



---

# L'Indicateur de types psychologiques Myers-Briggs<sup>MD</sup>

## Rapport explicatif

---

Rapport préparé pour

**Jean Exemple**

19 avril 2005



Psychometrics Canada Ltd. 7125-77<sup>ième</sup> avenue, Edmonton AB 800-661-5158 [www.psychometrics.com](http://www.psychometrics.com)

Myers-Briggs Type Indicator<sup>MD</sup> Rapport explicatif(c) 2005 par Peter Briggs Myers and Katharine D. Myers. Tous droits réservés. Traduit et imprimé sous licence accordée par l'éditeur, CPP, Inc. Le MBTI, le logo MBTI et L'Indicateur de types psychologiques Myers-Briggs sont des marques de commerce de Myers-Briggs Type Indicator Trust aux États-Unis et dans les autres pays.

## Introduction

Ce profil est conçu pour vous aider à comprendre vos résultats tirés de l'évaluation au moyen de l'instrument Indicateur de type Myers-Briggs<sup>MD</sup> (MBTI<sup>MD</sup>). L'évaluation MBTI est un instrument qui sert à reconnaître 16 types distincts de personnalité qui décrivent les gens.

ISTJ	ISFJ	INFJ	INTJ
ISTP	ISFP	INFP	INTP
ESTP	ESFP	<b>ENFP</b>	ENTP
ESTJ	ESFJ	ENFJ	ENTJ

Les réponses que vous avez données aux articles du MBTI démontrent que votre code de personnalité à quatre lettres est :

**ENFP**

Intuition extravertie avec Sentiment

### D'où proviennent les types de personnalité?

L'instrument MBTI s'appuie sur le travail du Carl Jung et celui des auteures de l'instrument, Isabel Briggs Myers et sa mère, Katharine Cook Briggs. Tous trois ont consacré plusieurs années à observer le comportement humain. Les idées qu'ils avancent expliquent pourquoi divers gens s'intéressent à diverses choses, privilégient diverses activités de travail et ont parfois du mal à se comprendre entre eux. La raison est bien simple : toutes ces activités s'appuient sur les différentes façons qu'ont les gens de prendre conscience d'informations et de prendre des décisions en fonction des informations recueillies.

L'instrument MBTI a fait l'objet de recherches intensives et rigoureuses. C'est un outil en usage à travers le monde depuis plus de 60 ans.

- Les organisations l'utilisent pour améliorer la communication entre les employés, le travail en équipe et le leadership.
- Les adultes et les jeunes gens l'utilisent pour les aider à choisir une carrière qui les intéressera et qui leur permettra de mettre leurs compétences à l'épreuve.
- Les enseignantes et les étudiantes l'utilisent pour améliorer le processus d'apprentissage et le rendre plus efficace.
- Les familles l'utilisent dans le but de mieux se comprendre les uns les autres.

Isabel Briggs Myers a formulé des descriptifs pour les 16 types, y compris la description de votre type particulier, lequel figure dans ce rapport. Votre *Rapport explicatif* fournit aussi de l'information expliquant les raisons pour lesquelles les 16 types diffèrent les uns des autres; de plus, il précise de quelle façon votre est distinct des autres types.

En découvrant les notions fondamentales des types psychologiques et de développement de type, vous apprendrez à mieux vous connaître et à mieux connaître les autres; vous comprendrez également la portée du type sur vos interactions quotidiennes.

## De quelle façon vos réponses précisent votre type : ENFP

Au moment de remplir l'évaluation MBTI, vous avez arrêté votre choix sur quatre dichotomies; chacune d'elle comprend deux préférences opposées.

- **Là où vous focalisez vos énergies - Extraversion (E) ou Introversion (I)**
- **La façon dont vous prenez conscience d'informations - Sensation (S) ou Intuition (N)**
- **La façon dont vous prenez des décisions - Pensée (T) or Sentiment (F)**
- **Comment vous abordez le monde qui vous entoure - Jugement (J) ou Perception (P)**

Bien que nous utilisions chacun de ces huit éléments, nous avons une préférence pour un élément dans chaque domaine. C'est tout comme avoir une préférence naturelle pour une main plutôt que l'autre. Les deux mains sont indispensables, mais la majorité des gens posent un geste avec la main qu'elles préfèrent. En général, elles utilisent plus souvent cette main et développent ainsi une plus grande dextérité. Il en est ainsi pour votre préférence de type; vous exercez un choix entre deux qualités toutes aussi fonctionnelles et uniques l'une que l'autre.

Vos réponses à l'instrument MBTI démontrent que vous avez exprimé des préférences pour le ENFP tel qu'il apparaît dans le graphique ci-après et décrit plus avant dans les pages qui suivent.

Votre type indiqué : ENFP				
<b>Là où vous focalisez vos énergies</b>	<b>E</b>	<b>Extraversion</b> Les gens qui préfèrent l'Extraversion ont tendance à focaliser sur le monde extérieur des gens et des choses.	<b>I</b>	<b>Introversion</b> Les gens qui préfèrent l'Introversion ont tendance à focaliser sur le monde intérieur des idées et des impressions.
<b>La façon dont vous prenez conscience d'informations</b>	<b>S</b>	<b>Sensation</b> Les gens qui préfèrent Sensation ont tendance à prendre conscience d'informations au moyen des cinq sens; ils focalisent sur ici et maintenant.	<b>N</b>	<b>Intuition</b> Les gens qui préfèrent Intuition ont tendance à prendre conscience d'informations au moyen de modèles et de la situation dans son ensemble; ils focalisent sur les possibilités pour l'avenir.
<b>La façon dont vous prenez des décisions</b>	<b>T</b>	<b>Pensée</b> Les gens qui préfèrent la Pensée ont tendance à prendre des décisions en s'appuyant principalement sur la logique et l'analyse objective de cause et d'effet.	<b>F</b>	<b>Sentiment</b> Les gens qui préfèrent le Sentiment ont tendance à prendre des décisions en s'appuyant principalement sur des valeurs et en fonction d'une évaluation des préoccupations axées sur la personne.
<b>Comment vous abordez le monde qui vous entoure</b>	<b>J</b>	<b>Jugement</b> Les gens qui préfèrent Jugement ont tendance à aimer une approche systématique à la vie et préfèrent voir les choses se régler.	<b>P</b>	<b>Perception</b> Les gens qui préfèrent Perception ont tendance à aimer une approche souple et spontanée à la vie et préfèrent admettre toutes les possibilités.

## La description de votre type : ENFP

### ENFP

- Elles sont chaleureuses et enthousiastes et inventives.
- Pour elles, la vie est remplie de possibilités.
- Elles font sans effort le rapprochement entre les événements et l'information et elles procèdent avec pleine confiance selon les modèles qu'elles voient.
- Elles veulent un témoignage d'appui de la part des autres; en retour, elles donnent facilement leur appréciation et leur appui.
- Elles sont spontanées et flexibles, se fiant très souvent sur leurs qualités d'improvisatrices et leur fluidité verbale.

Les personnes qui démontrent des préférences ENFP voient la vie comme une aventure créative remplie de possibilités exaltantes. Elles démontrent une fine perception des gens et du monde qui les entoure; elles ont une certaine perspicacité du présent et de l'avenir. Les ENFP connaissent une vaste diversité de sentiments et d'émotions intenses. Elles ont besoin d'un témoignage d'appui de la part des autres; en retour, elles donnent facilement leur appréciation et leur appui aux autres.

Les ENFP sont des innovatrices; elles entament des projets et orientent leurs énergies à les mettre en branle. Grâce à leur Intuition, exprimée surtout extérieurement, elles sont motivées par de nouvelles personnes, de nouvelles idées et de nouvelles expériences. Elles trouvent facilement le sens et la signification des choses et elles voient des liens que d'autres ne voient pas. Elles seront sans doute curieuses, créatives, inventives, énergiques, enthousiastes et spontanées.

Les personnes ENFP apprécient l'harmonie et la bonne volonté. Elles aiment faire plaisir aux autres et s'adapteront aux besoins et aux désirs des autres quand c'est possible. Les ENFP exercent leur Sentiment surtout à l'intérieur d'elles-mêmes, et elles prennent des décisions en mettant en œuvre leurs valeurs dans la découverte des autres et l'expression de sympathie pour eux. Elles seront sans doute chaleureuses, bienveillantes; elles auront un esprit de compassion et elles seront coopératives et compréhensives. Elles sont douées d'une perspicacité exceptionnelle devant le potentiel des autres et elles ont l'énergie voulue pour les aider à mettre au jour tout ce potentiel.

Les personnes ENFP sont généralement vivaces, joviales et sociables; elles ont un grand cercle d'amies. Presque tout les intéresse; elles expriment un plaisir de la vie contagieux qui attire les autres vers elles. Par ailleurs, elles valorisent l'intimité et l'authenticité de leurs relations intimes et mettent beaucoup d'énergie à créer et à encourager une communication à la fois ouverte et honnête. Les ENFP détestent la routine, les horaires et la structure; elles parviennent généralement à les éviter. En temps normal, elles ont le verbe facile, même dans les situations improvisées; toutefois, quand leurs valeurs les plus profondes doivent être exprimées, il leur arrivera d'être maladroitement. Lorsqu'elles tentent d'articuler leurs jugements personnels, elles le feront souvent avec beaucoup d'intensité. Les gens perçoivent généralement les ENFP comme des personnes plaisantes, perceptives, persuasives enthousiastes, spontanées et polyvalentes. Les ENFP sont aussi reconnues comme des personnes qui donnent des témoignages d'appui aux autres et qui demandent qu'on leur en donne également.

Il arrive parfois que les événements de la vie n'aient pas servi à bien appuyer les ENFP dans l'épanouissement



et l'expression de leurs préférences Sentiment et Intuition. Si elles n'ont pas fait progresser leur Sentiment, les ENFP passeront alors d'un élan d'enthousiasme à un autre sans pour autant engager l'énergie nécessaire à actualiser leurs perceptions. Si elles n'ont pas cultivé leur Intuition; elles se fieront peut-être trop à leurs propres jugements de valeur et négligeront d'absorber suffisamment d'information. Ainsi, elles n'auront plus confiance en leurs propres perceptions, elles seront incertaines et accepteront d'emblée les perceptions des autres. Si vous voulez en savoir plus long sur les types psychologiques, les préférences MBTI, les 16 types de même que les outils qui aident à comprendre le type, consultez le livret de Isabel Briggs Myers intitulé Introduction aux types psychologiques et la série informative Introduction aux types psychologiques.

## Votre modèle unique de préférences: ENFP

Votre type de personnalité inclut beaucoup plus qu'une simple association de quatre préférences exclusives. Chacun des 16 types définit son propre modèle de préférences, ce qui explique pourquoi les choses qui peuvent être intéressantes ou faciles pour votre type peuvent être ennuyeuses ou difficiles pour un type différent. Les deux lettres situées au milieu de votre modèle de type à quatre lettres démontrent le processus mental que vous préférez.

Sensation(S)	ou	Intuition(N)
Pensée(T)	ou	Sentiment(F)

Tout le monde utilise chacun des quatre processus, mais chacun des 16 types renferme son propre modèle, démontrant ainsi lequel occupe la première place ou le rang préférentiel, le deuxième en importance, le troisième et enfin le processus le moins préféré.

Les types ENFP aiment et utilisent leur préférence Intuition en premier et leur préférence Sentiment en second lieu. Le processus auquel ils accordent la troisième place est le Pensée. Le processus Sensation occupe la dernière place de leurs préférences. C'est au stade de la jeunesse que les types ENFP développent leurs préférences Intuition et Sentiment. Plus tard, à l'âge mûr, les préférences Pensée et Sensation s'avèrent plus intéressantes et plus faciles à utiliser.

#1	Intuition	le processus privilégié
#2	Sentiment	le processus en préférence secondaire
#3	Pensée	le processus choisi en troisième lieu
#4	Sensation	le processus le moins préféré

Les modèles pour chacun des types révèlent si le premier processus, soit le processus préférentiel, est utilisé surtout dans le monde des gens et des choses (de façon extravertie) ou dans le monde des idées et des impressions (de façon introvertie). Voici de quelle façon ce modèle entier fonctionne pour le type ENFP.

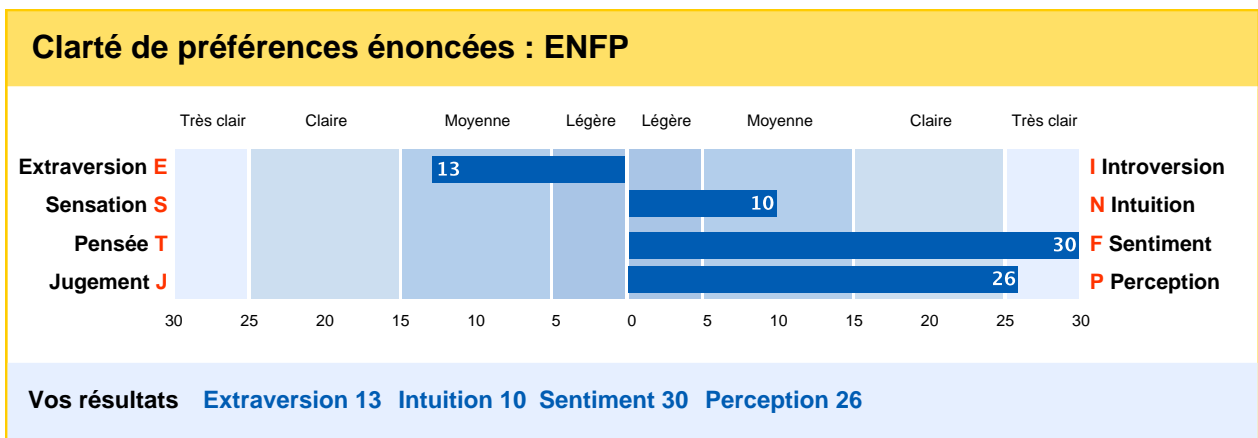
Les personnes ENFP utilisent généralement le premier processus qu'elles privilégient, soit Intuition, dans le monde extérieur des gens et des choses. C'est cette préférence que les autres remarquent avant tout, car les ENFP l'expriment dans leur vie extérieure. Elles se tournent vers le processus en préférence secondaire, soit Sentiment dans le monde intérieur des idées et des impressions. Les personnes ENFP utilisent également Pensée et Sensation, mais avec moins d'empressement ou moins facilement que Intuition et Sentiment. Il leur arrivera de ne pas tenir compte du processus Sensation.

#1	Intuition	processus utilisé dans le monde extérieur
#2	Sentiment	processus utilisé dans le monde intérieur

La description de type présentée en page 3 de ce rapport englobe tous les modèles dans la description des types ENFP dans la vie de tous les jours. Examinez cette description avec soin en la jumelant à votre connaissance de vous-même. Si cette description démontre qu'on vous comprend facilement, votre code de quatre lettres vous convient sans doute. La description a pour but de vous aider à vous fier aux préférences qui vous conviennent naturellement et de les développer; mais notez bien, cependant, que tout comme bien des gens, il vous arrivera de choisir les huit préférences de temps à autre en fonction de la situation qui se présente.

## Clarté de vos préférences : ENFP

Les réponses que vous avez données à l'instrument MBTI démontrent aussi la clarté de vos préférences, c'est-à-dire à quel point vous avez été précise dans votre sélection de chaque préférence plutôt que son opposée. Cette formule a pour nom indice de clarté de préférence ou icp tel qu'il est indiqué dans le diagramme à barres ci-après. La barre la plus longue indique que vous êtes assez convaincue de votre préférence plutôt que son opposée; la barre la plus courte indique que vous êtes moins convaincue de cette préférence. Vos choix semblent-elles vous convenir?



### Si le modèle ENFP ne semble pas vous convenir

La personnalité humaine est beaucoup trop compliquée pour qu'on la précise par une simple série de questions, si exceptionnelles qu'elles puissent être! Voici quelques suggestions dans l'éventualité où votre type précisé ne semble pas vous convenir.

- Songez à votre état d'esprit au moment où vous avez rempli l'instrument d'évaluation MBTI. Avez-vous décrit les préférences qui vous conviennent naturellement et qui se marient facilement à la personne que vous êtes? Vous êtes-vous laissé(e) influencer par l'idée de qui vous devriez être? Vous êtes-vous laissé(e) influencer par ce qu'une autre personne croit que vous devriez être? Si vos réponses ne correspondent pas à qui vous êtes en réalité, avez-vous une idée des préférences qui vous décriraient mieux encore?
- Avez-vous eu de la difficulté à établir votre préférence sur plusieurs questions? Si oui, que serait votre type si le choix avait été différent? Le livret *Introduction aux types psychologiques* ou le document *Gifts Differing* de Isabel Briggs Myers vous livre des descriptions complètes de chacun des 16 types psychologiques. Votre conseiller(ère) professionnel(le) de type peut également vous aider à distinguer le type le plus approprié pour vous.

Depuis plus de 60 ans, l'instrument MBTI a permis à des millions de personnes de par le monde à mieux se connaître et à mieux comprendre la façon qu'elles agissent avec d'autres. L'instrument les a aidées également à améliorer leurs compétences en matière de communication, d'apprentissage et de développement de soi. Obtenez des ressources additionnelles pour approfondir vos connaissances en visitant le site [www.psychometrics.com](http://www.psychometrics.com). Vous y découvrirez des outils pratiques qui contribueront à vous enrichir et à vous épanouir.