



---

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

## Rapport explicatif - Niveau II

---

Rapport préparé pour

**Suzanne Exemplaire**

28 octobre 2005



 **Psychometrics**

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 - Niveau II (MD) 2005 par Peter Briggs Myers and Katharine D. Myers. Tous droits réservés. Traduit et imprimé sous licence accordée par l'éditeur, CPP, Inc. Le Myers-Briggs Type Indicator, le MBTI et le logo MBTI sont des marques déposées ou des marques de commerce de MBTI Trust, Inc. aux États-Unis et dans les autres pays. Le logo CPP est une marque déposée de CPP, Inc.

## Évaluation de la personnalité par le MBTI<sup>MD</sup>

Ce rapport du Niveau II est une description personnalisée et approfondie de vos traits de personnalité favoris tirée de vos réponses à l'instrument Myers-Briggs Type Indicator du Niveau II. Il comprend vos résultats du Niveau I (votre type psychologique à quatre lettres) ainsi que vos résultats du Niveau II qui montrent des exemples de la façon unique dont vous exprimez votre type psychologique du Niveau I.

L'instrument MBTI a été mis au point par Isabel Myers et Katharine Briggs en application de la théorie de Carl Jung sur les types psychologiques. Cette théorie suggère que nous tirons notre énergie (Extraversion ou Introversiion), que nous obtenons ou prenons conscience d'informations (Sensation et Intuition), que nous prenons des décisions ou arrivons à des conclusions sur ces informations (Pensée ou Sentiment) et que nous abordons le monde qui nous entoure (Jugement ou Perception) de manières opposées.

<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Si vous préférez l'Extraversion</b>, vous vous concentrez sur le monde extérieur afin de puiser votre énergie à partir de l'interaction avec les gens et/ou en agissant.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Si vous préférez l'Introversiion</b>, vous vous concentrez sur le monde intérieur et puisiez votre énergie de la réflexion sur des informations, des idées et/ou des concepts.</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Si vous préférez la Sensation</b>, vous remarquez et vous vous fiez à des faits, des détails et des réalités présentes.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Si vous préférez l'Intuition</b>, vous vous intéressez et faites confiance aux relations entre les êtres, aux théories et aux possibilités futures.</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Si vous préférez la Pensée</b>, vous prenez des décisions en appliquant une analyse logique et objective.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Si vous préférez le Sentiment</b>, vous recherchez l'harmonie lorsque vous prenez vos décisions en vous basant sur des valeurs humaines.</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Si vous préférez le Jugement</b>, vous avez tendance à être organisé et ordonné et à prendre rapidement des décisions.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Si vous préférez la Perception</b>, vous avez tendance à être flexible et adaptable et à éviter de vous engager irrévocablement le plus longtemps possible.</li></ul>

Il est supposé que vous utilisez chacun des huit éléments de votre personnalité, mais que vous avez une préférence pour un élément en particulier dans chaque domaine, tout comme vous avez une préférence naturelle pour une main plutôt que l'autre. Aucun pôle de préférence n'est meilleur ou moins souhaitable que son contraire.

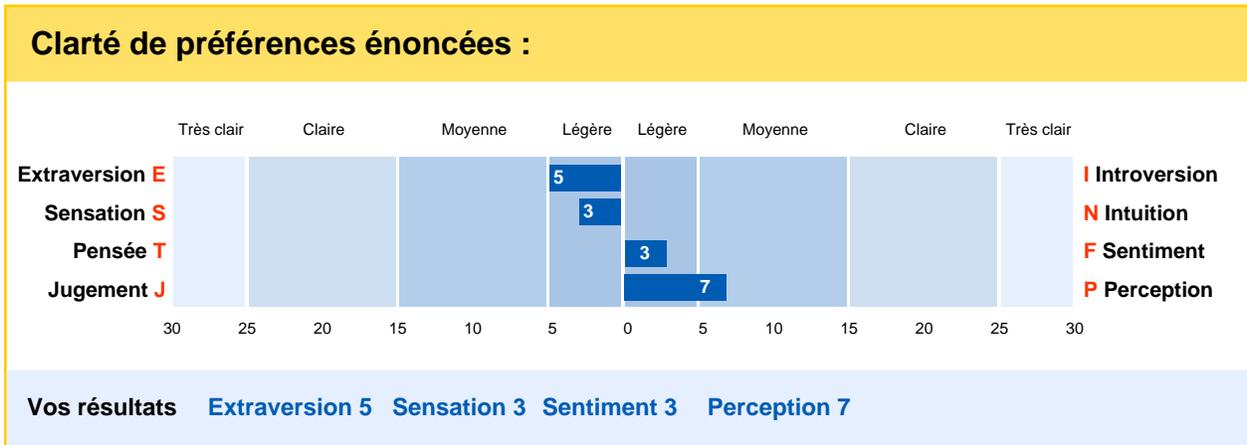
L'instrument MBTI n'a pas pour objectif d'évaluer vos talents ou capacités dans un domaine donné. Il cherche plutôt à vous aider à prendre conscience de votre style particulier et de mieux réaliser et comprendre les différences utiles entre les gens.

## Contenu de votre rapport

Vos résultats du Niveau I	4
Vos facettes du Niveau II	5-14
Application du Niveau II à la communication	15
Application du Niveau II à la prise de décision	16-17
Application du Niveau II à la gestion du changement	18-19
Application du Niveau II à la gestion des conflits	20
Comment les différents éléments de votre personnalité interagissent	21-22
Intégration du Niveau I et du Niveau II	23
Bilan de vos résultats	24
Autres lectures	25
Résumé de l'interprétation	26

## Vos résultats du Niveau I

Le graphique ci-dessous et les paragraphes qui suivent vous donnent des informations sur le type de personnalité que vous avez indiqué. Chacune des quatre préférences que vous avez indiquées est représentée par une barre devant la préférence en question. Plus la barre est longue et plus vous avez exprimé clairement cette préférence.



Les personnes de type ESFP sont généralement réalistes et à la fois sociables et aimables. Elles ont une bonne capacité d'adaptation. Elles évaluent rapidement les situations et recherchent des solutions qui conviennent aux gens. Les règles ne les arrêtent pas trop; au contraire, elles les adaptent à la situation présente.

Les personnes de type ESFP perçoivent les détails et les faits et se fient à leurs expériences plutôt qu'aux théories pour les guider. Elles font preuve de curiosité et d'ouverture d'esprit; elles tolèrent souvent différentes méthodes de travail.

Elles préfèrent discuter et tenter de résoudre des questions plutôt que d'écouter les conseils des autres. Les personnes de type ESFP puisent l'information ponctuelle à même leurs propres expériences et à partir des expériences de vie des personnes qui sont près d'elles. Elles mettent en application ce qu'elles ont appris et passent ensuite à une autre question.

Elles tentent de rendre la vie agréable et apprécient souvent les biens matériels de même que l'activité physique. Selon elles, la vie doit être vécue dans le moment présent et ne doit pas être analysée. Elles ne restent donc pas assises à ne rien faire.

Les personnes de type ESFP seront sans doute très satisfaites dans un environnement de travail convivial, réaliste, flexible et orienté vers l'action. Les gens peuvent compter sur leur capacité de focaliser sur la situation actuelle de façon chaleureuse et amusante; elles savent prendre la vie comme elle vient tout en cherchant une solution concrète en la mettant en pratique.

### Est-ce que ce type psychologique vous décrit convenablement?

Notez les parties de la description ci-dessus dans lesquelles vous vous reconnaissez et celles dans lesquelles vous ne vous reconnaissez pas. Vos résultats du Niveau II aux pages suivantes vous aideront à clarifier des aspects qui ne vous décrivent pas convenablement. Si vous ne vous reconnaissez pas dans le type psychologique que vous avez indiqué au Niveau I, les résultats du Niveau II pourront vous aider à suggérer un type psychologique différent qui vous convient mieux.

## Vos facettes du Niveau II

Votre personnalité est complexe et dynamique. Le Niveau II décrit en partie cette complexité en indiquant vos résultats par rapport à cinq aspects différents ou facettes de chacune des quatre paires de préférences opposées de l'instrument MBTI présentées ci-dessous.

<p><b>Extraversion (E)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Initiatrice</li> <li>Expressive</li> <li>Sociable</li> <li>Active</li> <li>Enthousiaste</li> </ul>	<p><b>(I) Introversion</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Réceptive</li> <li>Réservée</li> <li>Intime</li> <li>Réfléchie</li> <li>Tranquille</li> </ul>	<p><b>Sensation (S)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Concrète</li> <li>Réaliste</li> <li>Pratique</li> <li>Expérimentatrice</li> <li>Traditionnelle</li> </ul>	<p><b>(N) Intuition</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Abstraite</li> <li>Imaginative</li> <li>Conceptuelle</li> <li>Théorique</li> <li>Originale</li> </ul>
<p><b>Pensée (T)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Logique</li> <li>Raisonnable</li> <li>Interrogatrice</li> <li>Critique</li> <li>Ferme</li> </ul>	<p><b>(F) Sentiment</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Empathique</li> <li>Beinveillante</li> <li>Conciliante</li> <li>Compréhensive</li> <li>Sensible</li> </ul>	<p><b>Jugement (J)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Systématique</li> <li>Organisée</li> <li>Prépare à l'avance</li> <li>Programmée</li> <li>Méthodique</li> </ul>	<p><b>(P) Perception</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Décontractée</li> <li>Ouverte</li> <li>Motivée par la pression</li> <li>Spontanée</li> <li>Improvisatrice</li> </ul>

Lorsque vous passez en revue vos résultats, n'oubliez pas que :

- Chaque facette a deux pôles opposés. Il est plus probable que vous favorisiez le pôle situé du même côté que votre préférence générale (c'est ce qu'on appelle un résultat conforme aux préférences); par exemple, le pôle Initiateur si vous préférez l'Extraversion ou le pôle Réceptif si vous préférez l'Introversion.
- Pour toute facette particulière, il est possible que vous favorisiez un pôle situé à l'opposé de votre préférence générale (c'est ce qu'on appelle un résultat non-conforme aux préférences), ou que vous n'indiquiez pas de préférence claire pour l'un ou l'autre pôle (on parle alors d'un résultat de zone médiane).
- Connaître vos préférences sur ces vingt facettes peut vous aider à mieux comprendre la façon unique dont vous vivez et exprimez votre type psychologique.

## Comment lire vos résultats du Niveau II

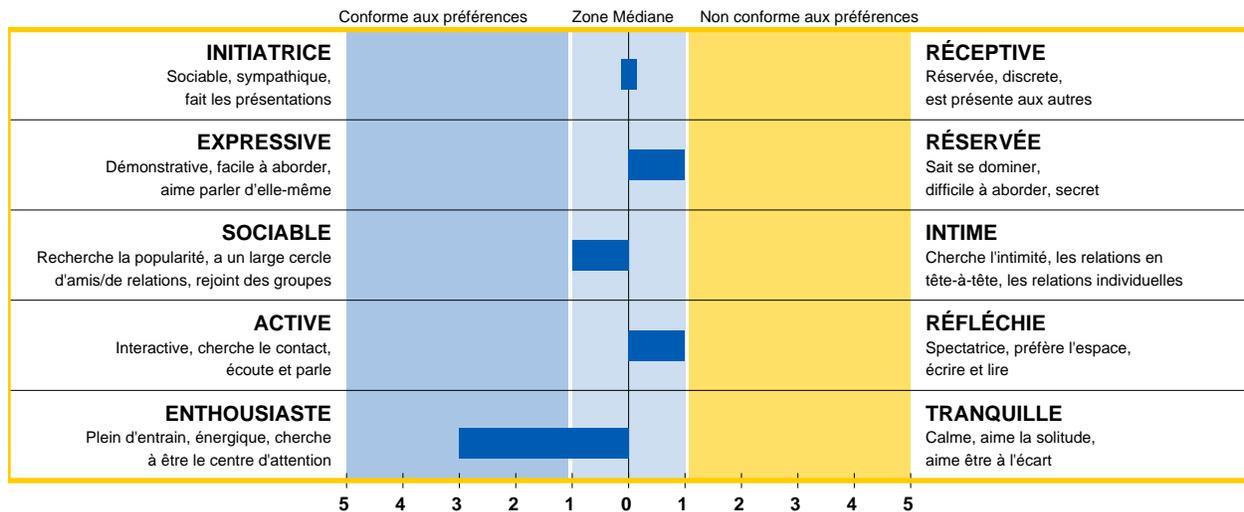
Les 8 pages suivantes (7-14) vous donnent des informations sur chaque groupe de facettes. Chaque page comprend un graphique récapitulatif de vos résultats pour les diverses facettes. Le dessin graphique donne :

- De brèves définitions sur les préférences montrées au Niveau I du MBTI.
- Les noms des cinq pôles de facettes associés à chaque préférence du MBTI, ainsi que trois mots ou expressions qui décrivent chaque pôle de la facette.
- Une barre montrant le pôle que vous préférez ou la zone médiane. La longueur de la barre indique avec quelle clarté vous avez indiqué votre préférence pour ce pôle. En observant le graphique, vous pouvez voir si votre résultat pour une facette est conforme aux préférences (scores de 2-5 du même côté que votre préférence), non-conforme aux préférences (scores de 2-5 du côté opposé à votre préférence), ou dans la zone médiane (scores de 0 ou 1).

Sous le graphique, vous trouverez des affirmations qui décrivent les caractéristiques de chaque résultat conforme aux préférences, non-conforme aux préférences ou de zone médiane. Pour contraster vos résultats, regardez les trois mots ou expressions qui décrivent le pôle de la facette opposée sur le graphique, en haut de la page. Si vous ne vous reconnaissez pas dans un groupe d'informations, vous trouverez peut-être une meilleure description au pôle opposé ou dans la zone médiane.

**EXTRAVERSION (E)**  
Diriger l'énergie vers le monde extérieur  
des gens et des object

**(I) INTROVERSION**  
Diriger l'énergie vers le monde intérieur  
des expériences et des idées



**Initiatrice–Réceptive (zone médiane)**

- Dans des situations sociales, vous débutez la conversation avec des gens que vous connaissez déjà ou si votre rôle vous amène à le faire.
- Vous paraissez socialement à l'aise dans des situations qui vous sont familières, mais moins à l'aise dans des réunions mondaines plus importantes.
- Vous consentez à présenter les gens les uns aux autres si personne ne le fait et si c'est nécessaire de le faire.

**Expressive–réservee (zone médiane)**

- Vous donnez l'impression de vous confier facilement aux autres parce que vous abordez de nombreux sujets avec aisance.
- Vous êtes véritablement intéressée par les autres, mais vous êtes sélective sur ce que vous révélez à votre sujet.
- Vous parlez très peu de votre vie privée; il est rare que vous parliez à d'autres de vos pensées ou sentiments intimes.
- Vous donnez l'impression que les autres vous connaissent bien alors qu'en fait, ce n'est pas le cas.

### **Sociable-Intime (zone médiane)**

- En fonction du moment, vous aimez les activités qui regroupent de nombreuses personnes ou des conversations en tête-à-tête.
- Vous trouvez que vous êtes plus ou moins à l'aise avec des étrangers en fonction de la situation.
- Vous semblez parfois extravertie et parfois réservée.
- Vous ne souhaitez sans doute pas entretenir de nombreuses relations intimes intenses.
- Vous êtes relativement à l'aise avec de simples connaissances.

### **Active-Réfléchie (zone médiane)**

- Selon les circonstances, vous êtes tout aussi à l'aise lorsque vous participez activement à des rencontres que lorsque vous les observez en silence.
- Vous communiquez des informations personnelles en personne mais des informations techniques par écrit.
- Vous préférez apprendre de nouveaux sujets par un contact face à face.
- Si vous connaissez un sujet, vous préférez parfaire vos connaissances par la lecture.

### **Enthousiaste (conforme aux préférences)**

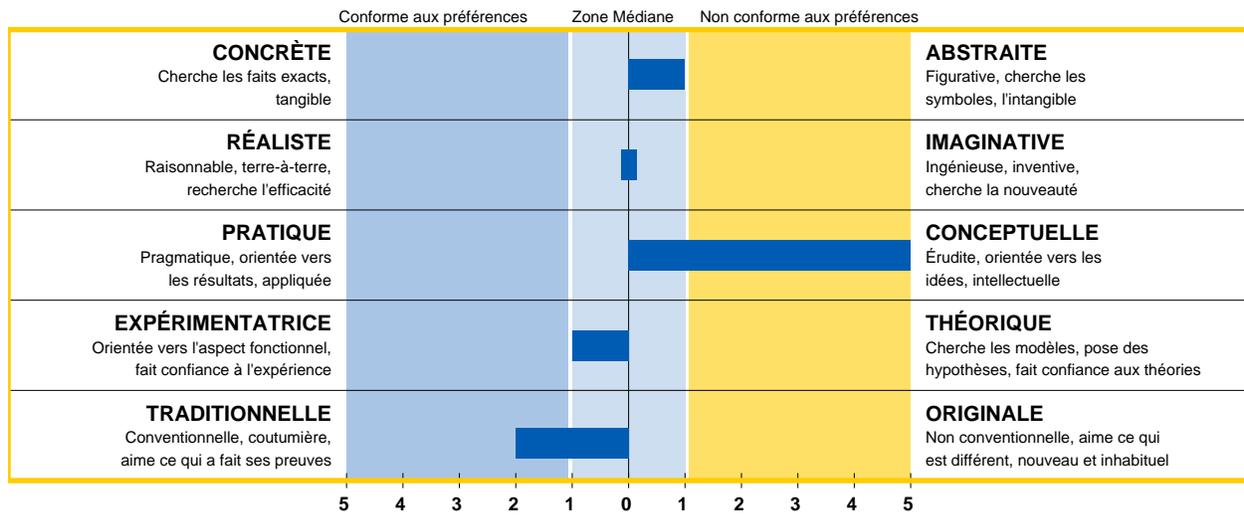
- Vous aimez être là où se déroule l'action.
- Vous cherchez souvent à être le centre d'attraction.
- Vous faites preuve d'esprit et d'humour quand vous jasez avec d'autres.
- Vous croyez que la vie doit être excitante.
- Vous entraînez les autres dans votre enthousiasme.
- Vous vous ennuyez quand il n'y a aucune activité; vous faites donc en sorte qu'elle se produise et vous engagez les autres dans cette activité.

**SENSATION (S)**

Se concentrer sur ce que peut être perçu par les cinq sens

**(N) INTUITION**

Se concentrer sur la perception des modèles et les relations



**Concrète–Abstraite (zone médiane)**

- Vous débutez avec les faits, mais vous passez ensuite à leur signification.
- Vous aimez connaître les détails, mais vous pouvez procéder même s'il manque quelques détails.
- Il vous faut les faits concrets pour demeurer solidement ancrée.
- Il vous arrivera de buter sur un fait particulier quand vous êtes stressée et avez de la difficulté à voir la situation dans son ensemble.

**Réaliste –Imaginative (zone médiane)**

- Vous aimez rechercher et trouver de nouvelles idées ou de nouvelles méthodes.
- Vous prenez soin d'éviter de vous engager dans quoi que ce soit qui vous paraisse inutilement compliqué ou qui nécessite une recherche volumineuse.
- Vous agissez assez rapidement pour voir de quelle façon vos idées fonctionnent et pour connaître leurs limites.
- Vous demeurez en rapport avec les aspects sensés de n'importe quelle situation.

### Conceptuelle (non conforme aux préférences)

- Vous êtes une lectrice vorace et vous aimez explorer le monde des idées.
- Vous faites de la recherche sur un problème en découvrant ce qu'on a écrit à son sujet.
- Vous serez certainement plus attirée vers une carrière académique dans votre domaine plutôt qu'une praticienne.
- Vous bâtissez un cadre théorique à partir des faits.
- Il vous faut des faits et des exemples pour donner aux concepts abstraits une forme réelle.
- Vous aimez peaufiner et améliorer les idées des autres.

### Expérimentatrice – Théorique (zone médiane)

- Vous manifestez un faible intérêt pour les théories qui expliquent des sujets qui sont importants pour vous.
- Il est peu probable que vous examiniez des théories en profondeur.
- Vous voyez les théories comme étant des formules qui expliquent les modèles que vous remarquez, mais ce qui vous intéresse le plus c'est de voir ces modèles à l'oeuvre.

### Traditionnelle (conforme aux préférences)

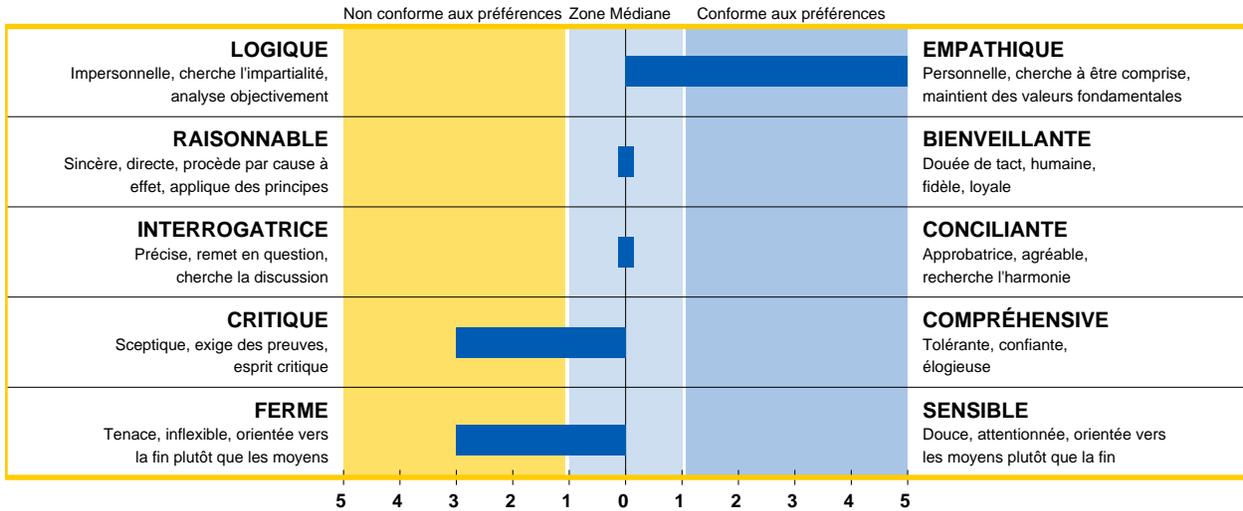
- Vous vous identifiez fortement à ce qui est familier.
- Vous vous sentez en sécurité avec ce qui a déjà été testé et éprouvé, car cela vous donne un précédent à suivre.
- Vous admirez et soutenez les institutions et les méthodes établies.
- Vous êtes peu disposée à changer quelque chose qui fonctionne bien.
- Vous aimez participer à des rituels et à des traditions au travail comme à la maison.

**PENSÉE (T)**

Baser les conclusions sur une analyse logique en se concentrant sur l'objectivité

**(F) SENTIMENT**

Baser des conclusions sur des valeurs personnelles ou sociales en se concentrant sur l'harmonie



**Empathique (conforme aux préférences)**

- Vous focalisez sur la façon dont une décision peut affecter ce qui est important pour vous et pour les autres.
- Vous avez le tour de main pour identifier vos sentiments et ceux des autres devant une question particulière.
- Vous êtes sensible à l'état d'esprit général qui règne dans un groupe.
- Vous croyez que tenir à votre évaluation d'une situation est la meilleure façon de prendre une décision.
- Vous soupesez les sentiments positifs et négatifs d'une situation et vous prenez votre décision en fonction de cette analyse.

**Raisnable–Bienveillante (zone médiane)**

- Vous prenez des décisions en fonction d'un souci pour les autres et la logique de la situation.
- Vous pourrez hésiter quand vient le temps de prendre une décision si, en utilisant des critères objectifs, vous risquez de blesser quelqu'un qui vous est cher.
- On pourra parfois vous trouver énigmatique.

### **Interrogatrice–Conciliante (zone médiane)**

- Vous posez des questions uniquement sur des points d'intérêt.
- Vous retenez vos questions pour accorder une chance aux autres.
- Vous questionnez et contestez d'une façon qui n'est ni conflictuelle, ni conciliante.
- Vous devenez plus réfractaire et plus directe lorsqu'une valeur cruciale est menacée.

### **Critique (non conforme aux préférences)**

- Vous indiquez facilement leurs torts aux autres dans des situations jugées importantes.
- Vous pourriez être perçue comme une personne brusque et sans tact.
- Vous pourriez vous offusquer facilement lorsqu'on vous critique ou qu'on critique vos idées.
- Les autres diront que vous êtes une personne trop sensible et impétueuse.

### **Ferme (non conforme aux préférences)**

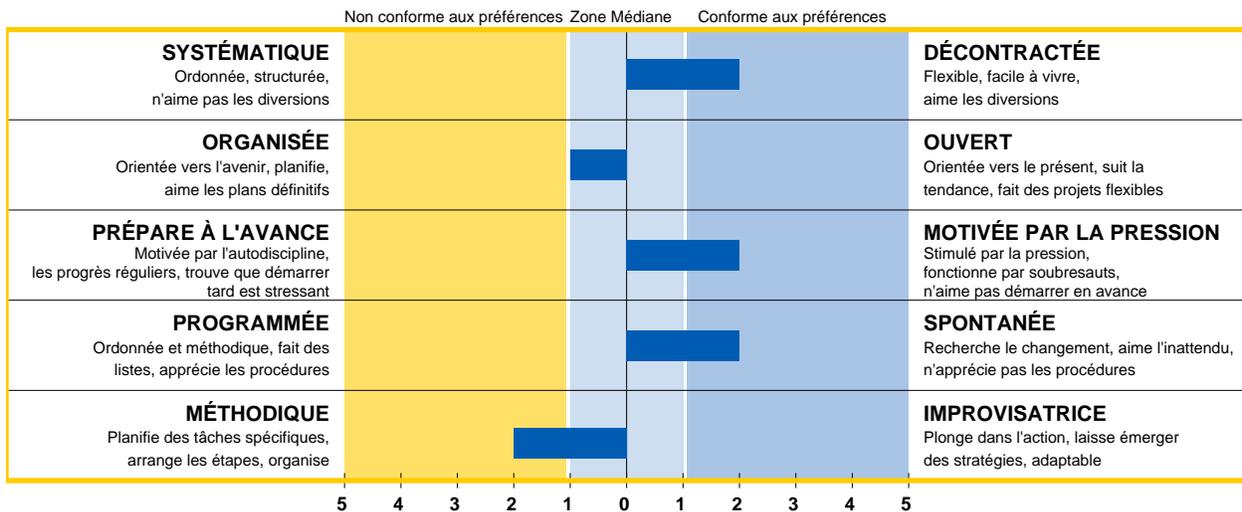
- Vous pouvez être ferme lorsque nécessaire, mais vous serez sans doute mal à l'aise d'agir ainsi.
- Vous exprimez avec vigueur vos opinions sur les actions correctes et incorrectes.
- Vous pourriez être sur la défensive et obstinée lorsque les autres s'opposent à vous.
- On vous percevra parfois comme une personne combative et chamaillieuse.
- Vous résistez à l'idée de changer votre conclusion même devant les preuves contraires.

**JUGEMENT (J)**

Préférer l'esprit de décision et les conclusions

**(P) PERCEPTION**

Préférer la flexibilité et la spontanéité



**Décontractée (conforme aux préférences)**

- Vous aimez les surprises et prendre la vie comme elle vient.
- Vous aimez une allure détendue, vous laissez les événements prendre leur cours.
- Vous n'aimez pas avoir trop de plans qui renferment trop de détails.
- Vous préférez un environnement de travail détendu et peu formel.
- Vous voulez souvent plus d'information avant d'avancer jusqu'à l'achèvement du travail.

**Organisée–Ouverte (zone médiane)**

- Vous aimez planifier au travail et faire preuve de flexibilité dans votre vie privée ou l'inverse.
- Vous pouvez planifier quelques objectifs importants, mais pas tout.
- Vous pouvez passer du plaisir de vivre dans le présent à la planification de l'avenir.

### Motivée par la pression (conforme aux préférences)

- Vous croyez que la pression du temps vous aide à mieux performer.
- Vous vous ennuyez facilement quand vous ne faites rien.
- Vous aimez faire front à plusieurs tâches en passant rapidement de l'une à l'autre.
- Vous reconnaissez être plus créative quand vous êtes sous pression d'un échéancier, et vous aimez les surprises.
- Vous observez que votre esprit travaille à une tâche donnée bien qu'il n'y ait rien sur papier.
- Il vous faut connaître l'heure la plus tardive à laquelle vous pouvez respecter l'échéancier.
- Vous pensez que la clé du succès avec une telle approche repose sur le timing et quelques aptitudes de planification.

### Spontanée – (conforme aux préférences)

- Vous appréciez la liberté et l'ouverture d'esprit face à de nouvelles expériences.
- Vous êtes à votre meilleur quand vous êtes libre de travailler de façon spontanée.
- Vous voyez les tâches routinières comme étant des obstacles.
- Vous croyez que la routine gêne votre aptitude à réagir devant les possibilités inattendues.
- Vous n'aimez pas devoir fixer un horaire à votre créativité.

### Méthodique (non conforme aux préférences)

- Vous valorisez une approche précise de vos tâches, mais vous avez du mal à planifier tous les détails.
- Vous identifiez les étapes nécessaires à l'accomplissement de plans stratégiques.
- Vous remarquez que dès l'instant où vous êtes focalisée, vous êtes en mesure de définir à l'avance les tâches et les étapes pour ensuite passer à l'action.
- Vous croyez que l'efficacité optimise vos temps libres.

## Application du Niveau II à la communication

Toutes les caractéristiques de votre type psychologique influencent la façon dont vous communiquez, surtout au sein d'une équipe. Neuf des facettes sont tout particulièrement pertinentes à la communication. Vous trouverez ci-dessous vos préférences par rapport aux neuf facettes et quelques conseils pour améliorer la façon dont vous communiquez. En plus des conseils que vous trouverez dans le tableau, n'oubliez pas que la communication, quel que soit votre type psychologique, c'est aussi :

- Dire aux autres de quel type d'informations vous avez besoin.
- Demander aux autres de quoi ils ont besoin.
- Contrôler votre agacement lorsque d'autres types psychologiques prédominent.
- Réaliser que vos collègues ne cherchent sans doute pas à vous agacer lorsqu'ils utilisent leurs propres styles de communication.

Votre résultat de facette	Style de communication	Améliorer la communication
<b>Initiatrice – Réceptive (Zone médiane)</b>	Vous êtes disposé à présenter les gens les uns aux autres si personne ne le fait.	Vous êtes sensible devant une situation qui vous amène à jouer un rôle d'initiatrice ou de Réceptive.
<b>Expressive-Réservée (Zone médiane)</b>	Vous partagez certaines de vos réactions avec d'autres, mais pas toutes.	Demandez-vous qui doit connaître vos réactions et qui n'a pas à les connaître.
<b>Active- Réfléchie (Zone médiane)</b>	Vous partagez certaines de vos réactions, mais pas toutes, avec d'autres.	Demandez-vous qui doit connaître vos réactions et qui n'a pas à les connaître.
<b>Enthousiaste</b>	Vous démontrez facilement de l'enthousiasme pour le sujet en question.	Vous évitez d'envahir ou de déclasser les autres; vous vous assurez de demander l'apport de chacun.
<b>Concrète-Abstraite (Zone médiane)</b>	Vous parlez de quelques faits et de quelques détails de même que de leurs significations.	Vous êtes conscient du moment où vous focalisez sur les détails et du moment où vous focalisez sur les significations, et vous déterminez lequel est le plus approprié pour la situation qui se présente.
<b>Interrogatrice – Conciliante (Zone médiane)</b>	Vous posez certaines questions avec aisance tant que ceci n'entrave pas le consensus du groupe.	Vous choisissez avec soin le moment où il vous faut être d'accord et le moment où il vous faut poser des questions.
<b>Critique</b>	Vous prenez naturellement une position critique sur pratiquement tout.	Réalisez que les autres pourraient interpréter votre esprit critique comme étant une critique personnelle et indiquez-leur clairement que ce n'est pas votre intention.
<b>Ferme</b>	Vous incarnez la phrase, « Allez! Au travail! »	Prenez conscience du fait que parfois, votre façon d'aller de l'avant ne conviendra pas à la situation.
<b>Méthodique</b>	Vous identifiez les étapes et l'ordre dans lequel elles se présentent avant de commencer une tâche.	Soyez tolérant à l'égard de ceux qui se plongent dans le vif du sujet sans avoir identifié les étapes.

## Application du Niveau II à la prise de décision

Une prise de décision efficace nécessite l'obtention d'informations à partir de toute une gamme de perspectives et l'application de méthodes d'évaluation exactes de ces informations. Les facettes du Niveau II nous indiquent des méthodes spécifiques pour améliorer notre prise de décision et plus particulièrement les facettes associées à la Sensation, l'Intuition, la Pensée et le Sentiment. Vous trouverez ci-dessous des questions générales associées à ces facettes. Les pôles de facettes que vous préférez sont en italiques et en caractères gras. Si vous vous trouvez dans la zone médiane, ni l'un ni l'autre de ces pôles n'apparaît en italiques.

<p style="text-align: center;"><b>SENSATION</b></p> <p>Concrète : Que savons-nous et comment le savons-nous?</p> <p>Réaliste : Quels sont les coûts réels?</p> <p>Pratique : Cela fonctionnera-t-il?</p> <p>Expérimentatrice : Pouvez-vous me montrer comment ça fonctionne?</p> <p><i><b>Traditionnelle : Est-il vraiment nécessaire de changer quelque chose?</b></i></p>	<p style="text-align: center;"><b>INTUITION</b></p> <p>Abstraite : Qu'est-ce que cela pourrait signifier de différent?</p> <p>Imaginative : Qu'est-ce qu'on pourrait trouver de différent?</p> <p><i><b>Conceptuelle : Y a-t-il d'autres idées intéressantes?</b></i></p> <p>Théorique : Comment tout cela est-il relié?</p> <p>Originale : Y a-t-il une nouvelle façon de faire cela?</p>
<p style="text-align: center;"><b>PENSÉE</b></p> <p>Logique : Quel est le pour et le contre?</p> <p>Raisonnée : Quelles sont les conséquences logiques?</p> <p>Interrogatrice : Oui mais...?</p> <p><i><b>Critique : Et alors, quel est le problème?</b></i></p> <p><i><b>Ferme : Pourquoi n'allons-nous pas maintenant jusqu'au bout?</b></i></p>	<p style="text-align: center;"><b>SENTIMENT</b></p> <p><i><b>Empathique : Qu'aimons-nous et que n'aimons-nous pas?</b></i></p> <p>Bienveillante : Quel impact cela aura-t-il sur les gens?</p> <p>Conciliante : Comment pouvons-nous satisfaire tout le monde?</p> <p>Compréhensive : Quels sont les avantages?</p> <p>Sensible : Et les personnes qui vont en souffrir?</p>

Cinq façons différentes d'évaluer les informations, que l'on appelle styles de prise de décision, ont été identifiées sur la base de deux facettes de la dichotomie, soit Pensée-Sentiment, Logique-Empathique et Raisonnée-Bienveillante.

**Votre style est Empathique – Raisonné.**  
Ce style indique que d'ordinaire,

- Vous voulez prendre des décisions en fonction de vos valeurs, mais vos décisions reflètent plutôt une attitude analytique et logique.
- Vous ressentez une certaine tension et vous êtes tiraillée devant des décisions qui opposent le bien-être des personnes à un engagement envers une collectivité ou un principe plus élargi.
- Vous pourrez parfois remettre en question les motifs de votre processus décisionnel.
- Vous essayez de tempérer vos décisions logiques en vous occupant des gens qui subissent les effets de ces décisions.

## Quelques Conseils

Lorsque vous tentez de résoudre un problème seul, commencez par vous poser toutes les questions énoncées dans les cases ci-dessus.

- Faites bien attention aux réponses. Les questions qui se trouvent en face de celles en italiques et en caractères gras pourraient bien être déterminantes car elles représentent des perspectives qu'il est peu probable que vous envisagiez.
- Essayez d'équilibrer votre style de prise de décision en tenant compte des aspects de votre personnalité que vous aimez le moins.

Lors de séances de résolution de problèmes en groupe, identifiez activement les personnes qui ont des points de vue différents. Demandez-leur de vous indiquer leurs préoccupations et leurs perspectives.

- Faites une dernière vérification pour vous assurer que toutes les questions ci-dessus ont été posées et que différents styles de prise de décision ont été inclus.
- Si une perspective manque, faites des efforts supplémentaires pour considérer ce qu'elle pourrait apporter.

## Application du Niveau II à la gestion du changement

Le changement semble inévitable et affecte les gens de façons différentes. Afin de vous aider à faire face au changement:

- Identifiez clairement ce qui change et ce qui reste inchangé.
- Identifiez ce que vous devez savoir pour comprendre le changement et cherchez à obtenir ces informations.

Pour aider les autres à faire face au changement:

- Encouragez une discussion ouverte au sujet du changement, mais sachez que certaines personnes trouvent ce type de discussion plus facile que d'autres.
- Assurez-vous que les raisons logiques ont été prises en compte autant que les valeurs personnelles ou sociales.

Votre type de personnalité déteint également sur la façon dont vous gérez le changement et plus particulièrement vos résultats pour les neuf facettes ci-dessous. Passez en revue les facettes et les conseils pour mieux réagir au changement.

## Application du Niveau II à la gestion du changement

Votre résultat de facette	Style de gestion du changement	Mieux gérer le changement
<b>Expressive - Réservee (Zone médiane)</b>	Vous faites part de quelques-unes de vos idées au sujet du changement aux autres, mais vous en reprenez quelques-unes pour vous.	Ayez conscience de votre besoin de partager ou non vos idées en fonction des circonstances et agissez en conséquence.
<b>Sociable - Intime (Zone médiane)</b>	Vous parlez soit à beaucoup de gens, soit à peu de gens selon votre situation et qui est disponible.	Assurez-vous de parler aux gens les plus appropriés et non seulement à ceux qui sont disponibles.
<b>Concrète – Abstraite (Zone médiane)</b>	Il vous arrivera de passer d'une perspective à une autre, ce qui peut créer de la confusion pour vous comme pour ceux qui vous entourent.	Vous identifiez la perspective dans laquelle vous vous trouvez et vous déterminez si elle est appropriée; vous changez de focus, si nécessaire.
<b>Réaliste – Imaginative (Zone médiane)</b>	Vous vous souciez de la rentabilité de même que des possibilités innovantes.	Vous validez les deux points de vue et décidez lequel est le plus logique dans cette circonstance.
<b>Expérimentatrice – Théorique (Zone médiane)</b>	Les théories qui expliquent une situation immédiate vous intéressent.	Vous aidez les autres à reconnaître la pertinence des deux perspectives.
<b>Traditionnelle</b>	Vous espérez qu'un grand nombre des méthodes établies demeureront inchangées.	Acceptez que certains changements sont nécessaires et peuvent favoriser la continuité à long terme.
<b>Ferme</b>	Vous accepterez ou refuserez activement le changement selon que vous êtes ou n'êtes pas en faveur de ce changement.	Prenez du recul et demandez-vous si votre position va vraiment vous apporter ce que vous voulez à long terme.
<b>Organisée – Ouverte (Zone médiane)</b>	Vous aimez connaître dans quelles directions générales les changements évoluent, mais il n'est pas nécessaire que vous connaissiez l'ensemble des plans.	Vous surveillez l'instant où il devient nécessaire ou non d'incorporer plus de détails au plan.
<b>Méthodique</b>	Vous détaillez les nombreuses étapes nécessaires à la mise en place des changements.	Sachez que les circonstances pourront vous obliger à modifier soigneusement ces étapes prévues en quelques instants.

## Application du Niveau II à la gestion des conflits

Lorsque vous travaillez avec d'autres, les conflits sont inévitables. Les gens qui ont des types de personnalité différents pourront cerner les conflits, réagir à ces conflits et chercher à les résoudre de façon différente. Bien qu'ils soient parfois désagréables, les conflits conduisent souvent à une amélioration des situations de travail et à de meilleures relations entre les gens.

Des éléments de gestion de conflit communs à tous les types psychologiques comprennent le fait de:

- Poursuivre votre tâche tout en maintenant vos relations avec les personnes avec lesquelles vous êtes en conflit.
- Reconnaître que tous les points de vue ont quelque chose à apporter mais toute perspective poussée à l'extrême et à l'exclusion de la perspective inverse empêchera immédiatement la résolution du conflit.

Certains aspects de la gestion des conflits pourront être spécifiques à vos résultats pour six facettes du Niveau II. Le tableau ci-dessous explique comment vos résultats pour ces facettes pourront affecter vos efforts de gestion des conflits.

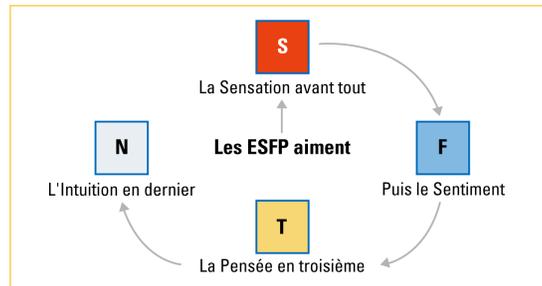
Votre résultat de facette	Style de gestion des conflits	Améliorer la gestion des conflits
<b>Expressive - Réservee (Zone médiane)</b>	Vous discutez du conflit et de vos sentiments à cet égard, mais peut-être pas immédiatement.	Remarquez le style de ceux qui vous entourent et vous tentez de faire correspondre leur besoin de parler maintenant ou d'attendre.
<b>Sociable - Intime (Zone médiane)</b>	En fonction de la situation, vous faites participer plusieurs individus à la résolution du conflit ou quelques gens en qui vous avez confiance.	Assurez-vous que votre approche convient à la situation particulière; il est possible que vous ayez besoin d'augmenter ou de réduire le nombre d'individus que vous invitez à participer à la résolution du conflit.
<b>Interrogatrice – Conciliante (Zone médiane)</b>	Vous posez des questions pour élucider la question avant d'arriver à un accord.	Vous faites preuve de prudence dans votre style de questionnement pour éviter qu'il paraisse conflictuel.
<b>Critique</b>	Vous soulignez tout ce qui n'a pas été résolu et qui doit l'être.	Réalisez que votre style peut contrarier certaines individus et essayez de prendre du recul et d'être plus compréhensif.
<b>Ferme</b>	Vous encouragez la résolution immédiate du conflit afin de pouvoir avancer.	Réalisez que des retards dans l'exécution pourront être nécessaires pour atteindre l'objectif voulu.
<b>Motivée par la pression</b>	Vous appréciez le stress qui vient avec le travail de dernière minute; ainsi, vous ne reconnaissez pas les conflits qui peuvent naître d'un tel style.	Vous utilisez votre style quand vous travaillez seul, mais vous vous fixez des échéanciers plus courts quand d'autres comptent sur vous pour achever les tâches.

En plus de vos résultats de facettes, votre style de prise de décision (comme on l'a expliqué à la page 16) affecte la façon dont vous gérez les conflits. Votre style de prise de décision est Empathique – Raisonnable. Vous cherchez sans doute à atteindre l'harmonie, mais vous serez motivée plutôt par les principes dont il est question. Dans le but de rendre votre gestion de conflit plus efficace, vous êtes consciente du fait que les autres pourront juger que vous avez un comportement erratique. Vous tentez d'être précise en ce qui a trait à vos valeurs et aux raisons qui motivent votre choix de valeurs.

## De quelle façon les différents éléments de votre personnalité interagissent

L'essence même du type psychologique implique la façon dont les informations sont obtenues (Sensation et Intuition) et comment les décisions sont prises (Pensée et Sentiment). Chaque type psychologique a ses façons préférées d'agir dans ces deux cas. Les deux lettres du milieu de votre type psychologique à quatre lettres (S ou N et T ou F) indiquent vos méthodes préférées. Leurs opposés, dont les lettres n'apparaissent pas dans votre type psychologique à quatre lettres sont troisième et quatrième par ordre d'importance pour votre type. N'oubliez pas - vous utilisez tous les éléments de votre personnalité au moins de temps en temps.

Voici comment cela fonctionne pour les individus de type ESFP



### Utilisation de vos fonctions préférées

Les extraverties aiment utiliser leurs fonctions préférées la plupart du temps dans le monde extérieur des gens et des choses. Pour équilibrer, elles utilisent leur deuxième fonction par ordre de préférence dans leur monde intérieur des idées et des impressions. Les introverties ont tendance à utiliser leur fonction préférée principalement dans leur monde intérieur et pour équilibrer, elles utilisent leur deuxième fonction par ordre de préférence dans le monde extérieur.

Ainsi, les personnes de type ESFP utilisent

- La sensation, mais surtout extérieurement pour percevoir les faits et les détails importants.
- Le sentiment, mais surtout intérieurement pour les amener à reconnaître ce qui est vraiment important autant pour elles que pour les autres.

### Utilisation des fonctions que vous aimez le moins

Lorsque vous utilisez fréquemment les éléments de votre personnalité que vous aimez le moins, à savoir la Pensée et l'Intuition, n'oubliez pas que vous vous trouvez en dehors de votre zone naturelle de confort. Il est alors possible que vous vous sentiez mal à l'aise, fatiguée ou frustrée. Comme personne de type ESFP, vous pourrez, en premier lieu, devenir exagérément focalisée sur les réalités de l'instant; par la suite, vous pourrez vous sentir envahie par des conclusions et des explications intérieures effrayantes.

Pour retrouver un certain équilibre, essayez de :

- Faire davantage de pauses dans vos activités lorsque vous utilisez les parties les moins familières de votre personnalité - la Pensée et l'Intuition.
- Vous efforcer de trouver le temps de faire quelque chose d'agréable en employant vos méthodes préférées – la Sensation et le Sentiment.

## Utiliser votre type efficacement

La préférence des individus de type ESFP pour la sensation et le sentiment les amène à s'intéresser avant tout à

- Acquérir des faits et des expériences.
- Utiliser ces expériences et ces faits pour promouvoir l'harmonie dans leur propre vie et dans celle des autres.

En général, ils consacrent peu d'énergie aux aspects moins préférentiels de leur personnalité, soit l'intuition et la pensée. Ces aspects pourront demeurer sous-utilisés et être ainsi moins disponibles dans des situations où ils seraient utiles.

Comme individu de type ESFP,

- Si vous vous fiez trop à votre sensation, vous risquez de ne pas percevoir la situation dans son ensemble, de négliger d'autres significations concernant l'information et de ne pas saisir de nouvelles possibilités.
- Si vous portez des jugements en n'utilisant que votre sentiment, vous pourriez négliger les défauts, le pour et le contre de même que les implications logiques de vos décisions.

Votre type de personnalité pourra sans doute se développer de façon naturelle tout au long de votre vie. Au fur et à mesure que les gens vieillissent, plusieurs sont tentés d'utiliser des aspects moins bien connus de leur personnalité. À l'âge mûr ou plus vieux, les individus de type ESFP se trouvent souvent à consacrer plus de temps à des choses qui leur plaisaient moins quand ils étaient plus jeunes. Ainsi, par exemple, ils avouent prendre plus de plaisir à examiner de nouvelles façons de faire les choses et à s'adonner à des activités qui exigent une analyse logique.

### Comment les facettes peuvent vous aider à être plus efficace.

Parfois, une situation particulière vous amène à utiliser une partie de votre personnalité que vous aimez moins. Les résultats de vos facettes pourront vous permettre plus facilement d'adopter temporairement une méthode moins naturelle. Commencez par identifier quelles facettes sont pertinentes et quels pôles devraient être utilisés en priorité.

- Si vous êtes non conforme aux préférences pour une ou plusieurs des facettes pertinentes, faites en sorte d'utiliser des méthodes et des comportements associés à ces facettes non conformes aux préférences.
- Si vous êtes dans la zone médiane, décidez quel pôle est le plus approprié à la situation en question et faites en sorte d'utiliser des méthodes et comportements associés à ce pôle.
- Si vous êtes conforme aux préférences, demandez à quelqu'un qui correspond au pôle de facette opposé de vous aider à utiliser cette méthode ou lisez une description de ce pôle pour déterminer la façon de modifier votre comportement. Lorsque vous avez trouvé une bonne approche, essayez de résister à la tentation de revenir dans votre zone de confort.

Voici deux exemples de la façon dont vous pouvez appliquer ces suggestions.

- Si vous êtes dans une situation dans laquelle votre style de cueillette d'information (Sensation) n'est peut-être pas approprié, essayez d'utiliser votre approche zone médiane Concrète – Abstraite afin de déterminer quel pôle procurerait la meilleure information dans les circonstances, soit le fait de focaliser sur les faits eux-mêmes (Concrète) ou celui de rechercher la signification possible de ces faits (Abstraite).
- Si vous vous retrouvez dans une situation qui vous oblige à adapter votre façon de faire les choses (Perception), tentez de modifier votre façon (Spontanée) d'accomplir les tâches (un résultat conforme aux préférences) en vous demandant si le fait de respecter certaines routines (Programmée) vous permettrait d'atteindre de meilleurs résultats dans la situation actuelle.

## Intégration du Niveau I et du Niveau II

Quand vous compilez votre type indiqué de Niveau I à vos résultats de facettes du Niveau II, vous obtenez une description individualisée de votre type comme suit :

CONCEPTUELLE CRITIQUE  
FERME MÉTHODIQUE

**ESFP**

Si votre type indiqué de Niveau I (tel que décrit en page 4) vous correspond et qu'il répond également à vos résultats des facettes du Niveau II, (aux pages 5 à 14), vous semblez afficher presque toutes les caractéristiques de votre type, soit le ESFP . Ainsi, votre caractère unique, dans le cadre de votre type, se définit sans doute en fonction des caractéristiques que les résultats de ce Niveau II n'ont pas cernées.

Si, après avoir pris connaissance de toutes les informations dans ce rapport, vous jugez qu'on ne vous a pas décrite de façon exacte, il se pourrait qu'un type psychologique à quatre lettres ou une variante des facettes légèrement différentes vous convient mieux. Pour vous aider à trouver le type validé le mieux adapté à votre personnalité, focalisez sur toute lettre de type psychologique que vous jugez incorrecte ou toute dichotomie de type psychologique sur laquelle vous avez obtenu des résultats de facette de zone médiane.

- Lisez la description du type qui vous décrirait si la ou les lettres que vous remettez en question se situaient dans une préférence opposée (Consultez la liste de lectures en page 25).
- Consultez un praticien ou une praticienne MBTI pour qu'on vous offre des suggestions.
- Observez-vous vous-même et demandez aux autres de quelle façon elles vous perçoivent.

## Utilisation du type psychologique pour une meilleure compréhension

Connaître votre type psychologique peut enrichir votre vie de plusieurs façons. Cela peut vous aider à :

- Mieux vous comprendre. Connaître votre propre type psychologique vous aide à comprendre les avantages et les inconvénients de vos réactions habituelles.
- Comprendre les autres. Connaître les différents types psychologiques vous permet de réaliser que d'autres personnes peuvent être différentes. Ces types vous permettent de juger ces différences utiles et enrichissantes plutôt que déplaisantes et frustrantes.
- Élargir sa perspective. Se considérer soi-même et considérer les autres du point de vue d'un type psychologique peut vous aider à apprécier la légitimité d'autres points de vue. Cela vous évite de penser que votre façon de penser est la seule qui soit valide. Aucune perspective n'est toujours exacte ou toujours fausse.

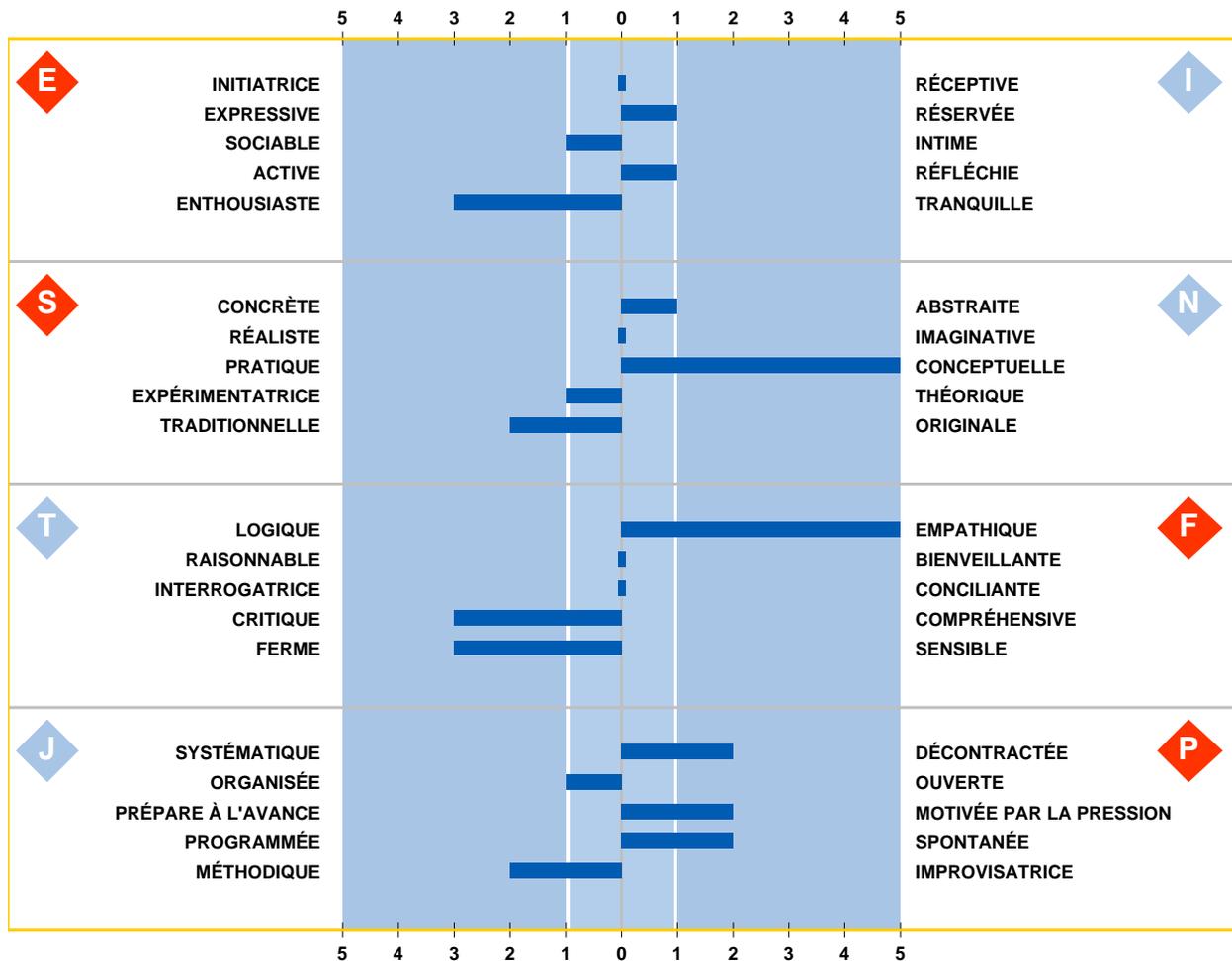
Pour explorer plus avant la théorie et les applications des types psychologiques, veuillez consulter la liste de lectures à la page 25. En vous observant vous-même et les autres du point de vue du type psychologique, vous enrichirez votre compréhension des différents types de personnalité et vous utiliserez ces différences de façon constructive.

## Bilan de vos résultats

### Niveau I : Votre type psychologique à quatre lettres

Les personnes de type ESFP sont plutôt extraverties, remplies d'enthousiasme, aimables et tolérantes. Elles aiment presque tout et presque tout le monde; elles aiment aussi rendre la vie plus intéressante à leur entourage grâce à leur nature optimiste. Elles sont sociables et savent ce qui se passe, et ne craignent pas d'entrer dans le jeu avec plaisir. Elles font preuve de bon sens et d'esprit pratique tant avec les gens qu'avec les choses.

### Niveau II : Vos résultats pour les 20 facettes



Lorsque vous combinez votre type indiqué au Niveau I et vos facettes du Niveau II, le résultat est votre description de type psychologique personnalisé :

CONCEPTUELLE  
 CRITIQUE FERME  
 MÉTHODIQUE

**ESFP**

## Autres lectures

Casas, E. *Les types psychologiques jungiens: Manuel.* (1990) Edmonton, Alberta: Psychometrics Canada Ltd.

Cauvin, P. et Caillou, G. *Deviens qui tu es.* (2004) Barrett-sur-Méouge, France: Le souffle d'or.

Hirsh, E., Hirsh, K.W. et Hirsh, S. K. *Introduction aux types dans les équipes* (2009) Edmonton, Alberta: Psychometrics Canada Ltd.

Hirsh, S. K. et Kummerow, J. *Introduction aux types psychologiques dans l'organisation.* (2009) Edmonton, Alberta: Psychometrics Canada Ltd.

Myers, I. B., révisée par Linda K. Kirby et Katharine D. Myers. *Introduction aux types psychologiques.* (2009) Edmonton, Alberta: Psychometrics Canada Ltd.

## Résumé de l'interprétation

### INDICES DE CLARTÉ DES PRÉFÉRENCES POUR LES TYPES INDIQUÉS : ESFP

**EXTRAVERSION: Légère (5)**

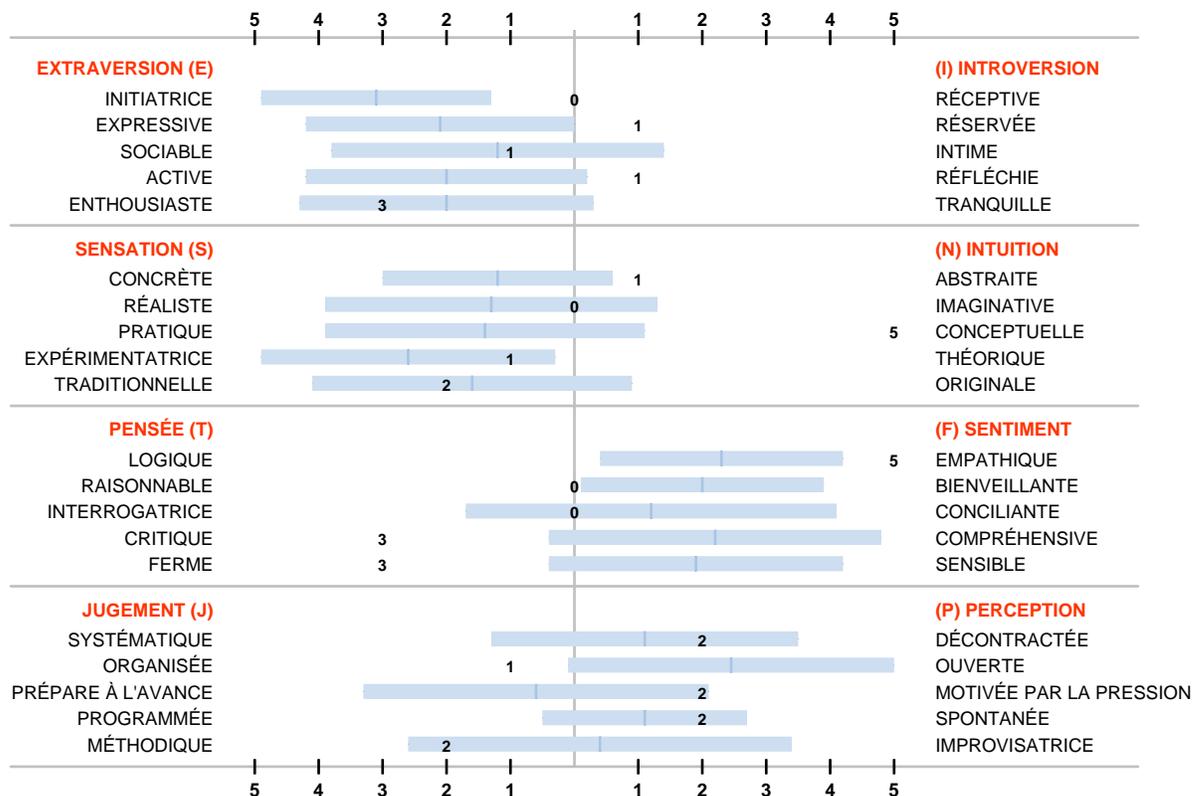
**SENSATION: Légère (3)**

**SENTIMENT: Légère (3)**

**PERCEPTION: Moyenne (7)**

### Scores de facettes et écart moyen des scores pour d'autres individus de type ESFP

Les barres qui apparaissent sur les graphiques ci-dessous indiquent l'éventail des scores moyens obtenus par les individus de type ESFP dans l'échantillon national. Les barres indiquent des scores qui présentent des écarts type de -1 à +1 par rapport à la moyenne. Sur chaque barre, la ligne verticale indique le score moyen des individus de type ESFP. Les scores de l'individu interrogé sont indiqués en caractères gras.



### INDICE DE POLARITÉ: 45

L'indice de polarité qui va de 0 à 100 démontre la cohérence des scores de facettes d'un individu interrogé au sein d'un profil. La plupart des adultes obtiennent entre 50 et 65, bien qu'il ne soit pas rare d'obtenir des indices supérieurs. Un indice inférieur à 45 signifie que l'individu interrogé a de nombreux scores dans la zone médiane ou en périphérie de celle-ci. Cela peut-être dû à une utilisation réfléchie de la facette en situation, au fait que l'individu a répondu aux questions au hasard, au fait que l'individu se connaît mal ou à une ambivalence à propos de l'utilisation d'une facette. De tels profils pourront être non valides.

**Nombre de réponses omises : 0**