



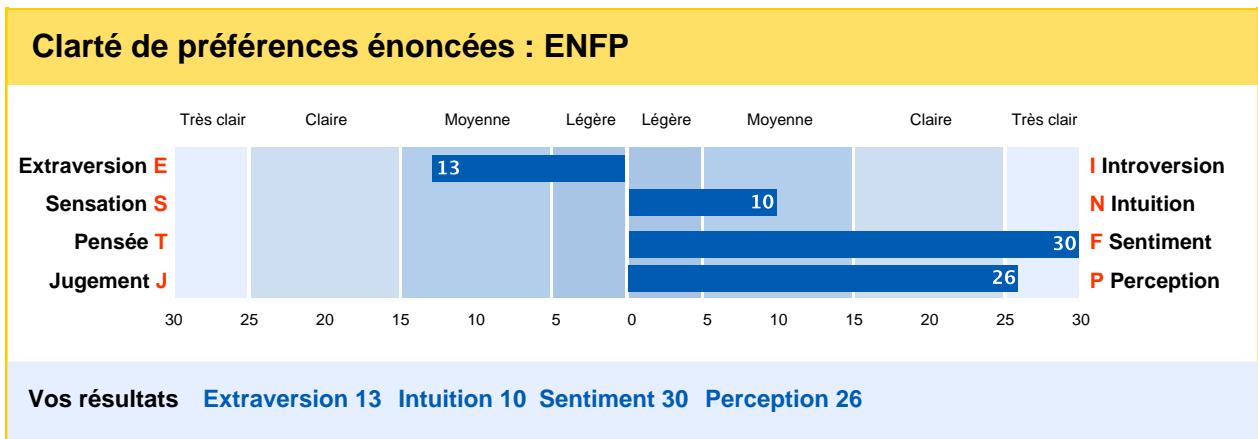
Ce profil est conçu pour vous aider à comprendre vos résultats de l'évaluation au moyen de l'instrument de *L'Indicateur de types psychologiques Myers-Briggs - MBTI<sup>MD</sup>*. En fonction de vos réponses individualisées, l'instrument MBTI propose des résultats qui permettent de découvrir lequel des 16 différents types psychologiques vous décrit le mieux. Votre type psychologique établit vos préférences à partir de quatre catégories distinctes, chacune d'elles renfermant deux pôles opposés. Ces quatre catégories décrivent des secteurs clés qui se regroupent pour créer le fondement de la personnalité de l'individu comme suit :

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

Votre type MBTI s'exprime au moyen des quatre lettres qui représentent vos préférences. Selon les réponses tirées de l'évaluation MBTI, votre type s'avère être le ENFP. Vos résultats sont mis en évidence ci-après.

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

Vos réponses à l'évaluation MBTI énoncent non seulement vos préférences, elles soulignent la clarté relative de celles-ci, c'est-à-dire la précision avec laquelle vous avez exprimé votre préférence pour un pôle plutôt que son pôle contraire. Cette formule s'intitule *l'indice de clarté de préférence* ou **icp**. Le diagramme à barres sur la page suivante profile vos résultats **icp**. Notez que la barre la plus longue indique que vous êtes assez à l'aise avec votre préférence; la barre plus courte démontre que vous êtes un peu moins à l'aise avec cette préférence.



Votre type professionnel peut vous brosser un portrait plus défini des résultats de votre profil; de plus, il peut interpréter la description de type qui vous est fournie dans le graphique ci-après. La description de votre type énoncé vous convient-elle? Plusieurs individus admettent que leurs résultats MBTI les décrivent correctement. Pour d'autres, par contre, il suffira de changer une ou deux lettres pour les aider à découvrir un type MBTI qui répond plus adéquatement à leur type de personnalité. Si vous croyez que les caractéristiques ne vous conviennent pas tout à fait, demandez à la personne qui a administré l'instrument MBTI de vous aider à cibler un type mieux adapté à votre personnalité.

### Description des types ENFP

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

- Curieuse, esprit créatif et inventif
- Énergiques, enthousiastes, spontanées
- Très perceptives à l'égard des gens et du monde qui les entoure
- Heureuses de l'approbation des autres; elles expriment facilement leur appréciation et donnent leur appui aux autres.
- Elles seront susceptibles de valoriser l'harmonie et la bonne volonté.
- Elles seront susceptibles de prendre des décisions en fonction de valeurs personnelles et de la considération envers les autres.
- Les autres les perçoivent généralement comme des personnes charmantes, perspicaces, persuasives et fantaisistes.

Chaque type ou ensemble de préférences se dénote par ses propres intérêts, ses propres valeurs et ses talents uniques. Quelles que soient vos préférences, il vous arrivera d'adopter certains comportements qui appartiennent aux pôles de préférences contraires. Vous pourrez examiner plus en détail les 16 types et leurs utilisations, notamment le choix de carrière, les relations et la résolution de problèmes, dans le livret *Introduction aux Types<sup>MD</sup> Psychologiques* écrit par Isabel Briggs Myers (1998). Psychometrics Canada Ltd. met cette publication et plusieurs autres à votre disposition pour vous aider à bien comprendre votre type de personnalité.