

Édition Européenne : Française

# Rapport Explicatif

par Naomi L. Quenk, Ph.D., et Jean M. Kummerow, Ph.D.



rapport préparé pour

**JULIE SAMPLE**

13 mars 2012



800-624-1765 • [www.cpp.com](http://www.cpp.com)

## Évaluation de la personnalité par le MBTI®

Ce rapport du Niveau II est une description personnalisée et approfondie de votre type de personnalité tiré de vos réponses à l'instrument Myers-Briggs Type Indicator® Européen 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 tirer votre énergie 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 tirez votre énergie de la réflexion sur des informations, idées et/ou concepts.</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ <b>Si vous préférez la Sensation,</b> vous remarquez les faits, détails et réalités présentes et vous faites confiance à vos observations des faits, détails et 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 présupposé que vous utilisez chacun des huit éléments de votre personnalité mais que vous avez une préférence pour un élément 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.

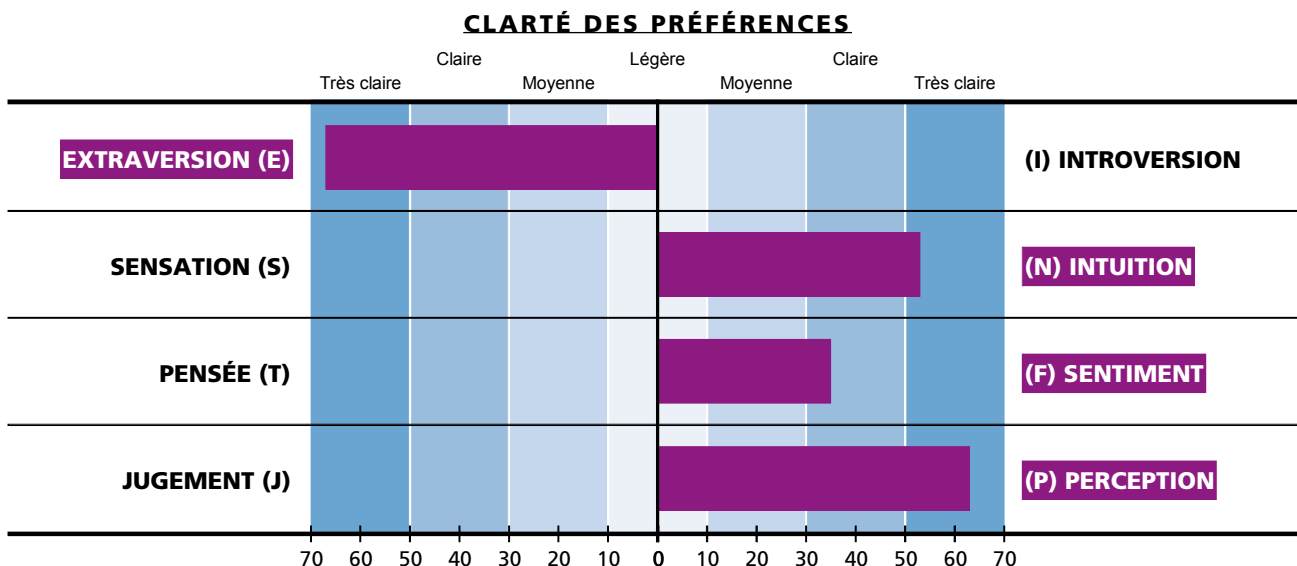
L'instrument MBTI n'a pas pour objectif d'évaluer vos talents ou capacités dans un domaine donné. Il cherche plutôt à vous aider à prendre conscience de votre style particulier et de mieux réaliser et comprendre les différences utiles entre les gens.

**CONTENU DE VOTRE RAPPORT**

Vos résultats du Niveau I . . . . .	4
Vos facettes du Niveau II . . . . .	6
Application du Niveau II à la communication . . . . .	16
Application du Niveau II à la prise de décision . . . . .	17
Application du Niveau II à la gestion du changement . . . . .	19
Application du Niveau II à la gestion des conflits . . . . .	20
Comment les différents éléments de votre personnalité interagissent . .	21
Intégration du Niveau I et du Niveau II . . . . .	23
Utilisation du type psychologique pour une meilleure compréhension .	23
Bilan de vos résultats . . . . .	24
Autres lectures . . . . .	25
Résumé de l'interprétation . . . . .	26

## Vos résultats du Niveau I

Le graphique ci-dessous donne des informations sur le type de personnalité qui a été révélé par les notes obtenues pour vos réponses aux questions du Niveau II. Chacune des quatre préférences indiquée par vos réponses est représentée par une barre en face de la préférence en question. Cependant, étant donné que le reste de ce rapport se base sur le type psychologique le « mieux adapté » à votre personnalité, le graphique ne reflètera pas forcément vos préférences les « mieux adaptées ».



**Le type psychologique que vous avez indiqué s'est avéré être ENFP.**

**Le type psychologique que vous avez confirmé comme étant le type « le mieux adapté » est**

**ENFP**

**(Extraversion, Intuition, Sentiment, Perception)**

**Ce rapport se base sur le type psychologique le « mieux adapté » à votre personnalité.**

Les types ENFP sont des innovateurs enthousiastes qui voient toujours de nouvelles possibilités et façons de faire les choses. Les ENFP ont beaucoup d'imagination et font souvent preuve d'initiative pour démarrer des projets.

Les ENFP tirent leur énergie de ce qui est nouveau et différent. Ils sont spontanés et aiment l'action. Ils peuvent devenir tellement absorbés par leur projet en cours qu'ils délaissent d'autres projets moins passionnants.

Les ENFP voient tellement de possibilités qu'ils ont parfois du mal à sélectionner celles qui présentent le plus grand potentiel. Ils détestent la routine et ont du mal à se concentrer sur les détails parfois nécessaires à l'exécution finale d'un projet et s'ennuient facilement.

Ils s'intéressent aux autres et comprennent les besoins et aspirations d'autrui. Les ENFP communiquent facilement leur enthousiasme qui peut être contagieux. Ils inspirent également souvent les autres.

Les ENFP préfèrent généralement un environnement de travail accueillant, innovateur et plein de nouvelles possibilités passionnantes. On peut compter sur eux pour trouver de nouvelles façons d'aider les autres, de résoudre des problèmes et de surmonter les obstacles.

## Vos facettes du Niveau II

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

<b>EXTRAVERSION (E)</b>	↔	<b>(I) INTROVERSION</b>
Initiateur Expressif Sociable Actif Enthousiaste		Récepteur Réservé Intime Réfléchi Tranquille
<b>SENSATION (S)</b>	↔	<b>(N) INTUITION</b>
Concret Réaliste Pratique Expérimentateur Traditionnel		Abstrait Imaginatif Conceptuel Théorique Original
<b>PENSÉE (T)</b>	↔	<b>(F) SENTIMENT</b>
Logique Raisonnable Tranchant Critique Ferme		Empathique Bienveillant Conciliant Compréhensif Sensible
<b>JUGEMENT (J)</b>	↔	<b>(P) PERCEPTION</b>
Systématique Organisé Prépare à l'avance Programmé Méthodique		Décontracté Ouvert Motivé par la pression Spontané Improvisateur

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

- Chaque facette a deux pôles opposés. Il est probable que vous favorisez 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 Récepteur si vous préférez l'Introversion.
- Pour une 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 (8-15) vous donnent des informations sur chaque groupe de facettes. Chaque page comprend un graphique récapitulant vos résultats pour les diverses facettes. Le 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 regardant 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).

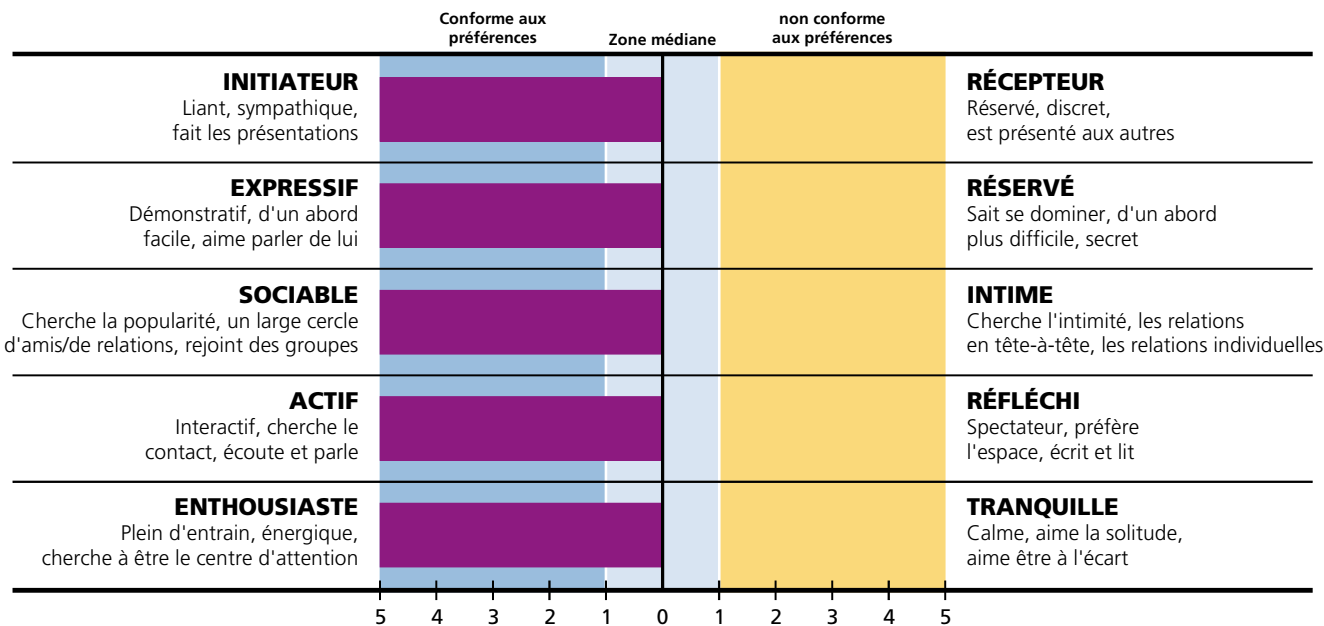
Sous le graphique, vous trouverez des affirmations qui décrivent les caractéristiques de chaque résultat conforme aux préférences, non-conforme aux préférences ou de zone médiane. Pour contraster vos résultats, regardez les trois mots ou expressions qui décrivent le pôle de la facette opposée sur le 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 objets

**(I) INTROVERSION**

Diriger l'énergie vers le monde intérieur des expériences et des idées



**Initiateur (Conforme aux préférences)**

- Vous êtes extraverti et plein d'assurance dans les réceptions ou soirées et vous planifiez et dirigez les rencontres.
- Vous jouez le rôle de facilitateur entre les convives et vous organisez la situation pour en tirer ce que vous considérez comme le meilleur résultat.
- Au cours de réceptions ou soirées, vous menez vos obligations avec finesse et vous êtes à l'aise lorsque vous faites les présentations.
- Vous aimez mettre en contact des gens qui ont des intérêts similaires.
- Vous voulez sincèrement que les gens interagissent.

**Expressif (Conforme aux préférences)**

- Vous parlez beaucoup !
- Vous parlez facilement de vos sentiments et de ce qui vous intéresse aux autres.
- Les autres vous considèrent comme quelqu'un de gai, de chaleureux et qui a le sens de l'humour.
- Vous êtes d'un abord facile.
- Parfois vous vous demandez peut-être si vous avez trop parlé ou si vous avez dit quelque chose de déplacé ou de gênant.



**Sociable (Conforme aux préférences)**

- Vous aimez la compagnie des autres et vous n'aimez pas être seul.
- Vous appréciez la compagnie d'étrangers et d'amis.
- Vous ne faites pas la différence entre les amis et les connaissances.
- Vous vous joignez à des groupes parce que vous aimez le sentiment d'appartenance.
- Vous pensez qu'être populaire et accepté est important.
- Vous voulez qu'on vous demande de participer à des activités même si elles ne vous intéressent pas particulièrement.
- Vous avez beaucoup de connaissances.

**Actif (Conforme aux préférences)**

- Vous préférez la participation et la discussion actives à l'observation et à l'écoute passives.
- Vous apprenez mieux en expérimentant, en écoutant et en posant des questions qu'en lisant ou en écrivant.
- Vous aimez communiquer en personne, soit en tête-à-tête soit au téléphone.
- Vous préférez parler d'un sujet plutôt que de le discuter par écrit.

**Enthousiaste (Conforme aux préférences)**

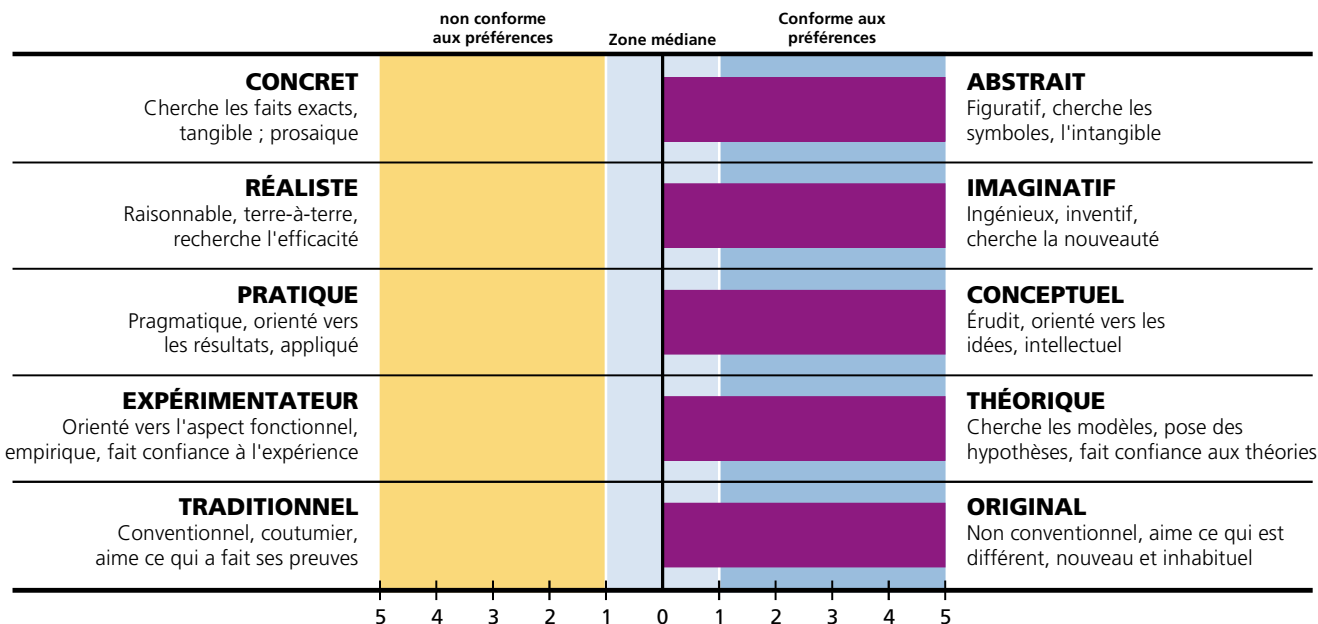
- Vous aimez être là où il y a de l'action.
- Vous cherchez souvent à être le centre d'attention.
- Vous avez de l'esprit et de l'humour lorsque vous parlez avec d'autres.
- Vous pensez que la vie doit être passionnante.
- Votre enthousiasme est souvent contagieux.
- Le manque d'activité vous ennueie, vous faites donc bouger les choses et entraînez souvent les autres dans cette activité.

**SENSATION (S)**

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

**(N) INTUITION**

Se concentrer sur la perception des modèles et les relations



**Abstrait (Conforme aux préférences)**

- Vous aimez aller au-delà des apparences et lire entre les lignes.
- Vous utilisez parfois des symboles et métaphores pour expliquer votre point de vue.
- Vous attachez beaucoup d'importance au contexte et aux relations entre les gens.
- Vous faites des extrapolations mentales et aimez les exercices de remue-méninges.
- Vous avez parfois du mal à étayer vos idées par des preuves.
- Vous avez parfois du mal à revenir au vif du sujet après être parti dans une digression.

**Imaginatif (Conforme aux préférences)**

- Vous aimez l'ingéniosité pour elle-même.
- Vous voulez expérimenter ce qui est original et différent.
- Vous faites preuve d'ingéniosité lorsque vous faites face à des expériences nouvelles et inhabituelles.
- Vous préférez ne pas faire les choses deux fois de la même façon.
- Vous envisagez facilement ce qu'il faut pour l'avenir et vous aimez la planification stratégique.
- Vous appréciez parfois l'humour et les jeux de mots basés sur des nuances.

**Conceptuel (Conforme aux préférences)**

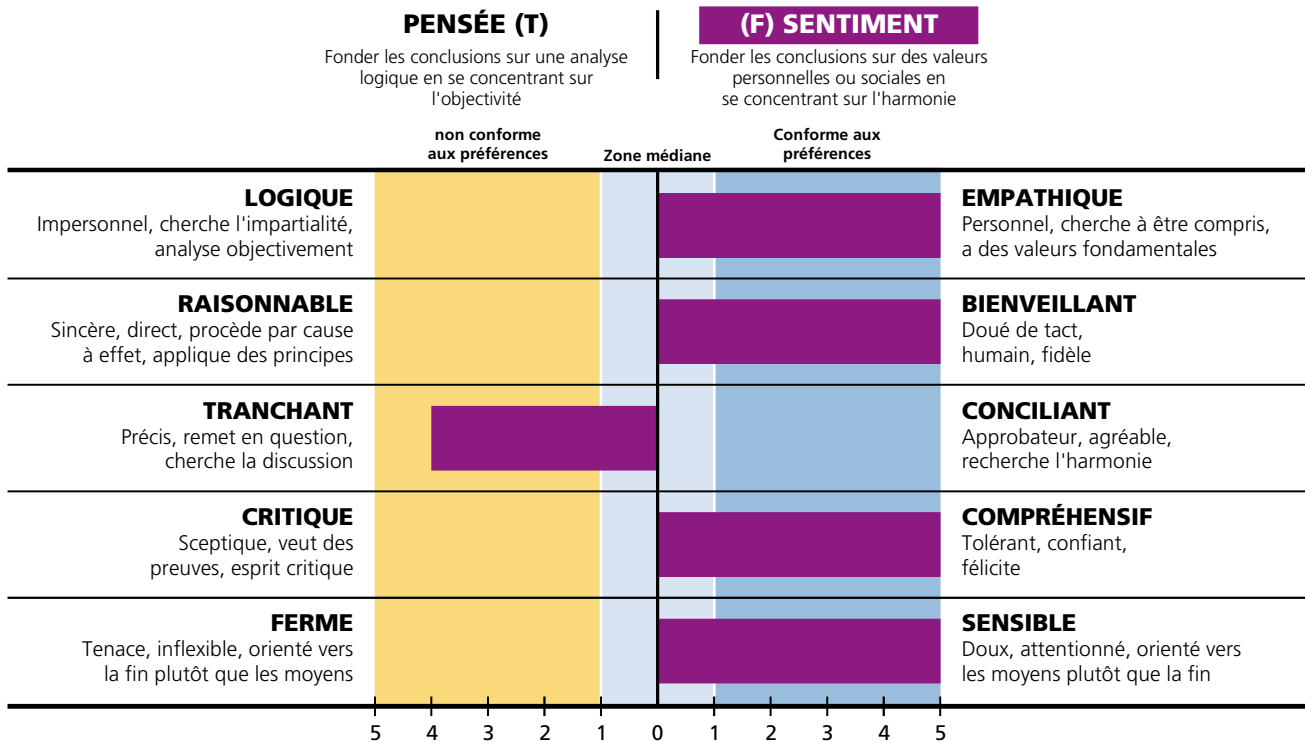
- Vous aimez le rôle d'érudit et de penseur.
- Vous aimez acquérir de nouvelles connaissances et compétences pour elles-mêmes.
- Vous appréciez la virtuosité mentale.
- Vous vous concentrez sur le concept et non son application.
- Vous préférez commencer par une idée.
- Vous trouvez que des applications pratiques pour vos idées vous viennent parfois après coup.

**Théorique (Conforme aux préférences)**

- Vous vous fiez à la théorie et vous pensez qu'elle a une réalité à part entière.
- Vous aimez ce qui n'est pas tangible.
- Vous aimez inventer de nouvelles théories encore plus que d'appliquer vos anciennes théories.
- Vous considérez presque tout comme s'intégrant à un modèle ou contexte théoriques.
- Vous êtes orienté vers l'avenir.

**Original (Conforme aux préférences)**

- Vous accordez beaucoup de valeur à ce qui est unique.
- Vous avez besoin de prouver votre propre originalité.
- Vous attachez de la valeur à l'intelligence et à l'esprit d'invention.
- Vous préférez trouver votre chemin par vous-même que de lire les directions.
- Vous changez les choses qu'elles fonctionnent correctement ou non.



**Empathique (Conforme aux préférences)**

- Vous vous concentrez sur la façon dont une décision peut affecter ce qui est important pour vous et les autres.
- Vous avez le chic pour identifier vos propres sentiments et ceux des autres sur un sujet donné.
- Vous êtes sensible à l'humeur générale d'un groupe.
- Vous pensez que suivre votre évaluation personnelle de la situation est le meilleur moyen de prendre une décision.
- Vous soupesez les sentiments positifs et négatifs d'une situation et prenez une décision sur cette base.

**Bienveillant (Conforme aux préférences)**

- Vous vous fiez à vos propres valeurs comme étant une base fiable pour la prise de décision.
- Vous êtes en contact avec vos propres sentiments et valeurs et ceux des autres.
- Lorsque vous prenez des décisions, vous êtes influencé par ce que vous aimez et ce que vous n'aimez pas.
- Vous prenez des décisions subjectives basées sur les avantages ou les conséquences négatives pour les personnes impliquées.

**Tranchant (non conforme aux préférences)**

- Vos questions tournent principalement autour des individus et des valeurs.
- Vous pouvez utiliser le questionnement pour connaître les sentiments des gens.
- Vous adoptez une démarche douce et sympathique lorsque la question ne vous tient pas trop à cœur.
- Vous faites généralement preuve de tact mais vous pouvez être sceptique, agressif et franc.
- Vos questions sont parfois mal interprétées comme étant querelleuses et litigieuses.
- Vous êtes considéré comme quelqu'un d'indépendant qui a une grande curiosité intellectuelle.

**Compréhensif (Conforme aux préférences)**

- Vous vous concentrez sur ce qu'il y a de positif dans les gens et les situations.
- Vous aimez féliciter, pardonner et être gentil avec les autres.
- Vous vous attendez à ce que les autres réagissent avec gentillesse.
- Vous pensez qu'il est généralement possible d'avoir une situation où tout le monde est gagnant.
- Vous êtes parfois très déçu lorsque vous ne parvenez pas à un résultat gagnant-gagnant.

**Sensible (Conforme aux préférences)**

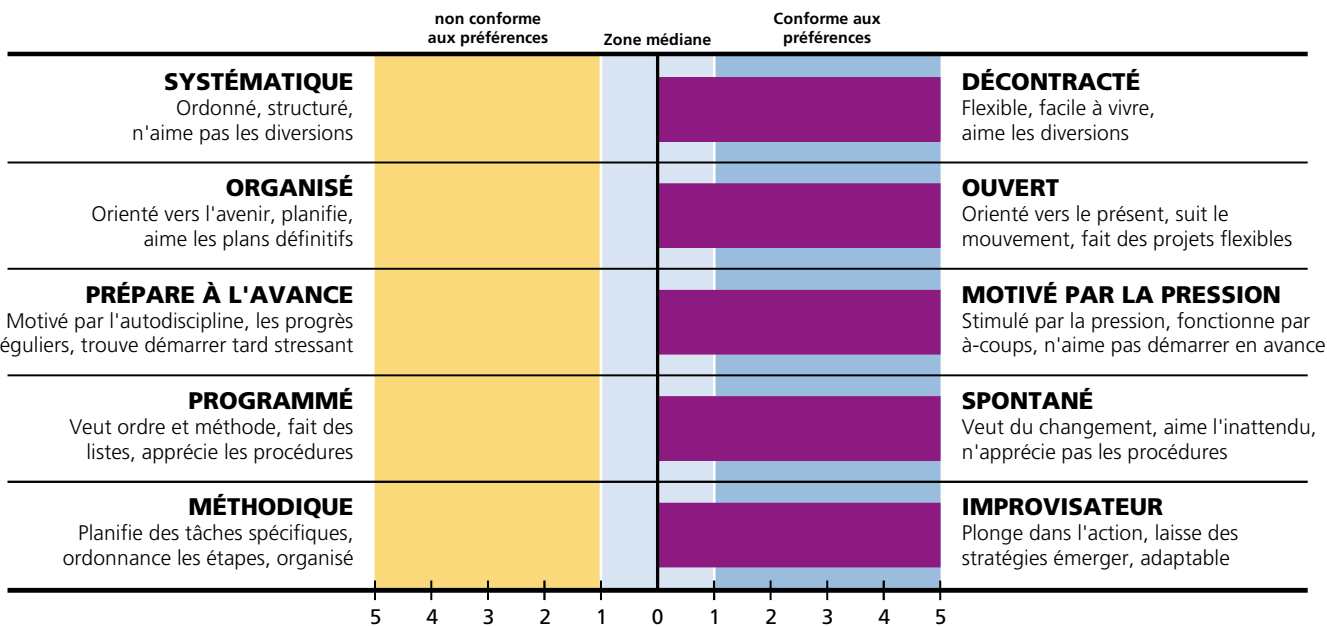
- Vous voulez que les gens vous aiment et qu'ils vous considèrent comme chaleureux.
- Vous utilisez la douceur et l'affection pour parvenir à vos fins.
- Vous envisagez de nombreuses façons de parvenir à un accord.
- Vous admettez qu'il n'est pas toujours possible d'arriver à une décision purement rationnelle.
- Vous accordez le bénéfice du doute aux autres.
- Vous voulez que tout le monde soit satisfait du résultat.

**JUGEMENT (J)**

Préférer l'esprit de décision et les conclusions

**(P) PERCEPTION**

Préférer la flexibilité et la spontanéité



**Décontracté (Conforme aux préférences)**

- Vous aimez les surprises et prendre les choses comme elles viennent.
- Vous aimez prendre votre temps et laisser les choses se dérouler à leur propre rythme.
- Vous n'aimez pas avoir trop de plans trop détaillés.
- Vous préférez un environnement de travail décontracté où il y a peu de formalisme.
- Vous voulez souvent davantage d'informations avant de mener un projet à terme.

**Ouvert (Conforme aux préférences)**

- Vous aimez faire des plans spontanés surtout pour vos activités de loisir.
- Vous avez l'impression que les plans spontanés surviennent presque par magie.
- Vous préférez la flexibilité afin que les activités puissent se dérouler naturellement.
- Vous regrettez d'avoir accepté des engagements qui vous lient parce qu'ils limitent vos options.
- Vous avez des rêves à long terme plutôt que des projets à long terme.

**Motivé par la pression (Conforme aux préférences)**

- Vous trouvez que vous travaillez mieux lorsque les délais sont serrés.
- Vous vous ennuyez facilement lorsque vous n'avez rien à faire.
- Vous aimez jongler avec plusieurs tâches à la fois et passer rapidement de l'une à l'autre.
- Vous vous sentez particulièrement créatif lorsque vous devez respecter des délais serrés et vous aimez qu'on vous surprenne.
- Vous trouvez que vous travaillez mieux sur une mission même si rien n'est noté sur papier.
- Vous avez besoin de savoir quel est le dernier moment auquel vous pouvez commencer pour respecter les délais.
- Vous trouvez que pour que cette méthode réussisse il est nécessaire de savoir calculer à la minute près et de savoir bien planifier.

**Spontané (Conforme aux préférences)**

- Vous aimez la liberté et les possibilités d'accéder à des expériences nouvelles.
- Vous êtes particulièrement performant lorsqu'on vous laisse travailler de façon spontanée.
- Pour vous, l'ordre est une contrainte.
- Vous avez le sentiment que l'ordre vous empêche de saisir des opportunités inattendues.
- Vous n'aimez pas planifier votre créativité.

**Improvisateur (Conforme aux préférences)**

- Vous réalisez les tâches de manière informelle.
- Vous plongez dans le vif du sujet sans avoir un plan détaillé.
- Vous opérez de façon non-linéaire et vous êtes capable de changer facilement de position en cours de discussion.
- Vous pensez qu'une solution sera trouvée indépendamment du point de départ.
- Vous aimez attendre, voir ce qui se passe et improviser.

## 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 pour la communication. Vous trouverez ci-dessous vos préférences en rapport avec ces 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>Initiateur</b>	Vous engagez les contacts en aidant les gens à faire connaissance.	Assurez-vous que les personnes ont réellement besoin de ces présentations et souhaitent qu'elles aient lieu.
<b>Expressif</b>	Vous dites exactement ce que vous pensez à qui veut l'entendre.	Essayez de vous rendre compte quand il est important de garder ses opinions pour soi et de ne rien dire.
<b>Actif</b>	Vous aimez communiquer et interagir avec les autres face à face.	Réalisez quand une communication en face à face peut être importune ou superflue.
<b>Enthousiaste</b>	Vous montrez facilement votre enthousiasme pour le sujet discuté.	Faites attention de ne pas étouffer et écraser les autres ; assurez-vous que vous leur demandez leur avis.
<b>Abstrait</b>	Vous parlez de ce que vous pouvez conclure à partir des données du présent.	Soyez ouvert aux détails importants auxquels vous n'avez peut-être pas prêté attention.
<b>Tranchant</b>	Vous voulez poser des questions.	Soyez sélectif dans le choix de vos questions de façon à ne pas intimider vos interlocuteurs.
<b>Compréhensif</b>	Vous avez naturellement l'esprit ouvert sur un vaste éventail de points de vue.	Ayez conscience du fait que les autres pourront ressentir un sentiment de frustration face à votre refus de favoriser un point de vue par rapport à un autre.
<b>Sensible</b>	Vous essayez de convaincre les gens de la justesse de votre point de vue.	Acceptez qu'il pourra y avoir des conséquences négatives pour certaines personnes ; il n'est pas toujours possible d'obtenir un résultat gagnant-gagnant.
<b>Improvisateur</b>	Vous indiquez ce qui doit être fait à l'étape suivante lorsque vous êtes en plein milieu d'une tâche.	Essayez de satisfaire les besoins de ceux qui ont besoin qu'on leur fournisse plus d'éléments de la tâche à accomplir dès le départ.



## Application du Niveau II à la prise de décision

Une prise de décision efficace nécessite d'obtenir des informations à partir de toute une gamme de perspectives et d'appliquer des méthodes d'évaluation sûres à 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>Concret : Que savons-nous et comment le savons-nous ?</p> <p>Réaliste : Quels sont les coûts réels ?</p> <p>Pratique : Cela marchera-t-il ?</p> <p>Expérimentateur : Pouvez-vous me montrer comment ça marche ?</p> <p>Traditionnel : Est-ce qu'il est vraiment nécessaire de changer quelque chose ?</p>	<p style="text-align: center;"><b>INTUITION</b></p> <p><i>Abstrait : Qu'est-ce que cela pourrait signifier d'autre ?</i></p> <p><i>Imaginatif : Qu'est-ce qu'on pourrait trouver d'autre ?</i></p> <p><i>Conceptuel : Y a-t-il d'autres idées intéressantes ?</i></p> <p><i>Théorique : Comment tout cela est-il relié ?</i></p> <p><i>Original : Y a-t-il une nouvelle façon de faire cela ?</i></p>
<p style="text-align: center;"><b>PENSÉE</b></p> <p>Logique : Quel est le pour et le contre ?</p> <p>Raisonnable : Quelles sont les conséquences logiques ?</p> <p><i>Tranchant : Oui mais... ?</i></p> <p>Critique : Et alors, quel est le problème ?</p> <p>Ferme : Pourquoi n'allons-nous pas maintenant jusqu'au bout ?</p>	<p style="text-align: center;"><b>SENTIMENT</b></p> <p><i>Empathique : Qu'aimons-nous et que n'aimons-nous pas ?</i></p> <p><i>Bienveillant : Quel impact cela aura-t-il sur les gens ?</i></p> <p>Conciliant : Comment pouvons-nous satisfaire tout le monde ?</p> <p><i>Compréhensif : Quels sont les avantages ?</i></p> <p><i>Sensible : Et les personnes qui vont en pâtir ?</i></p>

Six 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 Pensée-Sentiment : Logique-Empathique et Raisonnable-Bienveillant.

**Votre style est Empathique-Bienveillant.  
Ce style signifie probablement que vous**

- Faites confiance à la préférence Sentiment et prenez facilement des décisions basées sur votre système de valeurs.
- Pouvez reconnaître les facteurs logiques de cause et effet mais que vous les considérez comme secondaires.
- Cherchez à créer et maintenir l'harmonie dans vos décisions.
- Êtes considéré comme sensible et doué de tact.
- Êtes parfois considéré comme faisant preuve de trop de sollicitude.

## 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 caractères gras pourraient bien être cruciales car elles représentent des perspectives qu'il est peu probable que vous envisagiez.
- Essayez d'équilibrer votre style de prise de décision en prenant en compte les 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 quelles sont leurs préoccupations et perspectives.

- Faites une dernière vérification pour être certain 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 identique.
- Identifiez ce que vous devez savoir pour comprendre le changement puis 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 mais aussi les valeurs personnelles ou sociales ont été prises en compte.

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

Votre résultat de facette	Style de gestion du changement	Mieux gérer le changement
<b>Expressif</b>	Vous partagez facilement vos sentiments au sujet du changement avec les autres.	Exprimez-vous uniquement devant ceux qui apprécient votre style ; laissez aux autres le temps de considérer la question dans tous ses détails.
<b>Sociable</b>	Vous parlez du changement et de ses conséquences pour vous avec autant de gens que possible.	N'oubliez pas que les gens seront plus ou moins intéressés par ce que vous avez à dire, par conséquent, soyez sélectif quand vous choisissez à qui vous parlez.
<b>Abstrait</b>	Vous pouvez faire des déductions injustifiées sur la signification du changement.	Vérifiez vos déductions par rapport à des faits et données.
<b>Imaginatif</b>	Vous aimez les aspects novateurs du changement et l'ingéniosité qu'il exige.	Réalisez que la poursuite de la nouveauté implique des coûts réels.
<b>Théorique</b>	Vous voulez intégrer le changement à un système théorique.	Réalisez que les expériences des autres ne seront pas toujours expliquées adéquatement par votre théorie.
<b>Original</b>	Vous embrassez le changement pour le plaisir de changer.	Soyez sélectif quand vous décidez quels changements valent vraiment la peine qu'on y donne suite.
<b>Sensible</b>	Vous voulez que les gens qui sont affectés par le changement soient traités avec bonté et considération.	Décidez du niveau d'insensibilité que vous êtes prêt à tolérer et agissez en conséquence.
<b>Ouvert</b>	Vous laissez les changements se dérouler à leur rythme.	Soyez conscient du fait que les autres pourront être déconcertés par la façon dont vous laissez le changement se dérouler à son rythme ; informez-les chaque fois que cela est possible.
<b>Improvisateur</b>	Vous décidez ce qu'il faut faire ensuite sur le coup ; vous refusez de planifier.	N'oubliez pas – planifier quelques étapes maintenant pourra éviter des problèmes dans l'avenir.

## 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 sont communs à tous les types psychologiques :

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

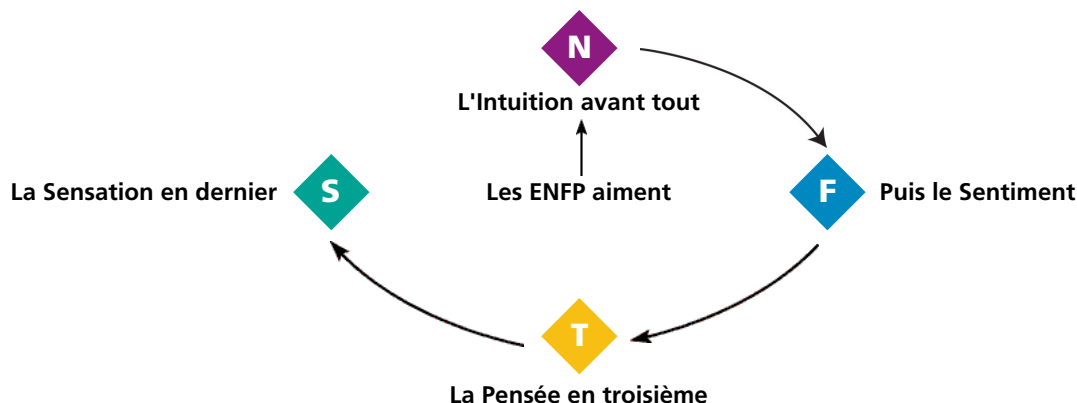
Votre résultat de facette	Style de gestion des conflits	Améliorer la gestion des conflits
<b>Expressif</b>	Vous discutez le conflit et les réactions émotionnelles qu'il suscite en vous immédiatement.	Ayez conscience du fait que même si certaines personnes ne s'expriment pas immédiatement elles peuvent avoir des convictions très fortes sur la question.
<b>Sociable</b>	Vous faites participer toutes les personnes pertinentes à la résolution du conflit et pas seulement celles que vous connaissez bien.	Respectez le besoin qu'ont certaines personnes de rester à l'écart jusqu'à ce qu'elles soient prêtes à participer.
<b>Tranchant</b>	Vous posez de nombreuses questions aux autres pour mettre au jour tous les aspects du conflit.	Ayez conscience du fait que les gens pourront considérer votre style interrogateur comme entravant plutôt qu'aidant la résolution du problème ; exposez clairement vos intentions.
<b>Compréhensif</b>	Vous cherchez des points de convergence dans les arguments et idées des autres.	Admettez que certaines choses valent vraiment la peine d'être critiquées et n'insistez donc pas pour parvenir à un accord.
<b>Sensible</b>	Vous encouragez la coopération et minimisez les points de désaccord.	Réalisez quand la coopération devient inutile ; parfois les gens ont besoin d'accepter de ne pas être d'accord.
<b>Motivé par la pression</b>	Vous aimez la pression liée au fait de faire un travail à la dernière minute. Par conséquent, vous ne voyez pas quel conflit pourrait découler de cette façon de travailler.	Utilisez votre propre style quand vous travaillez seul mais imposez-vous des délais plus courts lorsque d'autres attendent que vous ayez terminé une tâche.

En plus de vos résultats de facettes, votre style de prise de décision (comme expliqué à la page 17) affecte la façon dont vous gérez les conflits. Votre style de prise de décision est Empathique-Bienveillant. Vous aurez sans doute tendance à prendre en compte les valeurs centrées sur la personne et à considérer que ceux qui ne s'y intéressent pas sont insensibles. Afin de gérer les conflits plus efficacement, ayez conscience de deux réactions extrêmes possibles – capituler avant que les autres ne connaissent votre point de vue ou insister pour qu'ils adoptent vos convictions.

## Comment 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 favorites de faire ces deux choses. Les deux lettres du milieu de votre type psychologique à quatre lettres (S ou N et T ou F) indiquent vos méthodes favorites. 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 le type ENFP :



## UTILISATION DE VOS FONCTIONS PRÉFÉRÉES

Les extravertis aiment utiliser leurs fonctions favorites la plupart du temps dans le monde extérieur des gens et des choses. Pour équilibrer, ils utilisent leur deuxième fonction par ordre de préférence dans leur monde intérieur des idées et des impressions. Les introvertis ont tendance à utiliser leur fonction favorite principalement dans leur monde intérieur et pour équilibrer, ils utilisent leur deuxième fonction par ordre de préférence dans le monde extérieur.

Ainsi les ENFP utilisent :

- L'Intuition principalement de manière externe pour voir des possibilités et des significations.
- Le Sentiment principalement de manière interne pour les guider vers ce qui importe réellement pour eux-mêmes et 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 la Sensation, n'oubliez pas que vous vous trouvez en dehors de votre zone de confort naturelle. Il est alors possible que vous vous sentiez mal à l'aise, fatigué ou frustré. En tant qu'ENFP, vous pourrez avoir tendance, dans un premier temps, à passer rapidement et de manière inefficace d'un projet à l'autre puis à faire une fixation sur des faits négatifs et internes ou des symptômes physiques.

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 la Sensation.
- Faire l'effort de trouver le temps de faire quelque chose d'agréable en employant vos méthodes préférées - l'Intuition et le Sentiment.

## UTILISER VOTRE TYPE EFFICACEMENT

À cause de leurs préférences pour l'Intuition et le Sentiment les ENFP cherchent principalement à :

- Explorer des idées et possibilités.
- Promouvoir l'harmonie dans leur propre vie et dans celle des autres.

Ils consacrent habituellement peu d'énergie aux éléments de leur personnalité qu'ils aiment le moins, à savoir, la Sensation et la Pensée. Parce qu'ils n'ont pas l'habitude d'utiliser ces éléments ils seront moins disponibles dans des situations où ils pourraient être utiles.

En tant qu'ENFP :

- Si vous vous fiez trop à votre Intuition, vous manquerez sans doute les faits et détails pertinents et ce que pourrait vous suggérer votre expérience passée.
- Si vous jugez exclusivement à l'aide du Sentiment, vous risquez de ne pas voir les failles, le pour et le contre et les conséquences logiques de vos décisions.

Votre type de personnalité se développera sans doute naturellement au cours de votre vie. En vieillissant, beaucoup s'intéressent davantage aux aspects les moins familiers de leur personnalité. Autour de la cinquantaine et plus tard, les ENFP consacrent souvent davantage de temps à des choses qui ne les intéressaient pas beaucoup lorsqu'ils étaient plus jeunes. Par exemple, ils déclarent apprécier davantage les tâches qui exigent une attention aux faits et aux détails et 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 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 savoir comment 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 où la façon habituelle dont vous obtenez des informations (Intuition) n'est peut-être pas appropriée, essayez de modifier votre approche Abstraite (un résultat conforme aux préférences) en pensant aux faits et détails importants que vous n'aurez peut-être pas remarqués (Concret).
- Si vous êtes dans une situation où vous aurez peut-être besoin d'adapter la façon dont vous faites les choses (Perception), essayez de modifier la façon Spontanée dont vous accomplissez des tâches (un résultat conforme aux préférences) en vous demandant si suivre certaines routines (Programmé) vous aiderait à obtenir de meilleurs résultats dans cette situation particulière.

## Intégration du Niveau I et du Niveau II

Lorsque vous combinez votre type psychologique le mieux adapté au Niveau I et vos facettes non-conformes aux préférences du Niveau II, le résultat est votre description de type psychologique personnalisé :



Tranchant  
**ENFP**

Si, après avoir lu toutes les informations de ce rapport vous ne pensez pas avoir été décrit de façon exacte, des facettes légèrement différentes vous conviendraient peut-être mieux. Pour vous aider à trouver la description de type psychologique la mieux adaptée à votre personnalité,

- Concentrez-vous sur tout pôle de facette que vous considérez comme incorrect ou toute facette pour laquelle vous avez des résultats de zone médiane.
- Consultez un praticien MBTI qualifié pour obtenir des suggestions.
- Observez-vous vous-même et demandez aux autres comment ils vous voient.

## 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 inconvénients de vos réactions habituelles.
- Comprendre les autres. Connaître les différents types psychologiques vous permet de réaliser que d'autres personnes peuvent être différentes. Ils vous permettent de considérer ces différences comme utiles et enrichissantes plutôt qu'agaçantes 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 valide. Aucune perspective n'est toujours exacte ou toujours fausse.

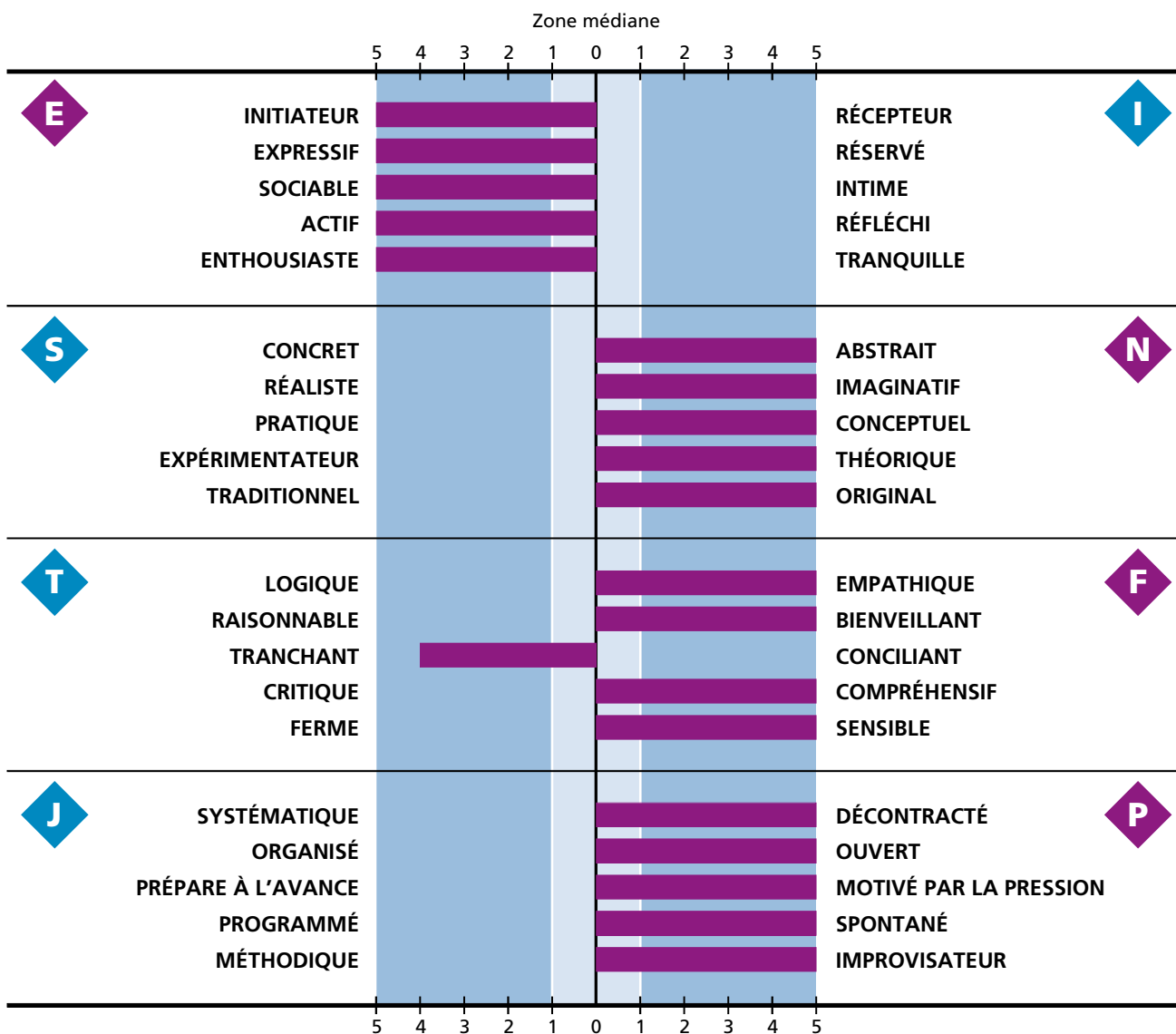
Pour explorer plus avant la théorie et les applications des types psychologiques, veuillez consulter la liste de lecture à la page 25. En vous observant vous-même et les autres du point de vue du type psychologique, vous enrichirez votre compréhension des différents types de personnalité et utiliserez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

## Bilan de vos résultats

### NIVEAU I : VOTRE TYPE PSYCHOLOGIQUE À QUATRE LETTRES

Les ENFP ont tendance à faire preuve d'un enthousiasme chaleureux, à être plein d'entrain, innovateurs, imaginatifs et trouvent toujours une nouvelle possibilité à essayer. Ils font rapidement des suggestions en cas de difficulté, sont empathiques et prêts à aider quiconque ayant un problème. Ils se reposent souvent sur leur capacité à improviser plutôt qu'à préparer à l'avance.

### NIVEAU II : VOS RÉSULTATS POUR LES 20 FACETTES



Lorsque vous combinez votre type psychologique le mieux adapté au Niveau I et vos facettes non-conformes aux préférences du Niveau II, le résultat est votre description de type psychologique personnalisé :

Tranchant  
**ENFP**



## Autres lectures

### **INFORMATIONS GÉNÉRALES SUR LES INVENTAIRES DU NIVEAU I ET II DE MBTI®**

Hirsh, S. K., & Kummerow, J. M. (1998). *Introduction to Type® in Organisations* (3rd ed.). Mountain View, CA : CPP, Inc.

Hirsh, S. K., & Kummerow, J. M. (1989). *LIFETypes*. New York : Warner Books.

Kummerow, J. M., & Quenk, N. L. (2003). *Understanding your MBTI® Step II results : A step-by-step guide to your unique expression of type*. Mountain View, CA : CPP, Inc.

Myers, I. B. (1998). *Introduction to Type®* (6th ed.). Mountain View, CA : CPP, Inc.

Myers, I. B., with Myers, P. B. (1995). *Gifts differing*. Mountain View, CA : Davies-Black Publishing.

Myers, I. B., McCaulley, M. H., Quenk, N. L., & Hammer, A. L. (1998). *MBTI® Manual : A guide to the development and use of the Myers-Briggs Type Indicator®* (3rd ed.). Mountain View, CA : CPP, Inc.

Quenk, N. L. (2000). *Essentials of Myers-Briggs Type Indicator® assessment*. New York : Wiley.

### **APPLICATIONS DES TYPES PSYCHOLOGIQUES (PAGES 16–20)**

Barger, N. J., & Kirby, L. K. (1995). *The challenge of change in organisations : Helping employees thrive in the new frontier*. Mountain View, CA : Davies-Black Publishing.

Fitzgerald, C., & Kirby, L. K. (eds.). (1997). *Developing leaders : Research and applications in psychological type and leadership development*. Mountain View, CA : Davies-Black Publishing.

Hirsh, S. K., with Kise, J. A. G. (1996). *Work it out : Clues for solving people problems at work*. Mountain View, CA : Davies-Black Publishing.

Kummerow, J. M., Barger, N. J., & Kirby, L. K. (1997). *WORKTypes*. New York : Warner Books.

### **DYNAMIQUE ET DÉVELOPPEMENT DES TYPES PSYCHOLOGIQUES (PAGES 21–23)**

Myers, K. D., & Kirby, L. K. (1994). *Introduction to Type® dynamics and development*. Mountain View, CA : CPP, Inc.

Quenk, N. L. (2000). *In the grip : Understanding type, stress, and the inferior function* (2nd ed.). Mountain View, CA : CPP, Inc.

Quenk, N. L. (2002). *Was that really me ? How everyday stress brings out our hidden personality*. Mountain View, CA : Davies-Black Publishing.

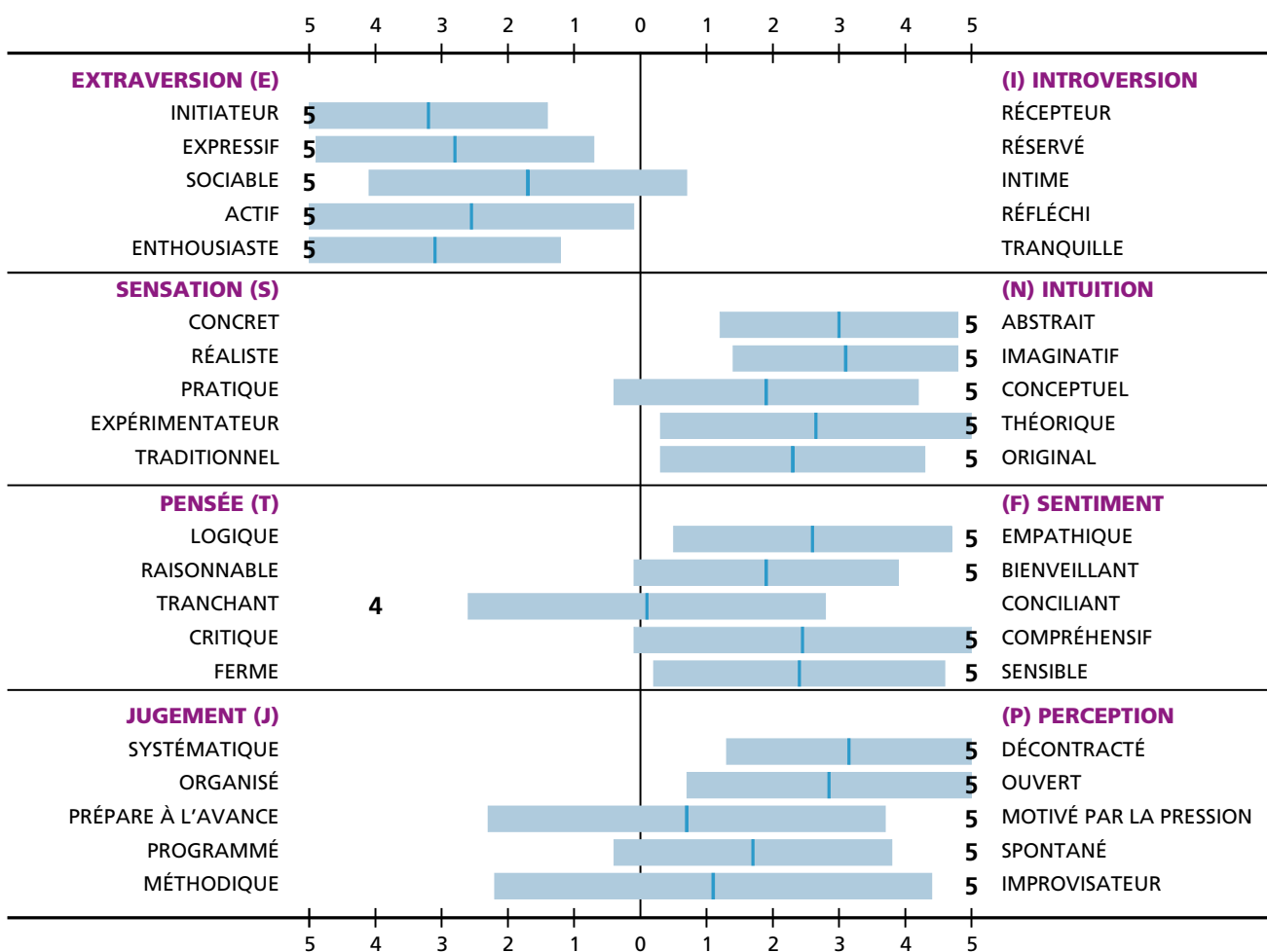
## Résumé de l'interprétation

### INDICES DE CLARTÉ DES PRÉFÉRENCES POUR LES TYPES APPARENTS : ENFP

<b>Extraversion :</b> Très claire (67)	<b>Intuition :</b> Très claire (53)	<b>Sentiment :</b> Claire (35)	<b>Perception :</b> Très claire (63)
---	--	-----------------------------------	---

### SCORES DE FACETTES ET ÉCART MOYEN DES SCORES POUR D'AUTRES ENFP

Les barres qui apparaissent sur les graphiques ci-dessous indiquent l'éventail des scores moyens obtenus par les ENFP 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 ENFP. Les scores de la personne interrogée sont indiqués en caractères gras.



### INDICE DE POLARITÉ : 98

L'indice de polarité qui va de 0 à 100 montre la cohérence des scores de facettes d'une personne interrogée 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 la personne interrogée a de nombreux scores dans ou aux alentours de la zone médiane. Cela peut-être dû à une utilisation mature de la facette en situation, au fait que la personne a répondu aux questions au hasard, au fait que la personne a une mauvaise connaissance d'elle-même, ou à une ambivalence à propos de l'utilisation d'une facette. De tels profils pourront être non valides.

### Nombre de réponses omises : 0



800-624-1765  
www.cpp.com