



L'INDICATEUR DE TYPES PSYCHOLOGIQUES MYERS-BRIGGS |
Niveau I
**RAPPORT EXPLICATIF POUR LES
ORGANISATIONS**

Préparé pour
JEAN EXEMPLAIRE

24 octobre 2018



Psychometrics Psychometrics Canada Ltd. | 800-661-5158 | www.psychometrics.com

Rapport explicatif pour les organisations (C) 2005 par Peter Briggs Myers and Katharine D. Myers. Tous droits réservés. Traduit et imprimé sous licence accordée par l'éditeur, CPP, Inc. Ce rapport s'inspire du rapport écrit par Hirsh, S. K., et Kummerow, J. M. (1998). Introduction aux types dans l'organisations (3e éd.). Mountain View, CA : CPP, Inc. Le Myers-Briggs Type Indicator, le MBTI, Introduction to Type 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.



STRUCTURE DE VOTRE RAPPORT

- Votre type de personnalité Myers-Briggs
- Votre portrait du type
- Votre style de travail
- Vos préférences au travail
- Votre style de communication
- Votre modèle unique de préférences
- Votre approche à la résolution des problèmes
- Prochaines étapes

À Propos de Votre Rapport

Votre rapport explicatif pour les organisations - Myers-Briggs^{MD} est conçu pour vous aider à mieux comprendre vos résultats pour l'évaluation de l'indicateur de types psychologiques Myers-Briggs (MBTI^{MD}) et vous donner des pistes sur les façons de les utiliser pour optimiser votre succès au travail.

L'évaluation MBTI vous offre une méthode utile pour mieux comprendre les personnes en identifiant les 16 types de personnalité selon Myers-Briggs. Les types de personnalité résultent des quatre dichotomies indiquées ci-dessous. Chaque dichotomie comporte deux préférences, indiquées par une lettre.

EXTRAVERSION 	ou	 INTROVERSION	Des manières opposées de diriger et de recevoir l'énergie
SENSATION 	ou	 INTUITION	Des manières opposées de percevoir l'information
PENSÉE 	ou	 SENTIMENT	Des manières opposées de décider et de parvenir à des conclusions
JUGEMENT 	ou	 PERCEPTION	Des manières opposées de d'aborder le monde

Bien que chacun d'entre nous soit capable d'utiliser toutes les préférences et le fasse de temps en temps, nous sommes typiquement plus à l'aise avec un élément de la dichotomie plutôt qu'avec son opposé. Vos quatre préférences – vos choix pour chaque dichotomie – constituent les quatre lettres de votre type de personnalité selon Myers-Briggs.

L'évaluation MBTI a été conçue par Isabel Briggs Myers et sa mère, Katharine Cook Briggs, et se fonde sur la théorie des types de personnalité proposée par le psychologue Carl Jung. Pendant que vous explorez votre type de personnalité selon Myers-Briggs, rappelez-vous que l'évaluation MBTI :

- Décrit plutôt que prescrit ; elle doit être utilisée pour ouvrir sur des possibilités, et non pas pour limiter vos options
- Identifie les préférences naturelles, et non pas les compétences, les capacités ou les aptitudes
- Considère que toutes les préférences ont une importance et une valeur égales, et qu'elles sont utilisées par chaque personne
- Est fondée sur des recherches bien documentées suite à des milliers d'études scientifiques
- S'appuie sur une recherche continue



Votre Type de Personnalité Myers-Briggs

Vos réponses aux questions à l'évaluation MBTI indiquent vos préférences dans chacune des quatre dichotomies.

Votre type de personnalité Myers-Briggs

INTJ

Vos préférences

Introversion | Intuition | Pensée | Jugement

Bien que chacun d'entre nous soit capable d'utiliser toutes les préférences et le fasse de temps en temps, nous sommes typiquement plus à l'aise avec un élément de la dichotomie plutôt qu'avec son opposé. C'est tout comme avoir une préférence naturelle pour une main plutôt que l'autre. Les deux mains sont indispensables et utiles, mais la majorité des gens utilisent celle avec laquelle ils sont le plus à l'aise et qu'ils préfèrent. 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. Les résultats pour votre type, INTJ, sont présentés ci-dessous.

LA FAÇON DONT VOUS DIRIGEZ ET RECEVEZ VOTRE ÉNERGIE

Extraversion

Les personnes qui préfèrent l'Extraversion tendent à diriger leur énergie vers le monde extérieur. Elles sont stimulées par l'action et l'interaction avec des gens.



Introversion

Les personnes qui préfèrent l'Introversion sont portées à diriger leur énergie vers leur monde intérieur. Elles sont stimulées par la réflexion sur leurs idées et expériences.



LA FAÇON DONT VOUS PRENEZ CONCIENCE D'INFORMATIONS

Sensation

Les personnes qui préfèrent la Sensation tendent à fonctionner mieux avec des informations réelles et tangibles perçues par leurs cinq sens.



Intuition

Les personnes qui préfèrent l'Intuition absorbent des informations en considérant la vue d'ensemble. Elles analysent surtout les tendances et les interrelations entre les choses.



LA FAÇON DONT VOUS PRENEZ VOS DÉCISIONS ET PARVEZ À DES CONCLUSIONS

Pensée

Les personnes qui préfèrent la Pensée basent typiquement leurs décisions et leurs conclusions sur la logique, puisque leurs principaux objectifs sont la précision et la vérité objective.



Sentiment

Les personnes qui préfèrent le Sentiment décident davantage en fonction de leurs valeurs personnelles et sociales, préférant l'harmonie et la compréhension.



LA FAÇON DONT VOUS ABORDEZ LE MONDE

Jugement

Les personnes qui préfèrent le Jugement sont portées à planifier et à organiser et prennent typiquement les décisions rapidement afin de passer à autre chose.

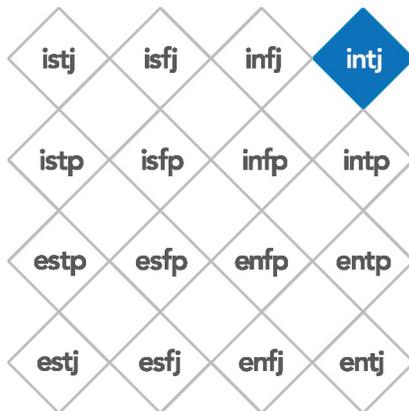


Perception

Les personnes qui préfèrent la Perception nécessitent typiquement plus d'information avant de prendre leurs décisions et sont plutôt spontanées et flexibles.



Portrait du type INTJ



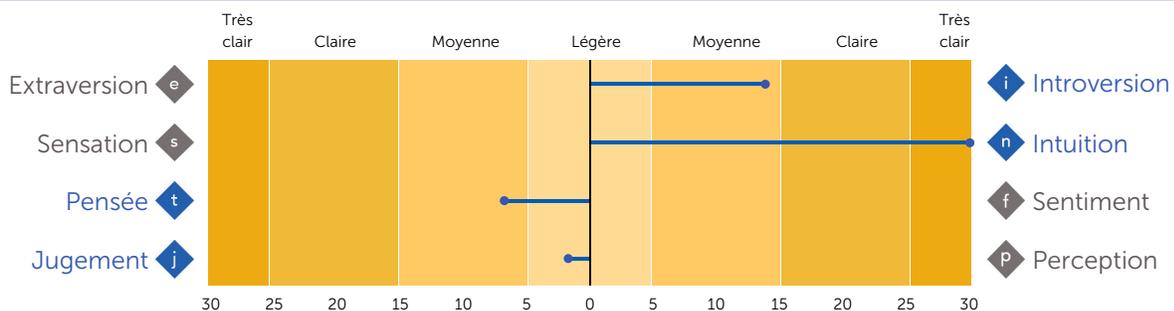
Les INTJ sont indépendants, individualistes, tenaces et déterminés. Ils font confiance à leur vision des possibilités malgré le scepticisme universel. Ils aiment travailler seuls sur des projets complexes.

Analytiques	Universels	Réservés
Autonomes	Indépendants	Axés sur les systèmes
Déterminés	Organisés	Théoriques
Fermes	Originaux	Visionnaires

Certaines de ces descriptions pourraient ne pas s'appliquer à vous puisque vous êtes une personne unique. Bien que la plupart des personnes du type INTJ partagent les mêmes traits de personnalité, ils existent tout de même de nombreuses différences entre les personnes du même type psychologique à quatre lettres.

Vos réponses à l'évaluation MBTI indiquent la clarté et la constance avec lesquelles vous choisissez vos préférences dans chacune des dichotomies. Elles sont mesurées par l'indice de clarté de préférence (icp), représenté dans le graphique ci-dessous. Une longue barre suggère que vous êtes plutôt certain(e) de votre préférence ; plus elle est courte, moins vous êtes certain(e) que cette préférence vous décrive vraiment. L'indice de clarté de votre préférence n'indique pas comment vous l'utilisez ni à quel point celle-ci est développée.

CLARTÉ DE VOS PRÉFÉRENCES : INTJ



Vos résultats: Introversion | 14 Intuition | 30 Pensée | 7 Jugement | 2

Puisqu'une variété d'influences, telles que les responsabilités du travail, les demandes familiales et les nombreuses autres sources de pression, pourraient avoir affecté votre façon de répondre aux questions de l'étude MBTI, les résultats que vous avez obtenus pourraient ne pas vous correspondre totalement. Si c'est le cas, veuillez étudier le cas avec le conseiller pour votre type de personnalité selon Myers-Briggs, qui peut vous aider à déterminer le type qui vous correspond le mieux.

Conseil d'apprentissage

Vous obtiendrez de meilleurs résultats et serez plus satisfait(e) si vous êtes capable de travailler principalement dans un style qui correspond à vos préférences naturelles. Si vous êtes forcé(e) à travailler à l'extérieur de votre style naturel pendant de longues périodes, vous aurez tendance à vous retrouver plus fatigué(e) et moins productif(ve).

VOTRE STYLE DE TRAVAIL : INTJ

Votre contribution au travail — *Vous avez tendance à*

Offrir des idées théoriques et des compétences en design
Organiser les idées et à les transformer en plans d'action
Éliminer les obstacles à l'atteinte des objectifs
Avoir une vision claire de ce que l'organisation peut devenir
Pousser les autres à comprendre le système dans son ensemble avec ses interactions complexes

Votre façon de diriger — *Lorsque vous dirigez les autres, vous créez un impact en*

Vous stimulant, ainsi que les autres pour atteindre les objectifs de l'organisation
Agissant fortement et énergiquement dans le champ des idées
Étant résolu(e) avec vous-même et avec les autres
Conceptualisant, en créant et en construisant des nouveaux modèles
Réorganisant sans relâche les systèmes entiers lorsque nécessaire

Votre milieu de travail idéal — *Vous vous épanouissez dans un environnement de travail qui*

Emploie des personnes déterminées, stimulantes sur le plan intellectuel et concentrées sur la réalisation des visions à long terme
Procure de l'indépendance et de la tranquillité pour la réflexion
Est efficace
Emploie des personnes compétentes et productives
Encourage et soutient l'autonomie
Offre des opportunités pour la créativité
Est axé sur les tâches

Votre préférence en matière d'apprentissage — *L'apprentissage fonctionne mieux pour vous lorsqu'il est*

Individualisé, permet de réfléchir et explore en profondeur vos champs d'intérêt
Intellectuel, théorique et concentré surtout sur le portrait global

Pièges Potentiels — *Notez lorsque vous*

Paraissent si intransigeant(e) que les autres ont peur de vous approcher ou de vous défier
Gardez vos idées pour vous-même pendant trop longtemps, supposant que les autres pensent de la même façon
Avez de la difficulté à laisser aller vos idées non réalisables
Êtes très concentré(e) sur la tâche et portez peu d'attention aux contributions des autres

Stimulateurs de succès — *Vous pourriez trouver utile de*

Solliciter les opinions et les suggestions tant pour vos idées que pour votre style personnel
Communiquer avec les autres dès le début et de les associer à vos idées et vos stratégies
Faire face à la réalité lorsque les données ne soutiennent pas vos idées
Vous assurer que les contributions des autres sont encouragées et reconnues

Conseil d'apprentissage

Rappelez-vous que votre évaluation MBTI détermine les préférences, pas les compétences ou les capacités. Vous pourriez découvrir que vous avez un talent pour plusieurs choses qui se trouvent hors de vos préférences. Il n'y a pas de « bonnes » ou de « mauvaises » préférences ni de « bons » ou de « mauvais » types de personnalité pour un rôle dans une organisation. Chaque personne a quelque chose à offrir et à apprendre qui améliorera ses contributions.

VOS PRÉFÉRENCES AU TRAVAIL : INTJ

INTROVERSION — *Vous avez tendance à*

Apprécier les espaces tranquilles et privées pour vous concentrer
Aimer travailler sur un projet pour de longues périodes de temps
Être intéressé(e) par les faits ou les idées concernant votre travail
Préférer réfléchir avant d'agir, quelquefois au point de ne pas agir du tout
Trouver les dérangements intrusifs lorsque vous vous concentrez sur une tâche
Concevoir des idées seul(e) par la réflexion
Vouloir travailler seul(e), ou occasionnellement, en petits groupes

INTUITION — *Vous avez tendance à*

Apprécier de résoudre des problèmes nouveaux et complexes
Apprécier le défi d'apprendre de nouvelle chose
Ignorer rarement vos perceptions mais tendez à ignorer les faits
Préférer réaliser les choses qui vous semblent innovantes
Présenter d'abord un aperçu de votre travail
Préférer le changement, parfois radical, à la continuation des choses comme elles sont
Travailler en rafales d'énergie, en suivant vos inspirations

PENSÉE — *Vous avez tendance à*

Utiliser une analyse logique pour former vos conclusions
Travailler sans harmonie, en vous concentrant plutôt sur la tâche
Choquer les personnes par inadvertance en négligeant leurs émotions
Décider de manière impersonnelle, quelquefois en ne portant pas suffisamment d'attention aux souhaits des gens
Être mentalement rigide et prêt(e) à livrer vos critiques
Observer les principes sous-jacents à la situation
Chercher une reconnaissance après que les exigences soient comblées ou dépassées

JUGEMENT — *Vous avez tendance à*

Travailler mieux quand vous pouvez planifier votre travail et suivre votre plan
Apprécier l'organisation et la complétion des tâches
Vous concentrer sur les besoins qui doivent être comblés, en ignorant les autres choses
Vous sentir plus à l'aise une fois qu'une décision a été prise sur une chose, une situation ou une personne
Décider rapidement de votre désir de conclure
Rechercher des structures et des horaires
Utiliser des listes pour orienter l'action sur des tâches spécifiques

Conseil d'apprentissage

Comprendre et vous adapter aux différences dans les styles de communication peut améliorer vos interactions avec la direction, les collègues de travail, les employés et la clientèle.

VOTRE STYLE DE COMMUNICATION : INTJ

INTROVERSION — *Vous avez tendance à*

Garder votre énergie et votre enthousiasme à l'intérieur
Prendre une pause et réfléchir avant de répondre
Réfléchir sur les idées, les pensées et les impressions
Avoir besoin quelquefois d'être tiré(e)
Chercher des opportunités de communiquer avec une personne à la fois
Préférer qu'au moins certaines communications se fassent par écrit
Verbaliser vos idées qui ont été bien soupesées dans des réunions

INTUITION — *Vous avez tendance à*

Aimer des plans globaux, avec les principaux problèmes présentés en premier
Vouloir considérer les possibilités et les défis futurs
Utiliser vos perceptions et votre imagination comme de l'information et des anecdotes
Vous fier sur une approche contournée dans vos conversations
Apprécier que les suggestions soient nouvelles et inhabituelles
Vous référer aux concepts généraux
Utiliser l'agenda comme point de départ dans les réunions

PENSÉE — *Vous avez tendance à*

Préférer être bref(ve) et concis(e)
Vouloir que soient listés le pour et le contre de chaque option
Être intellectuellement critique et objectif(ve)
Être convaincu(e) par un raisonnement détaché et impersonnel
Présenter d'abord les buts et les objectifs
Utiliser les émotions et les sentiments comme des données secondaires
Chercher à être impliqué(e) en premier dans la tâche lors des réunions

JUGEMENT — *Vous avez tendance à*

Vouloir vous entendre sur les horaires, les échéanciers et des délais raisonnables
Ne pas aimer les surprises et à vouloir être averti(e) à l'avance
Anticiper que les autres assurent le suivi et compter sur ce que les choses se fassent
Présenter vos opinions et vos décisions comme finales
Vouloir entendre les résultats et les accomplissements
Vous concentrer sur l'objectif et la direction
Vous concentrer sur l'accomplissement des tâches lors des réunions

Conseil d'apprentissage

Lorsque vous êtes confronté(e) à un défi, vous aurez plus de succès si vous utilisez l'ensemble de vos quatre processus mentaux. Souvent, les personnes de votre type suivent l'ordre suivant pour saisir les choses.

1 INTUITION

Explorer les possibilités créatives de croissance

2 PENSÉE

Appliquer la logique sans passion

3 SENTIMENT

Alignez-vous sur vos valeurs

4 SENSATION

Considérer les faits et les détails pertinents

Votre modèle unique de préférences : INTJ

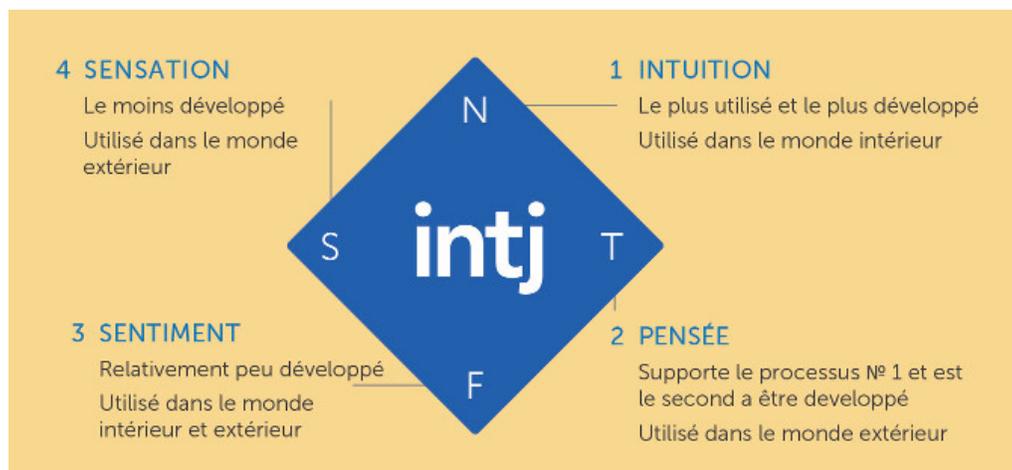
Les deux lettres du milieu de votre type de personnalité Myers-Briggs indiquent les deux processus mentaux qui font que votre type est unique.

LES PROCESSUS MENTAUX

Intégrer l'information		Arriver aux Conclusions		
SENSATION	ou	PENSÉE	ou	SENTIMENT

Les deux lettres du milieu de votre type sont le N (Intuition) et le T (Pensée ou thinking, en anglais). En tant qu'une personne de type INTJ, vous dévouez la plupart de votre énergie à l'Intuition et à justifier votre Intuition par votre Pensée. Le processus Sentiment (F pour feeling en anglais) n'est pas si attrayant pour votre type et par conséquent, il est moins enclin à être utilisé. Votre préférence la moins favorisée et la plus rarement utilisée est la Sensation (S).

Les personnes de type INTJ tendent à développer leur Intuition et leur Pensée pendant la première partie de leur vie, et vers le milieu de leur vie, elles trouveront que leur Sentiment et leur Sensation seront plus intéressants et plus faciles à utiliser.



L'Intuition est votre processus préféré, celui que vous utilisez le plus souvent. Cela vous permet d'utiliser vos forces pour

- Reconnaître les nouvelles possibilités
- Trouver des nouvelles solutions aux problèmes
- Vous réjouir à vous concentrer sur l'avenir
- Rechercher des idées additionnelles
- Démarrer ardemment quelque chose de nouveau

Si vous êtes stressé(e)s, vous pourriez

- Devenir dépassé(e) par les idées et les possibilités, qui sont toutes aussi séduisantes
- Devenir obsédé(e) par des détails sans importance
- Devenir tellement préoccupé(e) par un fait qu'il devient votre unique point de concentration
- Trop susciter vos sens — par exemple, en mangeant, buvant, faisant de l'exercice ou en regardant la télévision avec excès — en vue d'éviter de faire face à la réalité

Conseil d'apprentissage

Pour améliorer encore davantage vos décisions et votre capacité à résoudre les problèmes, considérer les autres préférences à chaque étape du processus :

Utiliser l'INTROVERSION pour réfléchir sur la situation et sur vos choix

Utiliser l'EXTRAVERSION pour discuter des choses avant de procéder

Utiliser la PERCEPTION pour laisser ouvertes les discussions et les options et pour éviter de précipiter les choses prématurément

Utiliser le JUGEMENT pour tirer vos conclusions et pour déterminer les horaires et les échéanciers

Votre approche à la résolution des problèmes : INTJ

Lorsque vous devez résoudre un problème, il vous sera plus facile trouver une solution si vous utilisez vos quatre processus mentaux — sensation, intuition, pensée et sentiment. Cela peut sembler évident, mais peut s'avérer difficile à faire parce que les personnes tendent à se fier sur leurs processus favoris, c'est-à-dire les plus utilisés, et à délaissé des parties de la résolution des problèmes qui exigent l'usage des troisième et quatrième processus. Le tableau ci-dessous, ainsi que les conseils sur la gauche, vous aideront à mieux vous diriger dans cette approche.

1 INTUITION — *Vous êtes plus enclin(e) à commencer avec l'Intuition en vous demandant*

Que puis-je en déduire des faits ?

Quelles sont les perceptions et les inspirations qui me viennent à l'esprit par rapport à cette situation ?

Quelles seraient les possibilités s'il n'y avait pas de restrictions ?

Quels sont les autres champs/directions que je peux explorer ?

À quoi d'autre est-ce que ce problème est similaire ?

2 PENSÉE — *Vous pouvez ensuite procéder avec votre Pensée et vous demander*

Quel est le pour et le contre de toutes les options ?

Quelles sont les conséquences logiques des options ?

Quels sont les critères objectifs qui doivent être respectés ?

Quel est le coût de chacun des choix ?

Quel est le plan d'action le plus raisonnable ?

3 SENTIMENT — *Vous n'êtes pas aussi enclin(e) à poser des questions en relation avec le Sentiment, telles que*

Comment les conclusions vont affecter les personnes, le processus et l'organisation ?

Qu'est-ce que j'aime et que je n'aime pas de chaque choix ?

Comment les autres réagiront et répondront aux diverses options ?

Quelles sont les valeurs sous-jacentes en jeu dans chaque choix ?

Qui participera dans la réalisation de la solution ?

4 SENSATION — *Vous êtes moins enclin(e) à poser des questions en relation avec la Sensation, telles que*

Comment ce problème est-il survenu ?

Quels sont les faits vérifiables ?

Quelle est précisément la situation présentement ?

Qu'est-ce qui a été fait, et par qui ?

Qu'est-ce qui existe et fonctionne bien présentement ?

Conseil d'apprentissage

Bien que vous puissiez être flexible au besoin, vous ferez une meilleure contribution en utilisant vos préférences naturelles et en misant sur vos forces.

Prochaines Étapes

En travaillant par vous-même ou avec votre conseiller pour votre type de personnalité selon Myers-Briggs, considérez les moyens de mieux bâtir sur vos forces au travail.

- Définissez vos principales forces et considérez comment vous les avez utilisées pour obtenir des résultats dont vous êtes fier(e). Existe-t-il des façons de mettre à profit ces forces dans d'autres secteurs ou situations ?
- Ensuite, déterminez jusqu'à trois opportunités pour augmenter votre efficacité en approfondissant votre style. Vous pourriez vouloir considérer des manières de modifier votre style de travail pour accomplir un objectif établi. Réfléchissez à un collègue que vous aimez et que vous respectez et qui démontre clairement des préférences qui diffèrent des vôtres. Que pouvez-vous apprendre de ce collègue qui pourrait vous aider à mieux ajuster votre style ? Existe-t-il des opportunités d'utiliser un style de communication différent pour améliorer votre efficacité ?

Bien que les personnes de tous les types puissent remplir avec succès des rôles dans une organisation, nous tendons à être attiré(e)s par les emplois qui correspondent à nos styles favoris de travail, d'apprentissage et de communication. Il est possible d'apprendre à modifier notre type au besoin pour nous adapter à notre fonctionnement quotidien, mais nous contribuons tous plus efficacement lorsque nous utilisons nos styles naturels et misons sur nos forces.