

## 성격유형을 판매상황에 활용할 때 유의점은 뭔가요?

초반에도 말했지만, 판매원들이 가장 저지르기 쉬운 오류는 고객들이 자기처럼 반응하리라 기대하는 거야. 그래서 고객이 다르게 반응하면 좌절하거나 당황해 제대로 대처하지 못하는 경우가 종종 있어. 이런 사태를 방지하기 위해서도 판매원 자신과 고객의 MBTI 유형을 이해하는 게 큰 도움이 돼.

굳이 유형을 의식하지 않더라도, 서로 다르다고 깨닫는 것 자체가 중요하지. 유형의 특성을 잘 이해할수록 사람들 간의 관계를 훨씬 유연하게 이끌 수 있게 된단다.

단, MBTI는 잘 활용하면 약이 되지만, 어설픈게 알면 오히려 독이 돼. 자기 자신에 대해서도 ‘나는 ○○○○유형이라 이런 일은 나와 안 맞아’라든지, 다른 사람에 대해서도 ‘저 사람은 ○○○○유형이라 답이 없어’ 하는 식으로 고착화해버리면 위험해. MBTI는 성격에 대한 결론을 내리는 잣대가 아니고, 자기탐색을 도와 성장하기 위한 도구야. 무엇보다 MBTI라는 도구를 활용하는 목적이 뭔지를 잘 이해해야 해.

자네는 모든 유형 가운데 가장 바람직한 유형이 뭐라고 생각해? 말하자면 부처님이나 공자님의 MBTI는 뭘까? 조심스럽지만 예수님을 예로 들어볼까?

예수님은 외향형일까, 내향형일까? 열두 제자와 함께 생활하신 걸 보면 외향형(E)이지만, 가끔 무리를 보낸 후 기도하러 따로 산에 올라가서 혼자 머물곤 하시는 걸 보면 내향형(I) 같기도 해.

감각형일까, 직관형일까? 일관성 있고 세부적이며 실제 상황에 초점을 두시는 걸 보면 감각형(S)인데, 늘 비유를 통해 말씀