



# MBTI职业性格测评

## 报告组成

MBTI职业性格评测

**周映**

女 / 39

2022年10月11日

# MBTI职业性格评测

## 性格分析

### 一句话点评

卓越领导式的将军型 (ESTJ)



米歇尔·奥巴马 Michelle Obama

提示：您的MBTI职业性格类型与米歇尔·奥巴马相同，均为ESTJ，但这并不意味着您的职业性格就一定等同于米歇尔·奥巴马。

### MBTI简介

MBTI是当今世界上应用最广泛的性格测试工具。它被翻译成近20种世界主要语言，每年的使用者多达数百万，其中不乏世界500强等大型企业。

MBTI全称Myers-Briggs Type Indicator，是一种迫选型、自我报告式的性格评估工具，用以衡量和描述人们在获取信息、作出决策、对待生活等方面的心理活动规律和性格类型。它以瑞士心理学家Carl Jung的性格理论为基础，由美国的Katherine C Briggs和Isabel Briggs Myers母女共同研制开发。

心理学认为，“性格”是一种个体内部的行为倾向，它具有整体性、结构性、持久稳定性等特点，是每个人特有的，可以对个人外显的行为、态度提供统一的、内在的解释。MBTI把人的性格分为十六种类型，由四个维度上的不同偏好构成：

### 第一个维度 — 能量倾向

你更喜欢将自己的注意力集中于何处？你从何处获得活力？根据个人的能量更集中地指向哪里来区分，分为内向型与外向型两种类型（I—E）。

外向型 (Extravert) 关注自己如何影响外部环境：将心理能量和注意力聚集于外部世界和与他人的交往上。例如：聚会/评论/聊天。

内向型 (Introvert) 关注外部环境的变化对自己的影响：将心理能量和注意力聚集于内部世界，注重自己的内心体验。例如：独立思考，看书，避免成为注意的中心，听的比说的多。

如果只能用一个维度将人群区分开来的话，那么，这个维度应该是内外倾向，它是区分个体的最基本的维度。我们以自身为界，可以将世界分为自身以外的世界和自我的世界两个部分，也可称为外部世界和内部世界。外向型的人倾向于将注意力和精力投注在外部世界，外在的人，外在的物，外在的环境等，而内向型的人则相反，较为关注自我的内部状况，如内心情感、思想。两种类型的个体在自己偏好的世界里会感觉自在、充满活力，而到相反的世界力则会不安、疲惫。因此，外向型与内向型的个体之间的区分是广泛而明显的，并不象我们平时讲的"外向型健谈、内向型害羞"那么简单。

您的性格在第一个维度倾向于**外向型E**，倾向度**90%**，极端倾向于外向型，其特征详见下表。

#### 外向型E

与他人相处精力充沛
希望成为注意的焦点
行动，之后思考
喜欢边想边说出声
易于读和了解，随意地分享个人信息
说的比听的多
高度热情地社交
反应快，喜欢快节奏
重于广度而不是深度

不要期望每条标准都完全符合，大部分符合基本上就可以确定了。也不要要求每时每刻都以同样类型的方式行事。人毕竟生活在社会中，有时会顺应外在环境的、工作的需要调整自己的行为，再外向的人，在权威人士目前或者十分隆重、严肃的场合，也会是个好的倾听者，再内向的人，走上领导岗位，该发表意见的还得发表，准备充分的话，也会滔滔不绝。关键在于，我们需扪心自问：到底以什么样的方式行事，才是自己感觉最好的，最习惯的。

## 第二个维度 — 接受信息

你如何获取信息？根据个人收集信息的方式不同分为感觉与直觉两种类型 (S—N)。

感觉型 (Sensing) 关注由感觉器官获取的具体信息：看到的、听到的、闻到的、尝到的、触摸到的事物。例如：关注细节、喜欢描述、喜欢使用和琢磨已知的技能。

直觉型 (iNtuition) 关注事物的整体和发展变化趋势：灵感、预测、暗示，重视推理。例如：重视想象力和独创力，喜欢学习新技能、但容易厌倦，喜欢使用比喻，跳跃性地展现事实。

我们每个人都在不断接受着信息，这是我们跟上外界节拍的必要前提。但不同类型的个体接受信息的方式不同，这便有了感觉型与直觉型之别。首先，面对同样的情景，两者的注意中心不同，依赖的信息通道也不同。感觉型的人关注的是事实本身，注重细节，而直觉型的人注重的是基于事实的含义、关系和结论；

感觉型的人信赖五官听到、看到、闻到、感觉到、尝到的实实在在、有形有据的事实和信息，而直觉型的人注重“第六感觉”，注重“弦外之音”，直觉型的人的许多结论在感觉型的人眼里，也许是飘忽的，不实在的。注重细节的结果是感觉型的人擅长记忆大量事实与材料，他们有时候像本“词典”，能清晰地讲出大量的数据、人名、概念乃至定义，常使其他人感到吃惊。而直觉型的更擅长解释事实，捕捉零星的信息，分析事情的发展趋向。其次，感觉型的人对待任务，习惯于按照规则、手册办事，比如照着手册使用家电，比如看着地图辨认交通路线，而直觉型的人，习惯尝试，跟着感觉走，他不习惯仔细地看完一大本说明书再动手，结果呢？可能比感觉型的人更快地完成了任务，也可能因为失败而须重新开始。感觉型习惯于固守现实，享受现实，使用已有的技能，直觉型的人更习惯变化、突破现实。简言之，感觉型注意“是什么”，实际而仔细。直觉型则更关心“可能是什么”。

您的性格在第二个维度倾向于**感觉型S**，倾向度**69%**，轻度倾向于感觉型，其特征详见下表，同时，您也具有一定的直觉型N的特征，详见下表中的灰色字体说明。

感觉型S	直觉型N
相信确定和有型的事物	相信灵感和推断
喜欢新想法，它们必须有实际意义	喜欢新思想和概念，它们必须符合自己的意愿
重视现实性和常识性	重视想象力和独创力
喜欢使用和琢磨已知的技能	喜欢学习新技能，但掌握之后很容易就厌倦了
留心具体的和特殊的事物，使用细节描述	留心普遍的和有象征性的事物，使用隐喻和类比
循序渐进地讲述有关情况	以一种绕圈子的方式，跳跃性地展现事实
着眼于现实或现在	着眼于未来

在我们的周围，两种类型的人都会存在，当然极端典型的比较少，大多数人兼有两种特质，但其中一种会更突出一些，成为本人的特色，也由此可以确定本人的类型。使用哪种方式接受信息都有利有弊。作为个体，往往只擅长一种，了解到这点，直觉型的人就不必在百科全书式的人物面前自叹弗如，感觉型的人也无需在灵动、敏感的直觉者面前不好意思了。当然，我们在享受自我性格类型所带来的优势的同时，也不妨逐渐有意识地弥补弥补弱处，比如说，直觉型的人可多关注一些细节，而感觉型的人可多留神蕴含的潜在信息。

## 第三个维度 — 处理信息

你是如何做决定的？根据个人做决定的方式的不同，可分为思维与情感两种类型（T—F）。

思考型（Thinking）重视事物之间的逻辑关系，喜欢通过客观分析作决定评价。例如：理智客观公正。

情感型（Feeling）以自己和他人的感受为重，将价值观作为判定标准。例如：对行为对他人情感的影响敏感，认为圆通和坦率同样重要。

这是从作决策的方式来看。仅看这个维度的名称，也许你会觉得，思考型的人是理性的，而情感性的人是非理性的，事实上并非如此。两类人都有理性思考的成分，但作决定或下结论的主要依据不一样。情感型的人常从自我的价值观念出发，变通地贯彻规章制度，做出一些自己认定是对的决策，比较关注决策可能给他人带来的情绪体验，人情味较浓。思考型的人则比较注重依据客观事实的分析，一以贯之、一视同仁地贯彻规章制度，不太习惯根据人情因素变通，哪怕做出的决定并不令人舒服。

您的性格在第三个维度倾向于**思考型T**，倾向度**67%**，轻度倾向于思考型，其特征详见下表，同时，您也具有一定的情感型F的特征，详见下表中的灰色字体说明。

思考型T	情感型F
退后一步思考，对问题进行客观的分析	超前思考，考虑行为对他人的影响
重视符合逻辑、公正、公平的价值，一视同仁	重视同情与和睦，重视准则的例外性
容易发现缺点，有吹毛求疵的倾向，倾向于批评	给人快乐，容易理解别人
被认为冷酷、麻木、漠不关心	被认为感情过多，缺少逻辑性，软弱
认为圆通比坦率更重要	认为圆通与坦率同样重要
只有情感符合逻辑时，才是正确的、可取的	无论是否有意义，认为任何感情都可取
渴望成就而激励	为了获得欣赏而激励

不同性别的个体在这个维度上的偏好有所差异，据研究，大约2/3的女性偏好情感型，2/3的男性偏好思考型，什么原因造成的？也许社会本身对不同性别的人就给予了不同的期待，期待女性的同情心，期待男性的冷静、客观。其实，这两种类型无所谓好或坏，重要的是理解和自己不同类型的人的做法，并且尽量避免走入极端，极端的思维倾向，可能会给人“冷酷”的感觉，而极端的情感倾向则给人“无原则”的感觉。

## 第四个维度 — 行动方式

你如何与外部世界打交道？根据个人最感到舒适的生活方式，可分为判断与知觉两种类型（J—P）。

判断型（Judging）喜欢做计划和决定，愿意进行管理和控制，希望生活井然有序。例如：重视结果（重点在于完成任务）、按部就班、有条理、尊重时间期限、喜欢做决定。

感知型（Perceiving）灵活、试图去理解、适应环境、倾向于留有余地，任事情自由发展。例如：重视过程、随信息的变化不断调整目标。

这是从喜好的生活方式来看。如果我们看看人们的办公桌上、包内或柜子里摆放的物品，可以发现，有些人经常是井然有序，而有些人就不那么习惯于保持整齐，前者是判断型具有的特征，后者是感知型的人经常有的状态。不仅如此，在处事方式上，判断型的人目的性较强，一板一眼，他们喜欢有计划、有条理的世界，更愿意以比较有序的方式生活。感知型的人好奇心、适宜性强，他们会不断关注新的信息，喜欢变化，也会考虑许多可能的变化因素，更愿意以比较灵活、随意、开放的方式生活。在做决策时，判断型的人较为果断，而感知型的人总希望获得更多信息后再决断。逛了两天商场，还决定不了买什么的人，多半是感知型的。

您的性格在第四个维度倾向于**判断型J**，倾向度**100%**，极端倾向于判断型，其特征详见下表。

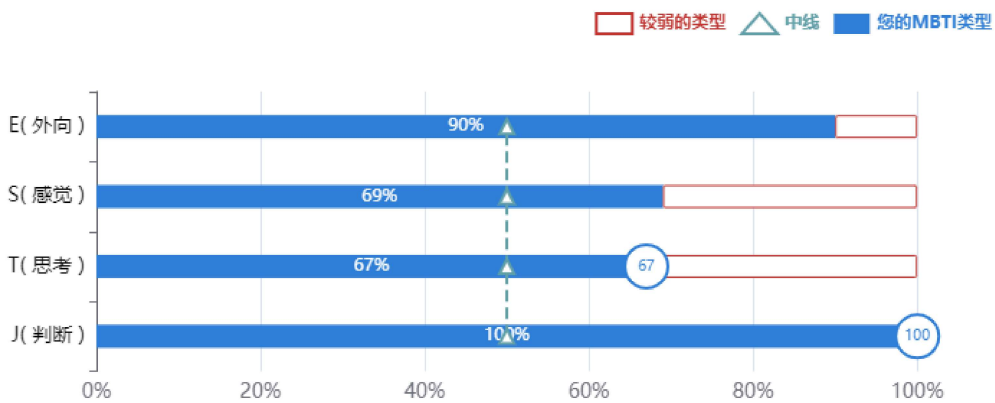
判断型J
做了决定后感到快乐
“工作原则”：先工作再玩（如果有时间的话）
建立目标，并准时地完成
希望知道将面对的情况
着重结果(重点在于完成任务)

满足感来源于完成计划

把时间看作有限的资源，认真地对待最后期限

多数人兼具两种倾向，只是更偏向某一端。我们在日常生活、工作中，也会受其它因素影响，改变一贯的方式，如面临紧急的、或期限明确的任务，感知型的人也会果断起来。兴致所至，也会把物品收拾的整整齐齐，但这些并不是他们常有的行为方式，也不是他们内心感到真正自然、舒服的方式。作为个体，一方面根据内心的感受识别自我的偏好，发挥优势，另一方面，则要约束一下性格的弱点。如完全的判断型，比较容易走入刻板、教条的境地，完全的感知型则容易使事情的进行没有限制。

## 您的性格类型：ESTJ



## ESTJ的特点

- 1.务实、真实、事实倾向，具企业或技术天份。
- 2.不喜欢抽象理论；最喜欢学习可立即运用事理。
- 3.喜好组织与管理活动且专注以最有效率方式行事以达致成效。
- 4.具决断力、关注细节且很快作出决策—优秀行政者。
- 5.会忽略他人感受。
- 6.喜作领导者或企业主管。

## 性格解析

### 您高效率地工作

自我负责，监督他人工作，合理分配和处置资源，主次分明，井井有条；能制定和遵守规则，多喜欢在制度健全、等级分明、比较稳定的企业工作；倾向于选择较为务实的业务，以有形产品为主；喜欢工作中带有和人接触、交流的成分，但不以态度取胜；不特别强调工作的行业或兴趣，多以职业角度看待每一份工作。

您很善于完成任务；您喜欢操纵局势和促使事情发生；您具有责任感，信守您的承诺。您喜欢条理性并且能记住和组织安排许多细节。您及时和尽可能高效率地、系统地达到目标。

您被迫做决定。您常常以自己过去的经历为基础得出结论。您很客观，有条理性和分析能力，以及很强的推理能力。事实上，除了符合逻辑外，其他没有什么可以使您信服。同时，您又很现实、有头脑、讲求实际。您更感兴趣的是“真实的事物”，而不是诸如抽象的想法和理论等无形的东西。您往往对那些认为没有实用价值的东西不感兴趣。您知道自己周围将要发生的事情，但首要关心的则是目前。

因为您依照一套固定的规则生活，所以您坚持不懈和值得依赖。您往往很传统，有兴趣维护现存的制度。虽然对于您来说，感情生活和社会活动并不像生活的其他方面那样重要，但是对于亲情关系，您却固守不变。您不但能很轻松地判断他人，而且还是条理分明的纪律执行者。您直爽坦率，友善合群。通常您会很容易地了解事物，这是因为您相信“你看到的便是你得到的”。

## 您的盲点

### 认同与欣赏

您凡事喜欢运用逻辑思考的方式导致您很容易对事情提出疑问，您尤其喜欢辩论，公开坦率地讨论您的想法，沟通也大多数以工作为中心，直接而切题。虽然这种沟通方法有效，但是或许他人觉得这种方法过于直接或不近人情。当得知他人把您冷静的反馈视为冷漠严厉、讽刺挖苦或话中带刺的时候，您往往会觉得很惊讶，您有时甚至根本意识不到别人的反应，除非有人特意指出。

#### 工作至上

您期望能迅速有效地完成工作，您在这方面也非常值得信赖，您会很卖力地工作，努力完成任何需要做的事情。正因为这样，适当的放松和娱乐对您来说是一件很难的事情，有时甚至在娱乐时，您也会不自觉地运用您的组织能力。

#### 仓促决定

对逻辑分析的专注以及处事的果断力，使您具有快速做出决定的能力。一旦做出决定，您就会努力完成任务，达到目标。正因为如此，对于收集更多信息资料用于决策以及与人达成共识的方面，您往往缺乏必要的耐心。您认为这些过程徒劳无功或者多此一举，只是在浪费时间，但您往往忘记了一个重要的原则：欲速则不达。

## 最大的挑战

### 设身处地

#### 共同协作

您或许会认为工作中的人际关系会影响任务完成的效率，而其他性格类型的同事则会认为您有点不近人情，因为在交往过程中，同事们会觉得自己丝毫没有受到重视，尤其是在您担任管理者时，这种沟通模式的负面影响更大。

#### 对不同选择抱持开放态度

由于您急于开展和完成任务的特点，您往往在还没有来得及考虑所有可能的情况前便草率做出决定。同时您的自信和果断，更让自己难以去尝试灵活变通和主动调整。为了追求效率，您大多数时候都会积极采取行动，而不是停顿或者无所作为。

#### 决策时更多包容对价值观的考量

您无疑非常擅长逻辑分析，但对于以价值观为基础的决策方式则较为抗拒。您可能会觉得难以接受融合情绪反应或感性判断的决策方式，因为这让您觉得失去了对事物应有的控制力。对于您来说，感性是理性思考的绊脚石，甚至会扰乱思考的过程。理解他人感情的微妙之处对于您似乎是一件为难的事情。

## 情商分析

据统计，在所有MBTI类型是ESTJ的人中，**35%**的人具有较高的情商，下面是根据您的MBTI性格类型做出的情商分析。

对达成目标很自信，但对于处理与他人合作时出现的情绪问题并不太自信。能够控制冲动，将精力指向组织和实现目标。可靠，按计划行事，不为情绪化的冲动分心。喜欢有效地迎接挑战，会因为依赖性强、过度敏感、行动与承诺不一致的人而感到情感“被绑架”。

往往非常专注于取得成果而不能察觉他人反应的微妙之处，倾向于在详尽的逻辑性分析的基础上解决问题，这可能会造成对他人情感的忽视。思想公正，在一定范围内对新思想开放，在不满和冲突中会保持尊重，但常常运用竞争性策略解决差异。与给他人留下良好印象相比，更在意结果。当他人的观点具有可行性，并对解决问题有帮助时会进行询问。

## 领导力分析

在所有的全球领导力样本中，**21%**的领导者的职业性格与您相同。这是所有16种职业性格中比例最高的。也就是说，具有ESTJ职业性格的人成为领导者的可能性是最高的。

领导力常常被认为是“告诉人们该做什么”，当然，这不是真正的领导力定义。您常常会使用高效和逻辑的方式组织决策，这有时看起来像是您在告诉其他人该做什么。

您在领导方面的主要贡献：在许多与工作执行相关的活动中，解决问题和分析问题，并采取主动。

注释：全球领导力样本包括960,000余名主管、经理和高管。

## 适合的工作领域

无明显领域特征

## 适合的职业

大、中型外资企业员工、业务经理、中层经理（多分布在财务、营运、物流采购、销售管理、项目管理、工厂管理、人事行政部门）、职业经理人、各类中小型企业主管和业主。

## 给您的建议

务实的组织者。

1. 不要太拘于逻辑理性，要多留心自己的感受。
2. 学会与人同乐，更多关注别人的感受。
3. 对别人多些赞赏，少些指责。
4. 学会对家人表达情感。
5. 学会体谅别人。
6. 尽力避免对别人品头论足。
7. 聆听别人的观点。
8. 对无计划或拖延的人多点耐性。
9. 不要太在乎眼前实用价值，学会在探索中学习。
10. 寻求行善的可能性。
11. 常作无计划的休息。
12. 对不同见解和行为抱开放的态度。
13. 容忍偏离标准步骤的行为。
14. 学会做跟随者，听人指挥

## 最佳合作伙伴：ENTJ

1. 坦诚、具决策力的活动领导者。
2. 长于发展与实施广泛的系统以解决组织的问题。
3. 专精于具内涵与智能的谈话如对公众演讲。
4. 乐于经常吸收新知且能广开信息管道。
5. 易生过度自信，会强于表达自己创见。
6. 喜于长程策划及目标设定。

## 最佳伴侣：ISTP

1. 冷静旁观者—安静、预留余地、弹性及会以无偏见的好奇心与未预期原始的幽默观察与分析。
2. 有兴趣于探索原因及效果，技术事件是为何及如何运作且使用逻辑的原理组构事实、重视效能。
3. 擅长于掌握问题核心及找出解决方式。
4. 分析成事的缘由且能实时由大量资料中找出实际问题的核心。

### 功能解读

## 您的主导功能（主角）：Te（外向思考）

主导功能通常是我们童年时期即已发展出的功能。我们会倾向于首先运用它，指望它来解决我们的问题，帮助我们成功。这是我们最值得信赖和最常使用的功能，通常是相当成熟完善的。尽管多数情况下我们是

在自然而然、毫不费力地运用它，我们也可以更有意识地去掌控它。运用主导功能所需投入的精力极少。正如电影中的主角所起的作用那样，主导功能的运用能够令我们摆脱困境。然而，有时我们也会过分依赖主导功能，变得过于傲慢自大。此时它主要起消极作用。

您性格的主导功能特点

Te主要用于理解与整理外部世界。

Te想要全部的事情都有逻辑意义，对于没有结果的事情缺乏耐心。

Te是ENTJ和ESTJ的主要功能，INTJ和ISTJ的辅助功能。

Te想要控制周围的环境，如果不能塑造自己周围的外部世界，他们会感觉很失落。

外向思考者们以逻辑和顺序来看待任务。他们可以很容易就决定达成目标需要采取的步骤与其顺序。

与Ti相比，Ti可以很快发现一个系统中的错误，而Te更擅长于执行步骤来完成任务。Ti可能可以看到实施某些步骤的更有效率的方法，但是Te会说“不要浪费时间考虑步骤三了，我们需要先完成步骤一。”

想要这个世界充满逻辑的Te会使得这个世界中情感型的人感到不适。如果有人被伤害了，他们可能只是找个人来慰问，而不是找到问题的解决方法。Te使用者最好认识到与人和情感打交道的时候把自己的组织技能放到一边。即使只是不带偏见地聆听也会带来很大帮助。

Te以坚定果断为人所知。他有可能考虑做出更好的选项，但是主要还是以行动为导向的。外向思考者可能会说，“这两个选择很相似，我会选这个来完成任务。”他们认为在别人还在浪费时间权衡两个选择的利与弊时，他们可以完成两到三个或者更多的任务。

同样Te在评估一个情况时会采纳某些因素。比如说，Te使用者在招聘时会从简历上的信息来考量此人在多大程度上能适应这个岗位。他们看到这个人有本科学历，GPA3.5分，社交能力和在类似岗位上的实习经历，就有可能和另一个有本科学历，GPA3.5，有社交经历但没有实习经验的应聘者做对比。因此，Te会决定第一个应聘者更合适而雇佣他。这虽然是一个很简单的例子，但可以给你一个概念，Te是如何做决定的。

Te还以一个特点出名，就是能看到不同选择，并以列优缺点的形式来做重要决定。Te使用者会用他们对此情况的所有了解来决定到底是继续坚持目标/项目，还是放弃转做别的。

Te也是ENFP和ESFP的第三功能。当这两型人更加完整地发展了自己的Te功能时，他们能很快做出决策。具有高度发展Te的ENFP与ESFP通常会是很好的经理，他们的决策技巧会跟他们的人际交往技巧很好地结合起来。

## 您的辅助功能（配角）：Si（内向感觉）

辅助功能帮助我们自身的作用正如我们帮助他人。一旦我们能够熟练地运用主导功能，让作为配角的辅助功能来发挥作用会让我们更感舒适。当状况良好时，恰似合适的家庭环境有利于孩子成长。若状况不佳，则可能是主角过于强大而使得配角不能很好地发展，而非起到促进作用。当主导功能外向时，对应的辅助功能是内向的。当主导功能内向时，外向的辅助功能是我们与外界打交道的方式。

您性格的辅助功能特点

Si主要是用来处理回忆过去发生事情事实和细节。

Si使用者拥有非常好的记忆力，能够精确地回忆起往事的点滴。Si使用者相信过去是非常好的未来指向标，并运用这点来做决策。

Si是ISFJ和ISTJ的第一功能，是ESTJ和ESFJ的辅助功能。

内向感受是以传统和惯例为导向的。他们谨遵传统礼仪，在以家庭为中心的节日庆典上会非常活跃。比如，如果圣诞节或者感恩节上有家庭成员未能出席的话，Si使用者会对此很伤感。同时他们也很努力工作，年复一年的履行自己的职责，不管是杀火鸡还是布置圣诞树或者是为大家准备晚餐。内向感受者们视这些节日活动具有象征意义，如果哪年没有这么过的话会有些失落。

内向感受者们也是非常始终如一并辛勤工作。他们把自己的角色视为责任，并自豪地尽力履行职责。他们通常会知道并确保遵循自己的角色的规则和事实或者工作的细节

Si可能出现的一个问题就是，如果一个人太依赖于Si，那这个人很有可能永远都不会有新的生活体验。他们可能会继续着自己一直在做的事情。没有新的经历。

ISFJ和ESFJ最好发展自己的Fe。通过进入社会观察其他人的情绪和行为，他们可以更好的明白自己是否能够担任一个不同的角色，让新的有意思的人进入他们的生活。

ISTJ和ESTJ应该发展他们的Te，以此来更好的理解世界，以及他们如何才能更好地管理来获得自己想要的。同时他们也能够更好地理解他人的处境和来历，以及如何帮助他人来达到他们的目标。

Si是INTP和INFP的第三功能。他们可以用这个功能来寻找与发展有趣的日常事务。他们可以通过使用这些日常事务和传统在这个对于他们来说可能有些挑战和混乱的世界里得到慰藉。Si同时也带有一种高度的怀旧情绪。INFP和INTP会和以前亲密的人或兴趣重新建立起联系。

## 您的第三功能（替补队员）：Ne（外向直觉）

替补队员为我们提供了恢复自我的途径。是配角的替补，并经常与配角共同协作。在我们年轻时，若不是情非得已，配角不能很好地完成任务，可能并不会有力地运用它。通常，在成人初期我们会被替补队员的活动吸引。第三功能通常是我们发挥创造力的途径，会在我们像孩童般嬉戏时出现。在最糟的情况下，这是我们表现出幼稚行为时运用的功能。此时它稳定性不佳，会令我们自己与其他人偏离常轨。

您性格的第三功能特点

寻求外部世界的规律和联系。

Ne叫做外向直觉，是ENXP的主导功能，INXP的辅助功能，ESXJ的第三功能，ISXJ的第四功能。

这种向外探索的态度激励我们去改变，改造，尝试外部世界，以发现新的有趣的组合和模式。

Ne寻找着戏剧性的结局，想象你周围的事情如何改变成其他样子，变得更加有趣。Ne更喜欢在突发情况面前改变计划的自由。

Ne将新的信息看做是众多，浮出水面的一部分，包涵在远远超越本身的潜在模式中。这些意味着随着背景信息的增加和我们发现更多的全方位的模式，改变将一直持续，而不是直接面对问题。Ne常常会扩大背景信息，直到出现更大，更有价值的想法出现。

像所有外倾功能一样，Ne需要通过使那些外在/客观的信息有意义来发挥效用。因此Ne的使用者常常迅速的想到许多想法，但是除非从其他人的反馈中才知道这是否是好主意，或者是有机会去实践，观察会发生什么。NE的想法很难被他人理解和欣赏。

注意那些NE创作歌手（例如：Brandon Boyd, ENFP）典型的创作手法就是写下足够的线索，然后把把这些线索融合到作品中，让你可以把这些线索整合起来，从而推断出他们写作时候的想法。他们希望他人能将这些线索拼接起来，得到谜底。

Ne 试图使用多种方法来改变外部世界，可以同时看到许多不同的路径接下来要走的几步，但Ne推出的抽象概念会比Ni的更容易让人理解。Ne 想要试图尝试些新的东西，仅仅是因为想做些不同的事情，发现这

些事情有趣。

## 您的第四功能（龙套演员）：Fi（内向情感）

龙套演员通常在我们中年以前并未发展。我们通常是先遇到它在跟我们捣乱，作为我们的内心的命令、恐惧及其他负面情绪出现。此类恐惧是劣势功能在发挥作用的体现，而我们常常在此时并不会成熟地去对待它。在龙套演员登场时，我们常常要投入相当多的精力——即使是在我们掌握了调配它的技能以后。一旦我们学会去信赖并发展它，龙套演员能够成为平衡我们生活的桥梁，连通我们的目标、灵感、理想。

您性格的第四功能特点

情感倾向于自身主导

Fi的道德是纯粹主观的。Fi使用者会感到对自己所爱之人的强烈义务感，且来源于个人内部道德准则，并且抵抗外界的干扰。

## 四种功能发展过程

卡尔·荣格把个人成长的过程叫做“个性形成”，本质就是实现真正的“我”，从而超越有意识的那个“自我”。性格全貌和意识思想只是真正自我的一小部分，而且，越是去发展和保卫这个肤浅的“自我”，离真正的“我”会越来越远。这种认识能够以多种具体的方式来帮助人们，并且也是通向个性化过程的积极的一步。

第一阶段（0-6岁）：在这个早期的年龄里，您用一种不加选择的方式使用这四个功能（外向思考Te、内向感觉Si、外向直觉Ne、内向情感Fi），您像试穿衣服那样去试着使用每种功能，来决定哪个对您更有效。身上还没有浮现出任何一种特定的性格类型，尽管您的父母可能注意到您的行为已经显示出拥有一种或多种性格类型特质的倾向。

第二阶段（6-12岁）：在这个阶段，您的主导功能（外向思考Te）开始发展和表现自己。

第三阶段（12-20岁）：您的辅助功能（内向感觉Si）显示它的作用，作为对主导功能（外向思考Te）的强大支持。近来所有的研究都指出一个充分发展的主导功能和辅助功能组合的重要性，所以这是一个重要的“自己认同”时期。研究表明，缺乏强大的辅助功能来弥补主导功能的人会出大问题。

第四阶段（20-35岁）：您开始更频繁地使用您的第三功能（外向直觉Ne），并且也越来越取得成功。

第五阶段（35-50岁）：您开始关注您的第四功能（内向情感Fi），也就是最弱的那个功能。您觉得需要去发展并更有效地使用这个功能。一些研究者已经证明，第四功能的出现是我们一般所说的“中年危机”的原因。

第六阶段（50岁以后）：从这个年龄直到生命的终结，您的四个功能（外向思考Te、内向感觉Si、外向直觉Ne、内向情感Fi）都已经就位。但是，相比年轻的时候，您用一种训练过的、可区分的方式来使用他们。您的基本性格类型继续发挥作用，但是您能够在需要的时候随时使用所有这四种性格功能。

**一些忠告**

心理类型是我们追求卓越和完美的强大工具，但并不是实际的解决办法。它只是一个模型，能够帮助我们拓展对人类本质的理解。当您对自己和他人有了更多的了解的时候，会帮助您寻找到您自己的路，并且沿着这个路走下去，以拓宽您的成功之路。

对于一个追求个人成长的人来说，也许最重要的是认识到，没有一个单独的公式可以定义和解释个人成功之路。我们有着不同的目标和关注重点，也有着不同的天生的优点和缺点。那么作为社会中的个体，我们怎么才能成功的呢？

## 首先，了解什么对您最重要

每种性格类型对成功都有不同的定义。了解自我是常见的目标，有助于帮助每个人去取得个人的成功。很多人们被别人脑中成功的观念而妨碍了对自己真正目标的追求，因为他们不太清楚什么对自己是最重要的。这种情况太常见了。在生活中，我们都有重要的偶像和影响我们的人，他们的核心价值观可能和我们大相径庭。如果我们花费了时间和努力去追求别人认为是成功的东西，忽视或者轻视我们内心灵魂发出的矛盾和冲突的信号，我们将筋疲力尽，很不快乐。认识到什么对自己最重要是获得个人成功的主要步骤。

## 其次，承认您的缺点而不要藏在他们后面

因为，我们也不能忽视我们所在社会的游戏规则。我们必须承认，别人的价值观和我们的一样重要。并且我们应该承认和接受到，在社会中，一些性格类型和行为更容易达成特定的任务。这是打开通向个人成长大门的第二把钥匙。

例如，有些情况下，怜悯和同情（情感功能）比客观冰冷的逻辑推理（思考功能）更适合和有效。而在另外一些情况下，需要使用客观逻辑来进行决策时，表现出情感功能就不怎么适合了，效果也不佳。所以，有时候情感型的人在需要同情和了解对方感情的时候比思考型人有天然的优势，反过来，当需要依据客观数据进行决断的场合下，思考型人就占了天生的优势了。

但是，如果我们关心的是个人成长，我们必须当心，不要把人格类型作为自己不当行为的借口。虽然我们可以注意到他人的不当行为是来自于他们的心理类型，但是，我们不能用自己性格类型中的缺点为自己找借口，我们也必须用性格类型知识去征服这些缺点，而不是去原谅因它们而导致的不当行为。我们不能为别人的行为负责，但是我们可以控制自己的行为。

## 最后，要争取均衡

任何一种性格缺陷都是因为这种性格类型的主导功能占据了绝对压倒的优势，以至于别的功能都成了主导功能的奴隶。虽然，对每一种性格类型来说，主导功能的主导地位是自然的，但辅导功能因为过于忙于服务主人——主导功能的时候，辅导功能就没有机会去充分发展自己，这就是问题所在。在这种情况下，整个人格变得非常不均衡。

正如我们看到的，均衡和成功是相互联系着的词语。虽然十六种性格类型各不相同，但是，有一个使用这两个词的句子对所有的类型都是适合的：均衡是开启成功的钥匙。

