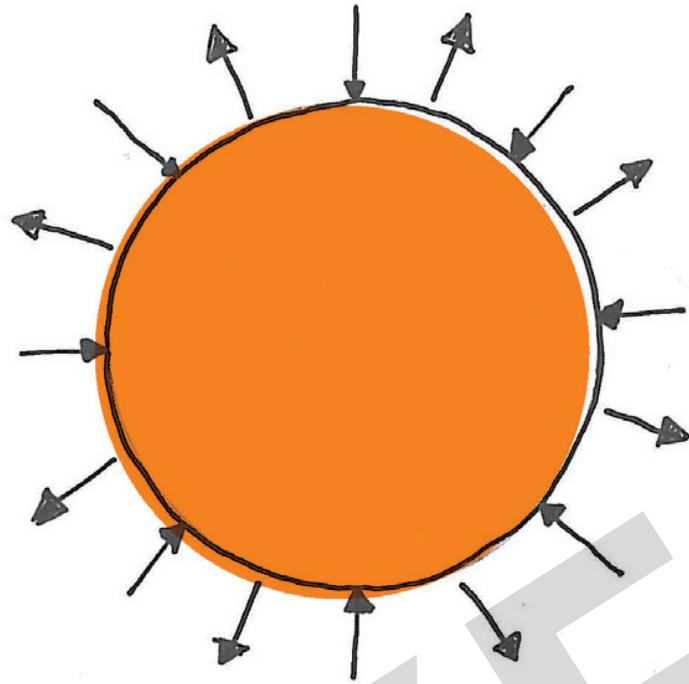
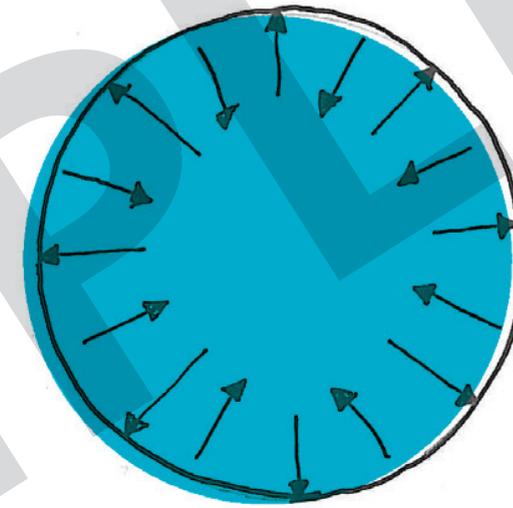


D'où tirez-vous votre énergie ?



- > Tend à agir avant de penser
- > Préfère passer à l'action
- > Discute de choses et d'autres
- > S'exprime davantage lors des interactions avec autrui
- > Tire son énergie dans l'interaction
- > A des centres d'intérêts variés

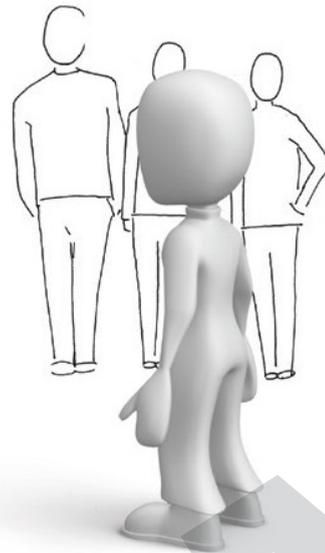
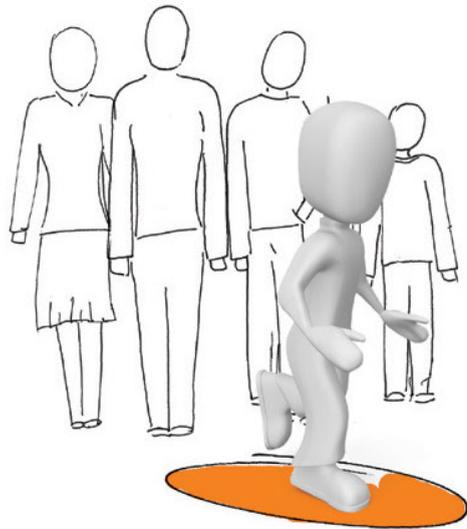


- > Tend à penser avant d'agir
- > Préfère passer du temps à réfléchir
- > Réfléchit aux choses en profondeur
- > Reste davantage sur sa réserve lors des interactions avec autrui
- > Tire son énergie dans la concentration
- > A des centres d'intérêts approfondis

Rappelez-vous, E-I n'a rien à voir avec la sociabilité ou l'assurance en société

# Initiateur

# Récepteur

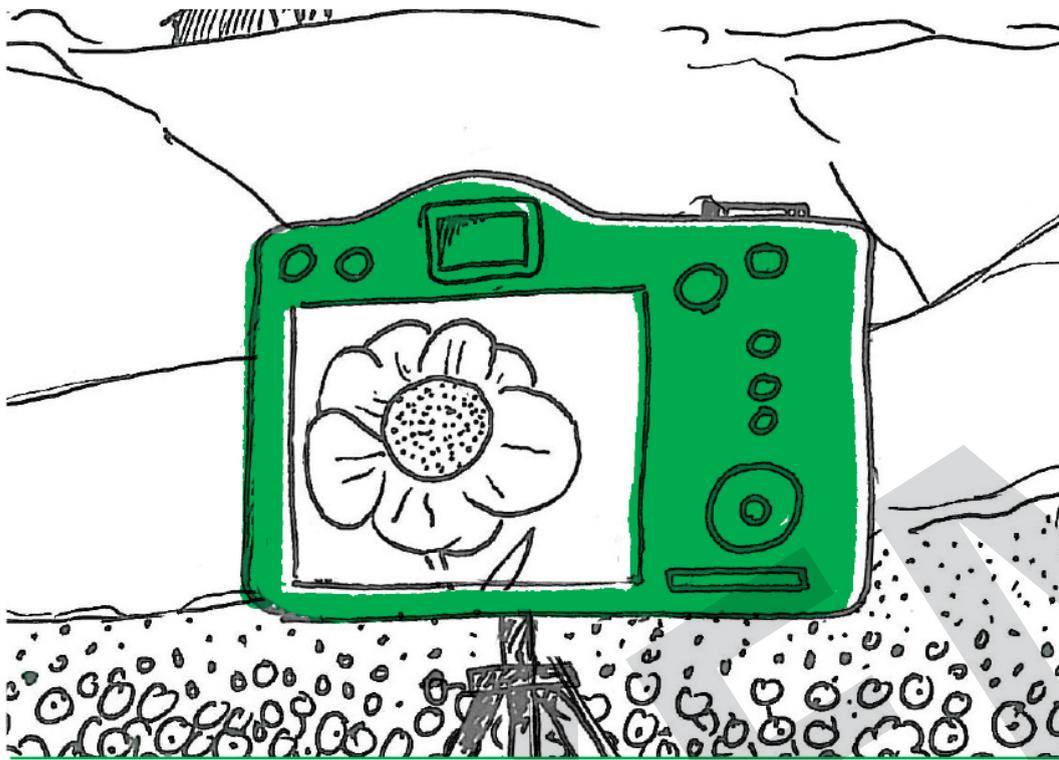


Du côté Initiateur les personnes sont à l'aise pour faire les présentations, lancer la conversation et mettent volontiers les gens en contact. Elles trouvent généralement facile d'alimenter une conversation.

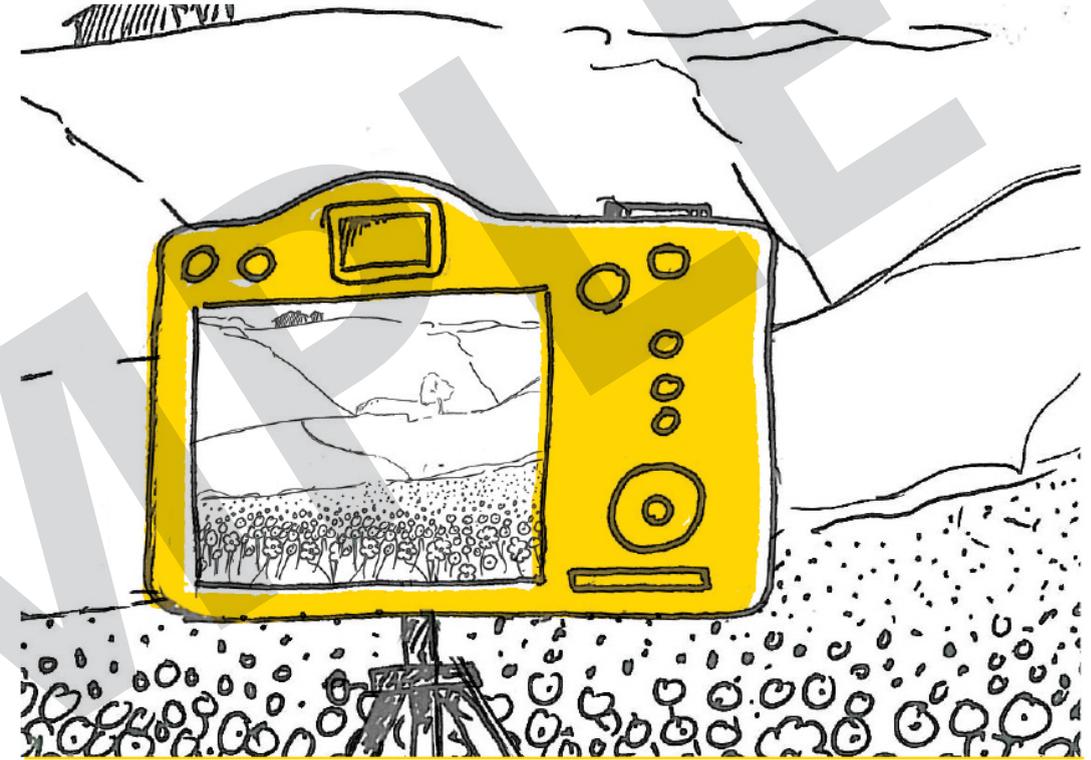
Pour les personnes ayant des scores en zone médiane, l'aisance à initier la conversation dépendra des circonstances ou de la situation. Elles peuvent le faire au travail comme faisant partie de leur fonction, mais dans le monde non-professionnel préférer laisser les autres faire le premier pas.

Les personnes du côté Récepteur préfèrent que les autres initient le contact et sont généralement plus à l'aise avec les gens qu'elles connaissent ou avec qui elles ont quelque chose en commun. Elles n'aiment pas les bavardages, mais engageront la conversation sur un sujet qui les intéresse.

Quel type d'information utilisez-vous spontanément ?



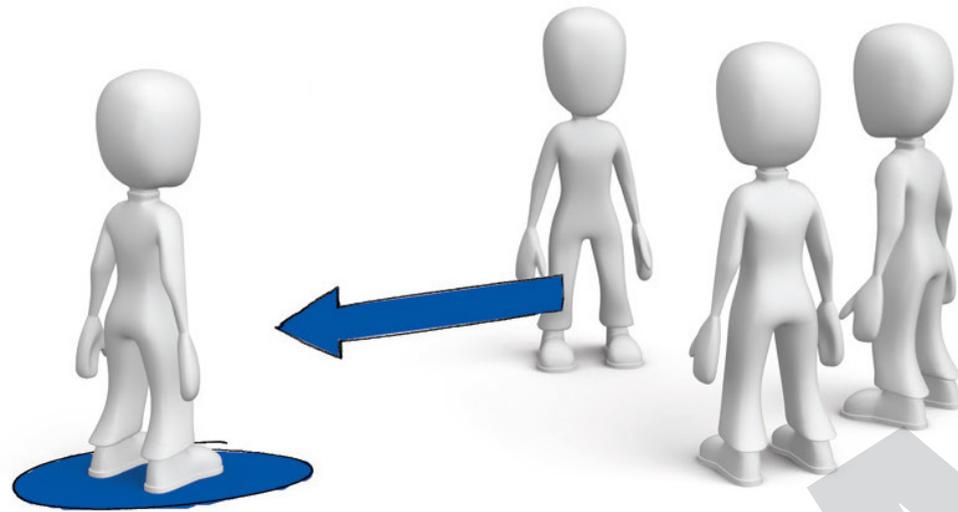
- > Veut connaître les faits
- > Regarde les détails
- > Adopte une approche réaliste
- > Se concentre sur le présent
- > S'assure que les choses sont applicables dans la pratique
- > Recueille des observations sur le monde



- > Recherche des idées nouvelles
- > Regarde la vue d'ensemble
- > Adopte une approche imaginative
- > Se projette dans l'avenir
- > S'assure que les choses sont validées par la théorie
- > Utilise des modèles conceptuels

Rappelez-vous, Sensation ne renvoie pas à la sensibilité et intuition ne renvoie pas au flair

# Logique



Les personnes ayant une approche Logique commencent leur analyse par un point de vue objectif. Elles s'appuient sur des données, les analysent, vérifient les liens de cause à effet, pèsent le pour et le contre. Elles peuvent découper les problèmes et considérer les émotions d'une personne comme un fait objectif faisant partie intégrante de l'analyse.

# Empathique



Les scores de zone médiane décrivent les personnes qui prennent en compte les conséquences logiques tout comme les valeurs, et peuvent mettre du temps à décider en se créant de la tension si les deux approches s'opposent.

Les personnes du côté Empathique commencent par se préoccuper des valeurs en jeu, des leurs et de celles des autres ; les relations sont très importantes pour elles. Elles ont tendance à ne pas séparer les problèmes des personnes concernées. Elles considèrent la logique comme une façon de comprendre et d'analyser, mais ce n'est probablement pas la meilleure façon selon elles.