

자르고 끼어들기도 해. ④ 그리고 비교적 목소리가 커.

내향형(I : Introversion)은 ① 대답하거나 말할 때 생각에 젖은 듯 가끔 멈추지. ② 반응이 차분하거나, 반응 읽기가 쉽지 않아. ③ 짧은 문장을 사용하고, ④ 목소리가 조용한 편이야.

인식의 과정인 SN지표는 개인이 선호하는 정보수집 방법을 반영해.

감각형(S : Sensing)은 ① 실용적인 용도에 관심이 많고, ② ‘그게 뭐 하는 거예요?’라든지 ‘어떻게 하는 거예요?’라는 식의 구체적인 질문을 많이 해. ③ 표현이 정확한 편이야.

직관형(N : iNtuition)은 ① 현재의 용도뿐 아니라 가능성에 관심을 가져. ② ‘왜’로 시작하는 질문을 많이 하고, ③ 대략적인 표현을 하기 때문에 의도를 주의 깊게 파악해야 해.

판단의 과정인 TF지표는 주어진 정보를 가지고 의사결정하는 방식을 반영해.

사고형(T : Thinking)은 ① 판매원의 지식을 시험하는 것 같은 질문을 하곤 해. ② 객관적인 증거를 중시하고, ③ 다른 사람들이 어떤 구매결정을 했다는 말에 그리 영향받지 않아. ④ 논리적으로 검증하며 판단하려 하지.

감정형(F : Feeling)은 ① 판매원과의 상호접촉에서 인간관계를 중시하고, ② 자신이 가치를 두는 것이 무엇인지에 대해 이야기하기도 하지. ③ 다른 사람들이 어떠한 구매결정을 하는지, ④ 무엇을 고려해 결정하는지에 관심이 있어.

행동패턴을 가리키는 JP지표는 일상생활의 패턴이나 일처리 방식을 가리켜.

판단형(J : Judging)은 ① 약속 시간에 잘 맞추는 편이고, 정해진 시간보다 먼저 오기도 하지. ② 지나치게 긴 설명이나 과정을 지루해하며, ③ 순서와 절차에 따라 행동하기를 원하고, ④ 성급하게 결정하기도 해. ⑤ 표현할 때 ‘비교해보았어요’처럼 과거형을 사용하는 편이지.

인식형(P : Perceiving)은 ① 약속 시간에 늦거나 아예 잊어버릴 수도 있어. ② 스스로 결정할 여유를 갖고 싶어 하는 것으로 보여. ③ 자신도 모르게 과정을 즐기는 편이라 압박을 가하면 부정적으로 반응해. ④ 마지막 순간까지 결정을 미루다가 특 결