



L'Indicateur de types psychologiques Myers-Briggs^{MD}

Rapport explicatif - Niveau II

Rapport préparé pour

Jeanne Exempleire

11 janvier 2006



 **Psychometrics**

Psychometrics Canada Ltd. 7125-77^{ième} avenue, Edmonton AB 800-661-5158 www.psychometrics.com

Myers-Briggs Type Indicator^{MD} Rapport explicatif - Niveau II (C) 2005 par Peter Briggs Myers and Katharine D. Myers. Tous droits réservés. Traduit et imprimé sous licence accordée par l'éditeur, CPP, Inc. Le Myers-Briggs Type Indicator, le MBTI et le logo MBTI sont des marques déposées ou des marques de commerce de Myers-Briggs Type Indicator Trust 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^{MD}

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

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.

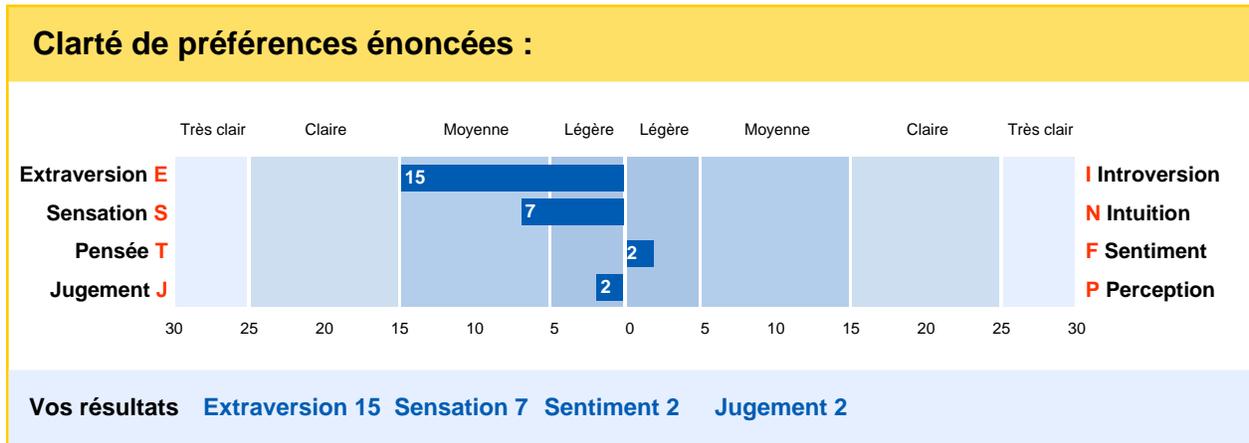
L'instrument MBTI n'a pas pour objectif d'évaluer vos talents ou capacités dans un domaine donné. Il cherche plutôt à vous aider à prendre conscience de votre style particulier et de mieux réaliser et comprendre les différences utiles entre les gens.

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
Application du Niveau II à la gestion des conflits	19
Comment les différents éléments de votre personnalité interagissent	20-21
Intégration du Niveau I et du Niveau II	22
Utilisation du type psychologique pour une meilleure compréhension	22
Bilan de vos résultats	23
Autres lectures	24
Résumé de l'interprétation	25

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 ESFJ sont généralement aimables et sympathiques; elles agissent avec tact, font preuve de compassion et accordent beaucoup d'importance à la collaboration et à l'harmonie entre les gens. Elles sont à la fois fidèles et intègres. Elles persévèrent et travaillent à achever les tâches de façon ponctuelle, ordonnée et dans un esprit de dévouement.

Les personnes de type ESFJ cherchent à voir ce qu'il y a de bon chez les gens et l'étaler au grand jour. Même en situation de conflit, elles croient pouvoir trouver un terrain d'entente et établir une atmosphère harmonisée. Elles aiment être sociables et discuter avec les gens.

Ce sont les expériences du passé qui permettent aux personnes de type ESFJ de résoudre les problèmes. Elles veulent s'assurer que les idées, les projets et les décisions reposent sur des faits solides. Elles prêtent une attention aux détails; elles sont pratiques, réalistes et terre-à-terre.

Elles aiment fonctionner selon des routines et des approches bien établies pour accomplir leurs tâches; elles valorisent la constance tant en elles-mêmes que chez les autres. Elles aiment mener une tâche à bien et se sentiront un peu stressées jusqu'à ce que le travail soit achevé.

Il est probable que les personnes de type ESFJ soient très heureuses dans un environnement de travail où elles peuvent travailler en collaboration avec les autres. Les gens peuvent compter sur elles pour poursuivre le travail avec dévouement, de façon organisée, soucieuse et 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>Extraversion (E)</p> <ul style="list-style-type: none"> Initiatrice Expressive Sociable Active Enthousiaste 	<p>(I) Introversion</p> <ul style="list-style-type: none"> Réceptive Réservée Intime Réfléchie Tranquille 	<p>Sensation (S)</p> <ul style="list-style-type: none"> Concrète Réaliste Pratique Expérimentatrice Traditionnelle 	<p>(N) Intuition</p> <ul style="list-style-type: none"> Abstraite Imaginative Conceptuelle Théorique Originale
<p>Pensée (T)</p> <ul style="list-style-type: none"> Logique Raisonnable Tranchante Critique Ferme 	<p>(F) Sentiment</p> <ul style="list-style-type: none"> Empathique Beinveillante Conciliante Compréhensive Sensible 	<p>Jugement (J)</p> <ul style="list-style-type: none"> Systématique Organisée Prépare à l'avance Programmée Méthodique 	<p>(P) Perception</p> <ul style="list-style-type: none"> Décontractée Ouverte Motivée par la pression Spontanée Improvisatrice

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).

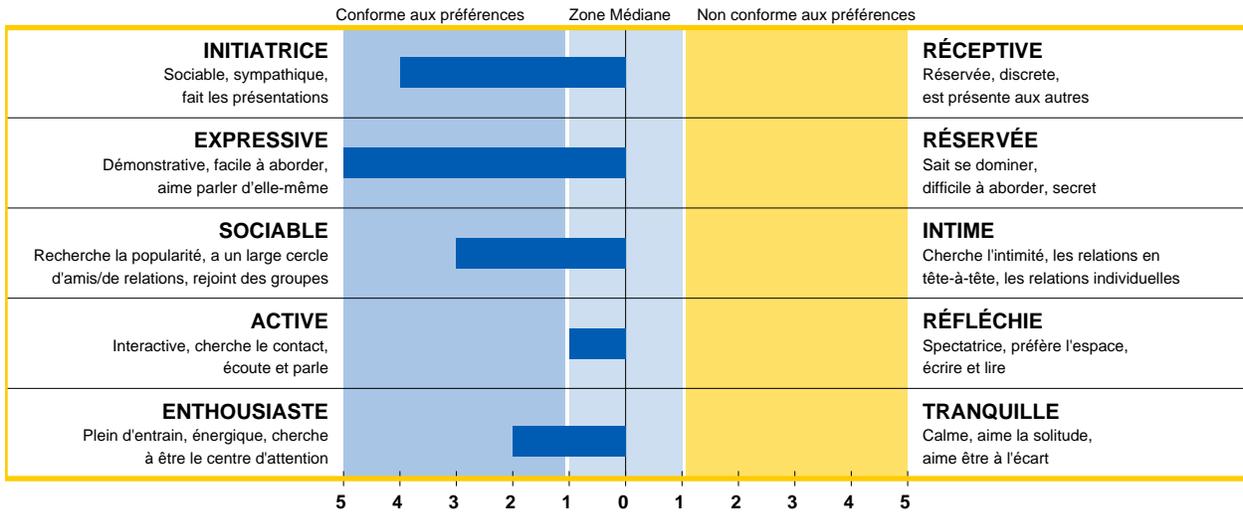
Sous le graphique, vous trouverez des affirmations qui décrivent les caractéristiques de chaque résultat conforme aux préférences, non-conforme aux préférences ou de zone médiane. Pour contraster vos résultats, regardez les trois mots ou expressions qui décrivent le pôle de la facette opposée sur le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

- Vous êtes extravertie et pleine 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 être le meilleur résultat.
- Au cours de réceptions ou de soirées, vous menez vos obligations avec élégance 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.

Expressive (conforme aux préférences)

- Vous parlez beaucoup !
- Vous avez de la facilité à exprimer vos sentiments et votre intérêt pour les autres.
- D'après les autres, vous êtes joviale, chaleureuse et vous avez le sens de l'humour.
- Vous êtes une personne qu'il est facile d'apprendre à connaître.
- Vous vous demanderez parfois si vous avez trop parlé ou dit des paroles incorrectes ou gênantes.

Sociable (conforme aux préférences)

- Vous aimez être parmi les autres et n'aimez pas être seule.
- Vous êtes socialement correcte tant avec les étrangers qu'avec les amis.
- Vous ne faites pas de distinction entre les amis et les connaissances.
- Vous vous joignez à des groupes parce que vous appréciez le sentiment d'appartenance.
- Vous croyez qu'il est important d'être populaire et bien accueillie par les autres.
- Vous voulez qu'on vous invite à participer à des activités même si vous n'avez aucun intérêt pour ces mêmes activités.
- Vous avez plusieurs 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)

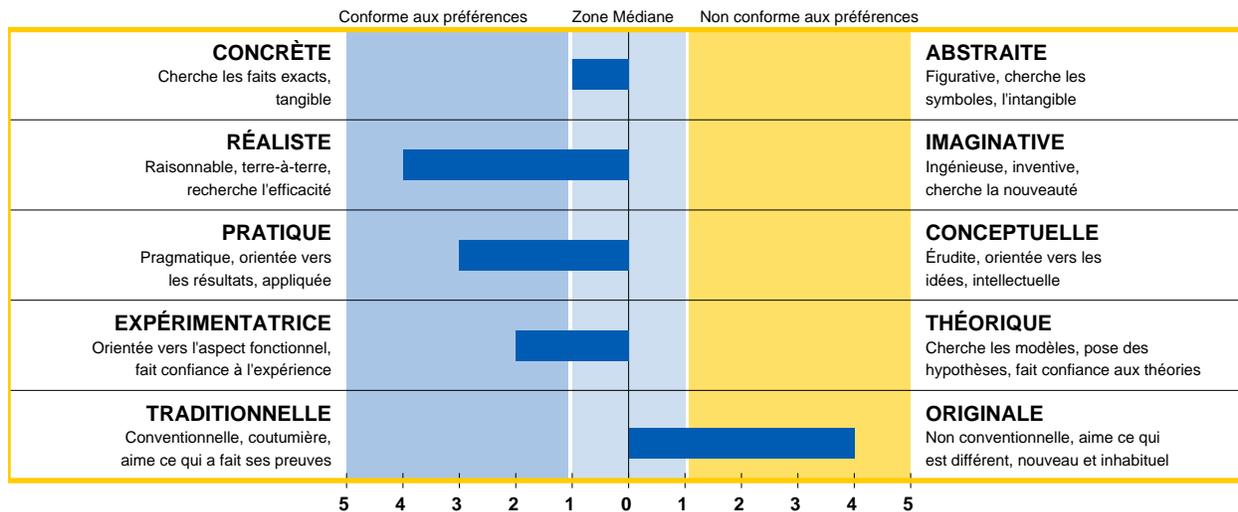
- Vous aimez être là où se déroule l'action.
- Vous cherchez souvent à être le centre d'attraction.
- Vous faites preuve d'esprit et d'humour quand vous jasez avec d'autres.
- Vous croyez que la vie doit être excitante.
- Vous entraînez les autres dans votre enthousiasme.
- Vous vous ennuyez quand il 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 (conforme aux préférences)

- Vous êtes fière de votre bon sens et de votre capacité à évaluer les situations avec réalisme.
- Vous appréciez l'efficacité, le sens pratique et la rentabilité.
- Vous appréciez les expériences directes et les résultats tangibles.
- Vous pensez que les bonnes techniques donnent de bons résultats.
- Vous êtes considérée comme étant terre-à-terre et raisonnable.

Pratique (conforme aux préférences)

- Vous trouvez que la réalisation des idées est plus intéressante que les idées elles-mêmes.
- Vous avez besoin de voir l'application d'une idée pour la comprendre.
- Vous aimez acquérir de nouvelles compétences afin d'en tirer un bénéfice pratique.
- Vous n'aimez pas écouter des idées qui ne conduisent pas à un résultat pratique.
- Vous préférez l'utilité pratique plutôt que la curiosité intellectuelle.

Expérimentatrice (conforme aux préférences)

- Vous apprenez mieux d'une expérience directe et pratique et vous comptez sur elle pour vous guider.
- Vous prenez soin de ne pas trop généraliser.
- Vous vous concentrez davantage sur le passé et le présent que sur l'avenir.
- Vous vous concentrez sur ce qui se passe maintenant plutôt que de réfléchir à des significations et des théories.
- Vous aurez parfois tendance à ne pas voir plus loin que les détails et à négliger la vue d'ensemble.

Originale (non conforme aux préférences)

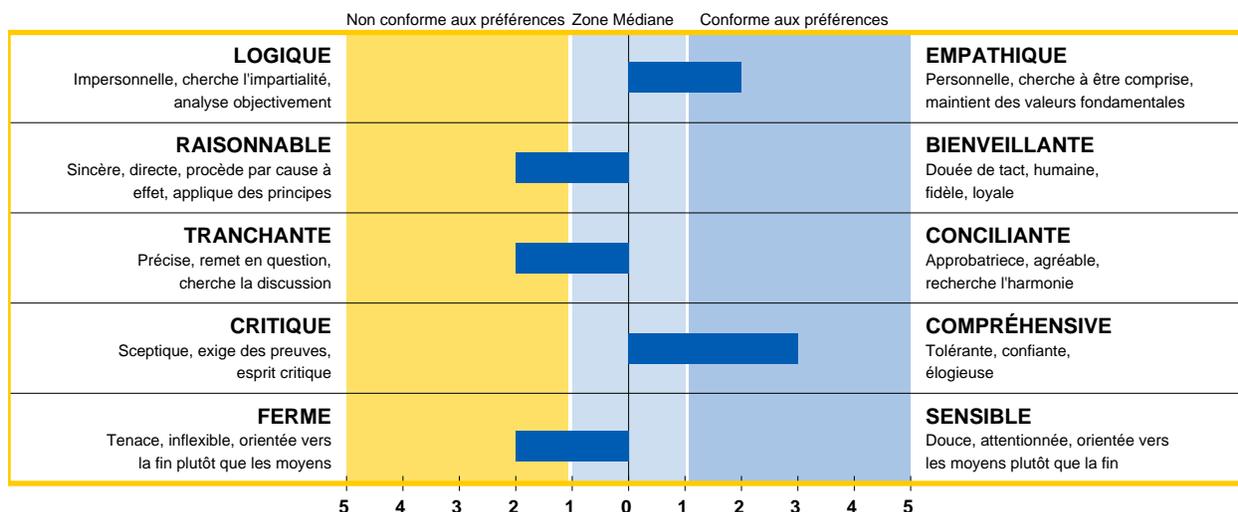
- Vous recherchez quelque chose de meilleur, de nouveau ou de différent.
- Vous aimez être originale et différente, mais pas assez pour sortir des sentiers battus.
- On vous perçoit souvent comme étant une personne à la fois innovante et pratique.
- À l'occasion, vous pourrez surprendre les gens en vous aventurant dans des directions nouvelles et différentes.

PENSÉE (T)

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

(F) SENTIMENT

Baser des conclusions sur des valeurs personnelles au 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.

Raisonnable (non conforme aux préférences)

- Vous prenez vos décisions froidement et de façon analytique.
- Vous croyez que votre responsabilité ultime est d'agir avec impartialité et stabilité.
- Vous aimez pouvoir appuyer vos décisions sur des raisons organisées de façon logique et séquentielle.
- Vous pourrez ressentir un certain stress lorsque vous prenez des décisions importantes.

Tranchante (non conforme aux préférences)

- Vous focalisez les questions surtout sur les gens et sur les valeurs.
- Vous pourrez employer votre formule de questionnement dans le but de soutirer les sentiments des gens.
- Vous adoptez une approche décontractée et plaisante quand vous n'êtes pas profondément impliquée dans la situation.
- Vous êtes généralement diplomatique, mais vous pouvez être aussi récalcitrante, hostile et même tranchante.
- Vous constaterez parfois qu'on interprète mal vos questions, les jugeant contestables et antagonistes.
- On vous perçoit comme une personne autonome, dotée d'une curiosité intellectuelle.

Compréhensive (conforme aux préférences)

- Vous focalisez sur ce qu'il y a de bon chez les gens et les situations.
- Vous aimez faire l'éloge des gens, leur pardonner et faire preuve de gentillesse.
- Vous vous attendez à ce que les autres fassent preuve de gentillesse envers vous.
- Vous croyez qu'une situation gagnant-gagnant est généralement possible.
- Vous pourriez être déçue lorsqu'un résultat gagnant-gagnant ne se réalise pas.

Ferme (non conforme aux préférences)

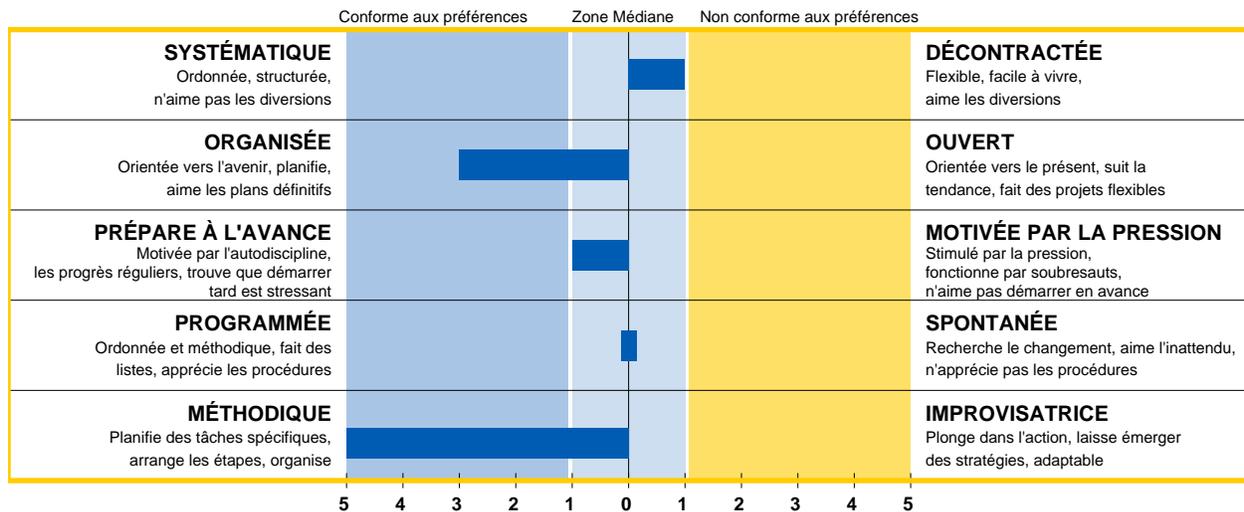
- Vous pouvez être ferme lorsque nécessaire, mais vous serez sans doute mal à l'aise d'agir ainsi.
- Vous exprimez avec vigueur vos opinions sur les actions correctes et incorrectes.
- Vous pourriez être sur la défensive et obstinée lorsque les autres s'opposent à vous.
- On vous percevra parfois comme une personne combative et chamailleuse.
- 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



Systématique – Décontractée (zone médiane)

- Vous aimez un plan d'ensemble accompagné de quelques imprévus.
- Vous jugez que trop de détails dans un plan ont pour effet de le ralentir.
- Vous ne vous objectez pas aux interruptions tant qu'il n'y a aucun agenda déterminé.
- Vous n'aimez pas les distractions pendant que vous êtes impliquée dans un projet.
- Vous jugez qu'un plan préliminaire accorde la flexibilité d'une déviation acceptable car vous pouvez revenir au plan.

Organisée (conforme aux préférences)

- Vous aimez faire des projets à long terme, surtout lorsqu'il s'agit d'activités de loisir.
- Vous aimez penser à l'avenir et planifier à long terme.
- Il est possible que vous préféreriez planifier plutôt qu'exécuter.
- Vous avez l'impression que la planification à long terme vous rend plus efficace et garantit que les choses se dérouleront comme vous le souhaitez.

Prépare à l'avance – Motivée par la pression (zone médiane)

- Vous pourriez avoir de la difficulté à entamer une tâche trop à l'avance de son échéance.
- Vous vous sentez motivée par un échéancier serré.
- Vous travaillez mieux quand le délai est assez court pour vous occasionner un léger stress.
- Vous avez déjà quelques plans d'inscrits sur papier dès l'instant où vous débutez.

Programmée – Spontanée (zone médiane)

- Vous appréciez une part modérée de routine dans votre vie.
- Vous croyez qu'un peu de routine vous fournit de la perspective de même qu'un peu de latitude pour réagir aux occasions qui se présentent.
- Vous percevez la routine comme un élément utile dans votre vie de travail, mais quelque peu restrictive dans votre vie familiale ou l'inverse.

Méthodique (conforme aux préférences)

- Vous élaborez des plans détaillés pour la tâche à réaliser.
- Vous définissez des sous-tâches dans votre travail de même que l'ordre dans lequel les choses doivent se faire.
- Vous planifiez consciencieusement et avec précision en spécifiant toutes les étapes nécessaires pour atteindre un objectif.
- Vous aimez travailler de façon méthodique et efficace.
- Vous avez tendance à présenter ce que vous avez préparé à l'avance et sans beaucoup d'écarts.

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
Initiateur	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 se fassent.
Expressif	Vous dites tout ce qui vous passe par la tête à qui veut bien écouter.	Vous reconnaissez à quel moment il est important de ne pas exprimer votre pensée et à quel instant il est approprié de le faire.
Actif- Réfléchi (Zone médiane)	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.
Enthousiaste	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.
Concret-Abstrait (Zone médiane)	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.
Questionnement	Vous voulez poser des questions.	Vous faites un choix judicieux des questions à poser pour éviter de gêner les gens.
Réceptif	Vous adoptez tout simplement une position plus élargie devant une panoplie de points de vue.	Vous êtes conscient du fait que d'autres pourraient se frustrer devant votre refus de pencher en faveur d'une opinion plutôt que d'une autre.
Ferme	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.
Méthodique	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;">SENSATION</p> <p>Concret : Que savons-nous et comment le savons-nous? <i>Réaliste : Quels sont les coûts réels?</i> <i>Pratique : Cela fonctionnera-t-il?</i> <i>Expérimentateur : Pouvez-vous me montrer comment ça fonctionne?</i> Traditionnel : Est-il vraiment nécessaire de changer quelque chose?</p>	<p style="text-align: center;">INTUITION</p> <p>Abstrait : Qu'est-ce que cela pourrait signifier de différent? Imaginatif : Qu'est-ce qu'on pourrait trouver de différent? Conceptuel : Y a-t-il d'autres idées intéressantes? Théorique : Comment tout cela est-il relié? <i>Original : Y a-t-il une nouvelle façon de faire cela?</i></p>
<p style="text-align: center;">PENSÉE</p> <p>Logique : Quel est le pour et le contre? <i>Raisonné Quelles sont les conséquences logiques?</i> <i>Tranchant : Oui mais...?</i> Critique : Et alors, quel est le problème? <i>Ferme : Pourquoi n'allons-nous pas maintenant jusqu'au bout?</i></p>	<p style="text-align: center;">SENTIMENT</p> <p><i>Empathique : Qu'aimons-nous et que n'aimons-nous pas?</i> Bienveillant : Quel impact cela aura-t-il sur les gens? Conciliant : Comment pouvons-nous satisfaire tout le monde? <i>Compréhensif : Quels sont les avantages?</i> 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 Raisonné-Bienveillant.

**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
Expressif	Vous partagez librement vos sentiments au sujet du changement avec les autres.	Vous limitez vos élans d'exubérance pour ceux qui apprécient votre style; vous donnez aux autres le temps de réfléchir.
Sociable	Vous discutez des changements et de leur impact sur vous avec diverses personnes.	Vous reconnaissez que le degré d'intérêt des gens varie selon ce que vous avez à dire; il faut donc choisir judicieusement ceux et celles à qui vous parlez.
Concret – Abstrait (Zone médiane)	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.
Réaliste	Vous vous concentrez sur les aspects terre-à-terre du changement.	Réalisez que les résultats qui relèvent du bon sens ne seront pas immédiatement apparents.
Expérimentateur	Vous voulez voir un exemple de la façon dont le changement fonctionnera.	Acceptez que l'impact de certains changements ne peut être démontré à l'avance.
Original	Vous faites place au changement pour le simple plaisir de changer.	Vous faites un choix judicieux des changements qu'il vaut la peine d'apporter.
Ferme	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.
Organisé	Vous planifiez les changements aussi tôt que possible.	Prévoyez l'imprévisible dans votre plan à long terme - il arrivera!
Méthodique	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.

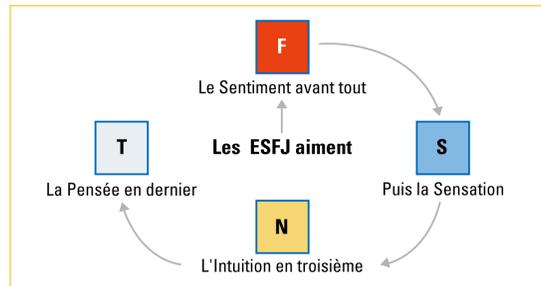
Votre résultat de facette	Style de gestion des conflits	Améliorer la gestion des conflits
Expressif	Vous discutez immédiatement du conflit et de vos réactions émotives à ce conflit.	Vous êtes conscient du fait que même si les autres ne s'expriment pas immédiatement, ils pourraient prendre l'affaire à cœur malgré tout.
Sociable	Vous impliquez tous les gens concernés dans la résolution du conflit, non seulement ceux que vous connaissez bien.	Vous respectez le besoin que certains ont de ne pas s'impliquer jusqu'à ce qu'ils soient disposés à le faire.
Tranchant	Vous posez plusieurs questions aux autres pour les amener à révéler tous les aspects du conflit.	Vous êtes conscient du fait que les gens pourront juger que votre style de questionnement pour résoudre le conflit est plus intimidant qu'il n'est utile; vous êtes bien précis quant à votre intention.
Réceptif	Vous recherchez dans les arguments les éléments d'accord et les idées des autres.	Vous reconnaissez que certaines choses valent la peine d'être critiquées, alors vous n'insistez pas pour qu'il y ait un accord.
Ferme	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.
Prépare à l'avance – Motivé par la pression (Zone médiane)	Vous avez l'intuition de l'instant approprié pour entamer une action de façon ponctuelle pour éviter de nuire aux collègues de travail.	Vous continuez à surveiller de près le moment où vous débutez un projet avec d'autres et vous êtes sensible à leurs besoins.

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 ESFJ



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 ESFJ utilisent

- Le sentiment, mais surtout extérieurement pour communiquer ce qui est important pour eux et pour les autres.
- La sensation, mais surtout intérieurement pour examiner les faits et les détails qu'elles ont découverts.

Utilisation des fonctions que vous aimez le moins

Lorsque vous utilisez fréquemment les éléments de votre personnalité que vous aimez le moins, à savoir l'Intuition et la Pensée, 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 ESFJ, vous pourrez, initialement, devenir exagérément focalisée sur l'harmonie; par la suite, vous critiquerez sérieusement les autres et douterez de votre propre compétence.

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 - l'Intuition et la Pensée.
- Vous efforcer de trouver le temps de faire quelque chose d'agréable en employant vos méthodes préférées – le Sentiment et la Sensation.

Utiliser votre type efficacement

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 êtes dans une situation où vous aurez peut-être besoin d'adapter la façon dont vous faites les choses (Jugement), essayez d'utiliser votre approche zone médiane Programmée – Spontanée en vous demandant si cette situation requiert le maintien d'une routine (Programmée) ou si le fait de demeurer ouverte aux imprévus (Spontanée) peut entraîner de meilleurs résultats.

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 :

ORIGINALE RAISONNABLE
TRCHANTE FERME

ESFJ

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 ESFJ . 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 24).
- 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.

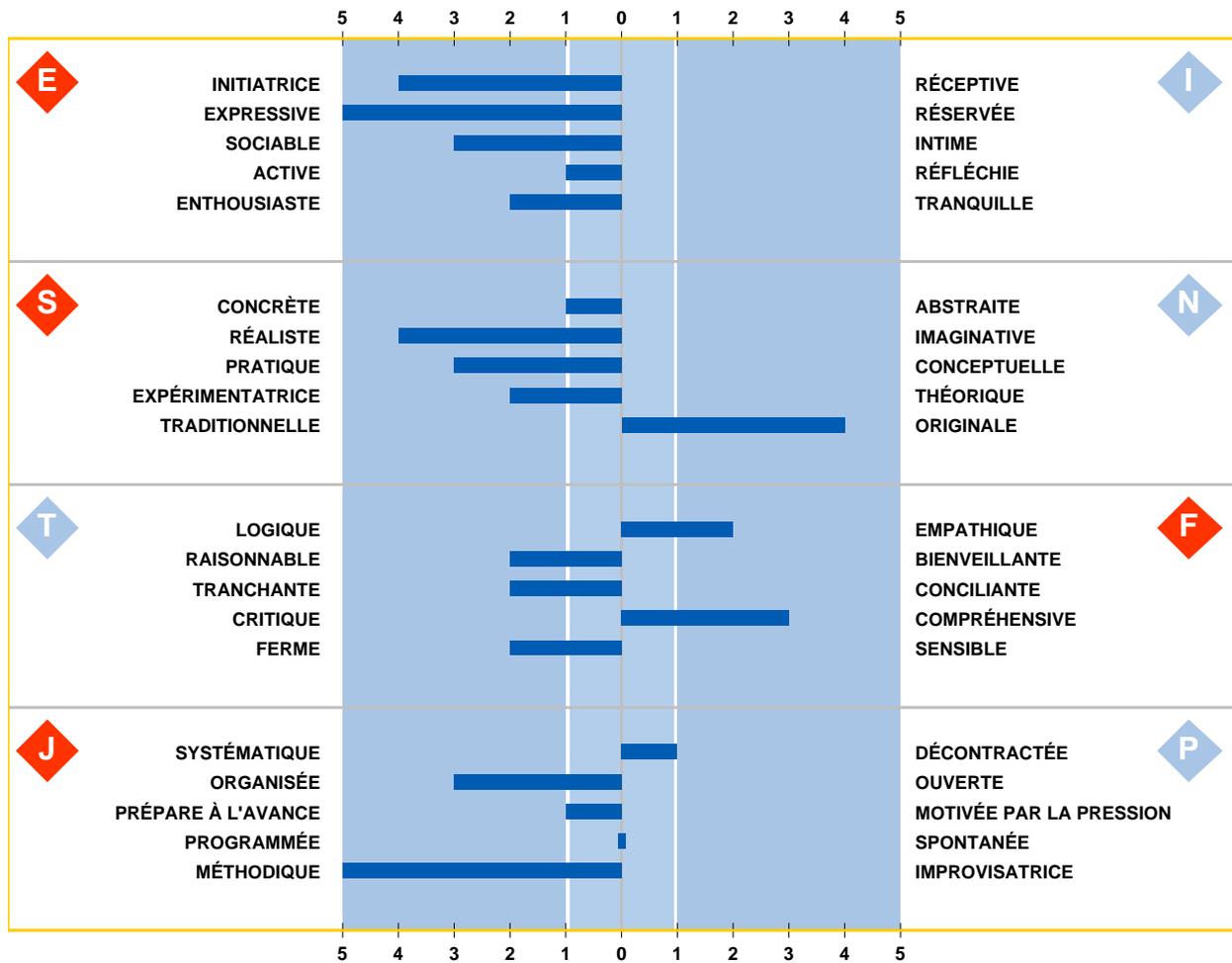
Pour explorer plus avant la théorie et les applications des types psychologiques, veuillez consulter la liste de lecture à la page 24. En vous observant vous-même et les autres du point de vue du type psychologique, vous enrichirez votre compréhension des différents types de personnalité et vous utiliserez ces différences de façon constructive.

Bilan de vos résultats

Niveau I : Votre type psychologique à quatre lettres

Les personnes de type ESFJ sont portées à être chaleureuses, loquaces, consciencieuses, méticuleuses; ce sont des personnes de nature coopérative. Il leur faut de l'harmonie dans leur vie et elles réussissent à créer cette atmosphère autour d'elles. Les personnes de type ESFJ aiment travailler en collaboration avec d'autres et posent souvent des gestes de gentillesse envers les gens. Elles ont besoin d'encouragement et d'accolades et aiment bien avoir un impact direct et visible sur la vie des gens.

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 :

ORIGINALE
RAISONNABLE
TRANCHANTE FERME

ESFJ

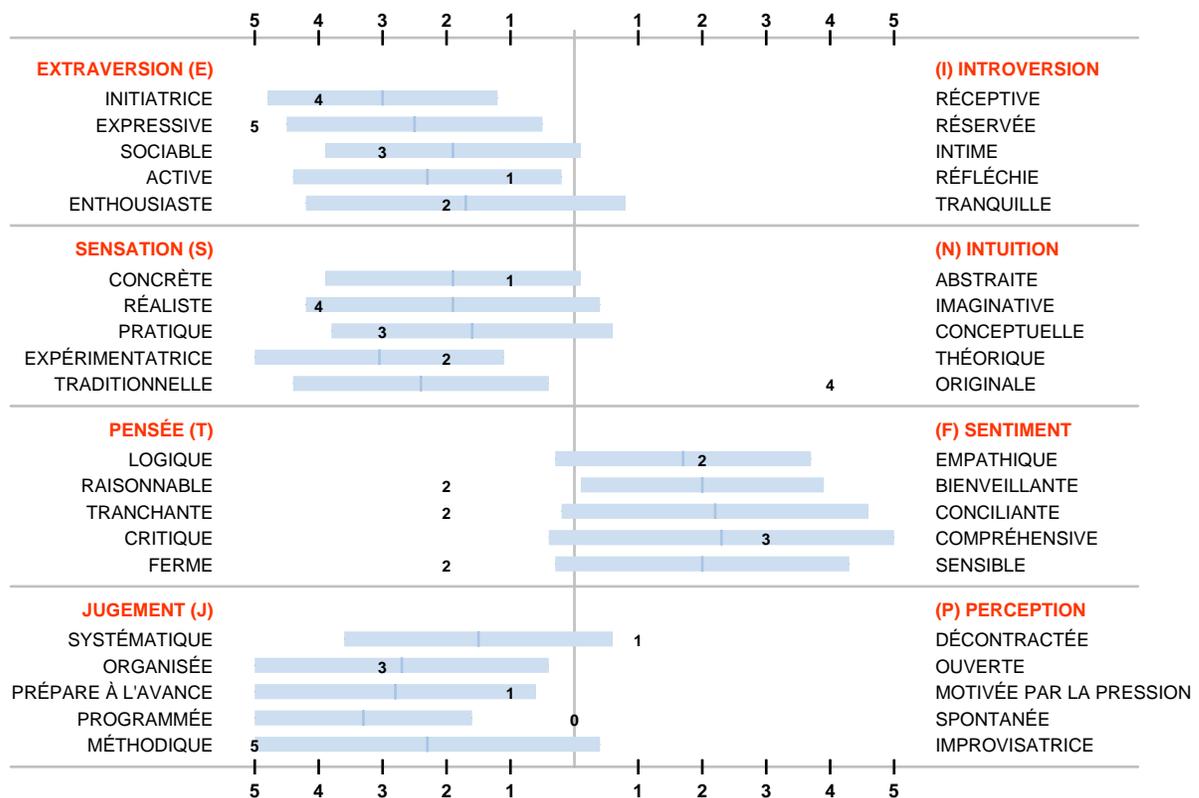
Résumé de l'interprétation

INDICES DE CLARTÉ DES PRÉFÉRENCES POUR LES TYPES INDIQUÉS : ESFJ

EXTRAVERSION: Moyenne (15)	SENSATION: Moyenne (7)	SENTIMENT: Légère (2)	JUGEMENT: Légère (2)
-----------------------------------	-------------------------------	------------------------------	-----------------------------

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

Les barres qui apparaissent sur les graphiques ci-dessous indiquent l'éventail des scores moyens obtenus par les individus de type ESFJ 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 ESFJ. Les scores de l'individu interrogé sont indiqués en caractères gras.



INDICE DE POLARITÉ: 57

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