

Édition Européenne : Française

# Rapport Explicatif

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



rapport préparé pour

**Manager X**

12 septembre 2006



OPP Ltd

Elsfield Hall 15-17 Elsfield Way

Oxford OX2 8EP UK

+44 (0) 1865 404 500 +44 (0)8708 728 727

Fax : +44 (0)1865 310 368 [www.opp.eu.com](http://www.opp.eu.com)

Publiée par CPP, Inc.

Myers-Briggs Type Indicator® Niveau II Rapport Explicatif © 2001, 2003, 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. Traduit et distribué sous licence de l'Éditeur, CPP, Inc., Mountain View, CA, 94303 USA. ™ Le logo CPP est une marque déposée de CPP, Inc. OPP® Ltd détient une licence d'exploitation de ces marques déposées en Europe. OPP et le logo OPP sont des marques déposées de OPP Ltd.

## 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 Introversiion), que nous obtenons ou prenons conscience d'informations (Sensation et Intuition) que nous prenons des décisions ou arrivons à des conclusions sur ces informations (Pensée ou Sentiment) et que nous abordons le monde qui nous entoure (Jugement ou Perception) de manières opposées.

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

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.

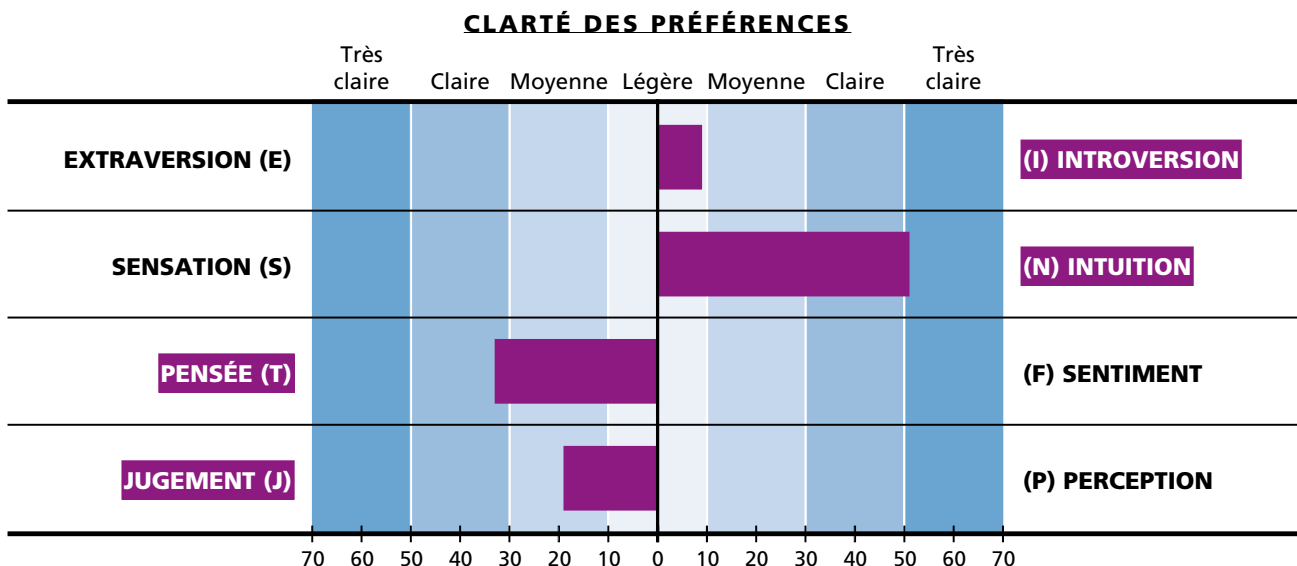
L'instrument MBTI n'a pas pour objectif d'évaluer vos talents ou capacités dans un domaine donné. Il cherche plutôt à vous aider à prendre conscience de votre style particulier et de mieux réaliser et comprendre les différences utiles entre les gens.

**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**  
**INTJ**  
**(Introversion, Intuition, Pensée, Jugement)**

Les types INTJ sont des individus qui innovent dans leur domaine. Ils se fient à leur vision intérieure de la façon dont les choses s'organisent et traduisent sans relâche leurs idées en action. Ils préfèrent consacrer du temps à ce qu'ils considèrent comme important qu'à ce qui plaît aux autres.

Les INTJ sont indépendants et individualistes ; ils peuvent parfois être considérés comme têtus. Ils avancent avec ou sans le soutien des autres et ils concentrent tous leurs efforts sur leurs objectifs.

Ils aiment utiliser la logique pour résoudre des problèmes complexes et difficiles. La routine et les tâches quotidiennes les ennuient. Ils analysent et tentent d'imbriquer toutes les pièces du puzzle en un tout cohérent.

Bien que les INTJ soient généralement organisés et aillent jusqu'au bout de leurs projets, ils pourront parfois ignorer des détails qui ne trouvent pas leur place dans leur vision d'avenir. Si ces détails sont importants, il est possible que leurs idées ne marchent pas aussi bien qu'ils le souhaiteraient.

Les INTJ préfèrent généralement un environnement professionnel qui apprécie leurs intuitions et leurs idées et qui leur permet de travailler de manière indépendante. On peut compter sur eux pour leur vision et les solutions innovatrices qu'ils trouvent aux problèmes qui relèvent de leur domaine de compétence.

### **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.

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

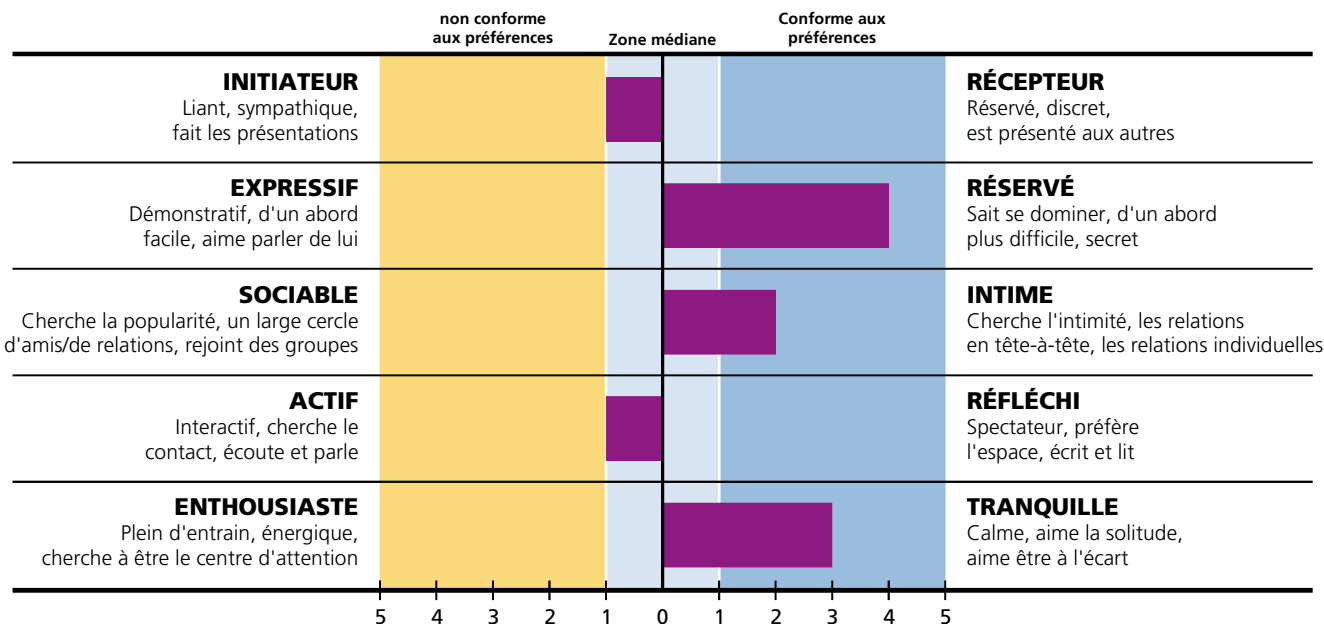
Sous le graphique, vous trouverez des affirmations qui décrivent les caractéristiques de chaque résultat conforme aux préférences, non-conforme aux préférences ou de zone médiane. Pour contraster vos résultats, regardez les trois mots ou expressions qui décrivent le pôle de la facette opposée sur le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



**Initiateur-Récepteur (Zone médiane)**

- Vous commencez la conversation au cours de réceptions ou soirées avec des personnes que vous connaissez déjà ou si votre rôle l'exige.
- Vous semblez à l'aise en société dans des situations familières et beaucoup moins à l'aise dans des réceptions ou soirées qui regroupent un grand nombre de personnes.
- Vous voulez bien faire les présentations si personne d'autre ne les fait mais vous préféreriez ne pas avoir à les faire.

**Réservé (Conforme aux préférences)**

- Vous ne faites pas part de vos sentiments ou de ce qui vous intéresse ; lorsque vous vous ouvrez aux autres, ils le remarquent.
- Les autres peuvent penser qu'il est difficile de vous connaître parce que vous gardez beaucoup de choses à l'intérieur.
- Vous supposez que les autres ne seront pas intéressés par ce que vous pensez.
- Vous vous sentez capable de résoudre vos problèmes par vous-même et vous préférez ne pas faire appel à autrui.
- Vous avez beaucoup de mal à dire ce qui vous fait de la peine, surtout lorsque vous êtes bouleversé.



**Intime (Conforme aux préférences)**

- Vous préférez établir des rapports avec quelques personnes importantes plutôt que d'être dans un grand groupe.
- Vous faites une distinction très nette entre amis et connaissances.
- Vous recherchez des rapports étroits, individuels et approfondis avec les autres.
- Vous respectez l'individualité de chacun et souhaitez que l'on fasse preuve du même respect à votre égard.
- Vous avez besoin de faire confiance aux gens avant de pouvoir parler de vous.

**Actif-Réfléchi (Zone médiane)**

- Vous communiquez des informations personnelles oralement mais des informations techniques par écrit.
- Vous préférez apprendre de nouveaux sujets par un contact face à face.
- Selon les circonstances, vous êtes tout aussi à l'aise lorsque vous participez activement à des rencontres que lorsque vous les observez en silence.
- Si vous connaissez un sujet, vous préférez parfaire vos connaissances par la lecture.

**Tranquille (Conforme aux préférences)**

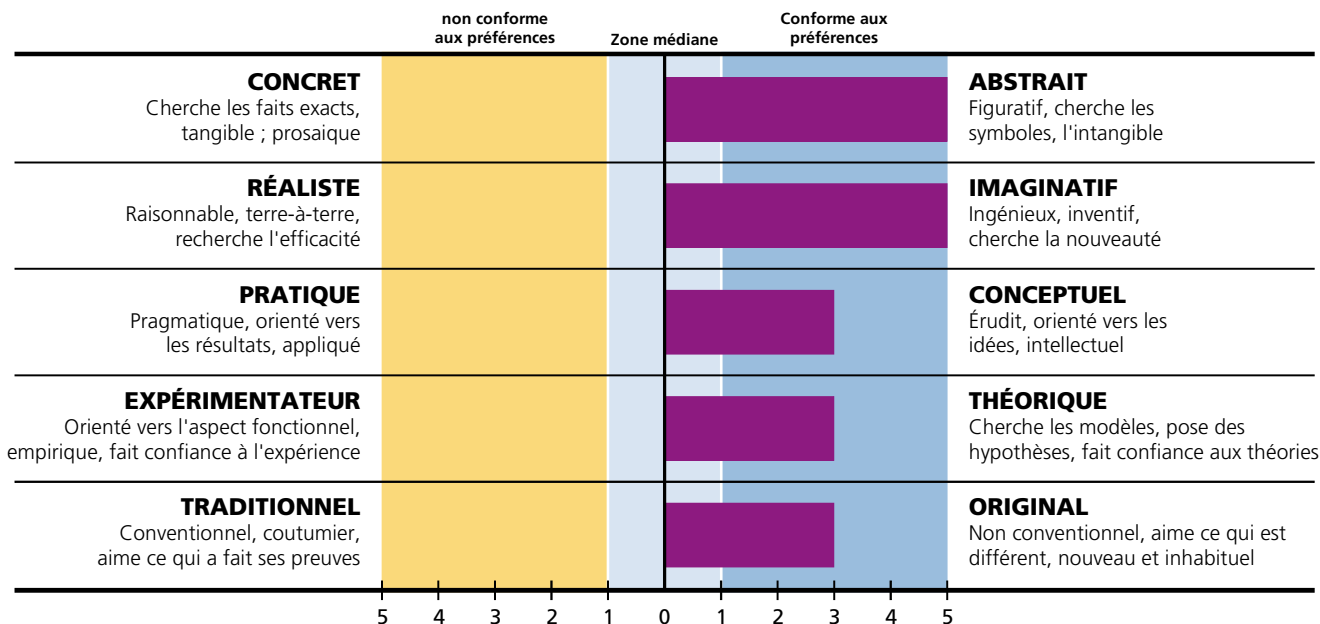
- Vous préférez le calme, la sérénité et même le silence.
- Les situations et les lieux bruyants vous déplaisent.
- Vous donnez l'impression d'être quelqu'un de modeste et vous préférez rester à l'écart.
- Vous ne ressentez pas le besoin de parler lorsque vous êtes avec d'autres.
- Vous trouvez que les gens oublient facilement votre contribution.
- Vous avez un effet apaisant sur les groupes.
- Vous aimez être avec d'autres personnes calmes.

**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



**Abstrait (Conforme aux préférences)**

- Vous aimez aller au-delà des apparences et lire entre les lignes.
- Vous utilisez parfois des symboles et métaphores pour expliquer votre point de vue.
- Vous attachez beaucoup d'importance au contexte et aux relations entre les gens.
- Vous faites des extrapolations mentales et aimez les exercices de remue-méninges.
- Vous avez parfois du mal à étayer vos idées par des preuves.
- Vous avez parfois du mal à revenir au vif du sujet après être parti dans une digression.

**Imaginatif (Conforme aux préférences)**

- Vous aimez l'ingéniosité pour elle-même.
- Vous voulez expérimenter ce qui est original et différent.
- Vous faites preuve d'ingéniosité lorsque vous faites face à des expériences nouvelles et inhabituelles.
- Vous préférez ne pas faire les choses deux fois de la même façon.
- Vous envisagez facilement ce qu'il faut pour l'avenir et vous aimez la planification stratégique.
- Vous appréciez parfois l'humour et les jeux de mots basés sur des nuances.

**Conceptuel (Conforme aux préférences)**

- Vous aimez le rôle d'érudit et de penseur.
- Vous aimez acquérir de nouvelles connaissances et compétences pour elles-mêmes.
- Vous appréciez la virtuosité mentale.
- Vous vous concentrez sur le concept et non son application.
- Vous préférez commencer par une idée.
- Vous trouvez que des applications pratiques pour vos idées vous viennent parfois après coup.

**Théorique (Conforme aux préférences)**

- Vous vous fiez à la théorie et vous pensez qu'elle a une réalité à part entière.
- Vous aimez ce qui n'est pas tangible.
- Vous aimez inventer de nouvelles théories encore plus que d'appliquer vos anciennes théories.
- Vous considérez presque tout comme s'intégrant à un modèle ou contexte théoriques.
- Vous êtes orienté vers l'avenir.

**Original (Conforme aux préférences)**

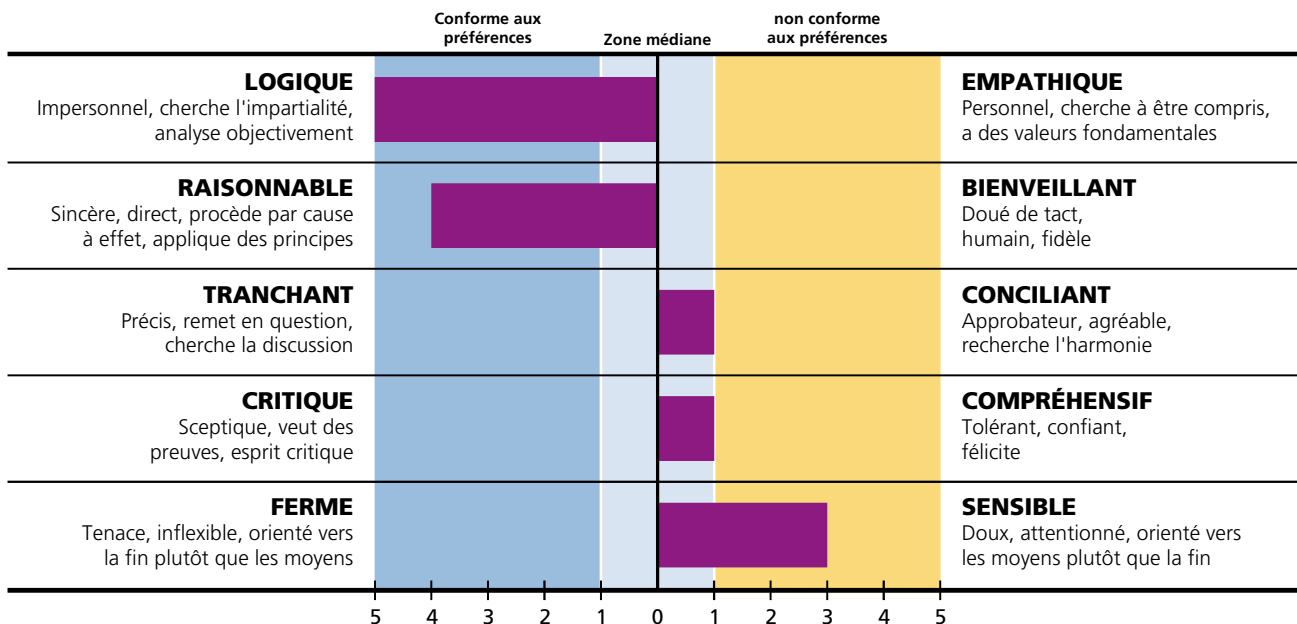
- Vous accordez beaucoup de valeur à ce qui est unique.
- Vous avez besoin de prouver votre propre originalité.
- Vous attachez de la valeur à l'intelligence et à l'esprit d'invention.
- Vous préférez trouver votre chemin par vous-même que de lire les directions.
- Vous changez les choses qu'elles fonctionnent correctement ou non.

**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 (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 prémisses et 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.

**Raisonnable (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.

**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 abstenez 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-Compréhensif (Zone médiane)**

- Vous critiquez certaines idées et actions.
- Vous voyez rapidement les failles dans les arguments.
- Vous clarifiez ce qui est mal et ce qui est bien dans une situation.
- En fonction des circonstances, vous pourrez exprimer vos critiques à voix haute ou non.

**Sensible (non conforme aux préférences)**

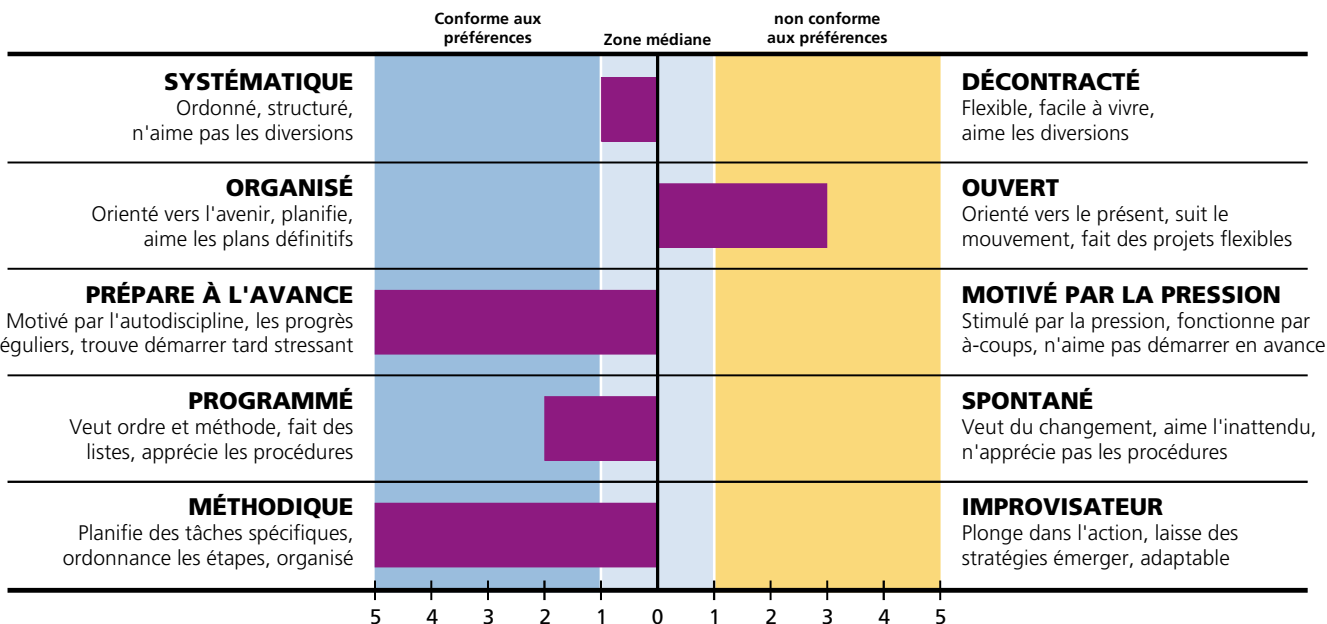
- Vous vous inquiétez de la façon dont les gens réagiront à une décision qui aura pour eux des conséquences négatives.
- Vous préférez utiliser la persuasion en douceur et la compréhension chaleureuse pour influencer les autres.
- Vous voulez traiter les sentiments des autres de façon « comme il se doit ».
- Vous pensez qu'il est injuste de profiter des gens même lorsque vous êtes dans une position de force.

**JUGEMENT (J)**

Préférer l'esprit de décision et les conclusions

**(P) PERCEPTION**

Préférer la flexibilité et la spontanéité



**Systematique-Décontracté (Zone médiane)**

- Vous aimez un plan général qui pare à quelques éventualités.
- Vous pensez qu'avoir trop de détails dans un plan peut être gênant.
- Les interruptions ne vous dérangent pas si aucun programme n'est en place.
- Vous n'aimez pas les distractions lorsque vous participez à un projet.
- 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.

**Ouvert (non conforme aux préférences)**

- Vous n'aimez pas être prisonnier de plans à long terme surtout en ce qui concerne vos activités de loisir.
- Vous essayez d'éviter ce qui est trop structuré et les engagements sociaux planifiés à l'avance.
- L'inattendu vous donne un sentiment d'aventure.
- Vous aimez profiter d'événements imprévus.

**Prépare à l'avance** (Conforme aux préférences)

- Vous vous accordez beaucoup de temps pour accomplir une activité efficacement.
- Vous n'aimez pas la sensation d'être débordé.
- Vous organisez votre monde de manière à ne pas avoir à faire face à des paniques de dernière minute.
- Vous gérez bien les tâches multiples en commençant tôt et en travaillant sur chaque tâche de manière concentrée pendant de brèves périodes de temps.
- Vous ne parvenez pas à oublier les tâches incomplètes ; vous vous sentez calme et satisfait lorsque vous avez terminé quelque chose.

**Programmé** (Conforme aux préférences)

- Vous aimez une manière régulière de faire et vous n'aimez pas qu'elle soit bouleversée.
- Vous aimez mettre en place méthodes et procédures.
- Vous préférez contrôler comment vous passez votre temps.
- Vous aimez planifier des activités professionnelles et des activités de loisir.
- Il est possible que les autres aient davantage conscience de vos routines que vous-même.
- Les autres vous considèrent comme quelqu'un de plutôt prévisible mais vous aimez ce genre de vie.

**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
<b>Initiateur-Récepteur Zone médiane</b>	Vous voulez bien faire les présentations si personne d'autre n'en prend l'initiative.	Soyez sensible à la situation afin de décider s'il est préférable d'adopter un rôle initiateur ou récepteur.
<b>Réservé</b>	Vous gardez vos pensées et vos réactions émotionnelles pour vous-même.	Déterminez dans quelle circonstance il est vraiment important que vous exprimiez vos sentiments et exprimez-les.
<b>Actif-Réfléchi Zone médiane</b>	En fonction des circonstances, vous pouvez soit interagir avec d'autres soit observer en silence.	Faites attention au style de ceux avec qui vous vous entretenez et essayez d'adopter le même style.
<b>Tranquille</b>	Vous ressentez votre enthousiasme intérieurement et vous ne le montrez pas aux autres.	N'oubliez pas que les autres penseront que vous n'êtes pas intéressé ; expliquez sélectivement aux gens ce qui vous intéresse vraiment.
<b>Abstrait</b>	Vous parlez de ce que vous pouvez conclure à partir des données du présent.	Soyez ouvert aux détails importants auxquels vous n'avez peut-être pas prêté attention.
<b>Tranchant-Conciliant Zone médiane</b>	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.
<b>Critique-Compréhensif Zone médiane</b>	Vous critiquez ou acceptez en fonction de l'importance de la question.	Ayez conscience du fait que quand vous êtes stressé, vous avez davantage tendance à être critique de façon inopportune.
<b>Sensible</b>	Vous essayez de convaincre les gens de la justesse de votre point de vue.	Acceptez qu'il pourra y avoir des conséquences négatives pour certaines personnes ; il n'est pas toujours possible d'obtenir un résultat gagnant-gagnant.
<b>Méthodique</b>	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.

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

**Votre style est Logique-Raisnable.  
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 que vous 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 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
<b>Réservé</b>	Vous ne faites pas part de vos sentiments au sujet du changement et vous essayez de trouver un moyen d'y faire face tout seul.	Dès que vous connaissez vos propres idées, parlez-en à quelqu'un en qui vous avez confiance et demandez-lui son avis.
<b>Intime</b>	Vous parlez du changement et de ses conséquences pour vous uniquement à votre proche entourage.	Envisagez de faire part de vos sentiments à un petit groupe d'individus en dehors de votre cercle d'intimes.
<b>Abstrait</b>	Vous pouvez faire des déductions injustifiées sur la signification du changement.	Vérifiez vos déductions par rapport à des faits et données.
<b>Imaginatif</b>	Vous aimez les aspects novateurs du changement et l'ingéniosité qu'il exige.	Réalisez que la poursuite de la nouveauté implique des coûts réels.
<b>Théorique</b>	Vous voulez intégrer le changement à un système théorique.	Réalisez que les expériences des autres ne seront pas toujours expliquées adéquatement par votre théorie.
<b>Original</b>	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.
<b>Sensible</b>	Vous voulez que les gens qui sont affectés par le changement soient traités avec bonté et considération.	Décidez du niveau d'insensibilité que vous êtes prêt à tolérer et agissez en conséquence.
<b>Ouvert</b>	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.
<b>Méthodique</b>	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.

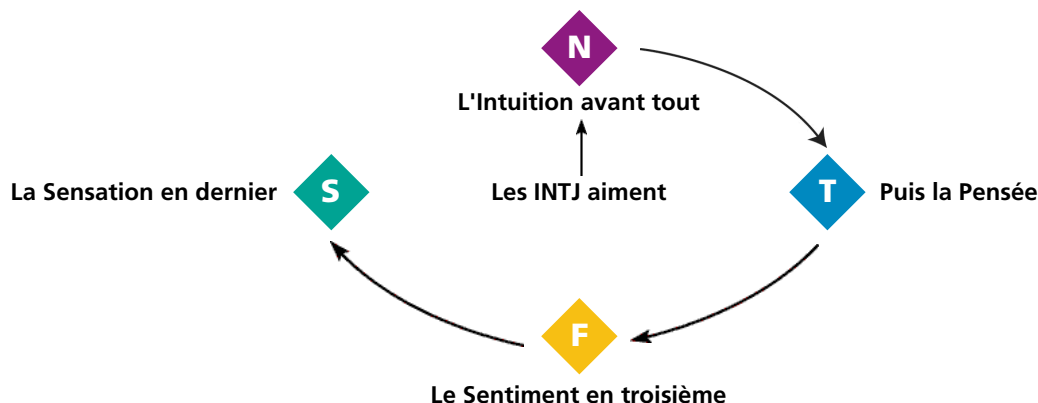
Votre résultat de facette	Style de gestion des conflits	Améliorer la gestion des conflits
<b>Réservé</b>	Vous tentez de résoudre le problème seul et vous gardez vos réactions pour vous-même.	Soyez conscient du fait que vous parviendrez peut-être à résoudre seul ce conflit mais que d'autres ont besoin de votre aide.
<b>Intime</b>	Vous vous fiez à vous-même ou à quelques personnes de confiance pour résoudre le conflit.	Élargissez votre cercle de façon à inclure d'autres personnes concernées ; il est possible qu'elles aient une contribution précieuse à apporter.
<b>Tranchant-Conciliant Zone médiane</b>	Vous posez quelques questions pour apporter des clarifications avant de parvenir à un accord.	Faites attention que votre style interrogateur n'apparaisse pas agressif.
<b>Critique-Compréhensif Zone médiane</b>	Vous cherchez à la fois ce qui ne va pas et ce qui va.	Soulignez ces deux côtés avec gentillesse.
<b>Sensible</b>	Vous encouragez la coopération et minimisez les points de désaccord.	Réalisez quand la coopération devient inutile ; parfois les gens ont besoin d'accepter de ne pas être d'accord.
<b>Prépare à l'avance</b>	Vous pensez que les conflits peuvent être évités en commençant à travailler tôt sur les projets.	Montrez-vous indulgent vis-à-vis de ceux qui n'aiment pas commencer un projet tôt ou qui considèrent que cette façon de travailler n'est pas efficace.

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 Logique-Raisonné. Vous aurez davantage tendance à vous concentrer sur la logique de la situation et à penser que d'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 INTJ :



### 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 INTJ utilisent :

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

### 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 la Sensation, 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'INTJ, vous aurez sans doute tendance, dans un premier temps, à vous concentrer exclusivement sur vos propres théories sur le monde, puis à faire une fixation sur des détails mineurs et externes.

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

## UTILISER VOTRE TYPE EFFICACEMENT

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

- Explorer des idées et possibilités.
- 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, la Sensation et le Sentiment. 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'INTJ :

- Si vous vous fiez trop à votre Intuition, vous manquerez sans doute les faits et détails pertinents et ce que pourrait vous suggérer votre expérience passée.
- 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 INTJ 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 tâches qui requièrent plus d'attention aux faits et détails et les relations personnelles.

## 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 êtes dans une situation où la façon habituelle dont vous obtenez des informations (Intuition) n'est peut-être pas appropriée, essayez de modifier votre approche Abstraite (un résultat conforme aux préférences) en pensant aux faits et détails importants que vous n'aurez peut-être pas remarqués (Concret).
- Si vous êtes dans une situation où vous aurez peut-être besoin d'adapter la façon dont vous faites les choses (Jugement), essayez de modifier la façon Programmée dont vous faites les choses (un résultat conforme aux préférences) en vous demandant si rester ouvert à l'imprévu (Spontané) conduirait à de meilleurs résultats dans cette situation particulière.

## 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 :

Sensible, Ouvert  
**INTJ**

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.

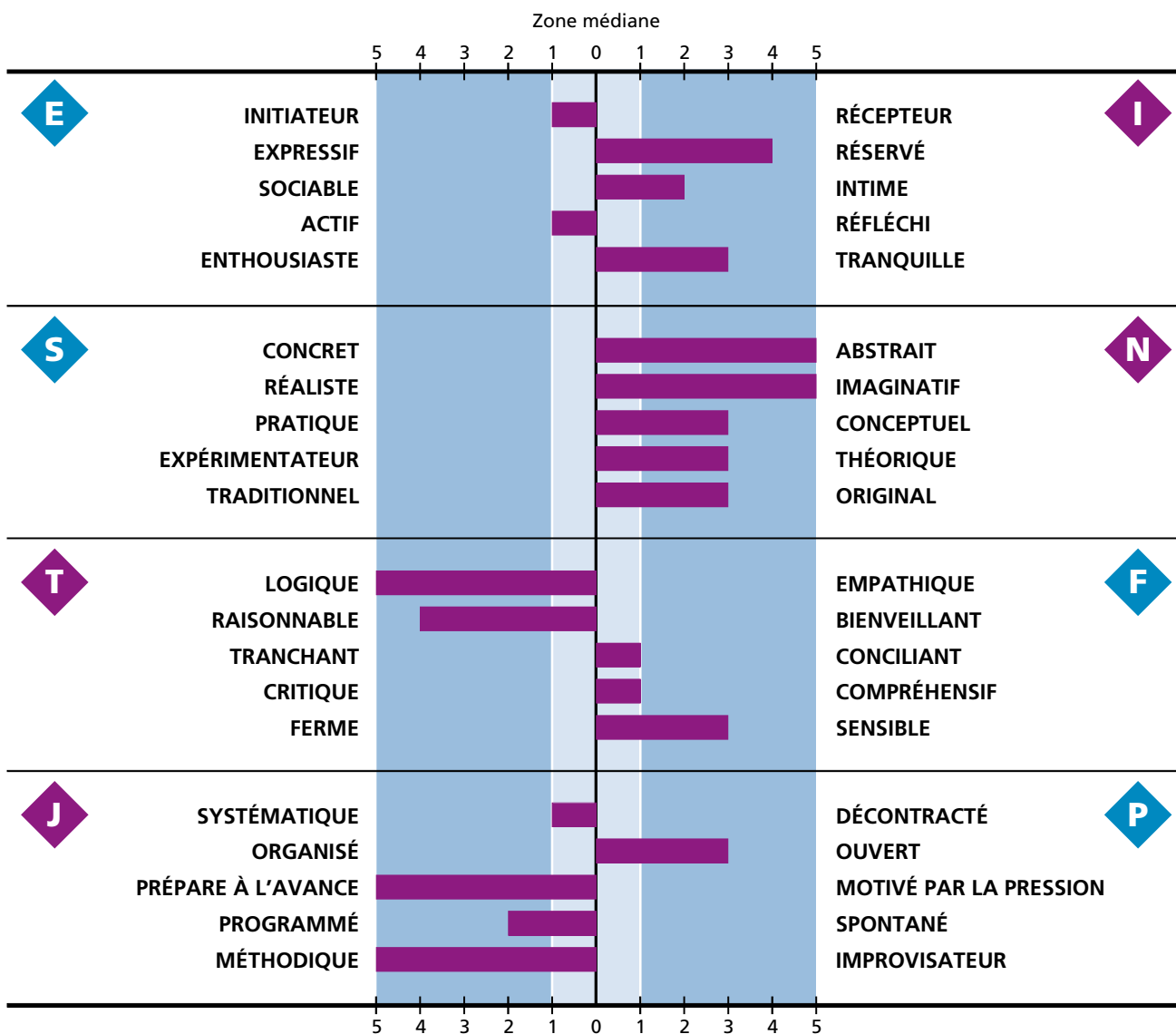
Pour explorer plus avant la théorie et les applications des types psychologiques, veuillez consulter la liste de lecture à la page 25. En vous observant vous-même et les autres du point de vue du type psychologique, vous enrichirez votre compréhension des différents types de personnalité et utiliserez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

## Bilan de vos résultats

### NIVEAU I : VOTRE TYPE PSYCHOLOGIQUE À QUATRE LETTRES

Les INTJ ont tendance à être indépendants, théoriques et originaux. Ils ont beaucoup d'enthousiasme pour leurs propres idées et objectifs. Ils sont sceptiques, critiques, déterminés et parfois têtus. Dans leurs domaines d'expertise ils développeront des systèmes qui permettront d'organiser et de mener à bien un projet avec ou sans aide.

### 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 :

Sensible, Ouvert  
**INTJ**



## 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.

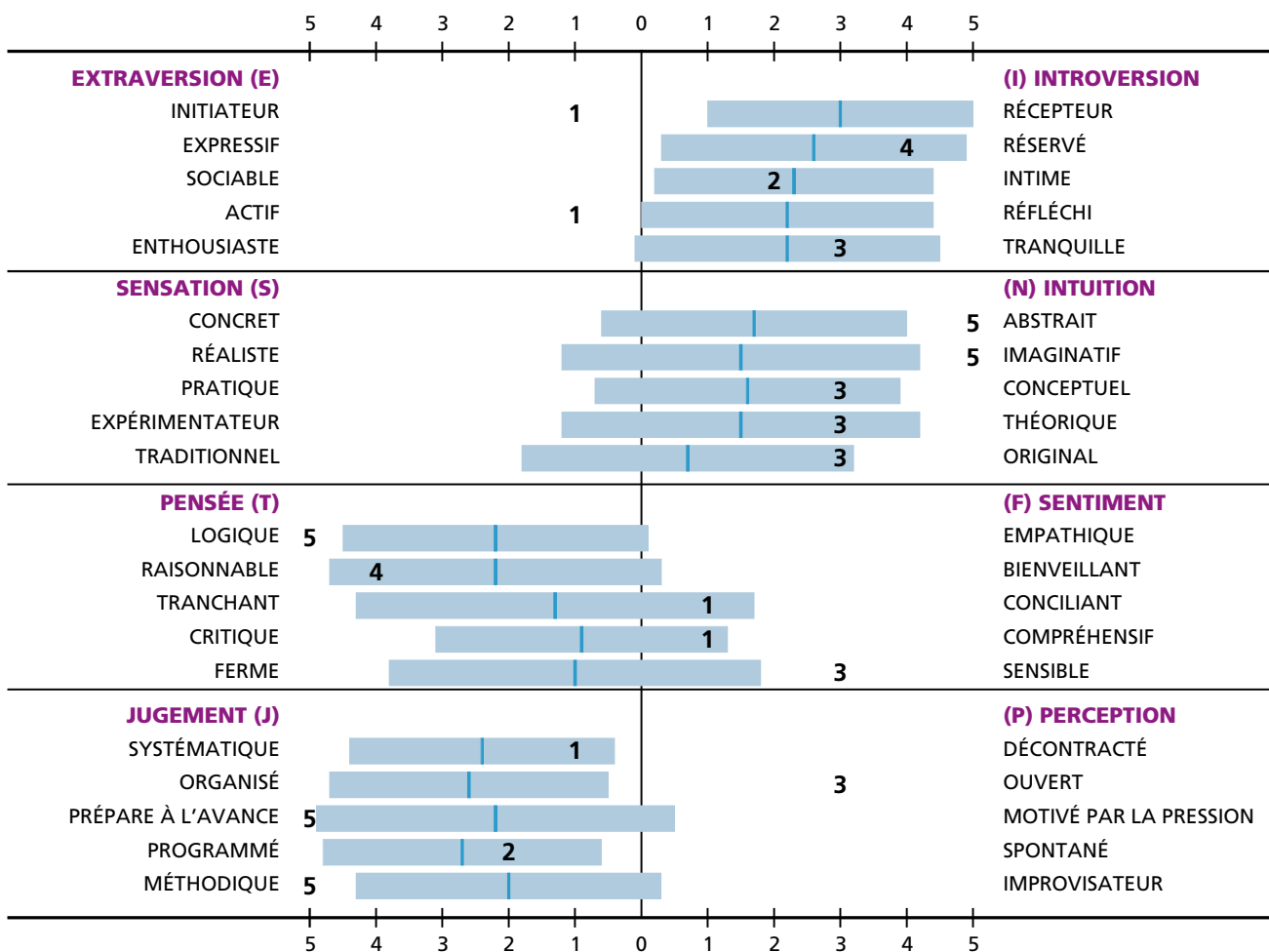
## Résumé de l'interprétation

### INDICES DE CLARTÉ DES PRÉFÉRENCES POUR LES TYPES APPARENTS : INTJ

<b>Introversiion :</b> Légère (9)	<b>Intuition :</b> Très claire (51)	<b>Pensée :</b> Claire (33)	<b>Jugement :</b> Moyenne (19)
--------------------------------------	--	--------------------------------	-----------------------------------

### SCORES DE FACETTES ET ÉCART MOYEN DES SCORES POUR D'AUTRES INTJ

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



### INDICE DE POLARITÉ : 66

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 : 5



OPP Ltd  
Elsfield Hall  
15-17 Elsfield Way  
Oxford OX2 8EP UK

Tél : +44 (0)1865 404 500 (Ligne Principale)  
+44 (0)8708 728 727 (Assistance Client)  
Fax : +44 (0)1865 557 483  
www.opp.eu.com