

MAJORS PERSONALITY TYPE - ELEMENTS™ Relatório Detalhado

NOME DO RESPONDENTE

Documento criado em Data e Hora

Conteúdo do Relatório

1.	Introdução
2.	Informações sobre as dimensões do seu tipo
3.	Informações detalhadas sobre seu tipo e seu Código de Quatro Letras
4.	Elementos ou Subescalas do seu tipo
5.	Elementos de formação da sua personalidade
6.	Conclusão
7.	Breve descrição dos 16 tipos

1. Introdução

Este relatório é baseado em suas respostas ao Majors PT-Elements™. Ele contém informações valiosas sobre suas experiências pessoais e profissionais que são o resultado das características individuais de sua personalidade. São estes elementos únicos de sua personalidade que estão continuamente moldando a sua vida no trabalho e em casa. O crescimento e o desenvolvimento pessoal são adaptativos e baseados na compreensão do que nos faz funcionar. Um estudo cuidadoso deste relatório poderá ajudar a saber por que você tem certos comportamentos, e fornecer subsídios para mudanças efetivas que podem melhorar a sua satisfação e adaptação em muitas áreas da vida.

O Majors PT-Elements™ é baseado na Teoria dos Tipos Psicológicos de Jung. Nesta teoria existem 4 dimensões principais que são características inatas de sua personalidade. Cada uma das 4 dimensões contém duas formas psicologicamente opostas de funcionamento. Embora tenhamos uma preferência operacional de usar um lado mais que o outro, todos nós temos a capacidade de funcionar em ambos os lados destas dimensões, mas em apenas um lado de cada vez.

As 4 dimensões são:

- **Captar e distribuir energia** - é o foco da atenção e a direção da fonte da energia psicológica. As duas direções são Extroversão (externo) e Introversão (interno).
- **Perceber ou responder às informações** - é o processo mental pelo qual se capta ou reage às informações sobre o ambiente físico e aos conceitos. As duas formas de percepção são Sensação e Intuição.
- **Decidir ou fazer julgamentos** - é o processo mental de formar decisões sobre as informações percebidas. As duas formas de julgamento são Pensamento e Sentimento.
- **Orientação para a vida** - é o processo mental utilizado ou estilo de vida preferido para interação com o mundo exterior. Os dois métodos de orientação correspondem às funções mentais de Julgamento e Percepção.

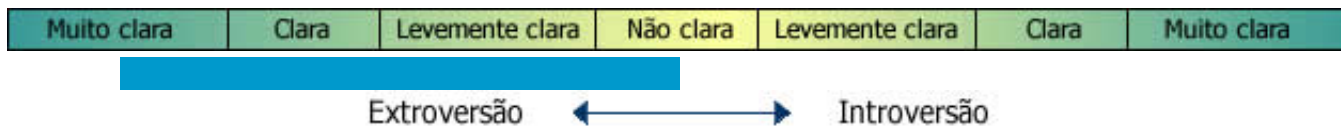
A teoria dos tipos de personalidade nos ajuda a identificar a nossa maneira típica de viver. Cada abordagem tem benefícios e desafios potenciais que podemos aprender a utilizar para aumentar a nossa eficácia. Detalhes ou elementos de cada uma destas 4 dimensões serão apresentados a seguir, juntamente com os fatores que afetam a expressão ou a utilização de sua personalidade individual.

2. Informações sobre as dimensões do seu tipo

Dimensão E / I: **Captar e distribuir energia** - Externa ou Internamente

A primeira dicotomia contém os polos opostos de Extroversão e Introversão. Esses termos representam a preferência para adquirir e distribuir a energia psicológica externa ou internamente.

O que é energia psicológica? Todos nós temos atividades que gostamos de fazer. Algumas destas atividades preferidas estimulam o aumento das experiências (pensamentos e sentimentos) que trazem entusiasmo, prazer e bem-estar. Por outro lado, há atividades que reduzem ou destroem nossas experiências de entusiasmo, prazer e bem-estar. Estas atividades não preferidas podem resultar em sentimentos de frustração, tédio e irritação. Isto com relação às atividades de trabalho e lazer de cada dia, tais como ler, falar para grupos, ser fisicamente ativo ou mentalmente ocupado. Por exemplo, estar em casa lendo um livro, ou ficar tranquilamente fazendo uma atividade manual em um dia chuvoso, pode dar grande alegria e paz para aqueles que preferem a aquisição e a distribuição interna de energia. No entanto, depois de um curto período de tempo, isso pode incomodar aqueles que preferem fontes externas de energia, deixando-os com uma necessidade de ir a algum lugar para interagir mais direta e fisicamente com outras pessoas ou com o ambiente (por exemplo, ir a um shopping center ou academia). Quando a energia psicológica está baixa, a experiência é a mesma para aqueles que preferem extroversão ou introversão; mau humor, agitação, irritabilidade e frustração são comuns. Reuniões animadas no trabalho podem aumentar a energia psicológica daqueles que preferem aquisição e distribuição externa de energia, mas pode provocar a necessidade de ficar calmo e/ou sozinho nas pessoas que preferem aquisição interna de energia.



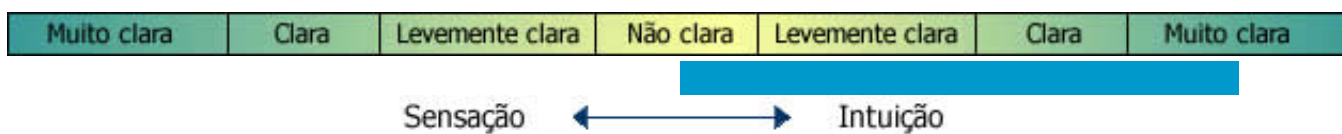
Suas respostas para o Majors PT-Elements™ indicam uma preferência Muito Clara por Extroversão (**exemplo**)

Extroversão (E): (**exemplo**)

Os indivíduos que têm uma preferência para o lado da extroversão dessa dicotomia recebem e trocam energia com o mundo exterior. A energia externa é mais comumente expressa por ação e interação. Eles tendem a fazer declarações verbais e a promover debates. Eles gostam de fazer acontecer, muitas vezes buscando ação e atividades que envolvem conversa e conexão com outras pessoas. Embora fiquem confortáveis pensando e refletindo em silêncio, essas atividades internas tendem a ser realizadas em curtos períodos de tempo, intercalados com a motivação para participar do ambiente externo. A frequente vontade de interagir com os outros, naqueles que preferem extroversão, pode ser sentida como irritante e intrusiva pelos indivíduos que preferem introversão; especialmente quando eles estão tentando organizar seus pensamentos para refletir (e assim, carregar sua bateria de energia psicológica).

Dimensão S / N: **Perceber ou responder às informações** - Sensação e Intuição

A dimensão da percepção contém as preferências dicotômicas de Sensação e Intuição. Essas preferências são a base dos processos funcionais que ocorrem quando estamos reagindo a uma informação sensorial (atual ou de memória) que recebemos a partir do mundo físico que nos rodeia. Todos nós captamos informações do ambiente ao redor através dos 5 sentidos naturais. Nós vemos, ouvimos, cheiramos, saboreamos e tocamos o mundo ao redor e, posteriormente, temos memórias daquelas experiências sensoriais. O que vemos é a mesma coisa para todos nós, até que começa a função de processamento de percepção. Aqui é onde a dicotomia aparece. Há uma tendência automática para processar a informação em duas formas básicas: Sensação e Intuição.



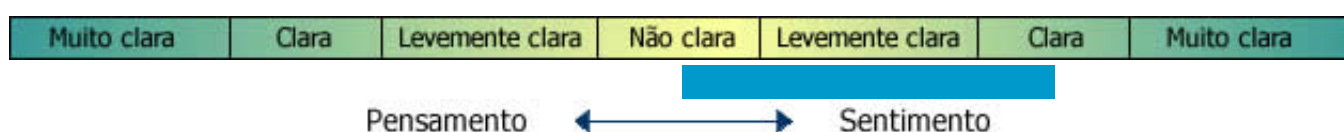
Suas respostas para o Majors PT-Elements™ indicam uma preferência Muito Clara por Intuição (**exemplo**)

Intuição (N): (**exemplo**)

Aqueles que preferem Intuição tendem a olhar para as possibilidades e para as relações entre os fatos e as ideias correlatas. Esta preferência é expressa em seu desejo de fundamentação teórica que permite flexibilidade na interpretação e na aplicação da informação. O processamento da informação factual tende a ocorrer apenas na medida em que esses fatos possuem utilidade para a inovação e a mudança. Detalhes factuais são apenas elementos das conexões que se formam nesta experiência de percepção, e podem ser ignorados ou abandonados durante o processamento. Tudo "o que poderia ser" é o foco desses indivíduos, o que tende a mantê-los engajados num pensamento orientado ao futuro. Aqueles com a preferência oposta, Sensação, podem ficar frustrados com as expressões factualmente imprecisas e as infinitas possibilidades apresentadas por aqueles que preferem a Intuição.

Dimensão T / F: **Decidir ou fazer julgamentos** - Pensamento e Sentimento

A dicotomia de personalidade para fazer julgamentos ou decisões inclui as preferências de usar o raciocínio lógico ou usar pensamentos com foco em relacionamento e valores, ao fazer escolhas. Todo mundo pensa logicamente e todo mundo tem sentimentos sobre as situações e experiências. Além disso, todos nós precisamos frequentemente fazer julgamentos e decisões sobre nossas vidas e nossas experiências perceptivas. Algumas decisões podem concentrar-se em produzir o melhor resultado, enquanto outras podem procurar um resultado que funcione melhor para todos os envolvidos. Essas duas maneiras diferentes de fazer julgamentos e tomar decisões são igualmente valiosas para o equilíbrio no trabalho e na vida doméstica. A precisão das decisões que tomamos é importante. Esta dicotomia representa duas formas diferentes de estabelecer o que é preciso.



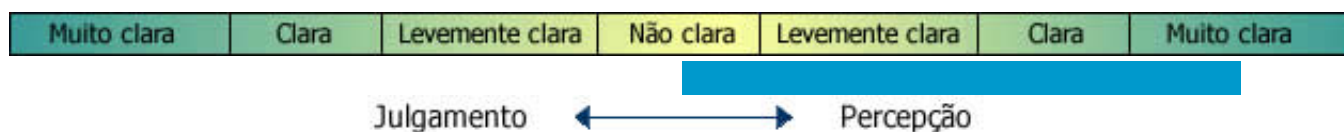
Suas respostas para o Majors PT-Elements™ indicam uma preferência Clara por Sentimento (**exemplo**)

Sentimento (F): (**exemplo**)

Os indivíduos que têm preferência por julgamentos e decisões com base em Sentimento fazem suas escolhas com base em crenças, valores e ideais, acreditando que levam a uma maior ressonância interna e externa nas situações em geral. Eles estão muito sintonizados com o efeito das decisões sobre os outros, e procuram implementar as decisões que melhorem os relacionamentos. Muitas vezes, têm a necessidade de considerar as consequências emocionais e interpessoais de suas decisões. Os que preferem julgamentos com base no Sentimento acham que o processo de formação de consenso é parte integrante das decisões. Esta tendência de consultar abertamente as partes envolvidas é fundamental nesta forma de tomar decisões, para manter a harmonia e a estabilidade relacional. A necessidade de consultar e considerar a opinião dos outros em todo o processo de tomar decisão pode ser vista como uma indicação da instabilidade pessoal e/ou de perda de tempo por aqueles que têm a preferência oposta de tomar decisões com base na lógica.

Dimensão J / P: **Orientação para a vida** - Julgamento e Percepção

Esta dicotomia contém os dois métodos preferidos para orientar a vida e viver. Envolve as preferências opostas de viver com base em decisões e julgamentos, ou viver com base nas experiências de percepção. Estas duas preferências opostas representam o que percebemos em nossas interações com os outros, ou como observamos uns aos outros em nossa vida diária. Esta dicotomia é em essência uma expressão inata do estilo mental de vida preferido pelo indivíduo. Preferimos "julgar" ou "experimentar" a vida. Somos todos capazes de aprender a usar os elementos de ambos os lados dessa dicotomia, mas um dos lados será o preferido.



Suas respostas para o Majors PT-Elements™ indicam uma preferência Muito Clara por Percepção (**exemplo**)

Percepção (P): (**exemplo**)

A preferência por viver a vida com base no processo de percepção se evidencia quando há o desejo de experimentar a vida. Os indivíduos que preferem o lado Percepção dessa dicotomia tendem a organizar os eventos do dia a dia com um estilo flexível e aberto. Estes indivíduos cumprem os prazos, mas o processo para atingir o objetivo pode ser desenvolvido ao longo do caminho. As interrupções imprevistas são consideradas como uma parte natural da vida, com pouco estresse ou preocupação com os desvios resultantes. Mudanças nos planos ou decisões em relação aos processos são vistas simplesmente como inerentes ao estilo de vida informal. Eles podem se aborrecer ou se irritar com restrições, como horários rígidos ou muitas diretrizes. A forma aberta e descontraída com que os indivíduos com esta preferência conduzem as tarefas e atividades da vida pode ser vista como caótica e irresponsável por aqueles que têm a preferência pela forma oposta de viver, pelo julgamento.

3. Informações detalhadas do seu tipo e seu Código de Quatro Letras

O resultado de suas respostas às 4 dimensões dicotômicas do tipo pode ser resumido em um Código de Quatro Letras que representa seu tipo psicológico. O seu resultado reportado para cada uma das dicotomias (E/I, S/N, T/F, J/P) é apresentado como **Código de 4 letras**. Isso indica suas preferências por **(E/I) primeira dicotomia, (S/N) segunda dicotomia, (T/F) terceira dicotomia, (J/P) quarta dicotomia**, como anteriormente apresentado nos resultados das 4 dimensões.

ENFP (exemplo de tipo com 4 dimensões)

Características comuns do tipo ENFP (exemplo)

São constantemente atraídos pelo mundo exterior de novas ideias e possibilidades, que são sua motivação para trabalhar e se divertir. Eles veem tantas possibilidades de projetos e tantos aspectos nas situações que podem ter dificuldade em escolher o que atacar primeiro. Gostam de debater novas abordagens para velhos problemas e de procurar as soluções mais eficientes para todos os projetos. Têm habilidade para lidar com as preocupações dos outros, e tentam entender o que precisa ser feito para manter as coisas nos trilhos. Têm dificuldade para consolidar rapidamente seu processo de conceituação, e podem empacar se forem forçados a dar respostas imediatamente. Quando estão sob estresse, podem se tornar confusos quanto ao que é importante para se concentrarem, e podem reagir irracionalmente contra aqueles que questionarem sua competência e suas habilidades.

Estilo de ação:

Preferem iniciar projetos e atividades convencendo e motivando as pessoas com entusiasmo. Isso chama a atenção das pessoas envolvidas para se manterem unidas em busca do objetivo comum.

Confirmação do seu tipo

Só você pode determinar qual dos 16 tipos é o mais adequado para você. Às vezes, o processo leva tempo e requer mais estudo para obter entendimento suficiente para reconhecer seu tipo. É perfeitamente normal se você precisar de mais tempo para chegar a uma decisão clara.

A personalidade humana é muito complexa para ser completamente explicada a partir de um questionário, não importa quão boas sejam as perguntas. Se o tipo apresentado neste relatório, em função de suas respostas ao questionário, não lhe parece o mais adequado, você deve lembrar:

- Qual era seu estado de espírito quando você respondeu o questionário? Você escolheu as preferências que lhe pareceram com seu modo mais natural no dia a dia? Ou será que você considerou o modo como você acha que deveria ser, ou como alguém acha que você deveria ser?
- Foi difícil identificar sua preferência em muitas questões? Se este for o caso, você tem ideia de quais preferências poderiam descrever melhor quem é você? Qual seria o seu tipo se tivesse escolhido outras respostas?

Ao final do relatório há uma breve descrição de cada um dos 16 tipos. Analise as descrições com apoio de um profissional qualificado para identificar o tipo mais adequado para você.

4. Elementos ou Subescalas do seu Tipo

Esta seção do relatório apresenta os resultados de suas respostas que fornecem informações sobre os Elementos que compõem as 4 dimensões básicas do seu tipo. Existem diferenças individuais entre cada pessoa que possui preferência pelo mesmo lado de uma dicotomia. Por exemplo, dois indivíduos que têm em comum a preferência por Extroversão podem se expressar de forma diferente em contextos sociais; um pode ser muito sociável, e outro mais reservado na interação verbal.

Observando-os agir de forma diferente em um ambiente social específico, podemos achar que um é extrovertido e o outro, introvertido. As subescalas dos elementos do tipo apresentadas a seguir fornecem explicações para algumas das diferenças individuais que você pode experimentar em sua vida.

Para que seus resultados façam sentido, você precisa entender algumas informações sobre o que representam estas subescalas ou elementos:

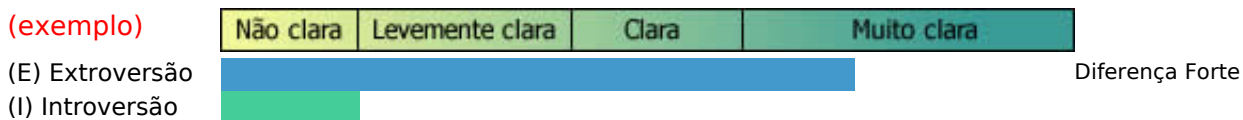
- As subescalas são somas de suas respostas às perguntas do MajorsPT-E™.
- Nenhum resultado está certo ou errado, é apenas uma expressão natural de quem é você.
- Os níveis de pontuação são uma indicação de seu estilo de responder às perguntas, e não significam o quanto você tem ou não tem de alguma característica.
- Não é correto nem faz sentido comparar seus resultados com os dos outros, pois eles são uma expressão de quem é você.

Você deve dedicar um tempo analisando os resultados, e verificar quando há grandes diferenças (diferença Forte) entre as dicotomias de uma subescala, e quando você respondeu de tal forma a indicar que há pouca ou nenhuma diferença (diferença Insignificante) entre as dicotomias de uma subescala. Às vezes, os resultados serão contrários ao resultado de algumas das 4 dicotomias apresentadas na primeira parte deste relatório. Este Padrão de Resposta Individual (IRP) não é um erro! Apenas representa um elemento do seu tipo psicológico, uma expressão de suas diferenças individuais.

Existe uma grande quantidade de informações para digerir e compreender nas 32 escalas (16 elementos dicotômicos). Foi feito um esforço para manter este relatório livre de jargões para que seja fácil entender seus resultados e compreender a sua personalidade. A seguir, são apresentados os resultados para cada uma das 4 dimensões do seu tipo.

Elementos ou Subescalas da Aquisição e Distribuição de Energia - E / I

Os 4 gráficos a seguir apresentam os resultados de suas respostas nas subescalas da dimensão de *Aquisição e Distribuição de Energia no MajorsPT-E™*. Cada gráfico indica a pontuação de um dos elementos de Extroversão e Introversão (E/I).



E - *Inicia a ação* - preferência pela troca de energia por meio de envolvimento direto para começar projetos e atividades.

I - *Observa a ação* - preferência pela troca de energia por meio do envolvimento em projetos e atividades através da observação do processo inicial e se envolver em alguns momentos depois que ação já estiver em andamento.



E - *Tendência para interações em grupo* - atração pela troca da energia disponível nas atividades em grupo.

I - *Tendência para interações um a um* - atração pela troca da energia disponível nas interações um a um com os outros.



E - *Socialmente expressivo* - preferência pela expressão verbal e ações para a troca de energia em situações sociais.

I - *Socialmente reflexivo* - preferência pelo pensamento e pela reflexão como uma forma de trocar energia em situações sociais.

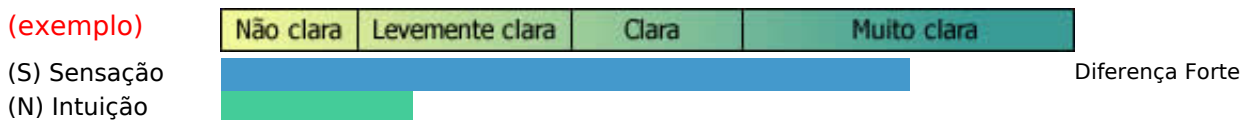


E - *Efeito energizante* - apresenta uma expressiva e intensa troca de energia que resulta em um efeito energizante sobre os outros.

I - *Efeito tranquilizante* - apresenta uma interação mais tranquila que resulta em uma influência calmante sobre os outros.

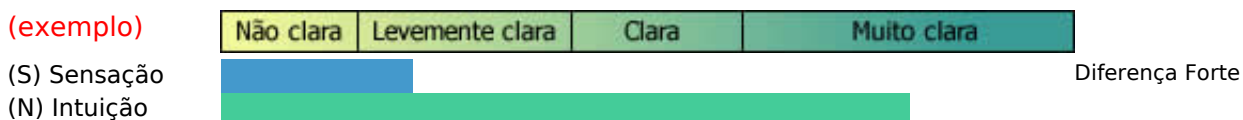
Elementos ou Subescalas de Perceber ou responder às informações - S / N

Os 4 gráficos a seguir apresentam os resultados de suas respostas nas subescalas da dimensão *Perceber ou responder às informações no MajorsPT-E™*. Cada gráfico indica a pontuação de um dos elementos de Sensação e Intuição (S/N).



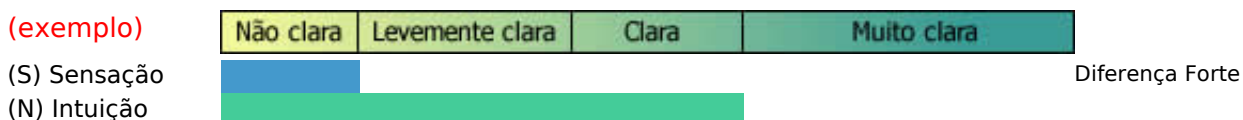
S - *Atraído pelos fatos* - preferência por concentrar a atenção no conteúdo factual das informações que são experimentadas.

N - *Atraído por ideias* - preferência por focar a atenção nas ideias que são formadas pelas informações que são experimentadas.



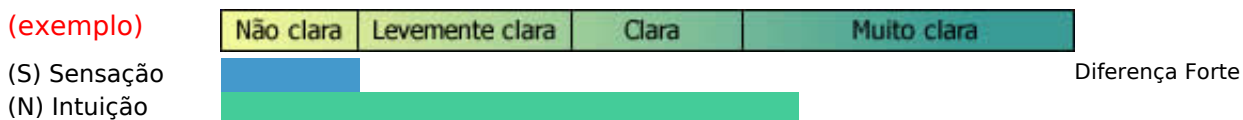
S - *Escolhe o padrão estabelecido* - atração para manter um método habitual e conhecido, ou seguir uma informação que tenha sido comprovada.

N - *Experimenta o Novo* - atração para usar diferentes métodos ou informações que ainda não foram comprovadas.



S - *Preferência pelo que é observável* - uma percepção orientada para o que pode ser concretamente observado e com existência comprovada.

N - *Preferência pelo conceito* - uma percepção orientada para como a informação se encaixa para formar ou construir o que é concreto e conhecido.

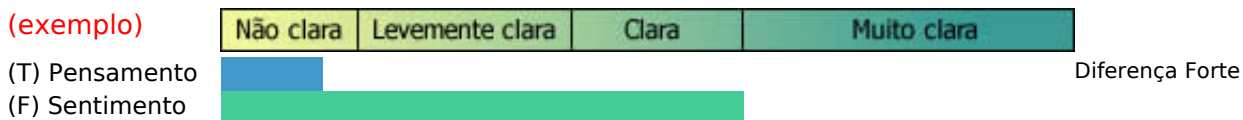


S - *Orientado a Princípios* - preferência por entender o fundamento ou a razão da existência de uma informação ou do que é percebido.

N - *Orientado a Possibilidades* - preferência por transmitir informações percebidas para um mundo construído com o que poderia ser.

Elementos ou Subescalas de Perceber ou responder às informações - T / F

Os 4 gráficos a seguir apresentam os resultados de suas respostas nas subescalas da dimensão *Decidir ou fazer Julgamentos no MajorsPT-E™*. Cada gráfico indica a pontuação de um dos elementos do Pensamento e Sentimento (T/F).



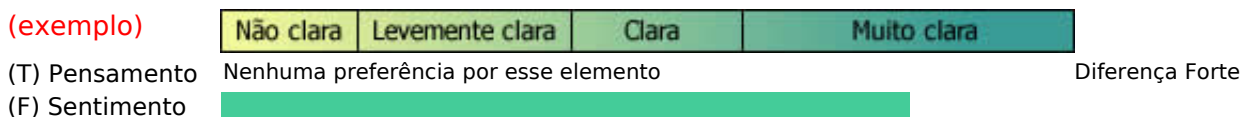
T - *Foco na lógica* - preferência por tomar decisões com base em dados que são submetidos à análise lógica para obter os melhores resultados.

F - *Foco nos ideais* - preferência por tomar decisões fundamentadas em crenças, princípios e ideais que são mantidos como valores.



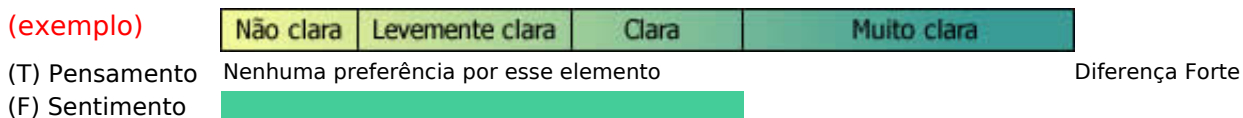
T - *Decisões objetivas* - preferência por decisões com base na observação imparcial de objetivos claramente compreendidos.

F - *Decisões compreensivas* - preferência por fazer julgamentos para alcançar objetivos considerando o impacto da decisão sobre o desempenho das pessoas envolvidas.



T - *Escolhas com base em critérios* - preferência por fazer julgamentos e tomar decisões com base em critérios específicos ou normas que levem aos resultados desejados.

F - *Escolhas com base em valores* - preferência por julgamentos e decisões que são fundamentadas em crenças pessoais importantes.

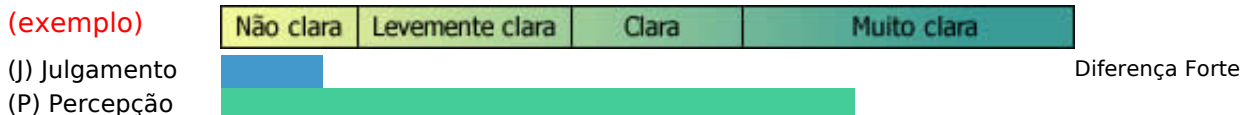


T - *Foco no resultado* - é uma forma de tomar decisões que mantém a meta desejada como referência para os julgamentos que são feitos.

F - *Foco no processo* - é o tipo de decisão que valoriza o processo utilizado para fazer os julgamentos que servem para alcançar os objetivos.

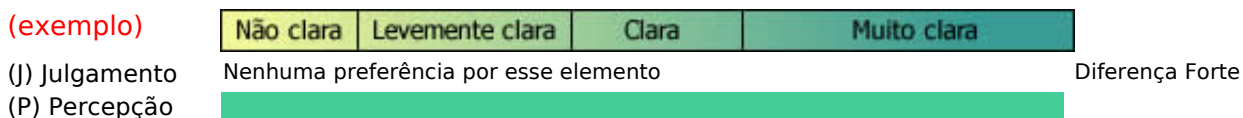
Elementos ou Subescalas de Perceber ou responder às informações - J / P

Os 4 gráficos a seguir apresentam os resultados de suas respostas nas subescalas da dimensão *Orientação para a Vida no MajorsPT-E™*. Cada gráfico indica a pontuação de um dos elementos de Julgamento e Percepção (J/P).



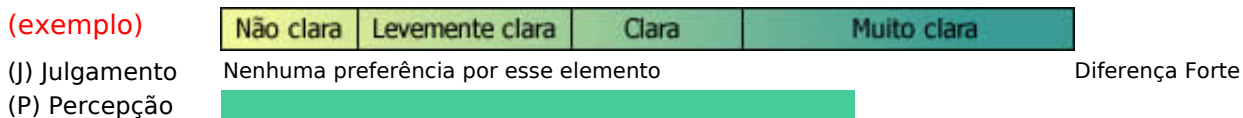
J - *Produzir com plano e organização* - preferência por ser produtivo na vida, fazendo julgamentos para organizar as atividades antes de começar.

P - *Produzir por métodos inesperados* - preferência por ser produtivo na vida, começando as atividades e desenvolvendo as metodologias à medida que surgem eventos importantes.



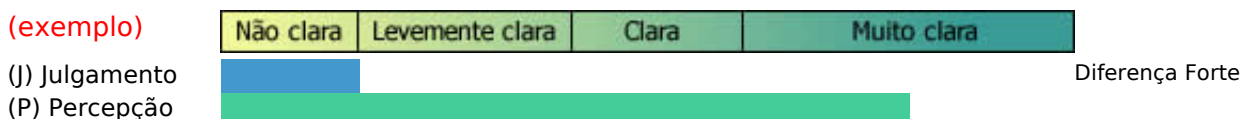
J - *Prioridades sistematizadas* - orientação para priorizar a vida de uma maneira que se apoia na preparação adequada e no conhecimento prévio para garantir a conclusão das tarefas.

P - *Orientado à conclusão do processo* - estilo de vida que prioriza experimentar o processo que leva à conclusão o trabalho.



J - *Programado para a meta* - preferência por trabalhar em direção a um objetivo, usando recursos como cronogramas e pontos de verificação.

P - *Motivado pela meta* - preferência por alcançar metas, deixando que a motivação pela própria meta conduza o trabalho.



J - *Motivado pela estrutura* - inspirado pelos julgamentos e decisões necessárias para formar a estrutura em que ocorre o trabalho e as atividades.

P - *Motivado pela flexibilidade* - preferência pelo prazer de se adaptar às mudanças e ao inesperado em tarefas no trabalho e na vida em geral.

5. Elementos de formação da sua Personalidade

Esta seção do relatório apresenta os resultados de suas respostas que dão informações sobre os vários elementos de formação da sua personalidade. Ao contrário das outras informações apresentadas neste relatório, a formação da personalidade faz parte do seu processo de desenvolvimento (não é genética). Portanto, as informações a seguir se destinam a ajudar sua compreensão de algumas das formas complexas de sua interação com outras pessoas e de sua reação às situações. Representam aspectos que são muito mutáveis e, se analisados em conjunto com as informações de seu tipo psicológico (e os elementos do tipo), podem ajudar você a desenvolver maneiras de mudar as experiências comuns diante de seus desafios.

Suas respostas a situações e pessoas:

- **Seu estilo de resposta sob pressão:** Você tende a evitar situações de pressão, porque a tensão pode fazer com que você perca o foco e se sinta sobrecarregado. **(exemplo)**
- **Seu estilo emocional:** Você é atraído pela excitação das atividades, e costuma trabalhar com um estilo emocional intenso. **(exemplo)**
- **Sua tendência diante de problemas:** Você fica frustrado com problemas e interrupções e, quando eles ocorrem, acha melhor fazer uma pausa, reconhecendo que nem sempre as coisas acontecem como esperava. **(exemplo)**
- **Sua tendência nas interações:** Você tende a avaliar as situações para ver se há necessidade de ser reservado em relação às suas intenções; acredita que é prudente ser cauteloso. **(exemplo)**
- **Sua interpretação das comunicações:** Você aprendeu que é preciso ser muito cauteloso quanto aos motivos dos outros, porque eles geralmente têm uma agenda oculta. **(exemplo)**
- **Sua tendência diante de mudanças:** Você acha que, às vezes, suas decisões têm de ser mudadas e, embora isso seja desconfortável, algumas vezes você está disposto a fazê-lo. **(exemplo)**
- **Suas crenças nos relacionamentos:** Você vê seus relacionamentos como uma caixinha de surpresas, onde as pessoas às vezes rejeitam suas contribuições ou simplesmente o deixam desapontado. **(exemplo)**

6. Conclusão

Este relatório é um ponto importante em sua trajetória de contínuo autoconhecimento e crescimento. Você deve voltar a ler periodicamente as informações aqui apresentadas e experimentar maneiras de integrar os elementos de sua personalidade em seu processo de escolhas diárias. Quanto mais sabemos sobre a complexidade de nossa personalidade, mais liberdade temos para escolher em um leque mais amplo de comportamentos e possibilidades em nossas vidas. A informação nos liberta para agir sem seguir cegamente as restrições recebidas de nossas preferências inatas de personalidade que costumam restringir e viciar nossas decisões e ações.

Leituras sobre os Tipos Psicológicos:

"Tipos psicológicos", C.G.Jung, Vozes, 1991.

"C.G.Jung - Vida e Obra", Nise da Silveira, Paz e Terra, 1997.

"Dichotomies for Dyads", Mark S. Majors, Handbook Press, 2009.

Leituras complementares:

"Os 5 desafios das equipes", Patrick Lencioni, Campus, 2003,

"O poder dos quietos", Susan Cain, Nova Fronteira, 2012.

"Os 7 Hábitos das Pessoas Altamente Eficazes", Stephen Covey, Best Seller & Franklin Covey, 1989.

"Inteligência Emocional", Daniel Goleman, Objetiva, 1995.

7. Breve descrição dos 16 tipos

		Sensação		Intuição	
		Pensamento	Sentimento	Sentimento	Pensamento
Introversão	Julgamento	ISTJ Confiável, responsável, com o desejo de saber/experimentar os fatos sem enfeites. Atento aos detalhes, age sem precipitação. Guarda suas reações para si mesmos (as reações internas podem ser fortes). Observa os fatos, segue os procedimentos e quer fazer as coisas direito. Sua expectativa de que os outros também sejam lógicos e analíticos pode trazer problemas.	ISFJ Dedicado a ações práticas para ajudar os outros, com um estilo acolhedor, carinhoso. Tem uma forte reação às violações do senso comum com consequências negativas para os outros. Valoriza a organização e o trabalho duro para concluir seus projetos. Responsável, raramente decide impulsivamente. A falta de estrutura pode levar a um pensamento muito reflexivo e a reações emocionais.	INFJ Estimulado por problemas que requerem inovação e novos conceitos. Fornece insights sobre desafios que envolvem pessoas. Resolve problemas usando métodos complexos e abstratos. Busca harmonia, gosta de ajudar os outros a crescer e se desenvolver. Elabora conceitos sozinho, mas procura a aprovação dos outros. Apresenta novos métodos que podem conflitar com o objetivo real e as agendas dos outros.	INTJ Concentra-se em pensamentos formados a partir da natureza simbólica que percebe em suas experiências. Atraído para saber tudo o que pode ser conhecido sobre sua área de atuação. Engaja os outros com seu plano por meio da educação e da inspiração. Demonstra sua capacidade quando desafiado por projetos/problemas. Torna-se muito concentrado na "meta" ao ponto de desconsiderar as contribuições dos outros.
	Percepção	ISTP Procura os princípios subjacentes que explicam como as coisas funcionam no mundo externo. Usa sua lógica para resolver problemas de forma espontânea e eficiente. Organiza internamente as informações e os fatos, e externaliza quando pressionado pela necessidade de ter sucesso. Entende os fatos por meio de sua capacidade de observação. Pode ignorar as contribuições dos outros, para manter sua lógica de tomar decisões.	ISFP Demonstra ativamente seu cuidado com os outros. Exerce um esforço extra para concluir projetos que valoriza. Requisitado em relacionamentos e organizações por sua lealdade aos valores. Mostra flexibilidade e adequação aos outros. Gosta de variedade/variabilidade em tarefas e projetos. Exigente, pode sentir-se inadequado, mesmo recebendo feedback positivo.	INFP Mantém um conjunto idealizado de crenças, que levam a fidelidade diante de suas obrigações. Cauteloso em desenvolver relacionamentos. Ajuda a desenvolver o potencial dos outros. Motivado pelo valor/significado por trás de projetos importantes. Raramente expressa abertamente suas convicções. Quando se julgam incapazes de contribuir para atividades significativas, podem perder a autoconfiança.	INTP Responde às experiências com base em seus princípios ou conceitos sobre a situação. Gosta do debate de ideias com amigos. Enfrenta problemas e situações com base numa análise lógica de causa e efeito. Prefere uma linguagem precisa e descrições sem ambiguidade. Desconectado do mundo exterior, pode tender a um comportamento não produtivo.
Extroversão	Percepção	ESTP Contribui para tarefas e eventos com uma postura amigável e adaptável. Consolida os fatos de uma situação para encontrar uma solução. Busca experiências e informação sensoriais. Pragmático, prefere enfrentar o problema real diretamente, sem analisar alternativas. Por suas ideias abstratas, podem afastar-se de problemas até que uma prova concreta seja apresentada.	ESFP Concentra-se em viver e aceitar a vida como ela é, contribuindo para o bem-estar das pessoas. Tem um bom domínio dos fatos e dados. Resolve problemas usando de modo diferente as ferramentas e os processos existentes. Aprende através do contato direto com as condições reais, não com abstrações ou simulações. Por sua necessidade de desafios, pode entediarse com tarefas sedentárias.	ENFP Atraído por novas idéias e possibilidades que envolvam trabalho e diversão. Muitas possibilidades e aspectos a considerar, pode complicar para começar a agir. Gosta de debater novas abordagens em busca de soluções mais eficientes. Hável para tratar questões relativas a pessoas e colocar as coisas no trilho novamente. Detalhes demais no processo de conceituação podem causar paralização.	ENTP Concentra sua energia nas possibilidades e promove inovações para realizar projetos. Resolve com objetividade problemas com pessoas. Muito autocrítico. Considera os dados e informações como estrutura conceitual para ajudar os outros a compreenderem. Usa a lógica para resolver questões complexas. Torna-se frustrado com a monotonia depois que os problemas são resolvidos.
	Julgamento	ESTJ Tem uma forte necessidade de estabelecer uma ordem lógica no mundo. Organiza as tarefas com objetividade para assegurar que nada será negligenciado. Gosta de ser responsável e espera responsabilidade de outros. Comunica-se com clareza e vai direto aos "finalmentes". Pode tomar decisões muito rápidas, sem informações adequadas nem dar atenção à contribuição dos outros.	ESFJ Atento ao companheirismo nos relacionamentos cotidianos. Busca o que há de positivo no outro, e valoriza suas opiniões. Analisa as situações e problemas com uma pragmática orientação para a meta. Planeja e organiza suas ações com base em conhecimentos concretos e no seu conceito de certo e errado. Sua busca de harmonia pode não permitir que seja isento a respeito dos problemas.	ENFJ Busca cuidar ativamente das preocupações dos outros. Traz harmonia nos relacionamentos e situações. Ajuda os outros a alcançar seu potencial máximo. Consciente e organizado ao trabalhar em projetos, espera o mesmo dos outros. Identifica as possibilidades que surgem da opinião dos outros. Pode tirar conclusões precipitadas em relação a indivíduos/situações, e criar problemas.	ENTJ Gosta de viver e trabalhar com organização, assegurando que os resultados sejam alcançados. Busca concluir suas tarefas estabelecendo uma organização e usando procedimentos e estruturas comprovados. Trabalha com um padrão claro de certo e errado. Interessado nas possibilidades que não são óbvias ou conhecidas Suas decisões rápidas podem não ser sólidas, se ignorar a contribuição dos outros.