

Édition européenne : française

Rapport explicatif

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



Rapport préparé pour

JOHN SMITH

4 février 2016



OPP Ltd | +44 (0)845 603 9958 | www.opp.com

Droits d'auteur 2003, 2006 du *Rapport explicatif de L'Indicateur de Type Myers-Briggs® Niveau II™* par Peter B. Myers et Katharine D. Myers. Tous droits réservés. À part la possibilité de se servir du service d'évaluation électronique de CPP Ltd, aucune portion de cette publication ne peut être reproduite, gardée en mémoire dans un système d'entrepôt des données ou transmise sous quelque forme ou média ou autre méthode que ce soit, électronique, mécanique par photocopies, enregistrements ou autres, sans l'approbation par écrit préalable de CPP, Inc. Cette publication ne fait pas partie du régime de licences de la Copyright Licensing Agency (CLA). Cette publication ne peut pas être revendue, louée, prêtée, louée à bail, échangée, donnée ou autrement transmise à des tierces personnes. Ni l'acheteur ni aucun utilisateur de test individuel employé ou sous-traité par l'acheteur ne peuvent agir comme des agents, des canaux de distribution ou des entrepreneurs pour cette publication. Distribuées sous licence accordée par l'éditeur, CPP, Inc., États-Unis. Myers-Briggs Type Indicator, Myers-Briggs, MBTI, Step I, Step II et le logo de MBTI sont des marques ou des marques déposées de Myers & Briggs Foundation aux États-Unis et dans d'autres pays. Le logo CPP est une marque ou une marque déposée de CPP, Inc. aux États-Unis et dans d'autres pays. OPP a reçu une licence qui l'autorise à utiliser les marques déposées en Europe. OPP et le logo OPP sont des marques déposées d'OPP Ltd.

Évaluation personnelle 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®* Niveau II™, Édition européenne. 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 des informations ou en prenons conscience (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 tirer votre énergie de l'interaction avec les gens et/ou en agissant. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 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.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Si vous préférez la Sensation, vous remarquez les faits, détails et réalités présentes, et vous faites confiance à vos observations. 	<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 présupposé que vous utilisez chacun des huit éléments de votre personnalité, mais que vous avez une préférence pour un élément particulier dans chaque domaine, tout comme vous avez une préférence naturelle pour une main plutôt que l'autre. Aucun pôle de préférence n'est meilleur ou moins souhaitable que son contraire.

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

CONTENU DE VOTRE RAPPORT :

Vos résultats du Niveau I™

Vos résultats de facettes du Niveau II™

Application des résultats du Niveau II™ à la communication

Application des résultats du Niveau II™ à la prise de décision

Application des résultats du Niveau II™ à la gestion du changement

Application des résultats du Niveau II™ à la gestion des conflits

Comment les différents éléments de votre personnalité interagissent

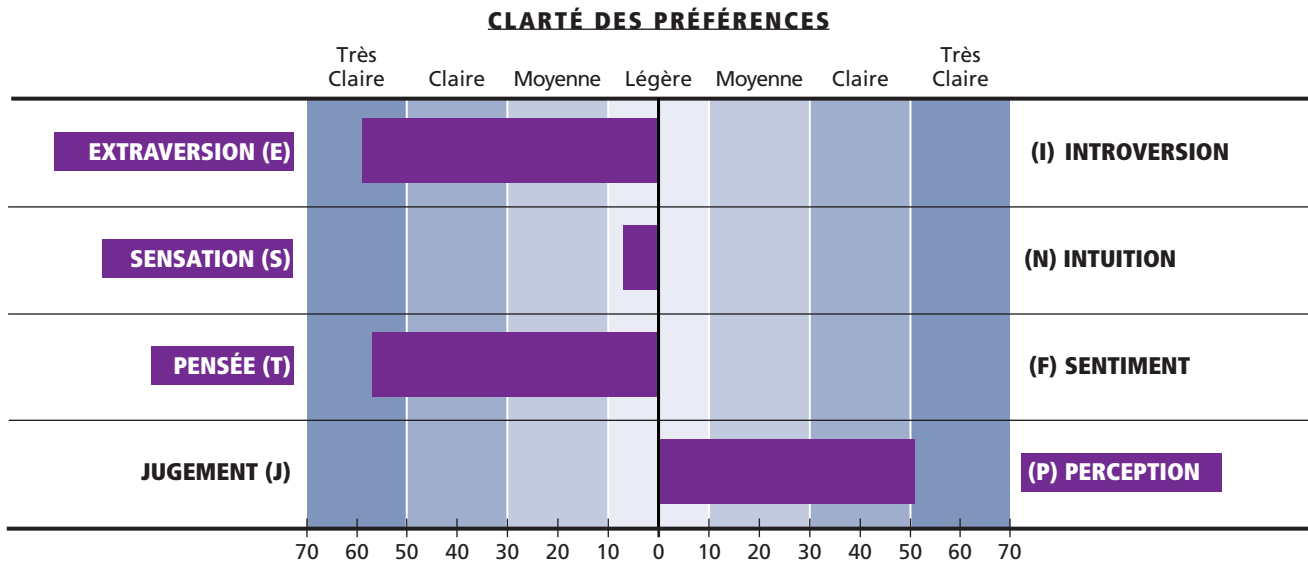
Intégration des informations du Niveau I™ et du Niveau II™

Utilisation du type psychologique pour une meilleure compréhension

Bilan de vos résultats

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
ESTP
(Extraversion, Sensation, Pensée, Perception)

Les types ESTP sont des individus capables de voir les besoins présents. Ils évaluent les situations rapidement et de manière réaliste et cherchent des solutions qui marchent. Ils ne sont pas nécessairement bloqués par des règles mais préfèrent les adapter à la situation actuelle.

Très sensibles aux détails et aux faits, les ESTP se fient à leur expérience plutôt qu'à des théories pour déterminer ce qui est important. Ils sont curieux, ont l'esprit ouvert et font souvent preuve de tolérance vis-à-vis d'autres manières de faire les choses.

Ils préfèrent essayer les choses par eux-mêmes plutôt que de se contenter d'écouter les conseils et solutions des autres aux problèmes. Ils recherchent des principes guides dans leur propre expérience et celle d'autres personnes qu'ils respectent. Ils traitent rapidement les problèmes de manière logique, puis passent à la situation suivante.

Les ESTP essaient de s'amuser dans la vie et apprécient souvent les biens matériels ainsi que l'activité physique. Ils pensent que la vie doit être vécue et non pas analysée en profondeur, et ont tendance à être très actifs. Ils se concentrent sur le moment présent.

Les ESTP préfèrent généralement un environnement de travail qui accorde une grande importance au réalisme, à l'action, à l'efficacité et à l'adaptabilité. On peut compter sur eux pour se concentrer sur une situation présente, prendre les choses comme elles viennent, tout en cherchant une solution qu'ils appliqueront ensuite.

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 les 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 résultats de facettes du Niveau II™

Votre personnalité est complexe et dynamique. L'outil du 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.

<p>EXTRAVERSION (E) ↔ (I) INTROVERSION</p> <p>Initiateur Récepteur Expressif Réservé Sociable Intime Actif Réfléchi Enthousiaste Tranquille</p>	<p>SENSATION (S) ↔ (N) INTUITION</p> <p>Concret Abstrait Réaliste Imaginatif Pratique Conceptuel Empirique Théorique Traditionnel Original</p>
<p>PENSÉE (T) ↔ (F) SENTIMENT</p> <p>Logique Empathique Rationnel Compatissant Investigateur Accommodant Critique Compréhensif Ferme Conciliant</p>	<p>JUGEMENT (J) ↔ (P) PERCEPTION</p> <p>Systematique Décontracté Organisé Ouvert Préparé à l'avance Motivé par la pression Programmé Spontané Méthodique Improvisateur</p>

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

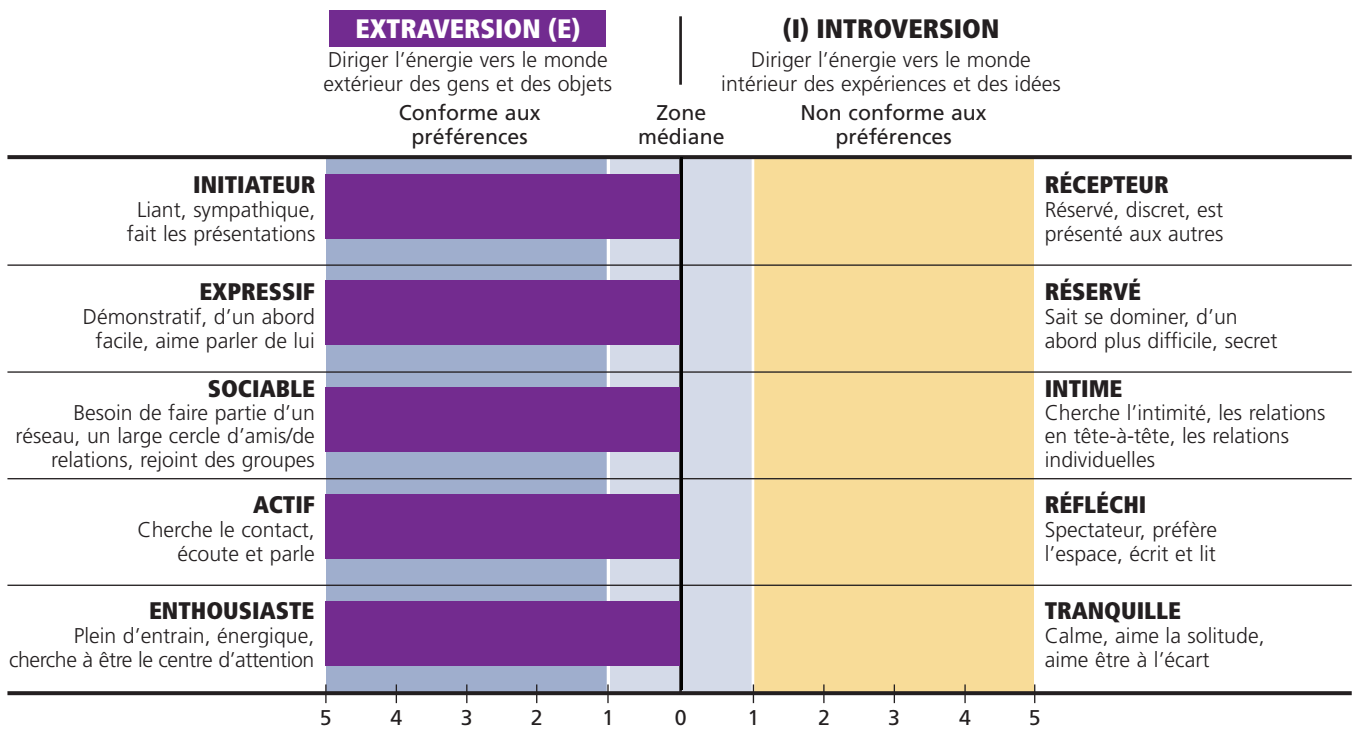
- Chaque facette a deux pôles opposés. Il est probable que vous favorisiez le pôle situé du même côté que votre préférence générale (c'est ce qu'on appelle un résultat *conforme aux préférences*) - par exemple, le pôle Initiateur si vous préférez l'Extraversion, ou le pôle Récepteur si vous préférez 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 des pôles (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 pages suivantes 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.
- Le nom 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. 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. Pour comprendre le pôle d'une facette opposée, regardez les trois mots ou expressions qui le décrivent sur le graphique.



Initiateur (conforme aux préférences)

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

Expressif (conforme aux préférences)

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

Sociable (conforme aux préférences)

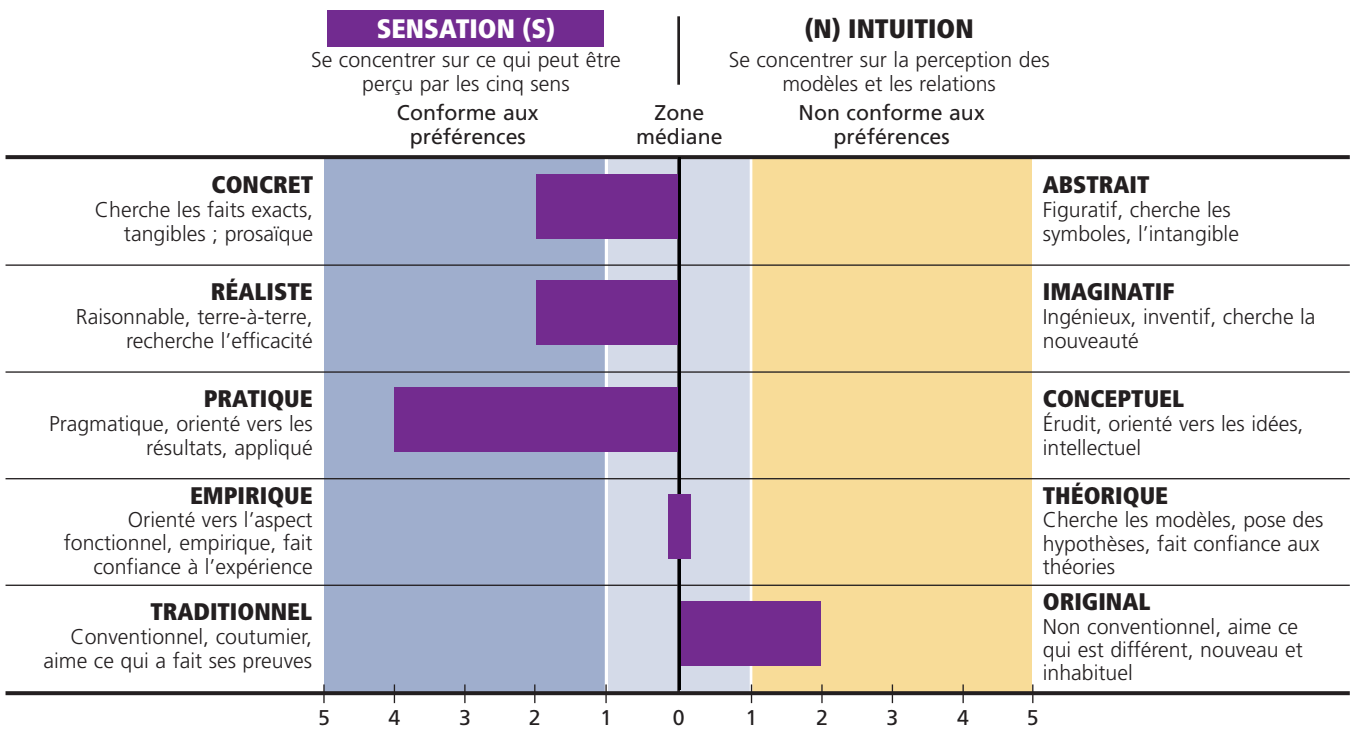
- Vous aimez la compagnie des autres et n'aimez pas être seul.
- Vous pensez qu'être populaire et accepté est important.
- Vous appréciez la compagnie d'étrangers et d'amis.
- Vous voulez qu'on vous demande de participer à des activités même si elles ne vous intéressent pas particulièrement.
- Vous faites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

Actif (conforme aux préférences)

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

Enthousiaste (conforme aux préférences)

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



Concret (conforme aux préférences)

- Vous êtes ancré dans la réalité et vous vous fiez aux faits.
- Vous interprétez les choses littéralement.
- Vous faites attention à ne pas tirer de conclusions hâtives.
- Vous avez parfois des difficultés à identifier les tendances et à replacer les faits dans leur contexte.
- Vous commencez par ce dont vous êtes sûr et vous vérifiez que vous avez tous les faits en votre possession avant de continuer.
- Certains peuvent penser que vous résistez au changement, bien que vous n'ayez pas cette image de vous-même.

Réaliste (conforme aux préférences)

- Vous êtes fier 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 considéré comme terre-à-terre et raisonnable.

Pratique (conforme aux préférences)

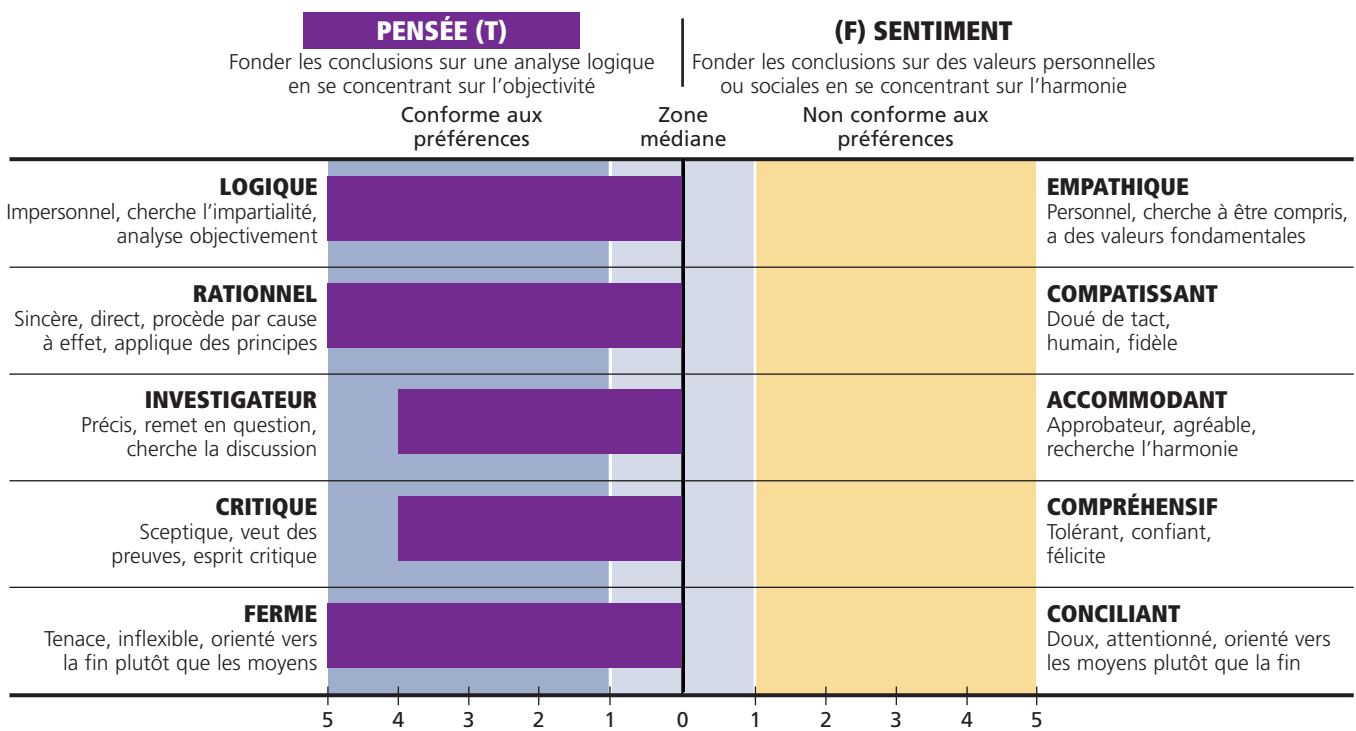
- Vous trouvez que la réalisation des idées est plus intéressante que les idées en elles-mêmes.
- Vous avez besoin de voir l'application d'une idée pour la comprendre.
- Vous n'aimez pas écouter des idées si elles ne conduisent pas à un résultat pratique.
- Vous préférez l'utilité pratique à la curiosité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

Empirique-Théorique (zone médiane)

- Vous êtes très modérément intéressé par les théories qui expliquent des choses importantes pour vous.
- Il est peu probable que vous approfondissiez beaucoup les théories.
- Vous considérez les théories comme expliquant les tendances que vous remarquez, mais vous êtes plus intéressé par le fait de voir ces tendances à l'œuvre.

Original (non conforme aux préférences)

- Vous cherchez ce qui pourrait être meilleur, nouveau ou différent.
- Vous aimez être original et différent mais pas au point d'être catalogué comme excentrique.
- On vous considère souvent comme créatif et pratique.
- Vous pourrez parfois surprendre les autres en partant dans une direction nouvelle et différente.



Logique (conforme aux préférences)

- Vous pensez que l'analyse logique est ce qui convient le mieux à la prise de décision.
- Vous utilisez un raisonnement séquentiel, avec des prémisses et des règles définies, pour atteindre des conclusions cohérentes.
- Vous basez vos décisions sur des données irréfutables.
- Vous vous concentrez sur la cause et l'effet.
- Vous aimez maintenir des limites claires entre les questions.
- Vous pouvez facilement identifier le pour et le contre d'une question.

Rationnel (conforme aux préférences)

- Vous utilisez votre raisonnement pour prendre des décisions.
- Vous abordez les situations comme un observateur impartial.
- Vous êtes sûr de vous et déterminé au sujet de vos objectifs et décisions.
- Vous vivez votre vie de manière logique, des prémisses conduisant à des conclusions.
- Vous envisagez les situations de façon objective et analytique.

Investigateur (conforme aux préférences)

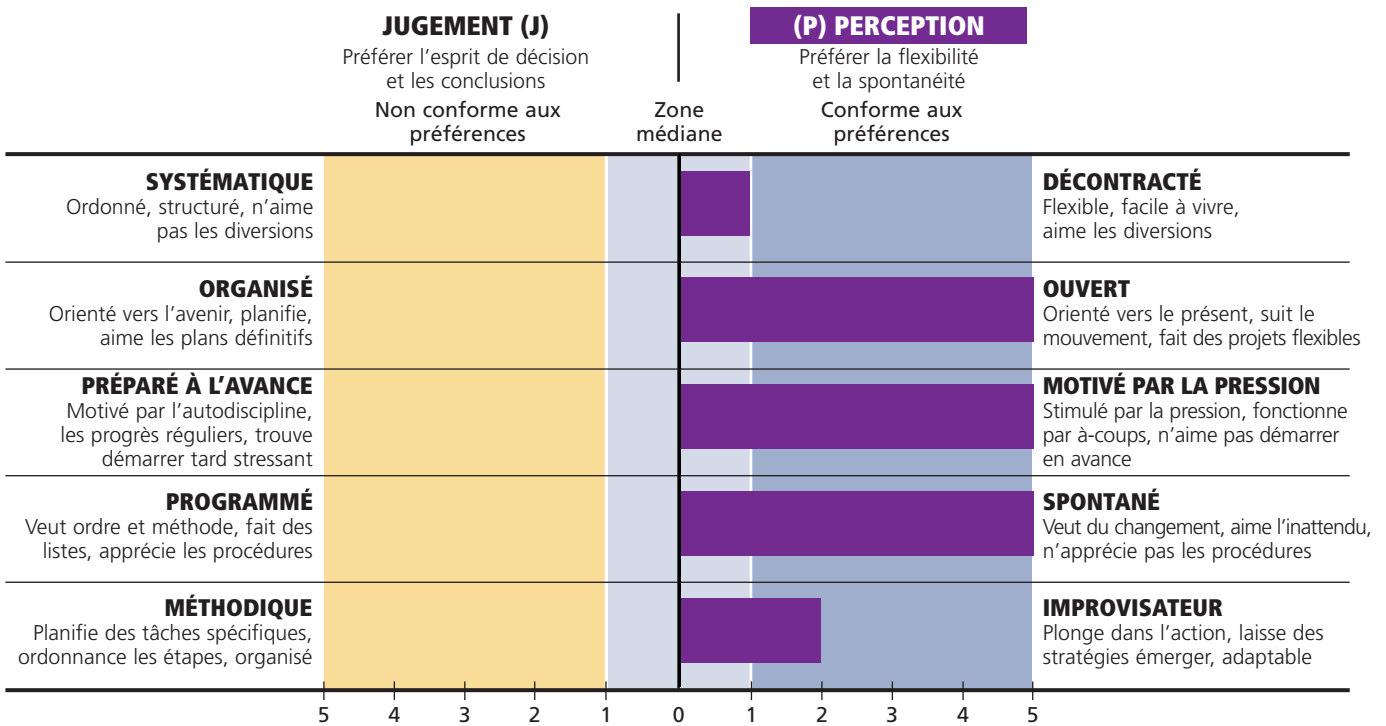
- Vous êtes indépendant sur le plan intellectuel.
- Vous posez des questions pour clarifier les idées.
- Vous posez des questions précises et vous aimez mettre le doigt sur les contradictions.
- Vous avez parfois besoin de réponses à toutes vos questions avant de pouvoir vous fier à toute conclusion.
- Vous êtes obstiné quand il s'agit d'obtenir les réponses dont vous avez besoin.
- Vous pensez qu'il convient de poser des questions même s'il n'y a pas de problème.

Critique (conforme aux préférences)

- Vous êtes raisonneur et sceptique.
- Vous semblez presque dénué de toute émotion dans vos interactions avec les autres.
- Pour vous, peu 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 êtes surpris lorsque les autres ne jugent pas les critiques justifiées ou utiles.
- Lorsque vous êtes en forme, vous utilisez une critique constructive plutôt que négative.

Ferme (conforme aux préférences)

- Vous aimez utiliser une pression intellectuelle et interpersonnelle pour obtenir ce que vous voulez.
- Vous vous concentrez avec détermination sur la réalisation de votre objectif.
- Vous pouvez supposer qu'aucune alternative n'existe ou que les alternatives existantes ne fonctionneront pas.
- Vous êtes orienté vers les résultats et vous vous concentrez facilement sur le résultat final.
- Vous vous préoccupez peu des émotions des autres et on pourra vous considérer comme froid.



Systématique-Décontracté (zone médiane)

- Vous aimez un plan général qui pare à quelques éventualités.
- Vous n'aimez pas les distractions lorsque vous participez à un projet.
- Vous pensez qu'avoir trop de détails dans un plan peut être gênant.
- Vous trouvez qu'un plan établi à l'avance permet de faire sans problème des digressions, parce que vous pouvez toujours revenir à ce plan.
- Les interruptions ne vous dérangent pas si aucun programme n'est en place.

Ouvert (conforme aux préférences)

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

Motivé par la pression (conforme aux préférences)

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

Spontané (conforme aux préférences)

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

Improvisateur (conforme aux préférences)

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

Application des résultats du Niveau II™ à la communication

Tous les aspects de votre type influencent la manière dont vous communiquez, notamment au sein d'une équipe. Parmi les facettes, neuf sont particulièrement pertinentes pour la communication. Vous trouverez ci-après vos préférences pour ces neuf facettes, ainsi que des conseils pour mieux communiquer.

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 aient lieu.
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.
Actif	Vous aimez communiquer et interagir avec les autres en face-à-face.	Réalisez quand une communication en face-à-face peut être importune ou superflue.
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	Vous parlez de détails qui se rapportent au présent.	Gardez l'esprit ouvert au sujet des conclusions que vous pouvez tirer de ces détails.
Investigateur	Vous voulez poser des questions.	Soyez sélectif dans le choix de vos questions, de façon à ne pas intimider vos interlocuteurs.
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	Vous incarnez la phrase « Allez ! Au travail ! »	Ayez conscience du fait que parfois, votre façon d'aller de l'avant ne conviendra pas à la situation.
Improvisateur	Vous indiquez ce qui doit être fait à l'étape suivante lorsque vous êtes en plein milieu d'une tâche.	Essayez de satisfaire les besoins de ceux qui ont besoin qu'on leur fournisse plus d'éléments de la tâche à accomplir dès le départ.

Applications des résultats 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, à l'Intuition, à la Pensée et au 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><i>Concret : Que savons-nous et comment le savons-nous ?</i></p> <p><i>Réaliste : Quels sont les coûts réels ?</i></p> <p><i>Pratique : Cela marchera-t-il ?</i></p> <p>Empirique : Pouvez-vous me montrer comment ça marche ?</p> <p>Traditionnel : Est-ce qu'il est vraiment nécessaire de changer quelque chose ?</p>	<p style="text-align: center;">INTUITION</p> <p>Abstrait : Qu'est-ce que cela pourrait signifier d'autre ?</p> <p>Imaginatif : Qu'est-ce qu'on pourrait trouver d'autre ?</p> <p>Conceptuel : Y a-t-il d'autres idées intéressantes ?</p> <p>Théorique : Comment tout cela est-il relié ?</p> <p><i>Original : Y a-t-il une nouvelle façon de faire cela ?</i></p>
<p style="text-align: center;">PENSÉE</p> <p><i>Logique : Quel est le pour et le contre ?</i></p> <p><i>Rationnel : Quelles sont les conséquences logiques ?</i></p> <p><i>Investigateur : Mais que penser de... ?</i></p> <p><i>Critique : Et alors, quel est le problème ?</i></p> <p><i>Ferme : Pourquoi n'allons-nous pas maintenant jusqu'au bout ?</i></p>	<p style="text-align: center;">SENTIMENT</p> <p>Empathique : Qu'aimons-nous et que n'aimons-nous pas ?</p> <p>Compatissant : Quel impact cela aura-t-il sur les gens ?</p> <p>Accommodant : Comment pouvons-nous satisfaire tout le monde ?</p> <p>Compréhensif : Quels sont les avantages ?</p> <p>Conciliant : Et les personnes qui vont en pâtir ?</p>

Six façons différentes d'évaluer les informations, que l'on appelle styles de prise de décision, ont été identifiées sur la base de deux facettes de la dichotomie Pensée-Sentiment : Logique-Empathique et Rationnel-Compatissant.

Votre style est Logique et Rationnel. Ce style signifie probablement que vous

- Faites confiance à la préférence Pensée et prenez facilement des décisions basées sur l'analyse logique des données.
- Pouvez réaliser l'impact de vos décisions sur les gens et vos relations, mais considérez cela comme secondaire.
- Vous concentrez sur l'exactitude pour arriver à une bonne décision.
- Êtes considéré comme précis, objectif et sûr de vous.
- Êtes parfois considéré comme inflexible.

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 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 des résultats du Niveau II™ à la gestion du changement

Le changement semble inévitable et affecte les gens de différentes façons. 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	Améliorer la gestion du 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	Vous parlez du changement et de ses conséquences pour vous avec autant de gens que possible.	N'oubliez pas que les gens seront plus ou moins intéressés par ce que vous avez à dire ; par conséquent, soyez sélectif quand vous choisissez à qui vous parlez.
Concret	Vous pouvez rester fixé sur certains aspects du changement et en ignorer d'autres.	Demandez à quelqu'un de vous aider à passer des faits et détails à des possibilités raisonnables.
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.
Empirique-Théorique Zone médiane	Vous êtes intéressé par les théories qui expliquent la situation immédiate.	Aidez les autres à voir la pertinence des deux perspectives.
Original	Vous embrassez le changement pour le plaisir de changer.	Soyez sélectif quand vous décidez quels changements valent vraiment la peine qu'on y donne suite.
Ferme	Vous acceptez ou refusez activement le changement selon que vous êtes en faveur de ce changement ou non.	Prenez du recul et demandez-vous si votre position va vraiment vous apporter ce que vous voulez à long terme.
Ouvert	Vous laissez les changements se dérouler à leur rythme.	Soyez conscient du fait que les autres pourront être déconcertés par la façon dont vous laissez le changement se dérouler à son rythme ; informez-les chaque fois que cela est possible.
Improvisateur	Vous décidez ce qu'il faut faire ensuite sur le coup ; vous refusez de planifier.	N'oubliez pas : planifier quelques étapes maintenant pourra éviter des problèmes à l'avenir.

Application des résultats du Niveau II™ à la gestion des conflits

Lorsque vous travaillez avec d'autres personnes, 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 que 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.

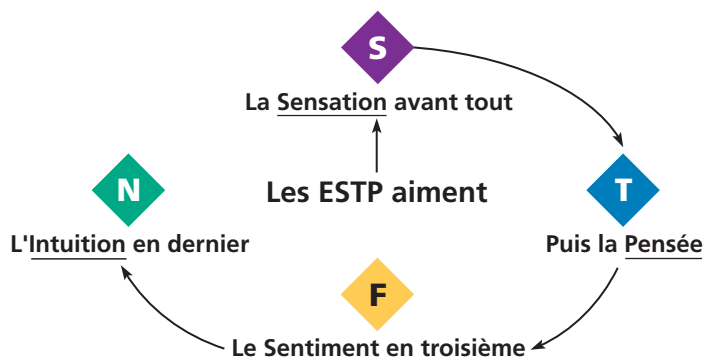
Votre résultat de facette	Style de gestion des conflits	Améliorer la gestion des conflits
Expressif	Vous discutez le conflit et les réactions émotionnelles qu'il suscite en vous immédiatement.	Ayez conscience du fait que, même si certaines personnes ne s'expriment pas immédiatement, elles peuvent avoir des convictions très fortes sur la question.
Sociable	Vous faites participer toutes les personnes pertinentes à la résolution du conflit et pas seulement celles que vous connaissez bien.	Respectez le besoin qu'ont certaines personnes de rester à l'écart jusqu'à ce qu'elles soient prêtes à participer.
Investigateur	Vous posez de nombreuses questions aux autres pour mettre au jour tous les aspects du conflit.	Ayez conscience du fait que les gens pourront considérer votre style interrogateur comme entravant plutôt qu'aidant la résolution du problème ; exposez clairement vos intentions.
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	Vous encouragez la résolution immédiate du conflit afin de pouvoir avancer.	Réalisez que des retards dans la mise en œuvre pourront être nécessaires pour atteindre l'objectif voulu.
Motivé par la pression	Vous aimez la pression liée au fait de faire un travail à la dernière minute. Par conséquent, vous ne voyez pas quel conflit pourrait découler de cette façon de travailler.	Utilisez votre propre style quand vous travaillez seul, mais imposez-vous des délais plus courts lorsque d'autres attendent que vous ayez terminé une tâche.

En plus de vos résultats de facettes, votre style de prise de décision (comme expliqué précédemment) affecte la façon dont vous gérez les conflits. Votre style de prise de décision est Logique et Rationnel. Vous aurez davantage tendance à vous concentrer sur la logique de la situation et à penser que les autres envisagent cette situation de la même façon. Afin de gérer les conflits plus efficacement, n'oubliez pas que toutes les situations ne sont pas du type gagnant-perdant et évitez d'adopter une attitude compétitive.

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 ESTP :



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 ESTP utilisent :

- La Sensation principalement de manière externe pour remarquer les faits et détails importants.
- La Pensée principalement de manière interne pour analyser et atteindre logiquement des conclusions.

UTILISATION DES FONCTIONS QUE VOUS AIMEZ LE MOINS

Lorsque vous utilisez fréquemment les éléments de votre personnalité que vous aimez le moins, à savoir le Sentiment et l'Intuition, 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'ESTP, il est possible que vous ayez tendance, dans un premier temps, à vous concentrer de manière excessive sur les réalités du moment, puis que vous vous sentiez submergé par des possibilités et explications intérieures effrayantes.

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

UTILISER VOTRE TYPE EFFICACEMENT

À cause de leurs préférences pour la Sensation et la Pensée, les ESTP cherchent principalement à :

- Acquérir et utiliser faits et expériences.
- Arriver à des conclusions logiques à leur sujet.

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

En tant qu'ESTP :

- Si vous vous fiez trop à la Sensation, vous risquez de ne pas prendre assez de recul, de ne pas saisir d'autres significations de l'information et de passer à côté de nouvelles possibilités.
- Si vous jugez exclusivement à l'aide de 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.

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 ESTP 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 le fait d'envisager de nouvelles façons de faire les choses.

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 les facettes pertinentes et les pôles à utiliser 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 (Sensation) n'est peut-être pas appropriée, essayez de modifier votre approche Concrète (un résultat conforme aux préférences) en pensant aux significations et implications de vos informations factuelles (Abstrait).
- Si vous êtes dans une situation où vous aurez peut-être besoin d'adapter la façon dont vous faites les choses (Perception), essayez de modifier la façon Spontanée dont vous accomplissez des tâches (un résultat conforme aux préférences) en vous demandant si suivre certaines routines (Programmé) vous aiderait à obtenir de meilleurs résultats dans cette situation particulière.

Intégration des informations 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 :



Original
ESTP

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 trouver 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.
- Consultez votre interprétation MBTI 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 votre perspective.* Vous considérer vous-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 peut ainsi vous éviter de croire que votre façon de penser est la seule valide. Aucune perspective n'est toujours exacte ni toujours fausse.

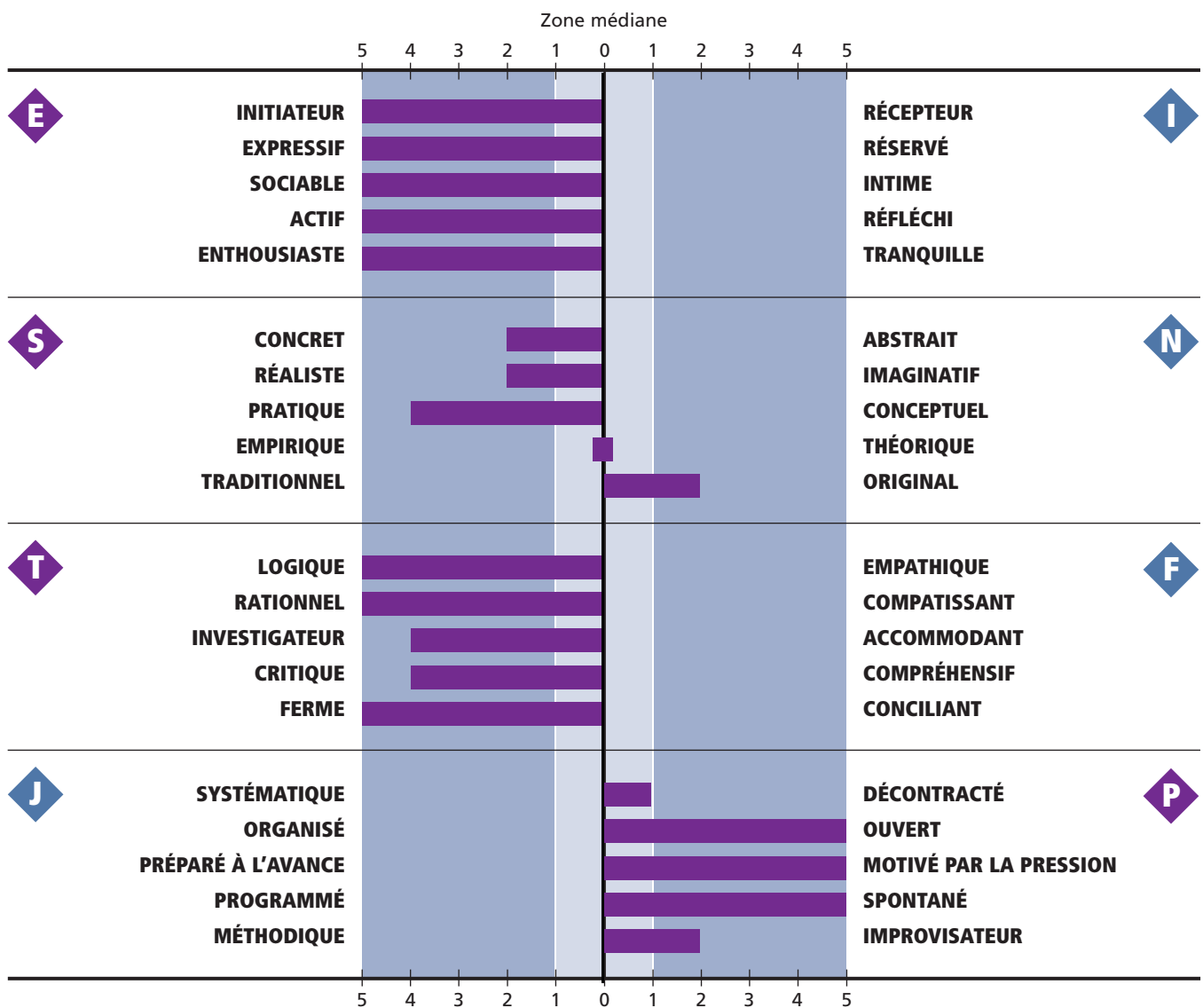
En vous observant vous-même et les autres du point de vue du type psychologique, vous enrichirez votre compréhension des différents types de personnalité et utiliserez ces différences de façon constructive.

Bilan de vos résultats

VOTRE TYPE PSYCHOLOGIQUE À QUATRE LETTRES SELON L'INSTRUMENT DU NIVEAU I™

Les ESTP ont tendance à être des réalistes faciles à vivre, adaptables et qui aiment l'action. Ils aiment résoudre des problèmes sur-le-champ. Ils s'inquiètent peu de l'avenir et préfèrent apprécier le moment présent. Ils préfèrent l'action aux longues explications. Ils préfèrent les choses concrètes que l'on peut toucher, démonter et remonter.

VOS RÉSULTATS POUR LES 20 FACETTES SELON L'INSTRUMENT 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 :



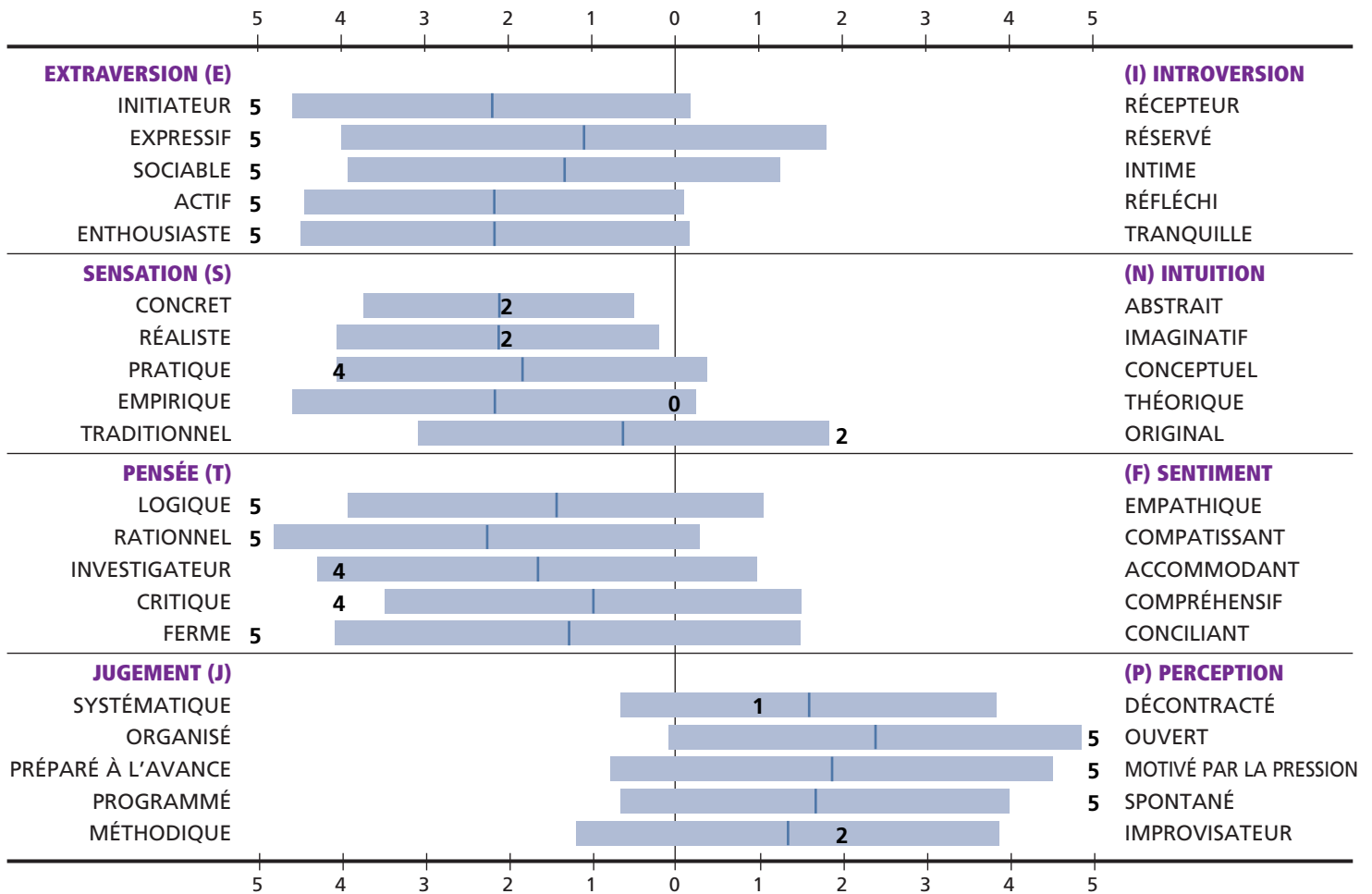
Résumé de l'interprétation

INDICES DE CLARTÉ DES PRÉFÉRENCES POUR LES TYPES APPARENTS : ESTP

Extraversion: Très claire (59)	Sensation: Légère (7)	Pensée: Très claire (57)	Perception: Très claire (51)
--	---------------------------------	------------------------------------	--

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

Les barres qui apparaissent sur les graphiques ci-dessous indiquent l'éventail des scores moyens obtenus par les ESTP dans l'échantillon européen. Les barres indiquent des scores qui présentent un écart type de -1 à +1 par rapport à la moyenne. Sur chaque barre, la ligne verticale indique le score moyen des ESTP. Les scores de la personne interrogée sont indiqués en caractères gras.



INDICE DE POLARITÉ : 82

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 ou qu'elle 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

