在銷售過程中，對於 INTJ 型客戶（內向、直覺、思考、判斷型），以下幾點特別重要：

✓ 深入的研究和準備：

- INTJ 喜歡徹底的分析和詳細的信息。提供全面的產品資料、案例研究和數據支持，能夠滿足他們對知識的渴望。

✓ 清晰的邏輯和結構：



- 他們重視邏輯推理和結構化的展示方式。確保你的演示和溝通清晰、有條理，能夠幫助他們理解你的觀點。

外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

INTJ 建築師

客戶需要的：

在銷售過程中，對於 INTJ 型客戶（內向、直覺、思考、判斷型），以下幾點特別重要：

✓ 長期的視野：

- INTJ 通常會考慮長期影響，因此強調產品或服務的長期價值和可持續性會引起他們的興趣。

✓ 獨立性和自主性：



- 他們傾向於獨立思考，尊重他們的決策過程，不要過於施壓。提供資訊而非強迫購買會更受歡迎。

外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

INTJ 建築師

客戶需要的：

在銷售過程中，對於 INTJ 型客戶（內向、直覺、思考、判斷型），以下幾點特別重要：

✓ 問題解決的能力：

- INTJ 喜歡挑戰和問題解決的過程，展示你如何能解決他們的具體問題會增加說服力。

✓ 專業和可信賴性：

- 他們欣賞專業性和可信賴的資訊來源，展現你的專業知識和經驗能夠增強他們的信任感。



外向(E) vs. 內向(I)

實感 (S) vs. 直覺(N)

思考(T) vs. 感覺(F)

判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略



識別自身MBTI類型的策略

INTP 邏輯學家

1. 創造性思維

獨立思考：喜歡探索新想法，並從獨特的角度看待問題。

好奇心：對知識有強烈的渴望，喜歡學習和理解複雜的概念。

2. 邏輯和分析

理性思維：在做決策時重視邏輯和客觀性，善於進行深入的分析。

系統性：能夠將複雜的信息分解成更易管理的部分，並理解各個部分之間的關係。



3. 內向性

內心世界：通常較為內向，喜歡獨處以進行深入思考和反省。

情感保留：對於情感表達較為保守，通常更關注理性而非情感。

識別自身MBTI類型的策略

INTP 邏輯學家

4. 靈活性

適應性：對變化持開放態度，能夠迅速調整自己的思維和計劃。

非傳統：不拘泥於常規，喜歡挑戰傳統觀念和做法。

5. 深思熟慮

細致入微：在分析問題時會考慮多個層面，並深入探索各種可能性。

懷疑精神：對於接受的觀念保持懷疑，喜歡進行批判性思考。



6. 獨立性

自主性：重視個人自由和獨立，喜歡按照自己的方式進行探索和學習。

自我導向：通常對自己的目標有清晰的認識，並努力追求。

外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

INTP 邏輯學家



總結

INTP（邏輯學家）是一種充滿創造性和分析能力的性格類型，以其理性思維和獨立思考而著稱。他們在探索知識和解決問題方面表現出色，並喜歡挑戰常規，尋求新穎的解決方案。

外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

INTP 邏輯學家

⭕ 優點：善於分析總結、有大局觀、創造性強、思想開放、客觀、誠實

❌ 缺點：難以敞開心扉、居高臨下、總是懷疑自己、情感上不敏感、厭惡規則



外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

INTP 邏輯學家

客戶需要的：

在銷售過程中，對於 INTP 型客戶（內向、直覺、思考、感知型），以下幾點特別重要：

✓ 深度的資訊和分析：

- INTP 通常喜歡深入了解事物，提供詳細的產品資訊、技術規格和理論背景，能夠滿足他們的好奇心。

✓ 開放式對話和討論：



- 他們欣賞能夠進行富有啟發性的對話，鼓勵提問和討論，以便讓他們能夠探索不同的觀點。

外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

INTP 邏輯學家

客戶需要的：

在銷售過程中，對於 INTP 型客戶（內向、直覺、思考、感知型），以下幾點特別重要：

✓ 靈活性和選擇：

- INTP 可能對多種選擇感興趣，因此提供自定義的解決方案和靈活的選項會吸引他們。

✓ 理性和邏輯：



- 他們重視邏輯和理性的推理，確保你的論點有充分的數據和證據支持，以增強說服力。

外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

INTP 邏輯學家

客戶需要的：

在銷售過程中，對於 INTP 型客戶（內向、直覺、思考、感知型），以下幾點特別重要：

✓ 尊重獨立性：

- INTP 傾向於獨立思考，尊重他們的決策過程，避免施加過多壓力，讓他們在自己的時間內做出決定。

✓ 創新和新穎性：

- 他們對新想法和創新解決方案特別感興趣，展示你產品的獨特性和創新性可以引起他們的注意。



外向(E) vs. 內向(I)

實感 (S) vs. 直覺(N)

思考(T) vs. 感覺(F)

判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略



外向(E) vs. 內向(I)　實感 (S) vs. 直覺(N)　思考(T) vs. 感覺(F)　判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

ENFJ 主人公

1. 外向性

社交能力：喜歡與人互動，善於建立關係，能夠輕鬆地與他人交流。

感染力：擅長激勵他人，並能夠把自己的熱情傳遞給周圍的人。



2. 同理心

情感敏感：對他人的感受和需求非常敏感，能夠理解他人的情緒

關懷他人：深切關心他人的福祉，樂於幫助他人解決問題。

3. 領導能力

自然的領導者：擁有強大的領導才能，能夠引導團隊朝著共同的

鼓勵合作：喜歡促進團隊合作，並能夠協調不同的意見和需求。

識別自身MBTI類型的策略

ENFJ 主人公

4. 理想主義

追求改變：對社會問題和不公正現象敏感，並希望能夠促進積極的變革。

高標準：對自己和他人都有很高的期望，追求卓越。



5. 組織能力

計劃性：擅長制定計劃和組織活動，以確保團隊的高效運作。

目標導向：能夠清楚地確定目標並引導他人朝著這些目標努力。

6. 溝通能力

表達清晰：善於表達自己的想法和情感，能夠有效地與各種人溝通

積極反饋：喜歡給予和接受反饋，並以此促進個人和團隊的成長。

外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

ENFJ 主人公



總結

ENFJ（主人公）是一種充滿熱情和影響力的性格類型，擅長建立深厚的人際關係和引導他人。他們的同理心、理想主義和領導能力使他們在各種環境中都能夠發揮重要的作用，並影響周圍的人以追求共同的目標。

外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

ENFJ 主人公

⭕ 優點：體諒他人、可被依賴、利他主義、天生的領導者、為人善良

❌ 缺點：太無私易吃虧、過於敏感、搖擺不定、不安全感重



外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

ENFJ 主人公

客戶需要的：

在銷售過程中，對於 ENFJ 型客戶（外向、直覺、感覺、判斷型），以下幾點特別重要：

✓ 建立情感聯繫：

- ENFJ 通常重視人際關係，建立信任和情感聯繫是關鍵。展現你的真誠和關心，幫助他們感到舒適。

✓ 強調社會影響和價值觀：



- 他們關心產品或服務對社會的影響，強調你的產品如何能夠改善他人生活或促進社會變革會引起他們的興趣。

外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

ENFJ 主人公客戶需要的：

在銷售過程中，對於 ENFJ 型客戶（外向、直覺、感覺、判斷型），以下幾點特別重要：

✓ 積極的溝通風格：

- ENFJ 喜歡正面的溝通，使用積極的語言和鼓勵的態度來引導對話，這能夠提升他們的參與感。

✓ 提供支持和協作：

- 他們通常重視團隊合作，強調你能如何支持他們的需求和目標，展現出合作的潛力。



識別自身MBTI類型的策略

ENFJ 主人公客戶需要的：

在銷售過程中，對於 ENFJ 型客戶（外向、直覺、感覺、判斷型），以下幾點特別重要：

✓ 清晰的願景和目標：

- ENFJ 喜歡有明確的願景，提供產品或服務如何幫助他們達成個人或職業目標的具體例子。

✓ 尊重他們的價值觀與信念：



- 他們對價值觀和道德標準非常敏感，確保你的產品或服務與他們的信念相符，這將有助於建立長期的關係。

外向(E) vs. 內向(I)

實感 (S) vs. 直覺(N)

思考(T) vs. 感覺(F)

判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略



識別自身MBTI類型的策略

ENFP 競選者

1. 外向性

社交能力：喜歡與人互動，擅長建立新的人際關係，從社交活動中獲得能量。

感染力：能夠用自己的熱情和活力吸引他人，激勵周圍的人。

2. 創造力

想象力豐富：喜歡探索新想法和可能性，善於從不同的角度看待問題。

非傳統思維：對於常規持批判態度，喜歡挑戰傳統並尋求創新的解決方案。



3. 理想主義

追求變革：對社會問題和不公正現象敏感，渴望促進積極的社會變革。

高期望：對自己和他人的期望很高，鼓勵他人追求自己的理想。

識別自身MBTI類型的策略

ENFP 競選者

4. 同理心

情感敏感：對他人的感受和需求非常敏感，能夠理解和共鳴。

關懷他人：樂於幫助他人，並在需要時提供支持。

5. 自由精神

自主性：重視個人自由，喜歡按照自己的方式生活和工作。

靈活性：對變化持開放態度，能夠靈活應對新情況和挑戰。



6. 激勵能力

鼓勵他人：擅長激勵和啟發他人，鼓勵他們追求自己的夢想。

積極反饋：喜歡給予和接受反饋，並鼓勵成長和改進。

外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

ENFP 競選者



總結

ENFP（競選者）是一種充滿熱情和創造力的性格類型，以其社交能力、理想主義和同理心而著稱。他們在促進變革、激勵他人和建立深厚的人際關係方面表現出色，能夠在各種環境中發揮重要的作用。

外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

ENFP 競選者

⭕ 優點：充滿好奇、觀察力強、充滿激情、善於溝通、非常受歡迎

❌ 缺點：實作能力不強、難以集中注意力、思慮過度、非常情緒化



外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

ENFP 競選者

客戶需要的：

在銷售過程中，對於 ENFP 型客戶（外向、直覺、感覺、感知型），以下幾點特別重要：

✓ 創意和靈活性：

- ENFP 喜歡新穎和創意的解決方案，展示產品的獨特性和創新性，能夠吸引他們的注意。

✓ 開放式對話：

- 他們重視自由的交流和探索，鼓勵提問和討論，以便讓他們能夠分享自己的想法和感受。



外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

ENFP 競選者

客戶需要的：



在銷售過程中，對於 ENFP 型客戶（外向、直覺、感覺、感知型），以下幾點特別重要：

✓ 情感聯繫：

- ENFP 通常重視情感的共鳴，與他們建立真誠的關係，分享故事以便引起他們的共鳴，會讓他們更感興趣。

✓ 多樣性和選擇：

- 他們喜歡有多種選擇的靈活性，提供不同的方案，讓他們感到有掌控感。

識別自身MBTI類型的策略

ENFP 競選者

客戶需要的：

在銷售過程中，對於 ENFP 型客戶（外向、直覺、感覺、感知型），以下幾點特別重要：

✓ 積極的氛圍：

- ENFP 通常欣賞積極和樂觀的環境，使用正面的語言和鼓勵的態度來引導對話，能提升他們的參與感。

✓ 尊重他們的獨立性：

- 他們傾向於獨立思考，尊重他們的決策過程，避免施加過多壓力，讓他們能在自己的時間內做出決定。



外向(E) vs. 內向(I)

實感 (S) vs. 直覺(N)

思考(T) vs. 感覺(F)

判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略



外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

INFJ 提倡者

1. 深刻的同理心

情感敏感：對他人的情感和需求非常敏感，能夠理解他人的內心世界。

關懷他人：樂於幫助他人，特別是那些在困難中掙扎的人。



2. 理想主義

追求正義：對社會不公和不道德行為高度敏感，渴望推動積極的變

高期望：對自己和他人都有很高的期望，努力實現理想。

3. 深思熟慮

內省性：喜歡進行深入思考，經常反思自己的價值觀和信念。

全面分析：在做決策時會考慮多種因素，並尋求深層的意義。

識別自身MBTI類型的策略

INFJ 提倡者

4. 創造性

想象力豐富：擅長以創新的方式看待問題，喜歡探索新想法。

藝術感：對藝術和美有敏銳的感知，常常表達自己的情感和思想。



5. 獨立性

自我導向：重視個人自由，喜歡按照自己的方式生活和工作。

反叛傳統：對於不合理的社會規範持批判態度，勇於挑戰傳統。

6. 強大的溝通能力

表達能力：善於表達自己的想法和情感，能夠有效地與他人溝通。

激勵他人：擅長激勵和啟發他人，幫助他們實現潛力。

外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

INFJ 提倡者



總結

INFJ（提倡者）是一種充滿同理心和理想主義的性格類型，以其深刻的內省能力和對他人的關懷而著稱。他們在推動社會變革、激勵他人和探索生命意義方面表現出色，能夠在各種環境中發揮重要的作用。

外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

INFJ 提倡者

⭕ 優點：富有創意、思想敏銳、原則性強、熱情、利他主義者

❌ 缺點：對批評敏感、很難敞開心扉、過於完美主義、忽略自己的感受



外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

INFJ 提倡者

客戶需要的：

在銷售過程中，對於 INFJ 型客戶（內向、直覺、感覺、判斷型），以下幾點特別重要：

✓ 建立信任和情感聯繫：

- INFJ 通常重視深層的人際關係和信任，展現真誠和關懷，讓他們感到被理解和尊重。



✓ 強調價值觀和使命：

- 他們關心產品或服務如何與他們的價值觀和使命相符合，提供如何影響社會或改善生活的具體例子會引起他們的興趣。

外向(E) vs. 內向(I) | 感知(S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感受(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

INFJ 提倡者

客戶需要的：

在銷售過程中，對於 INFJ 型客戶（內向、直覺、感覺、判斷型），以下幾點特別重要：

✓ 深入的資訊和分析：

- INFJ 喜歡有深度的資訊，提供完整的背景和見解，幫助他們理解你的提案及其潛在影響。

✓ 尊重獨立思考：

- 他們傾向於獨立思考和決策，尊重他們的選擇過程，避免施加過多壓力，讓他們有足夠的空間來做出決定。



外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

INFJ 提倡者

客戶需要的：

在銷售過程中，對於 INFJ 型客戶（內向、直覺、感覺、判斷型），以下幾點特別重要：

✓ 創造性和靈活性：

- INFJ 通常欣賞創意和靈活的解決方案，展示你的產品如何能夠適應他們的獨特需求和情況。

✓ 專業和可信賴性：



- 他們重視專業性和知識，展現你的專業背景和經驗能增強他們的信任感。

外向(E) vs. 內向(I)

實感 (S) vs. 直覺(N)

思考(T) vs. 感覺(F)

判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略



外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

INFP 調停者

1. 深刻的同理心

情感敏感：對他人的感受非常敏感，能夠理解和共鳴他人的內心世界。

關懷他人：樂於幫助他人，特別是在他們面臨困難時。

2. 理想主義

追求真理：對於正義和道德有強烈的信念，渴望推動社會變革。

高期望：對自己和他人都有高標準，努力追求理想。

3. 創造性

想象力豐富：擅長從不同的角度看待問題，喜歡探索創新的解決方案。

藝術感：對藝術和美有敏銳的感知，常常以創意的方式表達自己的情感。



識別自身MBTI類型的策略

INFP 調停者

4. 內向性

內省性：喜歡獨處，經常進行自我反思和深入思考。

私密性：對於自己的情感和想法通常較為保留，喜歡保護自己的內心世界。

5. 靈活性

開放態度：對新想法和變化持開放態度，能夠適應不同的情況。

不拘一格：對於傳統規範持批判態度，喜歡探索非傳統的選擇。



6. 誠實與真誠

真實表達：重視真誠，努力在交流中保持透明和誠實。

道德指導：通常依據內心的道德指南來做出決策。

外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

INFP 調停者



總結

INFP（調停者）是一種充滿同理心和理想主義的性格類型，以其深刻的內省能力和對他人的關懷而著稱。他們在推動社會變革、創造藝術和探索生命意義方面表現出色，能夠在各種環境中發揮重要的作用。

外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

INFP 調停者

⭕ 優點：關愛他人、慷慨大方、思想開明、有創意、熱情似火

❌ 缺點：太理想主義、常自我批評、不切實際、意氣用事



外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

INFP 調停者

客戶需要的：

在銷售過程中，對於 INFP 型客戶（內向、直覺、感覺、感知型），以下幾點特別重要：

✓ 建立真誠的情感聯繫：

- INFP 重視真誠和深度的人際關係，展現你的關心和理解，讓他們感到被重視。



✓ 尊重個人價值觀：

- 他們通常對自己的價值觀非常敏感，強調產品或服務如何符合他們的信念和理想，能夠引起他們的共鳴。

外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

INFP 調停者

客戶需要的：

在銷售過程中，對於 INFP 型客戶（內向、直覺、感覺、感知型），以下幾點特別重要：

✓ 創意和靈活性：

- INFP 喜歡新穎和獨特的解決方案，展示你的產品如何能夠滿足他們的獨特需求和想法。

✓ 開放式對話：

- 他們欣賞自由的交流，鼓勵他們分享自己的想法和感受，這有助於建立信任。



識別自身MBTI類型的策略

INFP 調停者

客戶需要的：

在銷售過程中，對於 INFP 型客戶（內向、直覺、感覺、感知型），以下幾點特別重要：

✓ 提供支持而非推銷：

- INFP 更喜歡以支持的方式來進行銷售，避免強迫或過度推銷，讓他們感到舒適和自在。

✓ 強調產品的意義和影響：



- 他們對能夠帶來正面影響的產品特別感興趣，分享產品如何改善生活或促進社會變革的故事會吸引他們的注意。

外向(E) vs. 內向(I)

實感 (S) vs. 直覺(N)

思考(T) vs. 感覺(F)

判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略



外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

ESTJ 總經理

1. 組織能力

計劃性：擅長制定計劃和組織活動，能夠有效管理時間和資源。

系統化思維：喜歡將事情系統化，確保每個細節都得到妥善處理。

2. 領導能力

果斷：在做決策時迅速而果斷，能夠在壓力下保持清晰的思路。

指導他人：擅長指導和激勵團隊，幫助他們達成共同目標。

3. 實用主義

務實：重視現實和實用性，喜歡使用有效的方法解決問題。

結果導向：專注於達成具體的結果，並衡量成功的標準。



識別自身MBTI類型的策略

ESTJ 總經理

4. 責任感

可靠性：對自己的承諾負責，並期望他人也能做到。

高標準：對自己和團隊有著高標準，追求卓越。

5. 社交能力

外向性：喜歡與人互動，能夠輕鬆地建立人際關係。

直接表達：通常直接而清晰地表達自己的想法和需求。

6. 傳統價值觀

重視規則：對於制度和規範有著強烈的尊重，喜歡在既定框架內運作。

穩定性：在變動的環境中，喜歡維持穩定和可預測性。



外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

ESTJ 總經理



總結

ESTJ（總經理）是一種充滿組織能力和領導才能的性格類型，以其務實的態度和高效的執行力而著稱。他們在管理、領導和組織方面表現出色，能夠在各種環境中發揮重要的作用，並推動團隊和組織達成目標。

識別自身MBTI類型的策略

ESTJ 總經理

⭕ 優點：勇於奉獻、意志堅定、誠實直率、享受秩序

❌ 缺點：固執、難以變通、不喜歡非傳統、喜歡評價他人、過於在意社會地位



外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

ESTJ 總經理

客戶需要的：

在銷售過程中，對於 ESTJ 型客戶（外向、實感、思考、判斷型），以下幾點特別重要：

✓ 清晰的資訊和結構：

- ESTJ 喜歡有條理、清晰的資訊。提供明確的產品資料和具體的數據，幫助他們快速理解你的提案。

✓ 效率和實用性：

- 他們重視效率，展示產品或服務如何能夠節省時間或提高效率，會引起他們的注意。



識別自身MBTI類型的策略

ESTJ 總經理

客戶需要的：

在銷售過程中，對於 ESTJ 型客戶（外向、實感、思考、判斷型），以下幾點特別重要：

✓ 邏輯和理性支持：

- ESTJ 通常依賴邏輯和數據進行決策，提供詳細的數據分析、案例研究和證據，能增加你的說服力。

✓ 直接的溝通方式：

- 他們喜歡直接坦率的交流，避免冗長或模糊的說明，簡明扼要的表達會讓他們更容易接受。



識別自身MBTI類型的策略

ESTJ 總經理

客戶需要的：

在銷售過程中，對於 ESTJ 型客戶（外向、實感、思考、判斷型），以下幾點特別重要：

✓ 專業和可靠性：

- ESTJ 通常重視專業性，展現你的專業知識和經驗，能夠增強他們的信任感。

✓ 強調結果和回報：

- 他們關心投資的回報，強調產品或服務能帶來的具體結果和長期利益，會讓他們更感興趣。



外向(E) vs. 內向(I)

實感 (S) vs. 直覺(N)

思考(T) vs. 感覺(F)

判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略



識別自身MBTI類型的策略

ESFJ 執政官

1. 外向性

社交能力：喜歡與人互動，擅長建立和維護人際關係。

熱情友好：以友好和熱情的態度對待他人，容易讓人感到舒適。



2. 同理心

情感敏感：能夠理解他人的感受，並主動關心他們的需求。

支持他人：樂於提供支持和幫助，特別是在他人需要的時候。

3. 組織能力

計劃性：擅長組織和計劃活動，確保事情能夠順利進行。

負責任：對自己的承諾負責，努力實現自己的計劃。

識別自身MBTI類型的策略

ESFJ 執政官

4. 實用性

務實：重視現實和實用性，喜歡使用有效的方法來解決問題。

關注細節：對細節非常重視，確保每一個方面都能得到妥善處理。



5. 社會責任感

服務導向：對社會和社區有高度的責任感，積極參與志願者活動和社會服務。

重視和諧：喜歡在社交場合中促進和諧，避免衝突和不和。

6. 傳統價值觀

尊重規範：對於社會規範和傳統價值觀有著強烈的尊重，喜歡在既定框架內工作。

穩定性：重視穩定和安全，喜歡建立可預測的環境。

外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

ESFJ 執政官



總結

ESFJ（執政官）是一種充滿同理心和組織能力的性格類型，以其社交能力和對他人的關懷而著稱。他們在管理人際關係、組織活動和推動社會責任方面表現出色，能夠在各種環境中發揮重要的作用，並促進團隊和社區的和諧與發展。

外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

ESFJ 執政官

⭕ 優點：責任感強、對朋友忠誠、暖心又感性、善於交朋友
❌ 缺點：不善於臨場發揮、對批評很脆弱、太過黏人、在意社會地位



外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

ESFJ 執政官

客戶需要的：

在銷售過程中，對於 ESFJ 型客戶（外向、實感、感覺、判斷型），以下幾點特別重要：

✓ 建立情感聯繫：

- ESFJ 重視人際關係，展現真誠的關心和理解，讓他們感到被重視和尊重。

✓ 重視社會影響：



- 他們關心產品或服務對他人和社會的影響，強調如何改善他人生活或促進社區發展，能夠引起他們的共鳴。

識別自身MBTI類型的策略

ESFJ 執政官

客戶需要的：

在銷售過程中，對於 ESFJ 型客戶（外向、實感、感覺、判斷型），以下幾點特別重要：

✓ 積極的溝通方式：

- 使用友好和積極的語言，保持愉快的交流氛圍，這會讓他們感到舒適和愉悅。

✓ 提供支持和協作：

- ESFJ 喜歡合作的方式，強調你如何能夠支持他們的需求和目標，展現出合作的潛力。



識別自身MBTI類型的策略

ESFJ 執政官

客戶需要的：

在銷售過程中，對於 ESFJ 型客戶（外向、實感、感覺、判斷型），以下幾點特別重要：

✓ 清晰的產品優勢：

- 他們喜歡明確的資訊，提供產品的具體優勢和實際應用案例，幫助他們理解產品的價值。

✓ 尊重他們的意見和需求：



- ESFJ 通常會考慮他人的感受，尊重他們的需求和意見，並在交流中給予他們反饋的空間。

外向(E) vs. 內向(I)

實感 (S) vs. 直覺(N)

思考(T) vs. 感覺(F)

判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略



外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

ISTJ 物流師

1. 責任感

可靠性：對自己的承諾和任務負責，始終如一地完成工作。

高標準：對自己和他人的期望很高，追求卓越的結果

2. 實用性

務實：重視實際的解決方案，喜歡使用有效且可行的方法來處理問題。

細節導向：在工作中注重細節，確保每一個方面都得到妥善處理。



3. 組織能力

計劃性：擅長制定計劃和組織活動，能夠有效管理時間和資源。

系統化思維：喜歡把事情系統化，建立清晰的流程和結構。

識別自身MBTI類型的策略

ISTJ 物流師

4. 獨立性

自我導向：能夠自主工作，喜歡在不受干擾的環境中發揮能力。

內向性：通常偏好獨處，喜歡深入思考和分析問題。

5. 審慎性

謹慎決策：在做決策時會仔細考慮所有的選項，避免草率行動。

事實導向：基於事實和數據來做出判斷，避免情感影響決策。



6. 遵循規範

尊重規則：對於制度和規範有著強烈的尊重，喜歡在既定框架內運作。

穩定性：重視穩定和可預測性，喜歡建立安全的環境。

外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

ISTJ 物流師



總結

ISTJ（物流師）是一種充滿責任感和實用性的性格類型，以其可靠性和組織能力而著稱。他們在管理和執行任務方面表現出色，能夠在各種環境中發揮重要的作用，確保事情的順利進行和高效運作。

外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

ISTJ 物流師

⭕ 優點：誠實正直、有責任感、冷靜自律、服從紀律
❌ 缺點：固執、情感不敏感、過於教條、不尊重多樣化



外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

ISTJ 物流師

客戶需要的：

在銷售過程中，對於 ISTJ 型客戶（內向、實感、思考、判斷型），以下幾點特別重要：

✓ 詳細的資訊和事實：

- ISTJ 通常喜歡深入的數據和詳細的產品資訊。提供具體的技術規格、數據和案例研究，以支持你的主張。



✓ 清晰和結構化的溝通：

- 他們重視有條理的交流方式。確保你的演示和說明簡潔明瞭，避免冗長的敘述。

外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

ISTJ 物流師

客戶需要的：

在銷售過程中，對於 ISTJ 型客戶（內向、實感、思考、判斷型），以下幾點特別重要：

✓ 可靠性和可信賴性：

- ISTJ 通常尋求可靠的品牌和產品。他們會關注你的專業背景和公司信譽，因此展示你的專業性和歷史會增加他們的信任感。

✓ 實用性和效率：

- 他們喜歡實用的解決方案，展示你的產品如何能夠提高效率或解決具體問題，能夠引起他們的興趣。



外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

ISTJ 物流師

客戶需要的：



在銷售過程中，對於 ISTJ 型客戶（內向、實感、思考、判斷型），以下幾點特別重要：

✓ 遵循程序和流程：

- ISTJ 更傾向於遵循既定的流程和標準，強調你的產品或服務如何符合行業標準和規範。

✓ 尊重他們的決策過程：

- 他們通常需要時間來考慮和分析，不要施加過多壓力，給予他們足夠的空間來做出決定。

外向(E) vs. 內向(I)

實感 (S) vs. 直覺(N)

思考(T) vs. 感覺(F)

判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略



識別自身MBTI類型的策略

ISFJ 守衛者

1. 同理心

情感敏感：能夠理解他人的感受，並表現出真誠的關懷。

支持他人：樂於提供支持和幫助，特別是在他人需要的時候。



2. 責任感

可靠性：對自己的承諾和任務負責，能夠依賴他們的人感到安心。

高標準：對自己和他人有著高期望，努力確保事情的順利進行。

3. 實用性

務實：喜歡使用有效的方法解決問題，注重實際結果。

細節導向：在工作中關注細節，確保每個方面都得到妥善處理。

識別自身MBTI類型的策略

ISFJ 守衛者

4. 組織能力

計劃性：擅長組織和安排活動，能夠有效管理時間和資源。

系統化思維：喜歡將事情系統化，建立清晰的流程和結構。



5. 傳統價值觀

尊重規範：重視傳統和社會規範，喜歡在既定框架內運作。

穩定性：重視穩定和可預測的環境，喜歡建立安全感。

6. 忍耐力

耐心：在面對挑戰時展現出堅定的耐心，努力克服困難。

持久性：能夠長期專注於目標，持續付出努力以達成成功。

外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

ISFJ 守衛者



總結

ISFJ（守衛者）是一種充滿同理心和責任感的性格類型，以其可靠性和關懷他人的特質而著稱。他們在支持他人、組織活動和維護傳統方面表現出色，能夠在各種環境中發揮重要的作用，並促進團隊和社區的和諧與穩定。

外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

ISFJ 守衛者

⭕ 優點：樂於助人、可靠有耐心、善於觀察、努力又忠誠
❌ 缺點：有時過於害羞、情感敏感，壓抑自己的情感、害怕改變



外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

ISFJ 守衛者

客戶需要的：

在銷售過程中，對於 ISFJ 型客戶（內向、實感、感覺、判斷型），以下幾點特別重要：

✓ 建立信任和情感聯繫：

- ISFJ 重視人際關係，展現真誠的關心和理解，讓他們感到被重視和尊重。

✓ 提供具體的資訊和細節：

- 他們通常喜歡詳細的產品資訊和實際案例，提供具體的數據和例子，以幫助他們理解你的提案。



外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

ISFJ 守衛者

客戶需要的：

在銷售過程中，對於 ISFJ 型客戶（內向、感知、情感、判斷型），以下幾點特別重要：

✓ 強調產品的實用性：

- ISFJ 通常關心產品如何能夠實際改善他們的生活或工作，強調你的產品的實用性和日常應用。

✓ 尊重他們的價值觀：

- 他們對自己的價值觀非常敏感，展示產品如何符合他們的信念和理想，能夠引起他們的共鳴。



外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

ISFJ 守衛者

客戶需要的：

在銷售過程中，對於 ISFJ 型客戶（內向、實感、感覺、判斷型），以下幾點特別重要：

✓ 積極的溝通風格：

- 使用友好和積極的語言，保持愉快的交流氛圍，這會讓他們感到舒適和愉悅。

✓ 提供支持和協作：

- ISFJ 喜歡支持和團隊合作的方式，強調你如何能夠在他們的需求和目標上提供幫助。



外向(E) vs. 內向(I)

實感 (S) vs. 直覺(N)

思考(T) vs. 感覺(F)

判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略



外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

ESFP 表演者

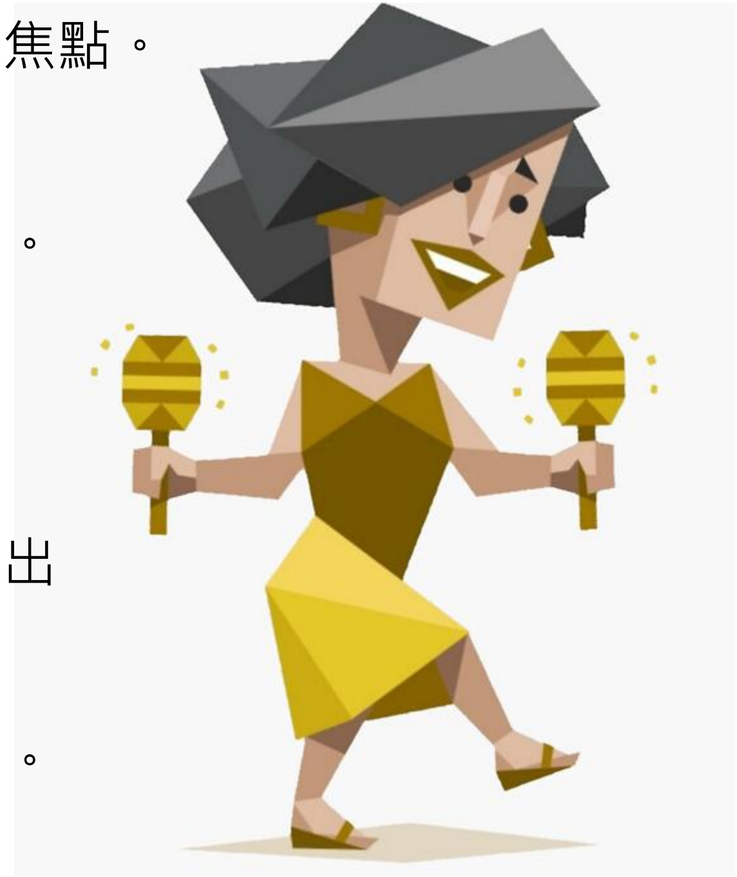
1. **外向性**
   社交能力：喜歡與人互動，能夠輕鬆地建立新的人際關係。
   熱情友好：以友好和感染力強的姿態對待他人，常常成為社交場合的焦點。

2. **現實主義**
   務實：重視當下的體驗，喜歡參與實際的活動而非僅僅停留在理論上。
   行動導向：傾向於立即行動，喜歡親身體驗新事物。

3. **創造性**

   想象力豐富：具有豐富的想象力，能夠從不同的角度看待事物，並提出新的解決方案。

   藝術感：對藝術和表演有高度的敏感性，喜歡創造和表達自己的情感。



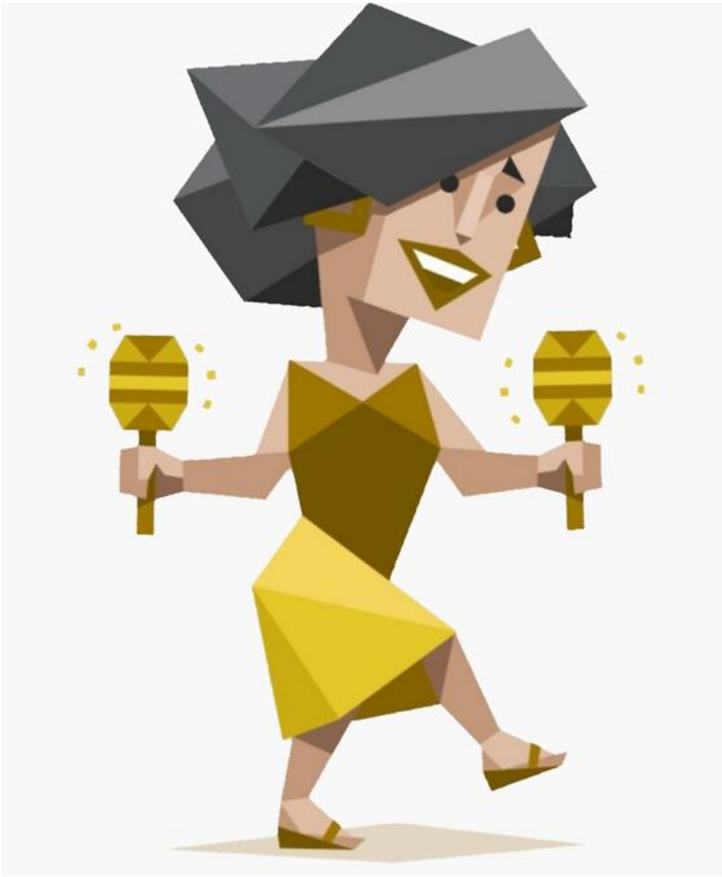
識別自身MBTI類型的策略

ESFP 表演者

4. 自由精神

靈活性：對變化持開放態度，喜歡在生活中尋求新鮮感和刺激。

隨性：通常不太喜歡過於繁瑣的計劃，喜歡隨心所欲地生活。



5. 同理心

情感敏感：能夠感受到他人的情感，並表現出真誠的關懷。

支持他人：樂於幫助他人，特別是在他們需要情感支持的時候。

6. 樂觀主義

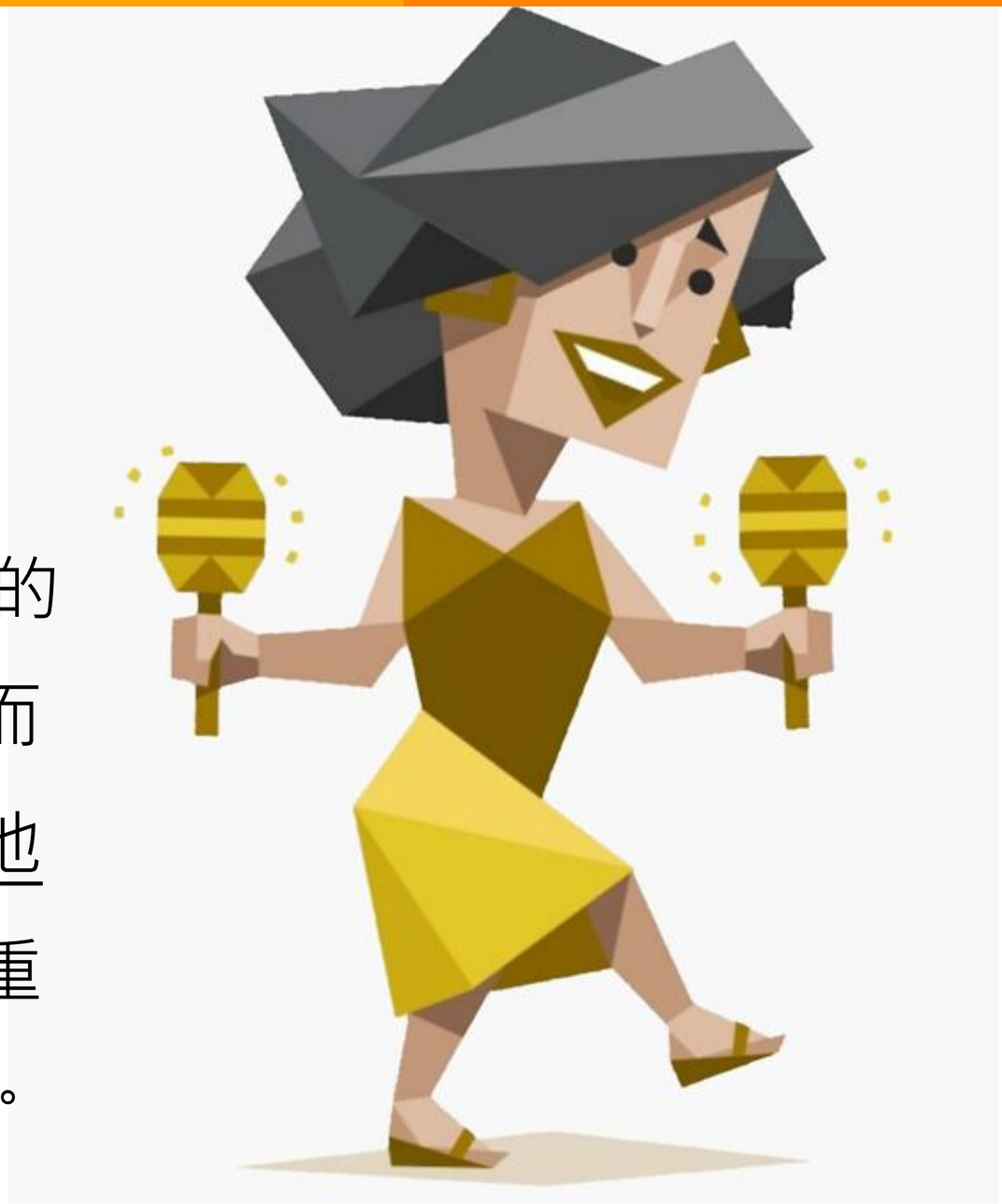
積極向上：對生活持有積極的態度，熱衷於探索新機會和挑戰。

鼓舞人心：能夠激勵和鼓舞周圍的人，讓他們感受到生活的樂趣。

外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

ESFP 表演者



總結

ESFP（表演者）是一種充滿活力和創造力的性格類型，以其社交能力和對生活的熱情而著稱。他們在表達自我、享受當下和激勵他人方面表現出色，能夠在各種環境中發揮重要的作用，並為周圍的人帶來快樂和靈感。

識別自身MBTI類型的策略

ESFP 表演者

⭕ 優點：大膽、有原創性、表演者性格、實踐能力強、善於觀察

❌ 缺點：非常容易感到無聊、感情敏感、無法制定長期計劃、難以集中注意力



外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

ESFP 表演者

客戶需要的：

在銷售過程中，對於 ESFP 型客戶（外向、實感、感覺、感知型），以下幾點特別重要：

✓ 積極的互動和活力：

- ESFP 喜歡充滿活力和積極的交流，展現熱情和友好，這能夠吸引他們的注意並建立良好的關係。

✓ 實際的體驗：



- 他們通常對實際體驗感興趣，提供產品的演示或試用機會，讓他們親自體驗產品的好處。

外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

ESFP 表演者

客戶需要的：

在銷售過程中，對於 ESFP 型客戶（外向、 實感、感覺、感知型 ），以下幾點特別重要：

✓ 創意和新穎性：

- ESFP 喜歡新奇和創意的產品，展示你的產品或服務的獨特性和創新性，能夠引起他們的興趣。

✓ 輕鬆的溝通方式：

- 他們欣賞輕鬆和自然的交流氛圍，避免過於正式或拘謹的說話方式，讓對話保持輕鬆愉快。



外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

ESFP 表演者

客戶需要的：

在銷售過程中，對於 ESFP 型客戶（外向、 實感、感覺、感知型 ），以下幾點特別重要：

✓ 情感聯繫：

- ESFP 重視情感的共鳴，使用故事或實際案例來分享產品如何能改善他們的生活，會讓他們更感興趣。

✓ 尊重他們的自由和獨立：

- 他們喜歡自由和彈性，尊重他們的選擇，避免強迫或過度推銷，讓他們感到自在。



外向(E) vs. 內向(I)

實感 (S) vs. 直覺(N)

思考(T) vs. 感覺(F)

判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略



外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

ESTP 企業家

1. 行動導向

果斷性：在做決策時迅速而果斷，喜歡立即採取行動。

冒險精神：樂於挑戰新事物，喜歡探索未知的領域和機會。



2. 現實主義

務實：重視實際結果，喜歡使用有效的方法解決問題。

直接表達：以直接和清晰的方式表達自己的想法和需求。

3. 社交能力

外向性：喜歡與人互動，能夠輕鬆地建立人際關係，特別是在商業環境中。

感染力：擁有強大的魅力，能夠激勵周圍的人，促進合作。

識別自身MBTI類型的策略

ESTP 企業家

4. 創造性

靈活思維：擅長從不同的角度看待問題，能夠快速提出創新的解決方案。

應變能力：能夠迅速適應變化的環境，並成功應對突發情況。



5. 競爭心

挑戰自我：喜歡競爭，能夠在壓力下表現出色，並追求卓越。

動力十足：對成功充滿熱情，願意為達成目標付出努力。

6. 自信

堅定信念：對自己的能力有強烈的信心，能夠鼓勵他人相信自己。

主動性：積極主動，喜歡在各項任務中主導和引導。

外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

ESTP 企業家



總結

ESTP（企業家）是一種充滿活力和創造力的性格類型，以其果斷和行動導向的特質而著稱。他們在商業環境中表現出色，善於抓住機會並推動創新，能夠在各種挑戰中發揮重要的作用，並實現卓越的成果。

外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

ESTP 企業家

⭕ 優點：大膽、理性、動手能力強、洞察力強、社交能力好

❌ 缺點：感情不敏感、不耐心、喜歡冒險、沒有大局觀、叛逆



外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

ESTP 企業家

客戶需要的：

在銷售過程中，對於 ESTP 型客戶（外向、實感、思考、感知型），以下幾點特別重要：

✓ 直接和實用的資訊：

- ESTP 喜歡快速、直接的交流。提供具體的產品資訊和實用的解決方案，能夠快速引起他們的興趣。



✓ 實際的體驗：

- 他們通常對實際體驗感興趣，提供產品的演示或試用機會，讓他們親自感受產品的好處。

外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

ESTP 企業家

客戶需要的：

在銷售過程中，對於 ESTP 型客戶（ 外向、實感、思考、感知型 ），以下幾點特別重要：

✓ 靈活性和選擇：

- ESTP 喜歡多樣性和靈活性，提供不同的選擇和解決方案，以滿足他們的需求。

✓ 快速的決策過程：

- 他們通常喜歡快速做出決策，避免冗長的解釋，保持溝通簡潔明瞭，讓他們能夠迅速理解和行動。



外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

ESTP 企業家

客戶需要的：

在銷售過程中，對於 ESTP 型客戶（ 外向、實感、思考、感知型 ），以下幾點特別重要：



✓ 刺激和挑戰：

- ESTP 喜歡挑戰和冒險，展示產品如何能夠帶來新鮮感或解決他們面臨的具體挑戰，會引起他們的興趣。

✓ 友好的互動：

- 他們欣賞輕鬆和友好的交流，使用幽默和輕鬆的語調，能夠讓對話更加愉快。

外向(E) vs. 內向(I)

實感 (S) vs. 直覺(N)

思考(T) vs. 感覺(F)

判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略



外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

ISFP 探險家

1. 創造性

藝術感：對美感和藝術有高度的敏感性，喜歡通過藝術表達自我。

獨特性：喜歡探索和嘗試新事物，並尋求獨特的經歷。

2. 現實主義

務實：重視當下的體驗，傾向於享受生活中的小事情。

行動導向：喜歡親身體驗和探索，而非僅僅停留在理論層面。



3. 情感敏感

同理心：能夠感受到他人的情感，並表現出真誠的關懷。

內向性：在社交場合中較為內向，喜歡與少數親密朋友分享情感。

識別自身MBTI類型的策略

ISFP 探險家

4. 自由精神

獨立性：重視個人的自由和獨立，喜歡按照自己的方式生活。

靈活性：對變化持開放態度，喜歡隨心所欲地追求自己的興趣。

5. 冒險精神

探索欲：對新環境和新經歷充滿好奇，喜歡尋求刺激和挑戰。

勇於冒險：願意嘗試新的活動和體驗，不懼怕未知。



6. 深思熟慮

內省性：喜歡反思自己的感受和經歷，並從中學習和成長。

價值觀導向：重視個人的價值觀和信念，常常根據內心的指引做出決

外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

ISFP 探險家



總結

ISFP（探險家）是一種充滿創造力和冒險精神的性格類型，以其敏感和對美的追求而著稱。他們在藝術和自我表達方面表現出色，能夠在探索新事物的過程中發現生活的樂趣和意義。

外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

ISFP 探險家

⭕ 優點：有魅力、想象力豐富、充滿好奇、藝術氣質濃厚

❌ 缺點：過於獨立、行事難以預測、非常容易有壓力、過於有競爭性



外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

ISFP 探險家

客戶需要的：

在銷售過程中，對於 ISFP 型客戶（內向、實感、感覺、感知型），以下幾點特別重要：

✓ 建立真誠的情感聯繫：

- ISFP 通常重視真誠和深度的人際關係，展現你的關心和理解，讓他們感到被重視。

✓ 重視個人價值觀：



- 他們對自己的價值觀和信念非常敏感，展示產品如何符合他們的理想，能夠引起他們的共鳴。

外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

ISFP 探險家

客戶需要的：

在銷售過程中，對於 ISFP 型客戶（ 內向、實感、感覺、感知型 ），以下幾點特別重要：

✓ 提供實際的體驗：

- ISFP 喜歡體驗和感受，提供產品的演示或實際使用的機會，讓他們親自感受產品的好處和特點。

✓ 創意和獨特性：



- 他們欣賞創意和獨特的解決方案，展示你的產品或服務如何能夠滿足他們的獨特需求和想法。

識別自身MBTI類型的策略

ISFP 探險家

客戶需要的：

在銷售過程中，對於 ISFP 型客戶（ 內向、實感、感覺、感知型 ），以下幾點特別重要：

✓ 輕鬆的溝通方式：

- 使用友好和輕鬆的語言，保持愉快的交流氛圍，這能讓他們感到舒適。

✓ 尊重他們的獨立性：

- ISFP 通常喜歡自由和獨立，避免強迫或過度推銷，給予他們空間來考慮和做出決定。



外向(E) vs. 內向(I)

實感 (S) vs. 直覺(N)

思考(T) vs. 感覺(F)

判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略



外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

ISTP 鑒賞家

1. 實用性

行動導向：喜歡親自動手操作，解決問題時偏好實際的方法。

務實：重視實際效果，對理論和抽象概念不太感興趣。



2. 分析能力

邏輯思維：善於分析和理解複雜的系統，能夠迅速找出問題的根源。

冷靜判斷：在壓力下能保持冷靜，做出理性而有效的決策。

3. 獨立性

自主性：喜歡獨立工作，通常不喜歡受到他人的限制或干擾。

自我導向：能夠自主尋找解決方案，對自己的能力有信心。

識別自身MBTI類型的策略

ISTP 鑒賞家

4. 冒險精神

探索欲：對新事物和新挑戰充滿好奇，喜歡在生活中尋求刺激。

靈活性：能夠迅速適應變化的環境，並隨時調整計劃。



5. 技術能力

動手能力：對機械和技術有著強烈的興趣，喜歡修理和改進設備。

解決問題：擅長用創造性的方法解決實際問題，享受挑戰。

6. 情感內斂

情感表達：通常不善於表達情感，更傾向於內省和獨自思考。

平衡生活：在工作和生活中尋求平衡，重視個人的空間和自由。

外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

總結

ISTP（鑒賞家）是一種充滿實用性和分析能力的性格類型，以其冷靜和動手能力而著稱。他們在解決問題和探索新事物方面表現出色，能夠在各種環境中發揮重要的作用，並將理論與實踐相結合。



外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

ISTP 鑒賞家

⭕ 優點：樂觀有活力、富有創造性、隨性又理想、臨危不亂

❌ 缺點：注重個人領域、很容易感到無聊、不喜歡承諾、非常喜歡冒險



外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

ISTP 鑒賞家

客戶需要的：

在銷售過程中，對於 ISTP 型客戶（內向、實感、思考、感知型），以下幾點特別重要：



✓ 直接和具體的資訊：

- ISTP 喜歡快速獲取明確的資訊，提供簡潔的產品資料和具體的技術規格，能夠吸引他們的注意。

✓ 實際的體驗：

- 他們通常對實際操作和體驗感興趣，提供產品的演示或實際使用的機會，讓他們親自感受產品的優勢。

外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

ISTP 鑒賞家

客戶需要的：

在銷售過程中，對於 ISTP 型客戶（ 內向、實感、思考、感知型），以下幾點特別重要：

✓ 強調功能和實用性：

- ISTP 重視產品的功能和實用性，展示你的產品如何有效解決他們的具體需求或問題。



✓ 靈活性和選擇：

- 他們喜歡有多種選擇和靈活的解決方案，提供不同的方案以滿足他們的需求。

外向(E) vs. 內向(I) | 實感 (S) vs. 直覺(N) | 思考(T) vs. 感覺(F) | 判斷(J) vs. 感知(P）

識別自身MBTI類型的策略

ISTP 鑒賞家

客戶需要的：



在銷售過程中，對於 ISTP 型客戶（ 內向、實感、思考、感知型），以下幾點特別重要：

✓ 尊重獨立性：

- ISTP 通常喜歡獨立思考，尊重他們的決策過程，避免施加過多壓力，讓他們有空間來做出決定。

✓ 實用的數據和證據：

- 提供支持你主張的數據和證據，能夠增強他們的信任感和興趣。

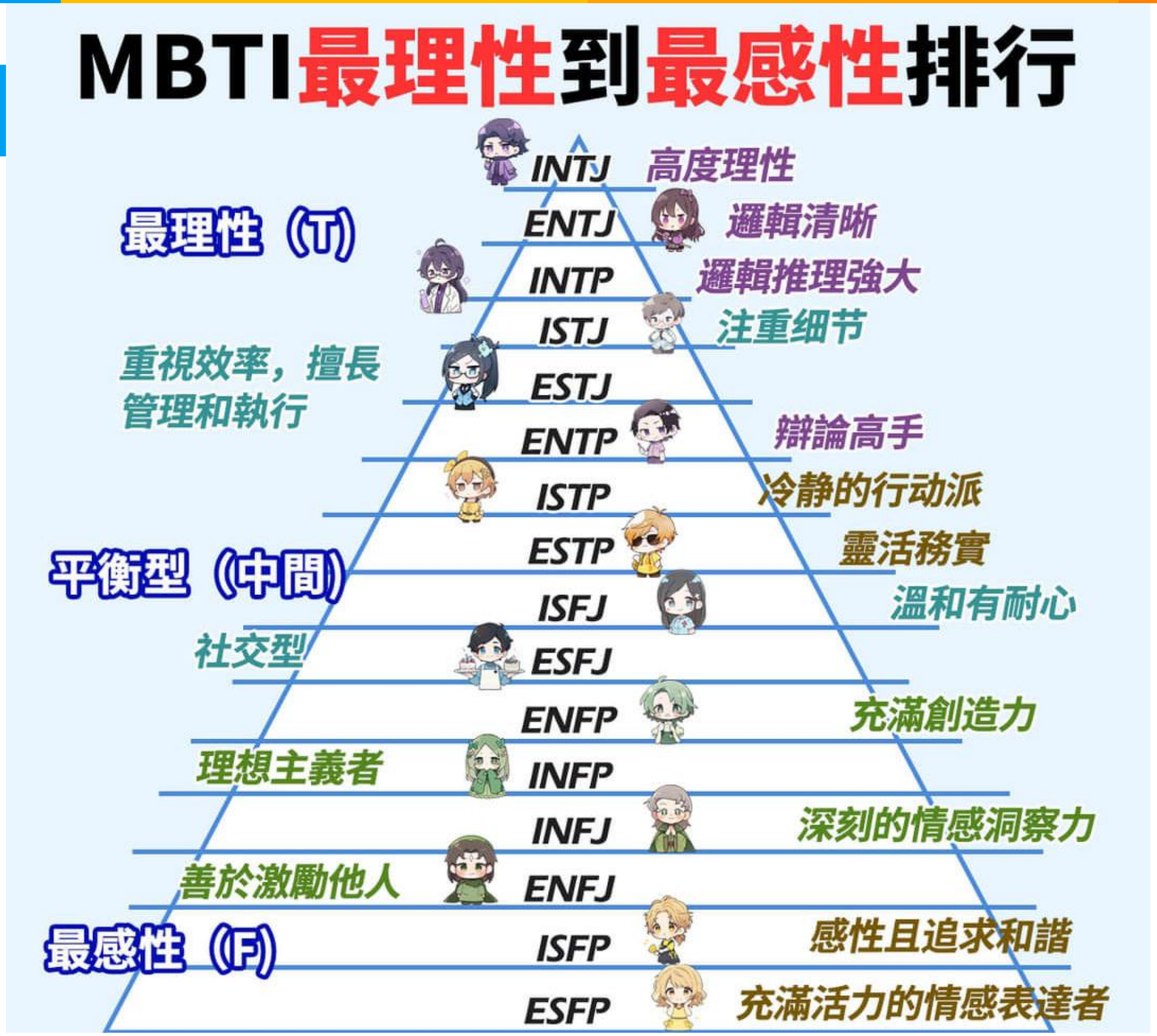
外向(E) vs. 內向(I)

實感 (S) vs. 直覺(N)

思考(T) vs. 感覺(F)

判斷(J) vs. 感知(P）

總結：

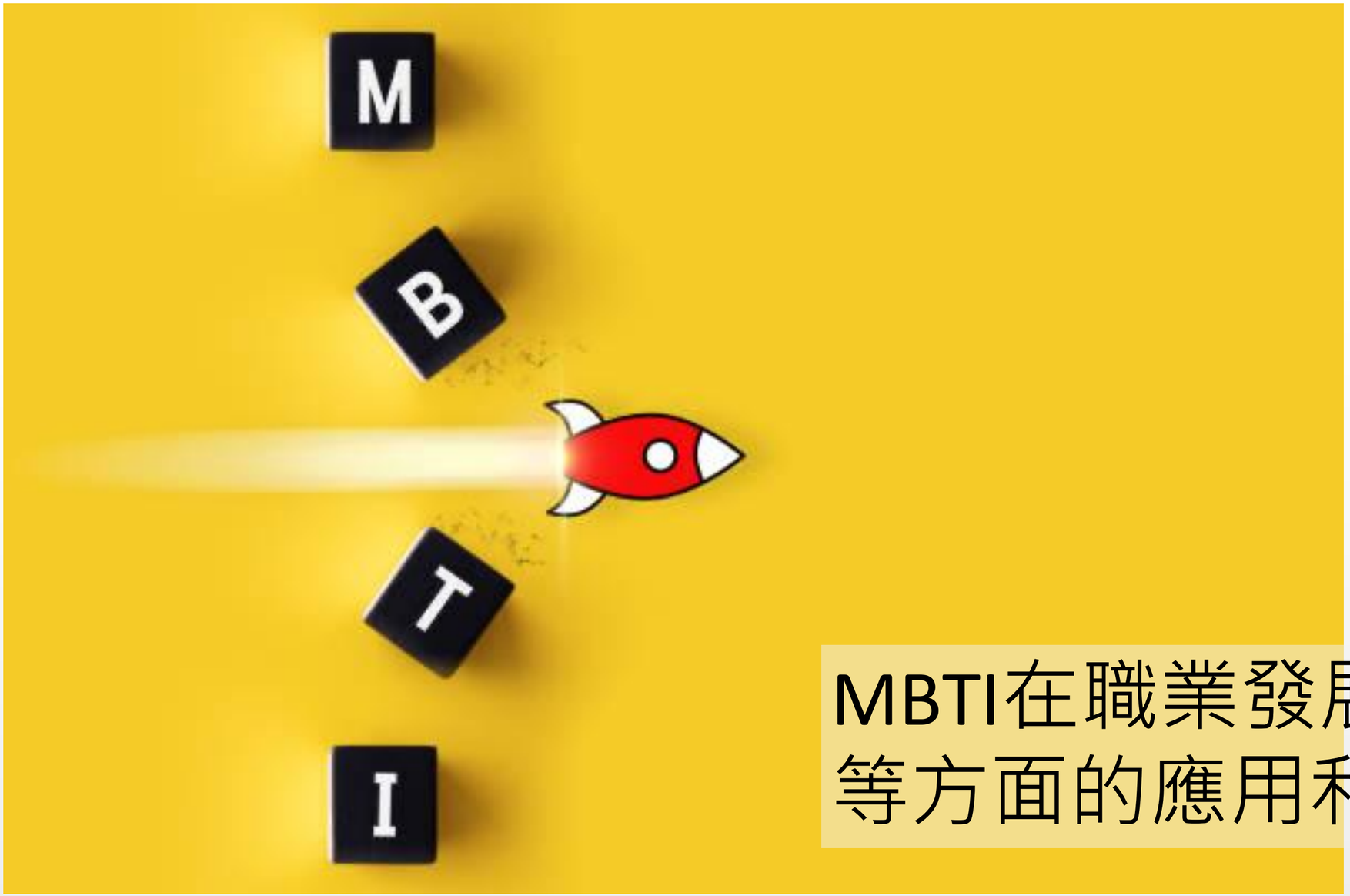


外向(E) vs. 內向(I)

實感 (S) vs. 直覺(N)

思考(T) vs. 感覺(F)

判斷(J) vs. 感知(P）



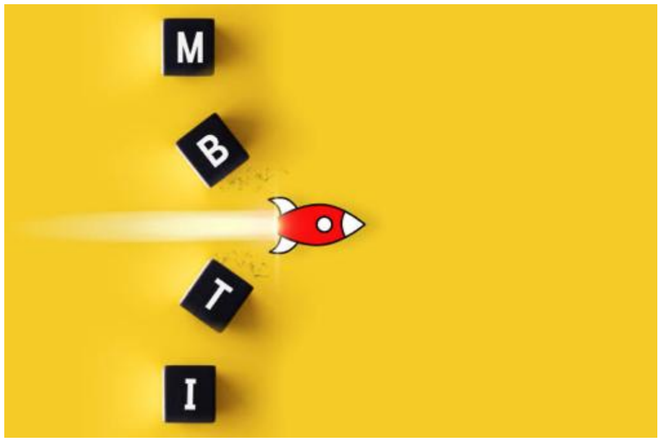
MBTI在職業發展、個人成長等方面的應用和團隊建設

外向(E) vs. 內向(I)

實感 (S) vs. 直覺(N)

思考(T) vs. 感覺(F)

判斷(J) vs. 感知(P）



MBTI在職業發展、個人成長等方面的應用和團隊建設

領導能力

- 如ESTJ（監督者）、ENTJ（指揮官）和ENTP（發明家），常被認為具有領導能力和決策能力。
- 這些人格特質在需要主動引導和管理團隊的職位上可能受到青睞。

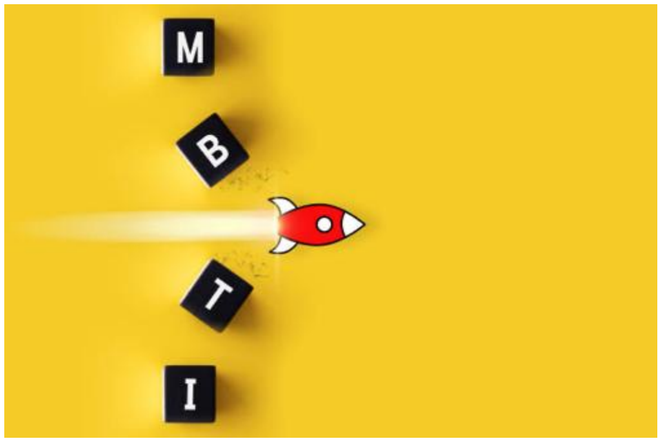


外向(E) vs. 內向(I)

實感 (S) vs. 直覺(N)

思考(T) vs. 感覺(F)

判斷(J) vs. 感知(P）



MBTI在職業發展、個人成長等方面的應用和團隊建設

團隊合作

- 如ESFJ（主人）、ENFJ（教導者）和ENFP（啟發者）常被認為具有良好的團隊合作能力，
- 在需要與他人合作和協同工作的環境中可能受到歡迎。

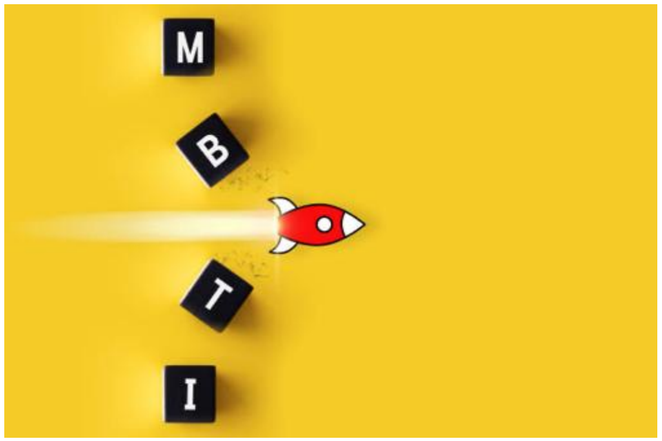


外向(E) vs. 內向(I)

實感 (S) vs. 直覺(N)

思考(T) vs. 感覺(F)

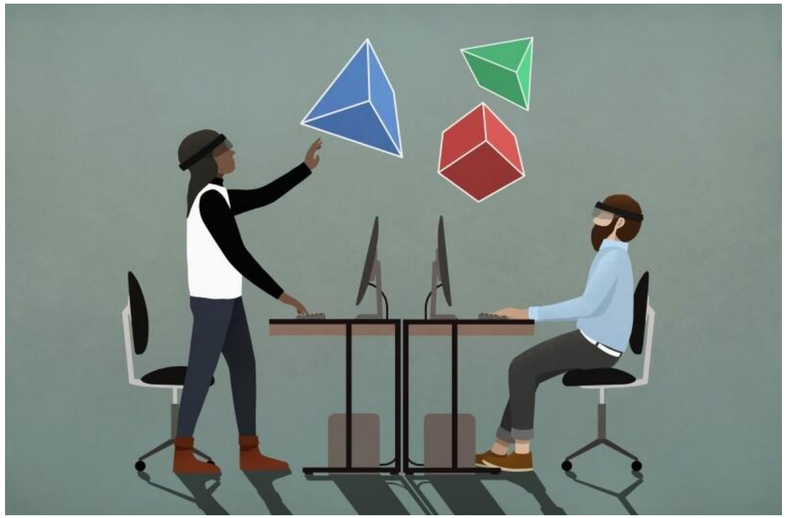
判斷(J) vs. 感知(P）



MBTI在職業發展、個人成長等方面的應用和團隊建設

創新思維

- 如INTJ（建築師）、INTP（策略家）和ENTP（發明家），常被認為具有創新和問題解決能力。
- 這些人格特質在需要創意思維和解決複雜問題的工作中可能受到青睞。

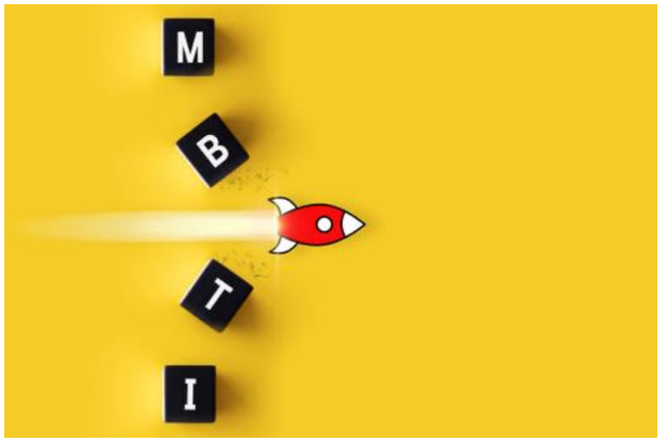


外向(E) vs. 內向(I)

實感 (S) vs. 直覺(N)

思考(T) vs. 感覺(F)

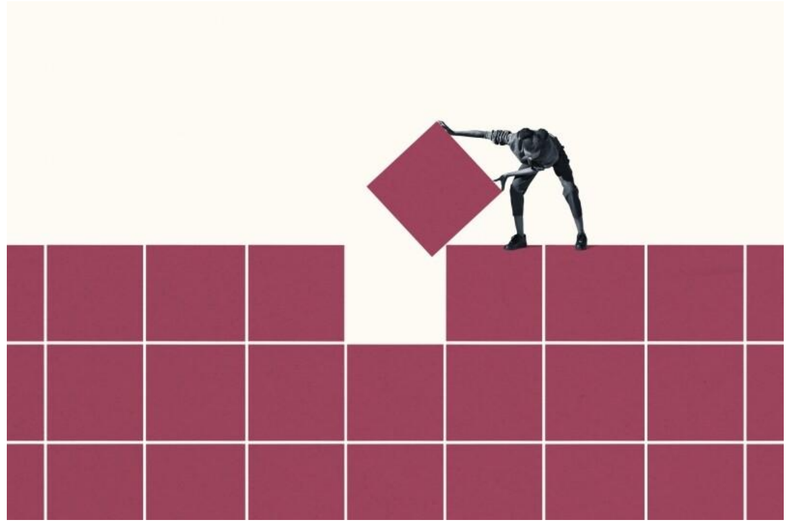
判斷(J) vs. 感知(P）



MBTI在職業發展、個人成長等方面的應用和團隊建設

組織能力

- 如ISTJ（督導者）、ESTJ（監督者）和ISFJ（保護者），常被認為具有組織能力和細節導向。
- 這些人格特質在需要組織和管理資源的職位上可能受到青睞。



外向(E) vs. 內向(I)

實感 (S) vs. 直覺(N)

思考(T) vs. 感覺(F)

判斷(J) vs. 感知(P）

