

Édition Européenne : Française

Rapport Explicatif

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



rapport préparé pour

Sample French

26 décembre 2006



800-624-1765 • 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 Introversion), 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.

- | | |
|---|--|
| ■ Si vous préférez l'Extraversion, vous vous concentrez sur le monde extérieur afin de tirer votre énergie de l'interaction avec les gens et/ou en agissant. | ■ Si vous préférez l'Introversion, vous vous concentrez sur le monde intérieur et tirez votre énergie de la réflexion sur des informations, idées et/ou concepts. |
| ■ Si vous préférez la Sensation, vous remarquez les faits, détails et réalités présentes et vous faites confiance à vos observations des faits, détails et réalités présentes. | ■ Si vous préférez l'Intuition, vous vous intéressez et faites confiance aux relations entre les êtres, aux théories et aux possibilités futures. |
| ■ Si vous préférez la Pensée, vous prenez des décisions en appliquant une analyse logique et objective. | ■ Si vous préférez le Sentiment, vous recherchez l'harmonie lorsque vous prenez vos décisions, en vous basant sur des valeurs humaines. |
| ■ Si vous préférez le Jugement, vous avez tendance à être organisé et ordonné et à prendre rapidement des décisions. | ■ 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 présumé 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.

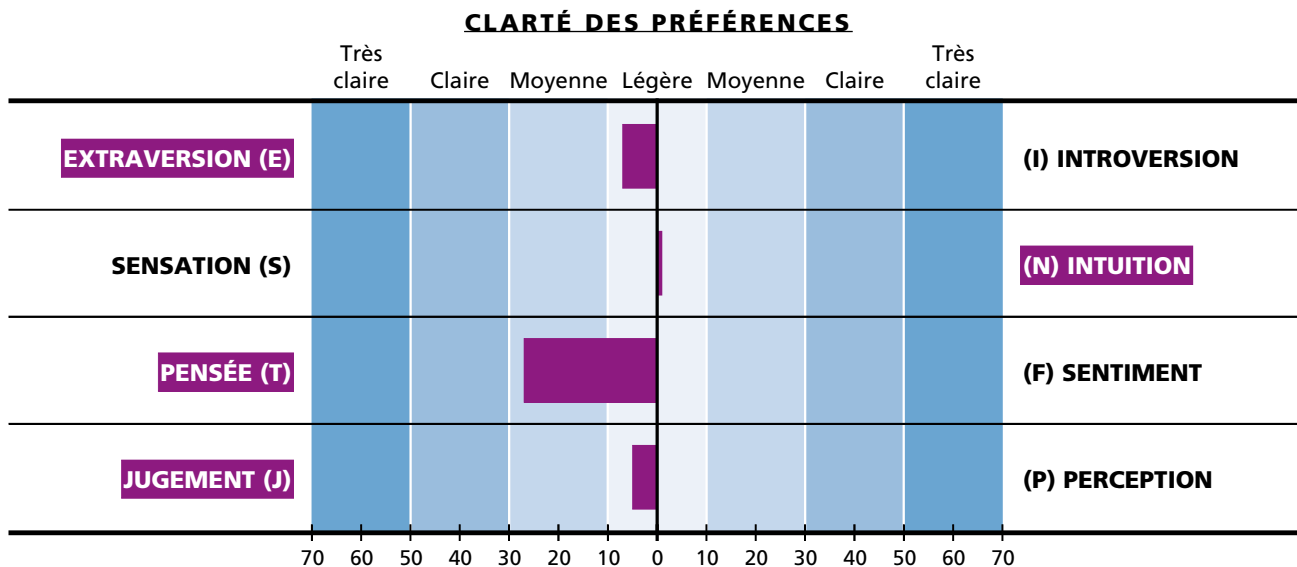
L'instrument MBTI n'a pas pour objectif d'évaluer vos talents ou capacités dans un domaine donné. Il cherche plutôt à vous aider à prendre conscience de votre style particulier et de mieux réaliser et comprendre les différences utiles entre les gens.

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 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 en face de la préférence en question. Plus la barre est longue et plus vous avez exprimé clairement cette préférence.



Votre type psychologique s'est avéré être

ENTJ

(Extraversion, Intuition, Pensée, Jugement)

Les types ENTJ sont des individus logiques, analytiques et objectivement critiques. Ils aiment la planification à long terme et la réflexion stratégique et préfèrent commander.

Ils se concentrent sur les idées, aiment planifier à l'avance et font un effort systématique pour atteindre leurs objectifs à temps. Ils ne supportent pas la confusion ou l'inefficacité et ils peuvent être inflexibles lorsque ces problèmes se dressent sur leur chemin.

Les ENTJ préfèrent travailler au niveau de la structure que des détails. Ils aiment parvenir à des décisions rapides sur la façon de procéder puis dirigent activement les autres vers cet objectif.

Les systèmes et principes sont très importants pour les ENTJ, qui appliquent des principes à tout ce qu'ils font. S'ils doivent changer leurs méthodes, ils doivent d'abord changer leurs principes. Ils attachent une grande importance à la logique et à la cohérence.

Les ENTJ préfèrent généralement un environnement professionnel qui attache de l'importance à la planification à long terme, qui les fait participer à la prise de décision et leur permet de voir que les plans sont mis en œuvre. On peut compter sur eux pour prendre la situation en main et s'assurer que les tâches sont réalisées de manière compétente.

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 pour cinq aspects différents ou facettes de chacune des quatre paires de préférences opposées de l'instrument MBTI présentées ci-dessous.

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

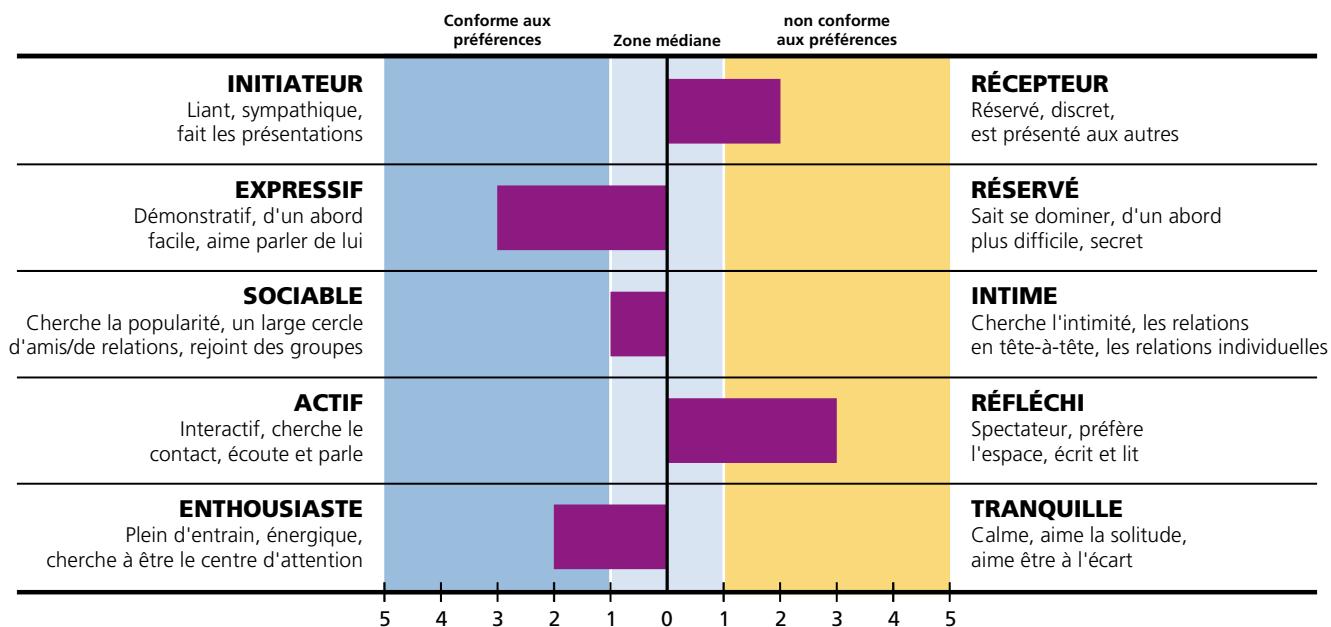
Sous le graphique, vous trouverez des affirmations qui décrivent les caractéristiques de chaque résultat conforme aux préférences, non-conforme aux préférences ou de zone médiane. Pour contraster vos résultats, regardez les trois mots ou expressions qui décrivent le pôle de la facette opposée sur le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

**Récepteur (non conforme aux préférences)**

- Vous préférez les réunions intimes plutôt que les rencontres où il y a beaucoup de gens.
- On vous considère comme réservé plutôt qu'extraverti.
- Vous n'aimez sans doute pas faire le premier pas au cours d'une réception ou soirée.
- Lorsqu'il y a beaucoup de monde, vous avez tendance à vous concentrer sur quelques personnes plutôt qu'à circuler parmi les convives.
- Vous laissez aux autres l'initiative de faire les présentations.

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-Intime (Zone médiane)

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

Réfléchi (non conforme aux préférences)

- Vous aimez repenser à des rencontres auxquelles vous avez participé.
- Vous lisez et écrivez avidement et souvent.
- Vous aimez parler individuellement et en groupe de ce que vous avez lu et écrit.
- Les autres vous voient comme une personne intéressée par des idées.

Enthousiaste (Conforme aux préférences)

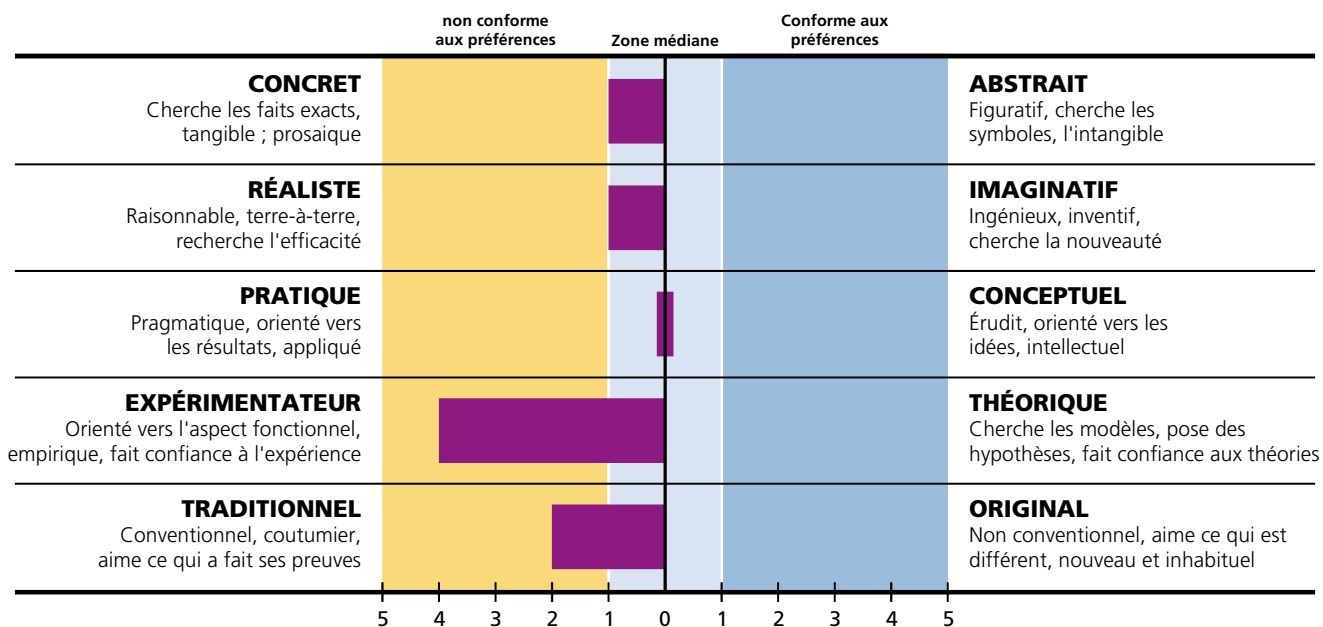
- Vous aimez être là où il y a de l'action.
- Vous cherchez souvent à être le centre d'attention.
- Vous avez de l'esprit et de l'humour lorsque vous parlez avec d'autres.
- Vous pensez que la vie doit être passionnante.
- Votre enthousiasme est souvent contagieux.
- Le manque d'activité vous ennueie,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

**Concret-Abstrait (Zone médiane)**

- Vous commencez par une idée abstraite, puis vous cherchez des données pour la justifier.
- Vous aimez connaître les faits sur lesquels s'appuie une théorie avant de passer à ce qu'elle signifie.
- Lorsque vous êtes sous pression, vous pouvez rester coincé sur un détail et avoir du mal à prendre du recul.
- Vous voulez connaître les détails mais vous ne les utiliserez pas forcément.

Réaliste-Imaginatif (Zone médiane)

- Vous aimez chercher et trouver de nouvelles idées ou méthodes.
- Vous évitez soigneusement de vous lancer dans quelque chose qui semble trop bizarre ou qui implique une longue recherche.
- Vous cherchez relativement vite à voir comment vos idées fonctionnent et quelles sont leurs limites.
- Vous gardez les pieds sur terre quelle que soit la situation.

Pratique-Conceptuel (Zone médiane)

- Vous mélangez pragmatisme et curiosité.
- Vous aimez faire des aller-retour entre les idées et leurs applications.
- Vous cherchez de nouvelles idées et significations.
- Vous voulez voir une application pour vos meilleures idées plutôt que de la voir rester au niveau de concept.

Expérimentateur (non conforme aux préférences)

- Vous préférez ne rien changer à moins que quelque chose ne fonctionne vraiment pas.
- Pour vous, la vue d'ensemble n'est pas réelle tant que vous n'en avez pas fait vraiment l'expérience.
- Vous aimez voir une théorie marcher dans la pratique.
- Vous aimez faire activement participer les autres dans vos expériences.

Traditionnel (non conforme aux préférences)

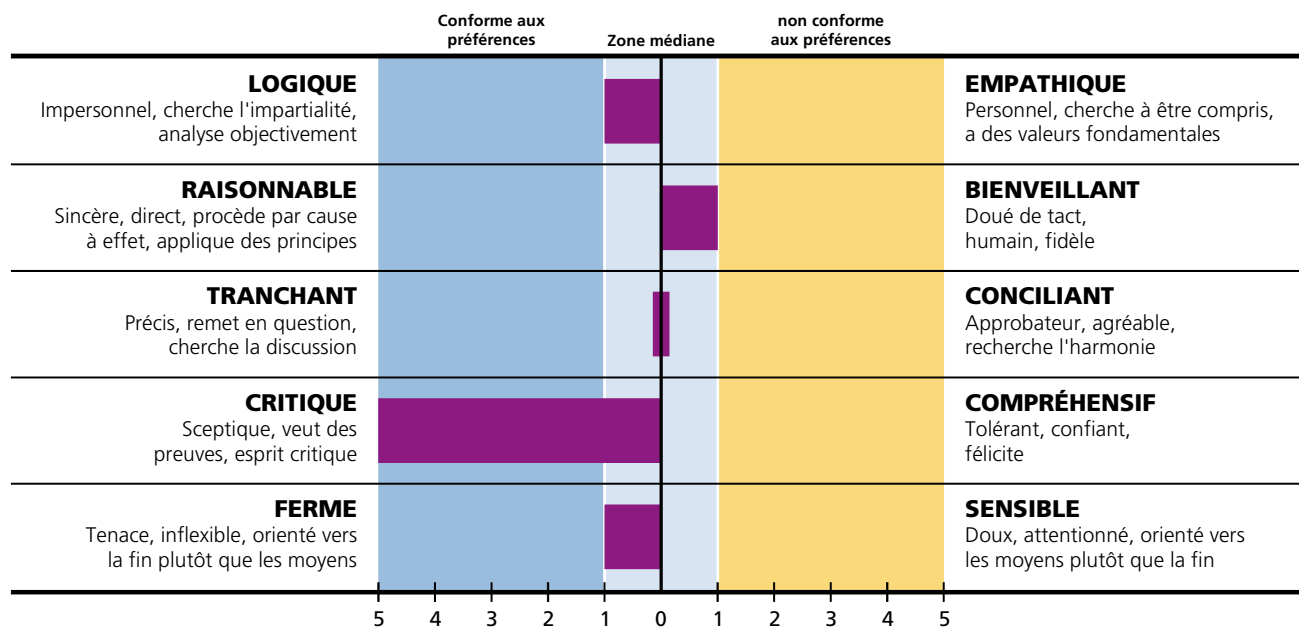
- Vous voulez vous sentir intégré.
- Vous avez tendance à ne pas changer des institutions et méthodes établies qui fonctionnent déjà bien.
- Vous vous intéressez davantage à la vue d'ensemble plutôt qu'aux détails de la façon dont on fait les choses.
- Vous aimez passer certaines vacances et fêter des événements familiaux d'une façon particulière et traditionnelle.

PENSÉE (T)

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

(F) SENTIMENT

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

**Logique-Empathique (Zone médiane)**

- Vous pensez que la meilleure façon de prendre des décisions est de considérer les conséquences logiques ainsi que les sentiments des personnes.
- Vous n'apparaissez jamais comme froidement logique ou préoccupé à l'excès par les sentiments d'autrui.
- Vous respectez une approche impartiale mais pas de façon extrême.
- Vous pouvez ressentir une certaine tension entre une approche analytique et personnelle.

Raisonnable-Bienveillant (Zone médiane)

- Vous prenez des décisions basées à la fois sur vos préoccupations pour les autres et la logique de la situation.
- Lorsque vous prenez une décision, il est possible que vous hésitez si, en utilisant des critères objectifs, vous risquez de faire du mal à quelqu'un qui compte beaucoup pour vous.
- On pourra parfois vous considérer comme ambivalent.

Tranchant-Conciliant (Zone médiane)

- Vous ne posez des questions que sur les sujets qui vous intéressent.
- Vous contestez et vous exprimez votre désaccord dans un style qui n'est ni conflictuel ni conciliant.
- Vous vous absteniez de poser des questions jusqu'à ce que tout le monde ait pu donner son avis.
- Vous devenez plus agressif et plus direct lorsqu'une valeur que vous considérez comme importante est menacée.

Critique (Conforme aux préférences)

- Vous êtes raisonneur et sceptique.
- Vous semblez presque dénué de toute émotion dans vos interactions avec les autres.
- Pour vous, rien ne va de soi et vous ne faites aucune concession.
- Vous aimez clarifier ce qui ne va pas puisque la perfection n'existe pas.
- Vous aimez critiquer et vous pensez que la confrontation est une approche normale.
- Lorsque vous êtes en forme vous utilisez une critique constructive plutôt que négative.

Ferme-Sensible (Zone médiane)

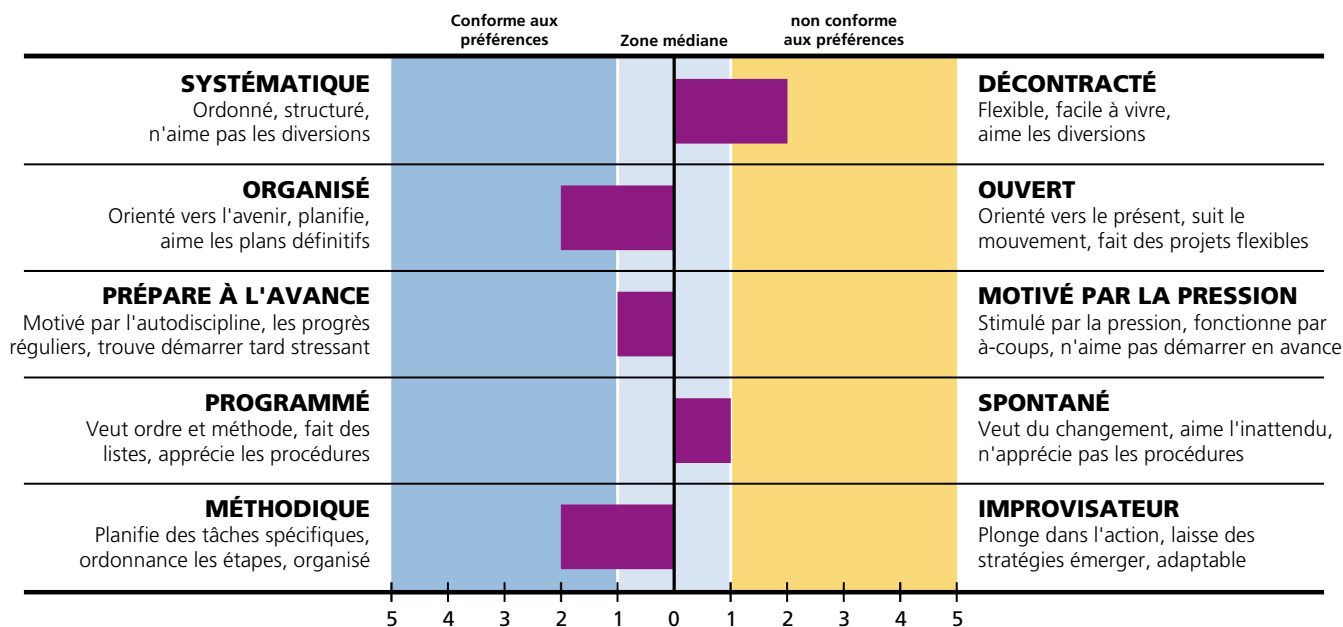
- Vous essayez de séparer les questions émotionnelles des résultats.
- Vous poussez les autres à agir.
- Vous préférez au départ la conciliation mais vous pouvez être dur lorsque cela est nécessaire.
- Vous êtes dévoué et fidèle à vos proches.

JUGEMENT (J)

Préférer l'esprit de décision et les conclusions

(P) PERCEPTION

Préférer la flexibilité et la spontanéité

**Décontracté (non conforme aux préférences)**

- Vous êtes considéré comme décontracté et facile à vivre.
- Vous aimez ne pas trop vous précipiter dans la vie.
- Vous aimez le défi d'avoir à vous adapter à un changement de structure.
- Vous préférez un cadre de travail décontracté.
- Les interruptions ne vous dérangent pas à condition que le travail n'en souffre pas.
- Vous êtes prêt à resserrer votre programme pour rattraper les retards causés par votre attitude décontractée.

Organisé (Conforme aux préférences)

- Vous aimez faire des projets à long terme, surtout pour les activités de loisir.
- Vous aimez penser à l'avenir et planifier à long terme.
- Il est possible que vous préfériez planifier plus que faire.
- 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-Motivé par la pression (Zone médiane)

- Vous avez sans doute du mal à commencer une tâche trop tôt par rapport au délai imposé.
- Vous êtes motivé par l'approche d'un délai à respecter.
- Vous préférez que le délai à respecter soit suffisamment proche pour engendrer une pression modérée.
- Vous avez quelques plans par écrit au moment de commencer.

Programmé-Spontané (Zone médiane)

- Vous aimez avoir une certaine régularité dans votre vie.
- Vous avez le sentiment qu'une certaine régularité offre simultanément un certain degré de prévisibilité et en même temps la liberté de saisir des opportunités.
- Vous considérez la routine comme quelque chose d'utile dans votre vie professionnelle mais vous la trouvez restrictive à la maison et vice-versa.

Méthodique (Conforme aux préférences)

- Vous élaborez des plans détaillés pour la tâche à réaliser.
- Vous définissez des sous-tâches dans votre travail y compris l'ordre dans lequel les choses doivent avoir lieu.
- Vous préparez consciencieusement et avec une grande précision en spécifiant toutes les étapes nécessaires pour atteindre un objectif.
- Vous aimez travailler avec méthode et efficacité.
- 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 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
Récepteur	Vous vous concentrez sur la tâche à réaliser plutôt que sur ce que les autres attendent de vous en matière de présentations.	Réfléchissez au fait que parfois, une tâche sera mieux accomplie si les gens se connaissent d'abord.
Expressif	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.
Réfléchi	Vous aimez communiquer par le biais de la lecture et de l'écriture.	Réalisez que votre message ne sera peut-être pas entendu à moins que vous soyez prêt à l'exprimer à voix haute.
Enthousiaste	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.
Concret-Abstrait Zone médiane	Vous parlez de certains faits et détails ainsi que de leur signification.	Prenez conscience quand vous vous concentrez sur des détails et quand vous vous concentrez sur des significations et choisissez ce qui convient le mieux à la situation.
Tranchant-Conciliant Zone médiane	Vous n'hésitez pas à poser des questions à condition qu'elles n'empêchent pas le groupe de parvenir à un consensus.	Décidez avec soin quand vous devez être d'accord ou quand vous devez poser des questions.
Critique	Vous prenez naturellement une position critique sur pratiquement tout.	Réalisez que les autres pourront interpréter votre esprit critique comme une critique personnelle et indiquez-leur clairement que ce n'est pas votre intention.
Ferme-Sensible Zone médiane	Vous adoptez une position dure ou tendre en fonction des circonstances.	Ayez conscience du fait que quand vous êtes stressé, vous avez tendance à faire preuve de dureté.
Méthodique	Vous identifiez les étapes et l'ordre dans lequel elles se présentent avant de commencer une tâche.	Soyez tolérant vis-à-vis 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 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.

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

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 se situe dans la zone médiane avec une préférence sous-jacente pour la Pensée. Ce style signifie probablement que vous

- Prenez en compte le point de vue de la Pensée et du Sentiment quand vous étudiez puis finalement prenez des décisions.
- Prenez des décisions d'un point de vue ou de l'autre en fonction des circonstances.
- Revenez parfois sur une décision sachant qu'elle était la bonne, mais regrettez parfois cette décision et la façon dont vous l'avez prise.
- Êtes plus à l'aise dans des situations ambiguës pour prendre des décisions basées sur une analyse logique puisque cela correspond à votre préférence générale.

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
Expressif	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.
Sociable-Intime Zone médiane	Vous parlez soit à beaucoup de gens, soit à peu de gens en fonction de votre situation et de qui est disponible.	Assurez-vous que vous parlez aux personnes les plus appropriées et non pas seulement à celles qui sont disponibles.
Concret-Abstrait Zone médiane	Vous pouvez passer d'une perspective à l'autre ce qui risque de vous mettre et de mettre ceux qui vous entourent dans la perplexité.	Identifiez quelle perspective vous avez adoptée et décidez si elle est appropriée ; changez de perspective si nécessaire.
Réaliste-Imaginatif Zone médiane	Vous vous préoccupez à la fois de la rentabilité et de l'aspect novateur.	Prouvez la justesse des deux points de vue et décidez ce qui est le plus logique dans ce cas précis.
Expérimentateur	Vous voulez voir un exemple de la façon dont le changement fonctionnera.	Acceptez que l'impact de certains changements ne peut être démontré par avance.
Traditionnel	Vous espérez qu'un grand nombre des méthodes établies resteront inchangées.	Acceptez que certains changements sont nécessaires et peuvent favoriser la continuité à long terme.
Ferme-Sensible Zone médiane	Vous commencez par adopter la douceur mais vous pouvez vous durcir.	Restez ouvert à l'aspect humain aussi longtemps que possible.
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 ces étapes soigneusement 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 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.

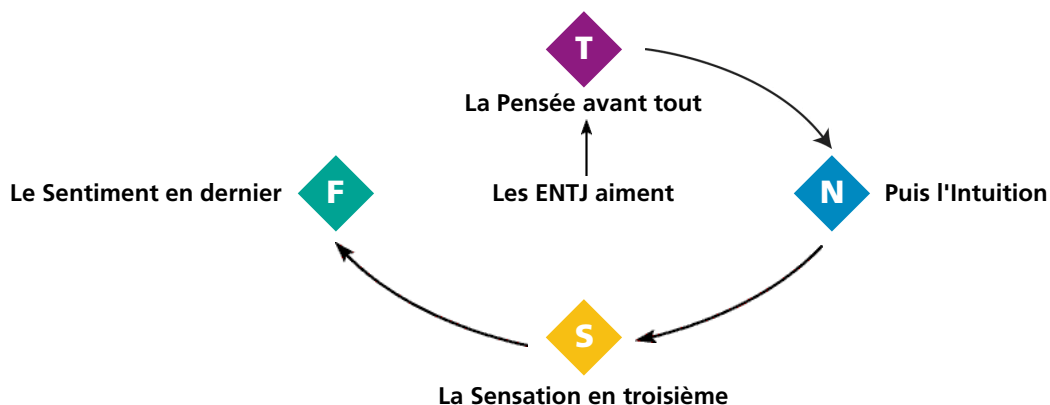
Votre résultat de facette	Style de gestion des conflits	Améliorer la gestion des conflits
Expressif	Vous discutez le conflit et les réactions émotionnelles qu'il suscite en vous immédiatement.	Ayez conscience du fait que même si certaines personnes ne s'expriment pas immédiatement elles peuvent avoir des convictions très fortes sur la question.
Sociable-Intime Zone médiane	En fonction de la situation, vous faites participer à la résolution du conflit soit un grand nombre de personnes, soit un nombre limité de personnes en qui vous avez confiance.	Assurez-vous que votre approche convient à la situation particulière ; il est possible que vous ayez besoin d'augmenter ou de réduire le nombre de personnes que vous faites participer à la résolution du conflit.
Tranchant-Conciliant Zone médiane	Vous posez quelques questions pour apporter des clarifications avant de parvenir à un accord.	Faites attention que votre style interrogateur n'apparaisse pas agressif.
Critique	Vous soulignez tout ce qui n'a pas été résolu et doit l'être.	Réalisez que votre style peut contrarier certaines personnes et essayez de prendre du recul et d'être plus compréhensif.
Ferme-Sensible Zone médiane	Vous attendez que le groupe ait essayé d'arriver à un consensus ; s'il a échoué, vous l'entraînez vers votre solution.	Contrôlez à quel moment vous abandonnez l'idée de consensus et poussez à l'action.
Prépare à l'avance-Motivé par la pression zone médiane	Vous savez quand commencer suffisamment tôt de manière à ne pas contrarier vos collègues.	Continuez à contrôler lorsque vous commencez à travailler sur un projet avec d'autres et soyez sensible à leurs besoins.

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 Zone médiane Pensée. Vous aurez tendance à vous préoccuper de la logique de la situation, des personnes concernées et de leurs sentiments. Afin de gérer les conflits plus efficacement, considérez ces aspects mais accordez plus d'importance à la logique parce que vous favorisez globalement la Pensée.

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 ENTJ :



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 ENTJ utilisent :

- La Pensée principalement de manière externe pour communiquer leurs analyses et leurs décisions logiques aux autres.
- L'Intuition principalement de manière interne pour développer une vision unifiante de ce qui importe vraiment.

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 Sensation et le Sentiment, 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'ENTJ, il est possible que vous ayez tendance, dans un premier temps, à trop contrôler et critiquer, puis vous aurez l'impression qu'on ne vous apprécie pas, vous vous sentirez vulnérable sur le plan émotionnel et désespéré.

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

UTILISER VOTRE TYPE EFFICACEMENT

À cause de leurs préférences pour la Pensée et l'Intuition les ENTJ cherchent principalement à :

- Atteindre des conclusions logiques.
- Explorer des idées et possibilités.

Ils consacrent habituellement peu d'énergie aux éléments de leur personnalité qu'ils aiment le moins, à savoir, le Sentiment et la Sensation. 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'ENTJ :

- Si vous vous fiez trop à la Pensée, vous risquez d'oublier de complimenter les gens qui devraient l'être et d'ignorer l'impact de vos décisions sur d'autres.
- Si vous vous fiez exclusivement à votre Intuition, vous manquerez sans doute les faits et détails pertinents et ce que pourrait vous suggérer votre expérience passée.

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 ENTJ 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 relations personnelles et les tâches qui exigent une attention aux faits et aux détails.

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 vous trouvez dans une situation où la façon habituelle dont vous obtenez des informations (Intuition) n'est peut-être pas appropriée, essayez d'utiliser votre approche de zone médiane Concret-Abstrait pour décider quel pôle fournirait la meilleure information dans la situation actuelle en vous concentrant sur les faits eux-mêmes (Concret) ou en cherchant la signification possible de ces faits (Abstrait).
- 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 la méthode correspondant à votre zone médiane Programmé-Spontané pour décider si cette situation exige le maintien d'une routine (Programmé) ou si rester ouvert à l'imprévu (Spontané) pourrait donner de meilleurs résultats.

Intégration du Niveau I et du Niveau II

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

Récepteur,
Réfléchi, Expérimentateur,
Traditionnel, Décontracté
ENTJ

Si, après avoir lu toutes les informations de ce rapport vous ne pensez pas avoir été décrit de façon exacte, peut-être qu'un type psychologique à quatre lettres différent ou des facettes légèrement différentes vous conviendraient mieux. Pour vous aider à valider votre type,

- Concentrez-vous sur toute lettre de type psychologique que vous considérez comme incorrecte ou toute dichotomie de type psychologique sur laquelle vous avez obtenu certains résultats non-conformes aux préférences ou résultats de facette de zone médiane.
- Lisez la description du type psychologique correspondant au type que vous seriez si la lettre ou les lettres sur laquelle/lesquelles vous n'êtes pas d'accord étai(en)t la préférence opposée. (Voir la liste de lecture à la page 25).
- 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.

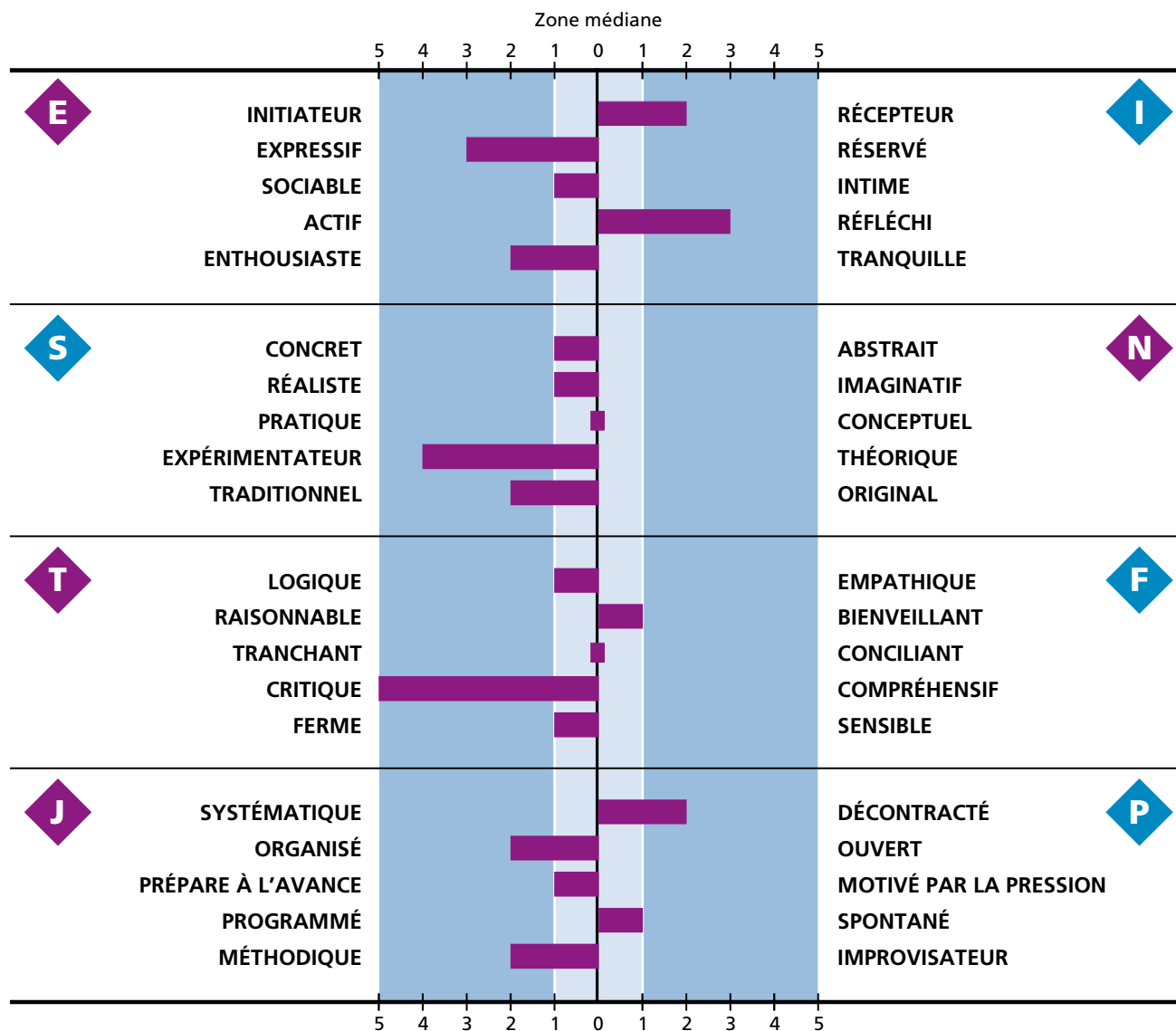
Pour explorer plus avant la théorie et les applications des types psychologiques, veuillez consulter la liste de lecture à la page 25. En vous observant vous-même et les autres du point de vue du type psychologique, vous enrichirez votre compréhension des différents types de personnalité et utiliserez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

Bilan de vos résultats

NIVEAU I : VOTRE TYPE PSYCHOLOGIQUE À QUATRE LETTRES

Les ENTJ ont tendance à être décisifs et francs. Ils prennent rapidement en charge les gens et les projets. Ils appliquent la logique et l'analyse et ont la critique facile. Les ENTJ sont organisés et suivent les choses jusqu'au bout à l'aide d'un plan stratégique. Ils préfèrent l'action à la contemplation et s'intéressent davantage à la tâche qu'aux gens.

NIVEAU II : VOS RÉSULTATS POUR LES 20 FACETTES



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

Récepteur,
Réfléchi, Expérimentateur,
Traditionnel, Décontracté
ENTJ

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 : ENTJ

Extraversion :
Légère (7)

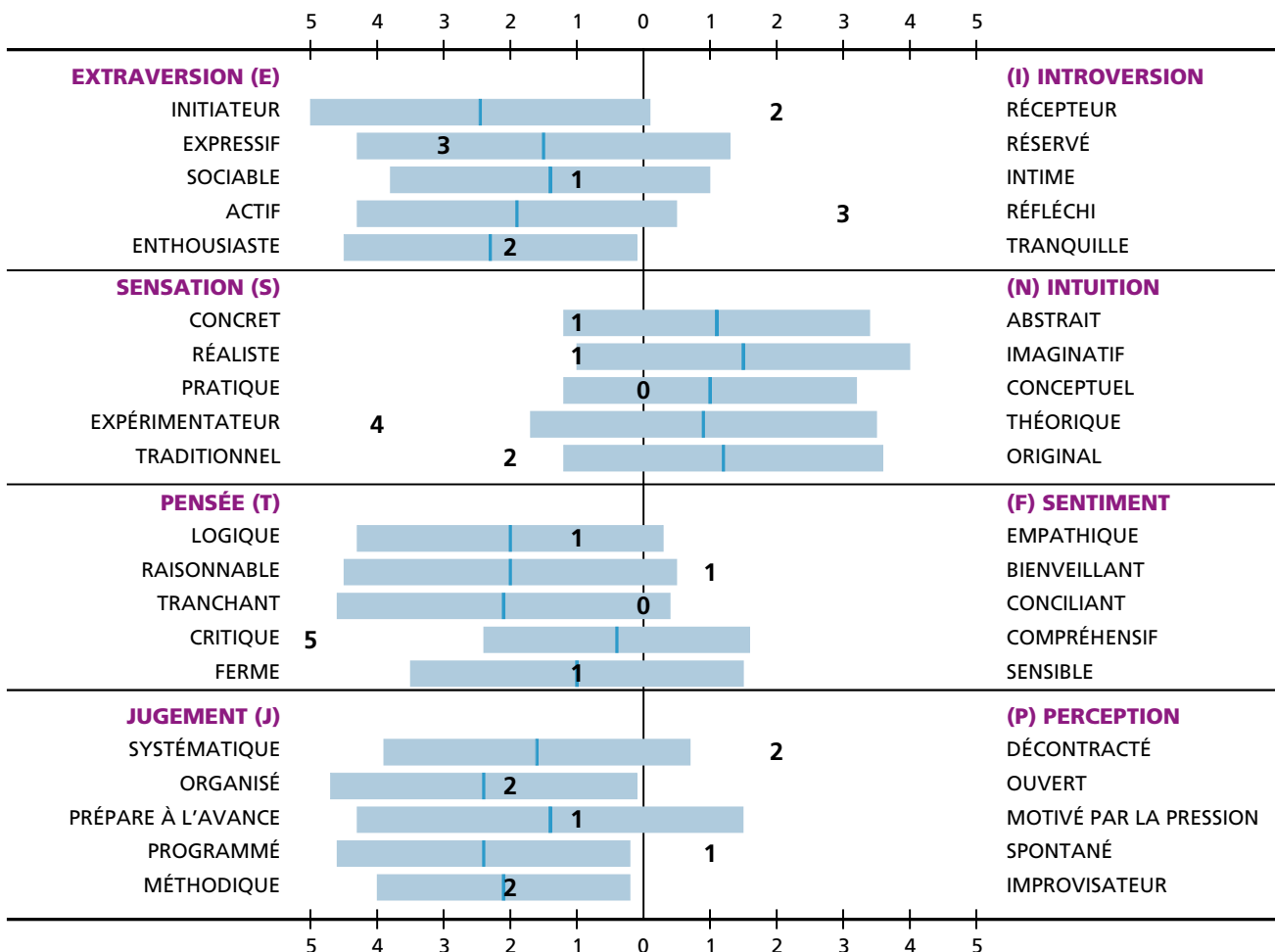
Intuition :
Légère (1)

Pensée :
Moyenne (27)

Jugement :
Légère (5)

SCORES DE FACETTES ET ÉCART MOYEN DES SCORES POUR D'AUTRES ENTJ

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



INDICE DE POLARITÉ : 40

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

Myers-Briggs Type Indicator® Niveau II Rapport Explicatif © 2004, 2006 par Peter B. Myers et Katharine D. Myers. Tous droits réservés. ® Myers-Briggs Type Indicator, MBTI, Myers-Briggs, Introduction to Type, et le logo MBTI sont des marques déposées du Myers-Briggs Type Indicator Trust.™ Le logo CPP est une marque déposée de CPP, Inc.