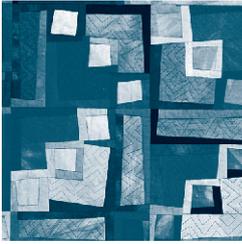


Table des matières

Qu'est-ce que le MBTI® ?	1	Processus de prise de décision utilisant les préférences	30
Les préférences du MBTI	2	Utilisation des quatre fonctions	30
Regroupement des préférences	5	Utilisation de nos atouts naturels	31
Les quatre quadrants	5	Pour une compréhension plus approfondie	32
Les quatre paires de fonctions	7	MBTI Niveau II	32
Les quatre tempéraments	8	Lectures complémentaires	32
Description des seize types	9	Tableaux	
ISTJ	10	Quelques caractéristiques des quatre échelles	1
ISTP	11	Vocabulaire	2
ESTP	12	Effet des préférences dans les situations de travail	3
ESTJ	13	Méthodes de communication préférées	4
ISFJ	14	Table des types	5
ISFP	15	Regroupement des préférences par quadrants (IS, IN, ES, EN)	6
ESFP	16	Regroupement des préférences par paires de fonctions (ST, SF, NF, NT) ou colonnes de la table des types	7
ESFJ	17	Regroupements des préférences en Tempéraments (SJ, SP, NF, NT)	8
INFJ	18	Brève description des seize type	9
INFP	19	Ordre des préférences	28
ENFP	20	Caractéristiques et conséquences des fonctions dominante (no. 1) et inférieure (no. 4)	29
ENFJ	21	Questions à poser pour chaque préférence	31
INTJ	22		
INTP	23		
ENTP	24		
ENTJ	25		
Dynamique des types : ordre des préférences	26		
La fonction dominante (no. 1)	26		
Effets de l'Extraversion et de l'Introversion sur la fonction dominante	26		
La fonction auxiliaire (no. 2)	26		
Le rôle équilibrant de la fonction auxiliaire	26		
La fonction tertiaire (no. 3)	27		
La fonction inférieure (no. 4)	27		
Exemple	27		
Note sur l'Introversion	27		
Comment aider les personnes qui expérimentent leur fonction inférieure	28		



Qu'est-ce que le MBTI® ?

Ce livret est conçu pour vous aider à comprendre vos résultats au *Myers-Briggs Type Indicator*®, (MBTI®) ainsi que leurs applications dans les organisations. Le MBTI permet de mieux comprendre les gens en se fondant sur huit préférences de personnalité que nous utilisons tous à un moment ou à un autre. Ces huit préférences sont organisées en quatre paires opposées. Lorsque vous répondez aux questions du MBTI, vos quatre préférences (une pour chacune des paires que vous identifiez comme étant celle qui vous correspond le mieux), forment ce que l'on appelle un *type*.

Les quatre paires de préférences, ou dimensions, décrivent quatre activités :

- Source d'énergie – de quelle manière une personne puise son énergie : par l'Extraversion (E) ou l'Introversion (I)
- Perception – ce à quoi une personne prête attention : par la Sensation (S) ou par l'Intuition (N)
- Décision – comment une personne prend ses décisions : par la Pensée (T) ou par le Sentiment (F)
- Style de vie – le style de vie qu'une personne adopte : par le Jugement (J) ou par la Perception (P)

Quelques caractéristiques de chaque polarité sont présentées dans le tableau ci-dessous.

Quelques caractéristiques des quatre échelles

<i>Source d'énergie</i>	Extraversion (E) Préfère tirer son énergie du monde extérieur des personnes, des activités et des choses	Introversion (I) Préfère tirer son énergie du monde intérieur des idées, des émotions et des impressions
<i>Perception</i>	Sensation (S) Préfère recueillir des informations grâce aux cinq sens et prêter attention à ce qui est réel	Intuition (N)* Préfère recueillir des informations grâce au "sixième sens" et noter ce qui pourrait être
<i>Décision</i>	Pensée (T)** Préfère organiser et structurer les informations afin de prendre des décisions d'une manière logique et objective	Sentiment (F)** Préfère organiser et structurer les informations afin de décider d'une manière personnelle basée sur les valeurs
<i>Style de vie</i>	Jugement (J) Préfère vivre d'une manière planifiée et organisée	Perception (P) Préfère vivre d'une manière flexible et spontanée

* Afin d'éviter la répétition et la confusion, la lettre "N" est utilisée pour Intuition étant donné que la lettre "I" signifie Introversion.

** Dans un souci d'harmonisation des sigles dans tous les pays, les initiales T (Thinking) et F (Feeling) ont été conservées pour la Pensée et le Sentiment.

Le MBTI est un outil employé depuis des années par de nombreux utilisateurs dans le monde entier, tels que :

- Les petites entreprises et les grandes sociétés multinationales
- Les sociétés de service et les grandes industries
- Les services de conseil et de formation
- Les gouvernements à tous les niveaux
- Les entreprises comme les nouvelles
- L'enseignement et les services de santé

En général, le MBTI est utilisé pour aider les personnes à :

- Mieux se comprendre
- Apprécier les autres de façon à utiliser les différences d'une manière constructive
- Aborder les problèmes de manières différentes, et être ainsi plus productives

Plus spécifiquement, les organisations utilisent le MBTI pour

- Tirer parti au maximum de leurs ressources humaines
- Utiliser au mieux les atouts des individus
- Améliorer le travail d'équipe
- Comprendre et s'adapter aux différents styles de leadership/management
- Encourager une communication efficace entre les managers, pairs, collaborateurs et clients
- Aider à la gestion de carrière
- Résoudre les conflits
- Accompagner les personnes
- Concevoir des activités de formation
- Reconnaître les contributions de chaque collaborateur
- Développer des aptitudes dans le domaine de la créativité, de la gestion du temps et du stress

Le MBTI a été créé aux Etats-Unis par une mère et sa fille, Katharine Briggs et Isabel Myers. L'Indicateur est basé sur les travaux de la théorie des types psychologiques de C. G. Jung.

Pour comprendre vos résultats, n'oubliez pas que le MBTI :

- Décrit plutôt que prescrit ; il est ainsi utilisé pour élargir les possibilités et non pas limiter les options
- Identifie les préférences et non pas les aptitudes, les talents ou les compétences
- Estime que toutes les préférences sont aussi importantes, valables et nécessaires les unes que les autres
- Stipule que toutes les préférences peuvent être utilisées par chacun
- Est validé par des milliers d'études scientifiques effectuées sur une période de plus de 50 ans
- Fait l'objet par de recherches continues qui étayent ses applications

Etant donné que les résultats du MBTI peuvent être influencés par de nombreux facteurs (par exemple, tâches professionnelles, exigences familiales, et/ou normes culturelles), ils devront être étudiés avec précaution et vérifiés individuellement. Vous devrez déterminer le type psychologique qui vous ressemble le plus. Il s'agira probablement du même type que celui révélé par le questionnaire MBTI, bien que cela ne soit pas toujours le cas. Vous pouvez utiliser ce livret pour vous aider à trouver le type de personnalité qui vous correspond le mieux.

Les préférences du MBTI

Les huit préférences du MBTI sont expliquées de trois manières différentes :

- Par la présentation d'une liste de mots et d'expressions qui caractérisent généralement chaque préférence
- Par l'examen des effets des préférences dans l'environnement de travail
- Par l'analyse des effets des préférences sur les styles de communication

En lisant les pages 2–4, vous pourrez cocher ou entourer tous les mots ou expressions qui s'appliquent à vous et voir quelle préférence vous décrit le mieux.

Vocabulaire

Energie (orientation de l'énergie)

Extraversion (E)

Externe/extérieur
Tirée à l'extérieur
Exprime ses pensées
Largeur
S'investit dans les gens et les choses
Interaction
Action
Agit – pense – agit

Introversi n (I)

Interne/Intérieur
Tirée de l'intérieur
Garde ses pensées pour soi
Profondeur
Travaille avec les idées, les pensées
Concentration
Réflexion
Pense – agit – pense

Perception

Sensation (S)

Orientation vers ce qui est
Réalité
Pratique
Faits
Perfectionnement des aptitudes existantes
Utilité
Etape par étape
Les cinq sens
Présent

Intuition (N)

Orientation vers les possibilités
Eventualité
Théorique
Inspirations
Apprentissage de nouvelles aptitudes
Nouveauté
D'intuition en intuition
Le sixième sens, les intuitions
Futur

Décider (Jugement)

Pensée (T)

Système logique
Tête
Objectif
Justice
Critiques
Principes
Raison
Ferme et juste

Sentiment (F)

Système de valeurs
Cœur
Subjectif
Bienveillance
Compliments
Harmonie
Empathie
Compréhensif

Style de vie (Orientation vers le monde extérieur)

Jugement (J)

Décide à partir d'informations
Règle
Contrôler
Décidé
Dirige sa vie
Fixe des objectifs
Conclusion
Organisé

Perception (P)

Fait attention/recueille des informations
Au fil de l'eau
Adapter
Provisoire
Prend la vie comme elle vient
Cherche des possibilités
Ouverture
Flexible

Caractéristiques et conséquences des fonctions dominante (no. 1) et inférieure (no. 4)

Lorsque la **Sensation est no. 1** (dominante) et que **l'Intuition est no. 4** (inférieure), ce qui est le cas des ISTJ, ISFJ, ESTP et ESFP, vous avez certainement **une conscience claire de ce qui est**.

Vous êtes alors susceptible de :

- Reconnaître les faits pertinents
- Utiliser l'expérience pour résoudre les problèmes
- Remarquer ce qui mérite attention
- Ne pas oublier les facteurs essentiels
- Gérer les problèmes avec réalisme

Dans les situations stressantes, il est possible que vous :

- Tourniez en rond à ressasser les mêmes détails
- Vous trouviez coincé, perdiez votre bon sens et ne trouviez pas d'issue
- Envisagiez l'avenir d'une manière négative
- Deveniez pessimiste sans raison

Lorsque **l'Intuition est no. 1** (dominante) et que la **Sensation est no. 4** (inférieure), ce qui est le cas des INTJ, INFJ, ENTP et ENFP, vous avez probablement **une conscience claire de ce qui pourrait être**.

Vous êtes alors susceptible de :

- Envisager de nouvelles possibilités
- Trouver des solutions novatrices aux problèmes
- Prendre plaisir à vous centrer sur l'avenir
- Prêter attention aux nouvelles idées
- Vous attaquer aux nouveaux problèmes avec entrain

Dans les situations stressantes, il est possible que vous :

- Vous laissiez submerger par des idées et des possibilités semblant tout aussi attirantes les unes que les autres
- Deveniez obsédé par des détails sans importance
- Vous préoccupiez d'un fait non pertinent, et le laissiez représenter l'ensemble
- Fassiez des excès dans le domaine sensoriel tels que manger, boire, regarder la télévision ou faire de l'exercice d'une manière excessive

Lorsque **la Pensée est no. 1** (dominante) et que **le Sentiment est no. 4** (inférieure), ce qui est le cas des ISTP, INTP, ESTJ et ENTJ, vous avez probablement **une conscience claire de ce qui est logique**.

Vous êtes alors susceptible de :

- Analyser la situation
- Prévoir les problèmes potentiels
- Vous en tenir fermement à vos principes
- Faire la part des choses entre la règle et le bon sens
- Tenir bon face à l'opposition

Dans les situations stressantes, il est possible que vous :

- Deveniez dogmatique au point de manquer de logique
- Vous laissiez aller à des crises émotionnelles et fassiez preuve de colère ou d'autres émotions de manière inattendue
- Vous montriez hypersensible face aux offenses présumées
- Vous preniez les critiques trop personnellement

Lorsque **le Sentiment est no. 1** (dominante) et que **la Pensée est no. 4** (inférieure), ce qui est le cas des ISFP, INFP, ESFJ et ENFJ, vous avez probablement **une conscience claire de ce qui est important**.

Vous êtes alors susceptible de :

- Faire preuve d'empathie envers les autres
- Vous soucier de ce que les autres ressentent
- Tenir compte des circonstances atténuantes
- Savoir ce qui est réellement important
- Savoir apprécier ce qu'apporte chaque personne

Dans les situations stressantes, il est possible que vous :

- Arrêtiez d'écouter et de vous montrer conciliant envers les autres
- Deveniez si sensible aux conflits que vous les ignorez ou les évitez
- Vous montriez hypercritique et trouviez à redire sur presque tout mais d'une manière illogique
- Vous montriez trop autoritaire et preniez les choses en main sans écouter les autres

N'oubliez pas que si vous préférez l'Extraversion (E), vous présentez souvent aux autres les caractéristiques de votre fonction dominante, comme indiqué dans la colonne de gauche ci-dessus. Si vous préférez l'Introversion (I), vous utilisez souvent ces caractéristiques d'une manière interne et il est ainsi possible qu'elles soient moins apparentes aux autres. En règle générale, cela peut signifier que vous devrez faire davantage d'efforts pour communiquer cette information aux autres.

N'oubliez pas que la fonction inférieure se révèle généralement sous cette forme (voir colonne de droite), lorsque vous vous trouvez dans une situation stressante ou que vous êtes malade ou fatigué. Les caractéristiques présentées ici ne représentent que les formes les plus courantes de la fonction inférieure.

Les informations de la colonne de gauche ont été adaptées de Myers, 1962.