

Le MBTI

Myers-Briggs Type Indicator

« Qui connaît les autres est instruit. Qui se connaît est sage. » – *Lao-Tseu*

« Ce n'est pas parce que les choses sont difficiles que nous n'osons pas, c'est parce que nous n'osons pas qu'elles sont difficiles. » – *Sénèque*

« Il faut se connaître soi-même : quand cela ne servirait pas à trouver le vrai, cela au moins sert à régler sa vie, et il n'y a rien de plus juste. » – *Pascal*

« Nul Vent n'est favorable à celui qui ne sait où il va. » – *Sénèque*

TABLE DES MATIERES

3 Présentation

3 Définir la personnalité d'un individu observé en quatre questions.

4 D'où tire-t-il son énergie et comment l'orienté-t-il ?

5 Comment prend-il ses décisions ?

6 Quelle est sa manière de recueillir ses informations ?

7 Quel est son mode d'action ?

8 Les 4 tempéraments fondamentaux

9 Les Gardiens

10 Les Artisans

10 Les Idéalistes

12 Les Rationnels

13 En résumé

14 Définition de la personnalité fine parmi les 16 types

15 Administrateur

15 Protecteur

15 Visionnaire

15 Perfectionniste

15 Praticien

15 Conciliateur

15 Zélateur

15 Concepteur

16 Pragmatique

16 Boute en train

16 Communicateur

16 Innovateur

16 Organisateur

16 Nourricier

16 Animateur

16 Meneur

17 Conclusion

Le MBTI (Myers-Briggs Type Indicator)

L'**Inventaire Typologique de Myers Briggs** décrit 16 types de personnalité différents, en se basant sur 4 critères simples. Il s'appuie sur le travail de Carl Jung et celui des auteurs de l'instrument, Isabel Briggs Myers et sa mère, Katharine Cook Briggs. Il est utilisé depuis de nombreuses années dans les pays anglo-saxons, notamment à l'armée et dans les écoles afin de diriger les étudiants vers les études universitaires qui correspondent le mieux à leur profil. Bref c'est du sérieux.

Le MBTI repose sur le principe suivant lequel les différences de comportement d'une personne à l'autre peuvent être exprimées en termes de préférences entre des polarités. Quatre oppositions bipolaires définissent ainsi quatre dimensions principales de la vie psychique : **Extraversion** et **introversion**, **sensation** et **Intuition**, **pensée** et **sentiment**, **jugement** et **perception**.

Il s'agit bien de préférences individuelles, tout comme nous avons une préférence pour l'utilisation d'une de nos deux mains, nous disposons d'un ensemble de possibilités, mais notre constitution et notre éducation nous entraînent à en privilégier certaines par rapport aux autres. C'est une tendance naturelle, nullement un choix conscient. Nous les utiliserons plus souvent, plus naturellement. Notons que préférer ne signifie pas exclure, et il nous arrive d'utiliser une préférence opposée, mais avec plus de difficultés.

Du coup, ces habitudes s'ancrent tellement qu'il nous paraît incompréhensible que d'autres procèdent différemment. La tentation est donc grande pour un groupe de vouloir corriger les individus ne partageant pas les préférences majoritaires. Pourtant, c'est dans ces préférences non utilisées que résident notre plus grand potentiel d'énergie et de développement.

1^{ère} étape : Définir la personnalité d'un individu observé

Afin de définir la personnalité d'un individu observé, posez-vous quatre questions :

- D'où tire-t-il son énergie et comment l'oriente-t-il ?
- Quelle est sa manière de recueillir ses informations ?
- Comment prend-il ses décisions ?
- Quel est son mode d'action ?

Une fois ces 4 principaux critères révélés, il est possible de les recouper pour définir un portrait psychologique assez fin et relativement fiable. Il est ainsi possible de faire émerger quatre tempéraments fondamentaux desquels découleront 16 tempéraments détaillés.

Le tableau ci-dessous permet d'avoir une vue d'ensemble des quatre préférences majoritaires.

EXTRAVERSION (E) ↔ (I) INTROVERSION

Initiateur	Récepteur
Expressif	Réservé
Sociable	Intime
Actif	Réfléchi
Enthousiaste	Tranquille

SENSATION (S) ↔ (N) INTUITION

Concret	Abstrait
Réaliste	Imaginatif
Pratique	Conceptuel
Expérimentateur	Théorique
Traditionnel	Original

PENSÉE (T) ↔ (F) SENTIMENT

Logique	Empathique
Raisonnable	Bienveillant
Tranchant	Conciliant
Critique	Compréhensif
Ferme	Sensible

JUGEMENT (J) ↔ (P) PERCEPTION

Systématique	Décontracté
Organisé	Ouvert
Prépare à l'avance	Motivé par la pression
Programme	Spontané
Méthodique	Improvisateur

D'où tire-t-il son énergie et comment l'oriente-t-il ?

Extraversion / Introversion (E/I)

L'observation permet facilement de savoir si l'on a affaire à une personne extravertie ou introvertie dans sa manière d'interagir avec le monde extérieur ou au contraire avec ses idées. Le tableau ci-dessous dresse un portrait assez complet de ce que l'on doit chercher pour répondre à notre première question.

EXTRAVERSION E 50%	INTROVERSION I 50%
Le monde extérieur	Mon monde intérieur
Les personnes et l'environnement	Les idées, les concepts
Ampleur Sociable Expansif Interaction	Profondeur Réservé Tranquille Concentration
Je suis stimulé par ce qui se passe dans le monde extérieur	J'aime comprendre le monde avant de l'aborder
J'ai besoin du contact avec les autres	J'aime être seul pour pouvoir réfléchir
J'aime établir de nouveaux contacts	J'aime approfondir mes contacts
Je préfère les groupes importants	Je préfère les têtes à têtes
J'aime beaucoup parler	Je préfère écouter
Je m'exprime sur beaucoup de sujets	Je m'exprime sur les sujets que je connais bien
Je préfère m'exprimer par la parole plutôt que par l'écriture	Je m'exprime par l'écriture plutôt que par la parole
Je suis dynamique	Je suis tranquille
Je suis facilement distrait	J'ai une bonne concentration
Je suis plutôt orienté vers l'action	Je suis plutôt orienté vers l'extérieur
Je pense à voix haute	Je pense avant d'agir
J'ai un discours changeant	J'ai un discours ferme et définitif
ACTION - REFLEXION - ACTION	REFLEXION - ACTION - REFLEXION

L'énergie des **Extravertis** est **projetée**, dirigée vers les gens et les choses extérieures. L'énergie des **Introvertis** est, à l'opposé, **concentrée** à l'intérieur d'eux-mêmes et elle interagit fortement avec leurs pensées, leurs perceptions et leurs réactions. Donc, les Extravertis sont naturellement plus **actifs, expressifs, sociables**, alors que les Introvertis sont **réservés, discrets**, et ils interagissent un peu moins, quoique leurs actions soient généralement plus réfléchies.

Ainsi, si vous ne savez pas ce que pense un Extraverti, c'est que vous ne l'avez pas **écouté**. Alors que si vous ne savez pas ce que pense un Introverti, c'est que vous ne lui avez pas **demandé**

Attention : Ne soyez pas trop prompt à classer une personne sur une observation trop rapide !

N'ayez pas peur de mettre vos observations à l'épreuve, prenez le temps de confirmer plusieurs fois vos questions. Il vaut mieux se remettre en question et admettre en savoir moins en ayant raison que de se persuader de tout savoir et avoir tort.

Quelle est sa manière de recueillir ses informations ?

Sensation / iNtuition (S/N)

On détermine ensuite s'il se base plus sur les faits concrets qu'ils captent par ses sens ou plutôt sur ce qu'il imagine plausible. La simple observation peut, cette fois, ne pas suffire et quelques discussions vous permettront de savoir si vous avez affaire à quelqu'un de cartésien qui se base sur des faits ou bien s'il a l'habitude de croire quelque chose parce qu'il sent que c'est juste.

SENSATION S 70%	INTUITION N 30%
Mes 5 sens	Mon intuition, mon 6ème sens
Les personnes et l'environnement	Mon "sixième sens"
Faits	Grandes lignes
Pratique	Imaginatif
Conserver	Changer
Ligne de conduite	Flair
Répétition	Variété
J'aime ce qui est concret, réel, et directement observable	Je perçois le sens, les relations, les possibilités au-delà des faits directement observables
Je saisis une par une les données réalistes et pratiques qui me permettent d'appréhender la réalité d'une situation	J'aborde les données dans leur globalité et perçois les nouvelles possibilités et façons de faire les choses
Je suis pratique	Je suis créatif et théorique
Je m'attache aux faits	Je m'attache aux idées
J'ai un discours direct et clair	J'ai un discours parfois confus
J'aime les choses utiles	J'aime les choses nouvelles
J'aime les approches connues	Je n'aime pas la routine
J'aime faire des travaux très précis	Je n'aime pas figoler
J'aime perfectionner mes compétences	J'aime acquérir de nouvelles compétences
Je suis réaliste ; je vois ce qui existe	Je suis imaginatif ; je vois les possibilités
Je vis au jour le jour	Je suis prévoyant
PRÉSENT	FUTUR

La **Sensation** est un processus qui permet d'avoir conscience de l'**information sensorielle** et qui implique souvent de répondre à cette information sensorielle sans aucun jugement ou évaluation de celle-ci. L'information sensorielle est par essence **concrète** et **tangible**. Dans le processus Sensation, l'accent est mis sur l'**expérience réelle**, les **faits** et les **données**. Comme processus perceptif actif, il est plus que la simple stimulation des cinq sens. C'est l'enregistrement de cette stimulation qui est activement relié aux réalités concrètes du monde extérieur ou aux souvenirs des expériences familières du monde intérieur.

L'**iNtuition** est un processus qui permet de percevoir les **renseignements abstraits**, comme les symboles, les formes conceptuelles et les sens. C'est « une connaissance » **intangibile** de ce que quelque chose **signifie**, comment il se **rattache** à autre chose, ou ce qui pourrait arriver. On appelle parfois cela « le sixième sens ». Ce processus est parfois déclenché par un événement externe, ou parfois cette information abstraite semble juste se présenter à notre conscience. Ils sont « Ailleurs et Demain ».

Les Sensitifs remarquent les **faits**, les détails et les réalités du monde qui les entoure, alors que les iNtuitifs sont plus intéressés par les relations qui existent entre les choses et les **possibilités**. Les Sensitifs sont dotés d'un côté **pratique** et sont généralement terre-à-terre, alors que les iNtuitifs sont **imaginatifs**, ils se fient à leur instinct et sont fiers de leur force créatrice.

Ils sont « Ici et Maintenant »

Comment prend-il ses décisions ? pensée (Thinking) / sentiment (Feeling) (T/F)

L'analyse de la prise de décision peut assez facilement être mise en évidence, proposer quelques choix bien préparés permet rapidement de répondre à cette question.

PENSEE T	SENTIMENT F
Hommes 70% - Femmes 40%	Homme 30% - Femmes 60%
Mon raisonnement	Mes références
Ma tête	Mon cœur
Justice	Clémence
Logique	Valeurs
Objectif	Subjectif
Juge	Avocat
Critique	Compliments
Distance	Implication
Démonstration	Persuasion
Fermeté	Négociation
Principes	Harmonie
Je suis calme et réservé	Je suis chaleureux et amical
Je décide en analysant les causes et les effets à partir de critères objectifs de vérité ("C'est vrai ou faux")	Je décide avec mes valeurs personnelles ("C'est bien ou c'est mal") et mes sentiments ("J'aime ou je n'aime pas")
Je suis honnête	Je suis sensible (facilement blessé) et diplomate
Je me place en observateur	Je me place au cœur de l'action
Je suis naturellement critique	Je tente de faire plaisir aux autres
Je suis motivé par mes réalisations	Je suis motivé par l'estime des autres
J'ai besoin de justice	J'ai besoin d'être apprécié
Je considère les faits et l'évidence	Je considère ce qui est important pour moi et pour les autres
Je privilégie le contenu des discours	Je privilégie la forme des discours
Le temps est une ressource	Le temps est relationnel
Je suis doué pour analyser ce qui ne marche pas	Je suis plutôt doué pour les relations personnelles
PRÉSENT	FUTUR

La **pensée T** est un processus d'évaluation des faits et d'élaboration de jugements basé sur des critères **objectifs**. En utilisant ce processus, nous nous détachons de nos valeurs et cherchons à prendre des décisions basées sur des **règles** et des **principes**. Des activités comme la différenciation selon un ensemble de critères ou de normes objectivement définies, l'analyse selon un ensemble de principes, la logique et les raisonnements de cause à effet sont tous les exemples d'utilisation du processus cognitif de la pensée.

Le **sentiment F** est un processus permettant de rendre des évaluations basées sur ce qui est important, où les **valeurs** personnelles, interpersonnelles ou universelles exercent les fonctions de poteaux indicateurs. En utilisant le processus cognitif du sentiment, les situations et les renseignements sont évalués **subjectivement**. L'impact sur les gens, les circonstances, la pertinence, l'harmonie, les goûts sont tous considérés dans la réalisation des jugements basés sur le sentiment. Peser les différentes valeurs, considérer les enjeux éthiques et moraux, viser des buts personnels et de relations, avoir la conviction en quelque chose, tous impliquent ce processus.

Les Penseurs prennent des décisions en se basant sur des critères objectifs et impersonnels, ils sont foncièrement **logiques**. Les Sentimentaux prennent des décisions en tenant compte de leurs valeurs et de leurs **impressions** personnelles face aux choix qu'ils effectuent. Les Penseurs ont donc tendance à garder la tête froide et à disposer d'un esprit fortement analytique ; ils cherchent donc la **Vérité**. Les Sentimentaux sont sensibles, empathiques et recherchent l'**Harmonie** avant tout et sont **empathiques** naturellement.

Quel est son mode d'action ?

Jugement / Perception (J/P)

Le mode d'action est rapidement identifiable si l'on a accès à une représentation de monde cérébrale de l'individu observé, sa chambre ou sa maison/appartement, sa voiture, son bureau, son sac... Cette personne est-elle rangée et organisée ou au contraire désorganisée et capable d'évoluer aisément dans le désordre ?

Sa manière de gérer ses journées est aussi un élément d'observation fiable puisqu'il est répété chaque jour. Suit-il un programme alors qu'il pourrait l'éviter ou est-il apte à répondre aux exigences d'une vie improvisée ?

JUGEMENT J 60%	PERCEPTION P 40%
Le contrôle et la maîtrise	La souplesse et la flexibilité
Prévu	Provisoire
Structure	Souplesse
Planification	Attente
Décidé	Ouvert
Studieux	Insoumis
Sérieux et formel	Enjoué et décontracté
J'aime plutôt l'organisation et la planification	J'aime plutôt vivre d'une façon flexible et décontractée
J'aime planifier ma vie et la structurer	Je cherche à comprendre plutôt qu'à maîtriser
J'aime jeter ce que je pense inutile	J'aime garder ce qui pourrait être utile
J'aime prendre les décisions et terminer les actions	Je préfère lancer des projets, vivre des expériences et m'adapter au moment présent
J'aime que les choses soient structurées	Je reste ouvert à toutes mes perceptions extérieures
Je suis l'ordre du jour des réunions	J'adapte les ordres du jour
J'aime décider	Je repousse les décisions
Je me préoccupe du temps	Je ne me préoccupe pas du temps
Je n'aime pas le stress de la dernière minute	Je suis motivé par la pression de la dernière minute
Je travaille en premier et m'amuse ensuite	Je m'amuse en premier et ensuite je travaille
ORGANISATION	ADAPTATION

Les Jugeurs préfèrent vivre dans un environnement structuré, ordonné et prévisible, qu'ils peuvent pleinement contrôler, où ils peuvent prendre des décisions. Les Perceveurs préfèrent expérimenter autant que possible ; ils sont donc très ouverts aux changements. Les **Jugeurs** sont plutôt **organisés** et **formels** tandis que les **Perceveurs** sont plutôt **flexibles**, **curieux** et **non conformistes**.

2nde étape : Déterminer son tempérament fondamental

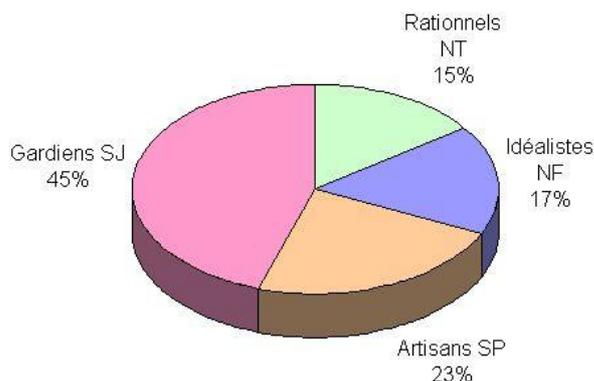
David Keirse et Marilyn Bates ont regroupé les 8 fonctions psychologiques et identifié 4 grands tempéraments que l'on peut appeler ainsi :

Les Gardiens **SJ** 45 %

Les Artisans **SP** 23 %

Les Idéalistes **NF** 17 %

Les Rationnels **NT** 15 %



Cette division par **tempéraments** s'est révélée être la plus **efficace** pour comprendre les différences.

Il existe de très nombreux tableaux bourrés d'explications en tout genre sur chaque trait, tempérament fondamental et chaque personnalité fine. Celui-ci développe quelques aspects d'une personne comme le langage, l'organisation de son intelligence, ses centres d'intérêts, ses orientations habituelles, l'image qu'il aura de lui, ses valeurs et son rôle social.

Communication	----- Concret -----	----- Abstrait -----
Réalisation	Pragmatique	Accommodant
Tempérament	Artisan	Idéaliste
Langage	Harmonique	Inductif
Référentiel	Indicatif	Interprétatif
Syntaxe	Descriptive	Métaphorique
Rhétorique	Hétérodoxe	Hyperbolique
Intelligence	Tactique	Diplomatique
Rôle directif	Opérateur	Mentor
* Rôle expressif	Promoteur ESTP	Professeur ENFJ
* Rôle réservé	Manuel ISTP	Conseiller INFJ
Rôle informatif	Amuseur	Avocat
* Rôle expressif	Artiste ESFP	Champion ENFP
* Rôle réservé	Compositeur ISFP	Guérisseur INFP
Intérêt		
Éducation	Art	Lettres
Préoccupation	Technique	Morale
Vocation	Équipement	Personnelle
Orientation		
Présent	Hédonisme	Stoïcisme
Futur	Optimisme	Pessimisme
Passé	Cynisme	Fatalisme
Lieu	Ici	Passerelle
Temps	Maintenant	Hier
Image de soi		
Estime de soi	Artistique	Fiable
Respect de soi	Audacieux	Bienfaisant
Confiance en soi	Adaptable	Respectable
Valeur		
Existence	Excitée	Concernée
Confiance	Impulsif	Autorité
Envie	Impact	Appartenance
Recherche	Sensation	Sécurité
Valorisation	Générosité	Gratitude
Aspiration	Virtuosité	Direction
Rôle Social		
Mariage	Petit copain	Camarade
Parent	Libérateur	Socialisateur
Management	Négociateur	Stabilisateur

Les Gardiens [SJ] (45%)

Les **SJ** sont **concrets** et **réalistes**. Ils sont organisés, logiques, prévoyants, responsables. Ils ont le sens du devoir, sont stables, fidèles et tiennent leur parole.

Les **SJ** sont respectueux des **traditions**, des coutumes, des règles et des lois. Ils sont les **gardiens** des valeurs sociales. Ils font volontiers partie d'associations et de clubs et se portent facilement **volontaires** pour accomplir des tâches communes au groupe.

Les **SJ** montrent leur affection par des actes **concrets** mais l'expriment peu en paroles ou en gestes. Ils se posent souvent en **protecteurs** des faibles. En famille, ils aiment que les rôles soient clairs et que chacun soit à sa place. Ils assument facilement l'autorité et se comportent souvent en « parents normatifs ».

Les **SJ** aiment suivre une démarche analytique avec des **étapes** bien définies. Ils préfèrent un cadre structuré et des méthodes **éprouvées**. Ils veulent savoir à quoi sert ce qu'ils apprennent et **pratiquer** pour comprendre.

Les **SJ** sont ponctuels et **organisés**. Ils font des **listes** de ce qu'ils doivent faire et les suivent. Ils savent en général jeter ce qui risquerait de les encombrer.

Les **SJ** peuvent devenir **rigides** et rejeter toute nouveauté. Leur goût pour les **règles** peut les conduire à la bureaucratie. Leur sens du devoir peut les amener à se surcharger voire à se **surmener**. Ils risquent de prendre des décisions prématurées et de se montrer **obstinés** dans leur application. Ils peuvent avoir tendance à voir d'abord ce qui ne va pas et faire peu de compliments.

Situations particulières

Famille

Les **SJ** aiment que les rôles soient clairs et que chacun tienne sa place. Ils assument facilement le rôle d'autorité et se placent souvent en « parents normatifs ».

Éducation

Les **SJ** aiment suivre une démarche analytique, aux étapes bien définies. Ils préfèrent avoir un cadre bien structuré et adopter des méthodes bien connues. Ils sont à l'aise dans les algorithmes, en suivant les mêmes règles opératoires. Ils veulent savoir à quoi sert ce qu'ils apprennent et pratiquer pour comprendre.

Vie professionnelle

Les **SJ** sont des administrateurs précis et rigoureux. Ils sont efficaces. Leur talent réside notamment dans la rédaction et le suivi des règles et procédures. Ce sont de bons planificateurs.

Faiblesses

- Les **SJ** peuvent devenir rigides et rejeter toute nouveauté. Leur goût pour les règles peut les conduire à la bureaucratie. Leur sens du devoir peut les amener à la surcharge ; ils s'accablent de responsabilités et deviennent ainsi anxieux, contractés. Ils peuvent alors être pessimistes.
- Ils peuvent prendre des décisions prématurées, sans consacrer le temps nécessaire à recueillir les informations pertinentes, pour le principe. Et ils peuvent également se montrer obstinés dans l'application des décisions.

Exercice de l'autorité

Les **SJ** ont le sens de la hiérarchie. Ils respectent leurs supérieurs et attendent que leurs collaborateurs de même vis-à-vis d'eux. Ils sont fermes et impartiaux.

Secteurs d'activité

On trouve plus particulièrement les **SJ** dans l'administration, les banques, les assurances, l'éducation au niveau primaire et secondaire surtout, certaines professions de la santé.

Relation au temps

Les **SJ** sont ponctuels et organisés. Ils établissent des listes de ce qu'ils doivent faire, suivent leur liste et cochent en général au fur et à mesure. Ils savent jeter ce qui risquerait de les encombrer.

Relation à l'argent

Les **SJ** sont à l'aise avec l'argent. Ils sont économes et savent gérer leur budget.

Le tempérament SJ en bref

- **Style de leadership**

Sens de la tradition
Stabilisateur
Consolidateur
Planificateur

- **Style professionnel**

Sens des responsabilités
Sens du devoir, loyauté
Application, rigueur
Précision

- **Mode d'apprentissage**

Pas à pas
Démarche concrète

- **Spécificités**

Ponctualité
Précipitation
Impatience
Critique

Les Artisans [SP] (23%)

Les **SP** sont **pratiques** et **réalistes**. Ils **s'adaptent** parfaitement aux circonstances. Ils sont spontanés et très rapides dans leurs réactions. Ils ont un grand besoin de **liberté**. Ils supportent mal la routine et rejettent les obligations, les règles et toutes formes d'autorité qui ne sont pas strictement nécessaires. Ils vivent volontiers dans l'ici et maintenant, en profitant du moment **présent**.

Les **SP** sont **débrouillards** et se servent habituellement de tous les outils ; ils agissent pour le plaisir; ils sont alors **infatigables** et d'une grande **efficacité**.

Les **SP** sont très **sociables**. Ils ont un excellent contact, sont **prodigues** avec leurs amis et se montrent généralement optimistes. Leur style est **décontracté** et flamboyant. Ils aiment mener une vie familiale pleine **d'imprévis** et de changements. Ils montrent leurs **sentiments** de façon irrégulière, et quand ils le font, ce peut être avec grandiloquence.

Les **SP** apprennent par l'action et la **pratique**. Ils veulent avoir un résultat **immédiat**. Ils sont bons **observateurs** et réussissent bien dans les matières techniques.

Les **SP** peuvent être **insouciants, imprévisibles**, voire **versatiles**. Leur souci de **réalisme** peut les conduire à changer d'attitude par rapport à leur déclaration initiale ou à tomber dans un pragmatisme peu nuancé. Ils ont tendance à avoir une vue à trop **court terme** et à se cantonner dans le présent. En revanche, ils peuvent indéfiniment **remettre à demain** ce qui les ennuie.

Les Idéalistes [NF] (17%)

La « **quête** » est la caractéristique majeure des **NF**: recherche d'identité, du sens de la vie, de la réalisation de soi. Ce sont souvent des idéalistes au service de l'humanité qui cherchent **l'harmonie** et la **cohérence** tant à l'intérieur d'eux-mêmes qu'avec les autres. Ceci leur donne en général un style assez personnel.

Les **NF** ont une capacité à **comprendre** les autres et à les aider à **progresser**. Ils transmettent les idées et ont une forte influence sur les évolutions culturelles.

Les **NF** se caractérisent par leur **créativité** et leur talent de **communication**. Ils ont besoin que leur travail ait un **sens** et qu'il leur permette de poursuivre des valeurs de développement. Ils sont **persuasifs** et dirigent par leur **charisme** ou leurs convictions. Il est souvent difficile d'être en désaccord avec eux. Ce sont des **catalyseurs** qui encouragent ceux qui travaillent avec eux et leur donnent des appréciations positives.

Les **NF** peuvent être **hypersensibles** ; ils prennent alors les critiques pour des attaques personnelles. Leur souci de l'idéal peut les conduire à ignorer les problèmes pratiques. Leurs sentiments peuvent devenir **excessifs**. Ils cherchent à plaire à tout prix ou créeront des dépendances. Leur capacité de **compréhension** peut également les amener à se mettre trop facilement **à la place** des autres et à ne pas faire la distinction entre leurs propres sentiments et ceux des autres.

Situations particulières

Famille

Les **NF** sont chaleureux et montrent facilement leur affection. Ils sont d'ardents défenseurs de ceux qu'ils aiment.

Éducation

Les **NF** aiment apprendre par prise de conscience personnelle ; ils sont également sensibles à la qualité de l'enseignant auquel ils veulent pouvoir s'identifier. Et quand ils sont eux-mêmes enseignants, ils savent valoriser chaque personne.

Vie professionnelle

Les **NF** se caractérisent dans la vie professionnelle par leur créativité et leur talent de communication. Ils ont besoin de se trouver dans des activités qui ont un sens et qui leur permettent de poursuivre des valeurs de développement.

Exercice de l'autorité

Les **NF** sont persuasifs ; ils dirigent par leur charisme. Il est souvent difficile d'être en désaccord avec eux. Ce sont des catalyseurs qui encouragent ceux qui travaillent avec eux et leur donnent volontiers des appréciations positives.

Secteurs d'activités

Les **NF** sont volontiers enseignants, écrivains, thérapeutes, conseillers, médecins, religieux.

Relation au temps

Les **NF** sont surtout sensibles aux besoins des autres ; ils donnent volontiers leur temps quitte à négliger leurs propres besoins.

Relation à l'argent

Les **NF** attachent peu d'importance à l'argent qu'ils considèrent comme un moyen en vue d'une fin. Ils sont en général peu doués pour acheter et vendre.

Faiblesses

- Les **NF** peuvent être **hypersensibles**. Ils prennent alors les critiques pour des attaques personnelles.
- Leur souci de l'idéal peut les conduire à ignorer les problèmes pratiques et à faire de **l'angélisme**.
- Leurs sentiments peuvent devenir **excessifs** ; ils chercheront à plaire à tout prix ou créeront des dépendances. Ils auront également tendance à confondre les rôles, par exemple se comporter en conseiller au lieu d'agir en parent.

Le tempérament **NF** en bref

• **Style de leadership**

Catalyseur, porte parole
Engagé, dynamique
Charismatique

• **Mode d'apprentissage**

Prise de conscience
Moyens personnalisés et imaginatifs

• **Style professionnel**

Relations sur base de valeurs de développement
Communiqueur, créateur

• **Spécificités**

Vision originale des différentes possibilités
Recherche, crée harmonie
Dépense son temps sans compter
Ignore les problèmes
Désire plaire, crée des dépenses

Les Rationnels [NT] (15%)

Les **NT** ont un grand appétit de **connaissance** ; ils sont sans cesse à la recherche du **pourquoi** des choses. Ils cherchent les **principes** sous-jacents et élaborent des théories. Leur but est la maîtrise intellectuelle du monde. Ce sont des **visionnaires** inventifs qui voient les choses dans leur ensemble et créent des systèmes et des modèles pour en rendre compte.

Les **NT** sont des **perfectionnistes** à l'esprit critique qui **repèrent** aussi bien leurs propres faiblesses que celles des autres. Ils aiment les **défis** et placent souvent la barre si haut pour eux-mêmes qu'ils **doutent** de pouvoir l'atteindre.

Les **NT** sont **directs** dans leurs relations ; ils s'expriment de façon **concise** et **précise**. Ils attendent de l'autre une **compétence** égale à la leur, mais sont souvent déçus sur ce point.

Les **NT** ont l'esprit **ouvert** et **curieux**. Ils sont prêts au **changement** quand cela est nécessaire. Ils prêtent peu d'attention à l'aspect **extérieur** des choses et des gens, y compris au leur, et peuvent être très **distraits**.

Les **NT** peuvent se montrer **froids** et **hautains**, voire arrogants. Leur goût de la **contradiction** peut les amener à ratiociner, raisonner en ergotant. Ils peuvent être **cyniques** et ne pas tenir compte des sentiments des autres. Leur **communication** est parfois très difficile ; ils peuvent se retirer sans leur tour d'ivoire ou devenir **blessants** à force d'exigence et de critique. Excellents **concepteurs**, les **NT** portent beaucoup moins d'attention à l'exécution qu'ils peuvent négliger.

Situations particulières

Famille

Les **NT** développent avec leurs enfants des relations surtout intellectuelles. Ils veulent les rendre compétents et indépendants

Exercice de l'autorité

Les **NT** n'admettent que l'autorité de compétence ; ils supportent difficilement les règles et les routines. Ils dirigent par vision stratégique et planification.

Éducation

Les **NT** aiment bien les études pour elles-mêmes. Ils ont le goût des défis intellectuels. Leur esprit critique les amène à poser de nombreuses questions ; ils exigent d'un professeur qu'il soit brillant et compétent

Secteurs d'activité

Les **NT** sont particulièrement attirés par la recherche, l'enseignement au niveau supérieur, l'ingénierie, les mathématiques, la planification, l'architecture et la philosophie.

Vie professionnelle

Les **NT** donnent dans leur vie une très grande importance au travail. Ils font preuve d'un esprit logique et ingénieux et sont particulièrement intéressés par la recherche.

Relation au temps

Les **NT** ont une conception rationnelle du temps. Ils planifient volontiers leurs activités et celles des autres ; ce sont des experts en détermination d'étapes et en établissement du chemin critique.

Relation à l'argent

Les **NT** ont une relation rationnelle et impersonnelle à l'argent ; ils savent prendre des risques calculés en ce domaine.

Faiblesses

- Les **NT** peuvent se montrer **froids** et **hautains**, voire arrogants. Leur goût de la contradiction peut les amener à couper les cheveux en quatre.
- Ils peuvent être **cyniques** et ne pas tenir compte des sentiments des autres. Leur communication est parfois difficile ; ils peuvent se **retirer** dans leur tour d'ivoire ou devenir **blessants** à force d'exigence et de critique.
- Excellents **concepteurs**, les **NT** portent beaucoup moins d'attention à l'exécution qu'ils peuvent négliger.

Le tempérament NT en bref

- **Style de leadership**

Visionnaire
Architecte de système
Bâtitseur

- **Mode d'apprentissage**

Analyse objective

- **Style professionnel**

À l'aise avec les idées
Logique et ingénieux
Long terme, synthèse
Recherchent, prototypes

- **Spécificités**

Compétence intellectuelle
Exécution ne suit pas compétence
Impatient
Très exigeant pour soi et les autres

En résumé

Les Gardiens : l'habilité **Logistique**

Les besoins de base du Gardien sont l'**adhésion** au groupe et la responsabilité. Ils ont besoin de savoir qu'ils font leur **devoir**. Ils valorisent la **stabilité**, la sécurité et le sens de la communauté. Ils se fient à la **hiérarchie** et à l'autorité et peuvent être surpris que d'autres aillent à l'encontre ces structures sociales. Les Gardiens savent comment les choses ont toujours été faites, et donc ils **anticipent** les problèmes. Ils ont le chic pour **suivre** les règles, les procédures et le protocole.

Les Artisans : l'habilité **Tactique**

Les besoins de base de l'Artisan sont d'avoir la **liberté d'agir** sans obstacle et de voir un résultat marqué à leurs actions. Les Artisans valorisent hautement l'**esthétique**, que ce soit dans la nature ou dans l'art. Leurs énergies sont concentrées sur la **performance** adroite, la variété et la stimulation. Les Artisans ont tendance à être doués à **employer** les moyens disponibles pour accomplir un but. Leur **créativité** est révélée par la **variété** de solutions qu'ils trouvent. Ils sont doués pour l'utilisation des **instruments**, que l'instrument soit la langue, les théories, un pinceau ou un ordinateur.

Les Idéalistes : l'habilité **Diplomatique**

Les besoins de base de l'Idéaliste sont d'avoir un **but** à atteindre et de travailler à améliorer les choses. Les Idéalistes ont besoin d'avoir un **sens** unique de l'identité. Ils valorisent l'**union** et l'**authenticité**. Les Idéalistes préfèrent les interactions coopératives centrées sur l'éthique et la moralité. Ils ont tendance à être doués à **unifier** des personnes différentes et à **aider** les individus à réaliser leur potentiel. Ils construisent des ponts entre les gens par l'**empathie** et la **clarification** de questions plus profondes.

Les Rationnels : l'habilité **Stratégique**

Les besoins de base du Rationnel sont la **maîtrise** de concepts, de connaissance et de compétence. Il veut **comprendre** les principes de l'univers et apprendre ou même développer des théories pour tout. Ils valorisent l'**expertise**, la consistance logique, les concepts et les idées, et cherchent le progrès. Ils analysent **abstraitemment** une situation et considèrent en amont les possibilités. La recherche, l'**analyse**, la quête de modèles et le développement d'hypothèses seront probablement leur façon d'opérer naturelle.

3^{ème} étape : Définition de la personnalité fine parmi les 16 types

Une fois les quatre tempéraments fondamentaux de la personnalité mis en évidence, il est alors possible d'approfondir une dernière fois l'analyse afin de mettre à jour une personnalité fine d'un individu observé.

Cette personnalité permet de comprendre la manière dont vit une personne, d'anticiper sa façon de prendre ses décisions ou de réagir ainsi que de connaître les situations dont elle se sortira avec brio et celles qui lui poseront un réel problème.

Voici les activités les plus adaptées à chaque personnalité. Il est raisonnable de supposer qu'un type de personnalité aura tendance à s'orienter vers une activité pour laquelle il est adapté.

Rôles Stratégiques		Qualité		
NT Rationnels	Construit	ENTP	Invente	Inventif
	Travaille avec les systèmes	Organise	INTP	Conçoit
			ENTJ	Mobilise
		INTJ	Implique	Indépendant
Rôles Diplomatiques				
NF Idéalistes	Arbitre	ENFP	Motive	Optimiste
	Travaille avec les personnes	Développe	INFP	Concilie
			ENFJ	Éduque
		INFJ	Guide	Empathique
Rôles Logistiques				
SJ Gardiens	Soutient	ESFJ	Pourvoit	Conciliateur
	Travaille avec le matériel	Réglemente	ISFJ	Protège
			ESTJ	Applique
		ISTJ	Certifie	Puissant / Silencieux
Rôles Tactiques				
SP Artisans	Improvise	ESFP	Démontre	Généreux
	Travaille avec l'outillage	Facilite	ISFP	Synthétise
			ESTP	Persuade
		ISTP	Instrumente	Manuel

Récapitulatif du cheminement.

1^{ère} étape : En observant une personne, nous répondons à quatre questions.

- **D'où tire-t-il son énergie et comment l'oriente-t-il ?**
- **Quelle est sa manière de recueillir ses informations ?**
- **Comment prend-il ses décisions ?**
- **Quel est son mode d'action ?**

Ces quatre réponses nous permettent d'obtenir quatre traits fondamentaux :

Extraversion / Introversion (E/I)

Sensation / intuition (S/N)

pensée (Thinking) / sentiment (Feeling) (T/F)

Jugement / Perception (J/P)

2^{ème} étape : En recoupant les traits fondamentaux nous obtenons une personnalité générale

Quatre grandes personnalités ont pu être dégagées par David Keirse et Marilyn

Bates regroupant la totalité des populations observées :

Les **Gardiens SJ** 45 %

Les **Artisans SP** 23 %

Les **Idéalistes NF** 17 %

Les **Rationnels NT** 15 %

3^{ème} étape : En recoupant une fois encore nous obtenons une personnalité fine

Seize personnalités fines ont pu être mises en évidence :

Les gardiens : **Administrateur, Protecteur, Organisateur, Nourricier**

Les Artisans : **Praticien, Conciliateur, Pragmatique, Boute en train**

Les idéalistes : **Visionnaire, Zélateur, Communicateur, Animateur**

Les rationnels : **Perfectionniste, Concepteur, Innovateur, Meneur**

Une fois ceci fait, nous pouvons nous faire une idée de la personnalité de l'individu observé et anticiper ses réactions, ses choix ainsi que ses réussites et ses échecs.

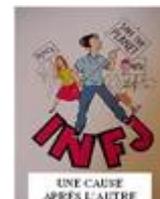
Le Gardien : **ISTJ administrateur** : Observateur pointilleux et original, calme, méthodique, réservé efficace et responsable, il passe pour lent et peut avoir tendance à devenir rigide.



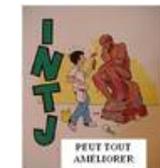
Le Gardien : **ISFJ protecteur** : Observateur méticuleux, il aime l'harmonie, rendre service et évite les conflits afin d'être accepté. Il peut devenir dépendant des autres et s'en trouver irrité.



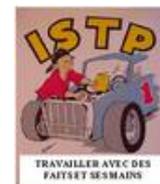
L'idéaliste : **INFJ visionnaire** : Très créatif, organisé et méthodique, il est solitaire mais sociable et il recherche l'harmonie. Il peut oublier la réalité ou se laisser dominer par l'affectif.



Le rationnel : **INTJ perfectionniste** : Indépendant et peu influençable c'est un innovateur et un perfectionniste. Il peut sembler distant et agressif et négliger le point de vue des autres.



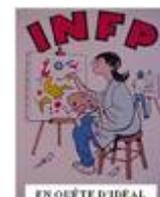
L'artisan : **ISTP praticien** : Observateur calme et réservé, il est capable d'actions rapides et intenses. Il réagit en fonction de l'intérêt qu'il éprouve. Il se tient prêt à tout plutôt que de fixer des objectifs. Imprévisible, il peut bâcler ou laisser en plan une tâche qui ne l'intéresse plus.



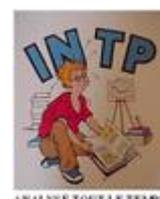
L'artisan : **ISFP conciliateur** : Observe et agit sans en parler. Dévoué et gentil, il cherche à éviter les conflits. Il aime la liberté pour lui-même et pour les autres dans un environnement de qualité. Il peut se sacrifier pour ce qu'il pense être son devoir.



L'idéaliste : **INFP zéléateur** : Recherche l'idéal en fonction de valeurs très personnelles et non-conformistes. Créatif, il est exigeant même pour ce qui ne se voit pas. Il peut verser dans le fanatisme ou ne jamais trouver qu'un travail soit fini.



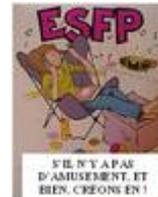
Le rationnel : **INTP concepteur** : Cherche en permanence à rendre des systèmes cohérents au point de se couper du monde mais ne cherche pas pour autant à imposer ses idées. Le résultat de ses travaux ne l'intéresse plus. Il peut perdre de vu les faits.



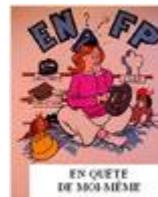
L'artisan : **ESTP pragmatique** : Réaliste, il réagit rapidement aux situations. Il a le sens de l'observation et de l'adaptation. Il aime l'action et la fête, voire animer celle-ci. Le passé et l'avenir ne l'intéressent pas. Il peut devenir activiste.



L'artisan : **ESFP boute en train** : Spontané, généreux, sympathique il aime que ça bouge et prend les choses comme elles sont pour en tirer le meilleur parti. Il peut se disperser ou songer à séduire plus qu'à accomplir ses tâches.



L'idéaliste : **ENFP communicateur** : Curieux, créatif, il lui est facile d'anticiper les événements, mais son mode d'organisation est très personnel. Dans les conflits il préfère sacrifier son propre intérêt. Il peut avoir du mal à décider.



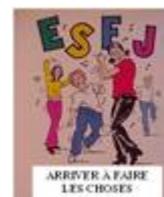
Le rationnel : **ENTP innovateur** : Possédant une créativité incessante et originale, il aime à voir les autres appliquer ses plans, mais, le plus souvent, la réalisation l'ennuie. Il peut devenir versatile et ses improvisations se transformer en pagaïe.



Le Gardien : **ESTJ organisateur** : Logique et systématique, il s'appuie sur des données concrètes. Il aime les procédures, les plans d'action. Il est franc, à un bon contact, rapide, efficace, humain. Il peut montrer trop de précipitation dans le jugement et la décision.



Le Gardien : **ESFJ nourricier** : Il aime un cadre discipliné et se conforme volontiers à la norme. Il a un grand souci d'aider les autres de manière pratique et concrète. Mais il peut avoir tendance à cacher les problèmes et à devenir conformiste.



L'idéaliste : **ENFJ animateur** : Il a une grande capacité à comprendre son entourage et l'humanité. Il ne comprend pas que les autres ne partagent pas le même intérêt. Il prend volontiers la parole. Il peut avoir tendance à trop en faire, à ne pas savoir dire non.



Le rationnel : **ENTJ meneur** : Il est le chef de tous les groupes auxquels il appartient. Il aime la difficulté pour en venir à ce que les choses tournent bien. Clair, direct, franc, il n'aime pas les loisirs inutiles. Son goût pour le commandement peut tourner à la domination.



En Conclusion.

Le MBTI est un puissant outil d'analyse de personnalité. Il est utilisé très sérieusement et a déjà fait ses preuves. Il analyse les traits présents pour déterminer une personnalité présente. D'autres méthodes analysent les traits présents afin de déduire des éléments passés probables. Et d'autres enfin regroupent les éléments passés pour parvenir à un modèle de personnalité présent.

Chaque méthode d'analyse a son efficacité et ses points forts.

Le MBTI à l'avantage d'être simple à mettre en œuvre.

Dans une analyse personnelle, il permet de mieux se connaître et de savoir ce qui nous posera problème et ce que l'on saura faire avec brio ainsi que de diriger ses études et ses choix professionnels selon nos capacités.

Dans un cadre extérieur, l'analyse d'un individu par le MBTI donne de très précieuses informations.

Le danger du MBTI réside dans notre aptitude à juger les quatre traits principaux. Sur ce point, je me répète, il faut savoir être objectif et souple.

Ce n'est pas parce que quelqu'un est de prime abord silencieux qu'il est nécessairement introverti. Il peut facilement se révéler être quelqu'un de très extraverti qui avait ses raisons pour être silencieux ce jour.

Ainsi les réponses aux quatre questions que l'on se pose dans une analyse doivent recouper plusieurs sources d'observation afin de déterminer de quel côté placer une personne. Et dans un cas d'incertitude, doivent être placés dans une case « incertain » plutôt que classés arbitrairement par envie de simplifier notre réflexion et de plaire à notre envie de réussir vite.

Soyez alerte à votre première impression, mais ne la laissez pas créer votre jugement en entier.

Soyez sûr de vos déductions mais sachez en même temps être à l'écoute des éléments rationnels qui remettraient en cause une observation. Ce n'est pas une contradiction qui ébranlera une analyse. En revanche une somme de contradictions peuvent révéler une erreur de jugement.