

LE MODEL MBTI

LES 16 TYPES DE PERSONNALITES



**MEILLEUR OUTIL
POUR LA
CONNAISSANCE
DE SOI ET DES
AUTRES**

- Comment faire la connaissance de soi et des autres pour communiquer efficacement avec eux ?
- Comment prendre la décision et quels sont les éléments responsables pour l'analyse de l'information et la prise de décision afin de passer à l'action ?
- Pourquoi avez-vous parfois la difficulté à prendre une décision dans certaines situations ?
- Pourquoi aurez-vous parfois l'envie de reporter la prise de décision à la fin de la réunion ?
- Comment savez-vous que vous êtes une personne qui est faite pour décider et trancher facilement ?
- Comment savez-vous que vous êtes
 - une personne d'exploration ou de planification pour choisir le métier qui vous convient le mieux ?
- L'approche typologique de Jung vous donne la réponse à toutes ces questions .
- C'est un modèle complet pour identifier les 16 types de personnalité .

L'APPROCHE TYPOLOGIQUE

- ❖ Le principe de l'approche typologique est simple :
 - ❑ Les variations de comportement que l'on observe entre les individus ne sont pas le résultat du hasard, mais la conséquence de préférences spontanées concernant quatre dimensions fondamentales .
 - ❑ La combinaison de ces préférences conduit à des familles de caractéristiques ou « types psychologiques » .
 - ❑ Cette démarche présente de nombreux avantages :
 - Elle ne juge pas : Il n'y a pas de bonnes ou de mauvaises réponses, mais des manières d'être et d'agir différentes, nous devons prendre conscience pour mieux les adapter aux différentes situations .

LES AVANTAGES

- Elle décrit en finesse le fonctionnement de la personnalité .
- Elle met en relief les points forts et les difficultés de chacun et propose des démarches d'amélioration appropriées .
- Elle fournit un langage pour aborder objectivement des réalités insaisissables .
- Elle offre une grille de lecture qui favorise l'autonomie et l'épanouissement de chacun .
- Elle permet de comprendre les différences d'une personne à l'autre et d'accepter l'autre pour sa différence .

LES UTILISATION DE LA TYPOLOGIE

- ❑ **La typologie se prête à de nombreuses utilisations :**
 - **Orientation personnelle et professionnelle .**
 - **Le bilan de compétence : Elle facilite le choix en précisant pour chacun les secteurs les plus adaptés à ses capacités et à ses motivations personnelles .**
 - **Le développement personnel : Elle aide à développer son potentiel propre et à enrichir sa personnalité .**
 - **Le coaching : Elle permet une action en profondeur en matière de communication, résolution de problèmes, prise de décision, gestion de stress et organisation du temps .**
 - **Management d'équipe : Elle favorise les relations interpersonnelles, la gestion des conflits et le soutien à la motivation .**

CHAPITRE 1 :

LES PREFERENCES TYPOLOGIQUES

- ❑ La typologie est construite autour de quatre dimensions, chacun de ces dimensions est défini par deux pôles opposés, entre lesquels nous avons une préférence .
- ❑ Hypothèse de Jung : Nous disposons tous de toutes les possibilités, sur chaque dimension nous utilisons nécessairement les comportements correspondantes à chacun des deux pôles, nous avons une préférence innée pour l'un ou pour l'autre de ces pôles, c'est une prédilection spontanée et non réfléchie

LA NOTION DE PREFERENCE

- **Une évidence** : Nous avons chacun une main préférée, non pas par un choix délibéré et conscient, mais parce que c'est la main dont nous nous servons naturellement .
- Et par conséquent, elle est habituellement plus habile, ce qui renforce le fait que « Nous préférons l'utiliser »
- La main droite et la main gauche doivent fonctionner ensemble, leur complémentarité les rend indissociables et indiscernables .
- La main dominante est « adroite », alors que la main gauche est « maladroite » car elle est non dominante .

LA NOTION DE PREFERENCE

- Ce qui est statistiquement majoritaire devient normal, ce qui est normal devient la norme .
- Et par conséquent : Etre dans la minorité statistique est une déviance .
- Il faut un temps pour faire habituer les gauchers à écrire par « la bonne main » .
- Avec la main dominante tout se passe rapidement, et avec la main non dominante, les choses sont beaucoup plus difficiles .
- On maîtrise bien la routine, mais l'énergie est dans la nouveauté .

LA NOTION DE PREFERENCE

- **Les préférences psychologiques :**
- Nous disposons d'un ensemble de possibilités, mais notre constitution personnelle, notre éducation nous amènent à privilégier les unes aux dépens des autres .
- La répétition crée le bon usage et l'automatisme mental, elle crée un confort d'habitude .
- Notre manière de faire est bien ancrée jusqu'au point où il nous paraît incompréhensible que d'autres puissent faire autrement .

LA NOTION DE PREFERENCE

- Chaque institution se caractérise par des préférences communément partagées, qui sont un des éléments de la culture du Groupe .
- Alors, l'individu qui n'a pas les mêmes normes partagées par le Groupe, n'est pas seulement minoritaire, il est **déviant** et doit se **corriger, voir être corrigé** .
- Pourtant, c'est dans la part de nous- même que nous n' exploitons pas spontanément et précisément le plus d'énergie et de développement .
- Nous disposons tous de quatre dimensions, et chaque dimension a deux pôles opposées .
- Entre ces deux pôles, nous avons une préférence qui est cultivée et développée au cours de notre vie .

LES ATTITUDES



❑ LES ATTITUDES

EXTRAVERSION
INTROVERSION

- Nous désignons par **attitudes** les deux pôles de la dimension psychique qui en donne l'orientation :
- Soit vers le monde extérieur :
Extraversion désignée par la lettre (**E**)
- Soit vers le monde intérieur :
Introversion désignée par la lettre (**I**) .

EXTRAVERSION ET INTROVERSION

- **L'Extraversion** est l'orientation du sujet vers le (dehors), vers le monde extérieur, le monde des personnes, des choses et des événements pour y puiser son énergie et exprimer ses actions .
- **L'Introversion** est l'orientation du sujet vers le (dedans), vers le monde intérieure monde des pensées, des sentiments et des états internes pour s'y ressourcer et s' exprimer .
- Cette orientation du sujet vers le monde extérieur ou vers le monde intérieur se traduit par des comportements typiques pour chacune de ces deux préférences .

LES CARACTERES D'UN INDIVIDU EXTRAVERTI

- Un individu extraverti tend toujours à agir d'abord et à réfléchir ensuite .
- Sa séquence d'apprentissage : Action-Réflexion-Action
- Il parle à haute voix
- Il a besoin de parler pour former sa pensée
- Son discours est changeant
- Il ne craint pas la contradiction
- Il exprime le mouvement de sa réflexion
- Il n'aime pas le silence de l'introverti, il veut que ce dernier développe ses phrases
- Il répond immédiatement à la question posée
- Il aime le contact même quand il est imprévu et spontané

LES CARACTERES D'UN EXTAVERTI EN ENTREPRISE

- Il est un briseur de glace
- Il fait volontiers les présentations
- Il établit les liens entre les personnes
- Il initie les conversations et les anime
- Son talent est d'établir le contact
- En réunion, il parle facilement le premier
- Il relance la balle et cherche à faire parler les silencieux
- Il assaille l'introverti par des questions et ne lui laisse pas le temps de répondre
- Il exprime facilement et immédiatement les idées au sein du Groupe, il est créatif .

LES CARACTERES D'UN EXTRAVERTI EN ENTREPRISE

- Il communique plus facilement par la parole
- Il exprime facilement ses pensées et ses émotions
- Il puise son énergie dans l'échange et le contact
- Il est plus facile à connaître que l'introverti
- Il est expressif, sociable, public, à l'aise avec les gens et les choses
- Il aime l'interaction
- Il a une énergie centrifuge

**LES
CARACTERES
D'UN
EXTRAVERTI**
Perceptions
négatives

- Il classe les introvertis parmi les inhibés
- Il peut devenir un fabulateur pris par son discours comme un moulin à paroles
- Il débite des phrases comme un robinet à eau tiède sans laisser le temps à autrui de respirer
- Son comportement sera proche de celui de l'hystérique .

LES CARACTERES D'UN INDIVIDU INTROVERTI

- L'introverti réfléchi longtemps avant de passer à l'action
- Sa séquence d'apprentissage est :Réflexion-Action-Réflexion
- Il ne parle qu'après mur délibération
- Il n'énonce à haute voix que ce qu'il a bien réfléchi
- Il n'exprime que ce qui lui paraît ferme et définitif
- Il croit que ce qui est exprimé est le résultat d'une longue réflexion
- Il n'aime pas les variations du discours changeant de l'extraverti
- Il veut que l'autrui parle quand il sera au clair
- Il prend toujours le temps pour réfléchir

LES CARACTERES DE L'INTROVERTI EN SOCITE

- L'introverti aime mieux être prévenu de la visite
- Il ne parle facilement que sur un sujet qu'il connaît bien ou qui lui tient à cœur
- Sa conversation a tendance à être monosyllabique : « Oui, Non, Merci, Je vous en prie »
- Son talent est d'approfondir le contact
- Il a besoin de silence pour parler
- Il émet des idées réfléchies sur lesquelles il reviendra difficilement
- Il préfère que le temps du travail en Groupe soit encadré par des temps de travail individuel, soit avant pour préparer ses idées, soit après pour les élaborer .

LES CARACTERES DE L'INTROVERTI

- L'introverti préfère communiquer par l'écrit au lieu de parler
- Il ne peut livrer ses pensées que dans une atmosphère de confiance
- Il trouve son ressourcement dans l'intimité
- L'introverti est plus difficile à connaître
- Il réfléchit d'une façon intériorisée
- Il est réservé, intime, ses relations sont restreintes
- Il est tranquille, profond, concentré
- Il est à l'aise avec les idées et les pensées
- Il a une énergie centripète

**LES
CARACTERES
DE
L'INTROVERTI
PERCEPTIONS
NEGATIVES**

- Pour l'introverti, tout extraverti est volontiers rangé parmi les hystériques
- Il se repli dans son monde intérieur
- Il néglige ou il ignore les contraintes des gens et des choses

LES FONCTIONS



**LES
FONCTIONS:
PERCEPTION
JUGEMENT**

- Une Fonction est un ensemble de processus, se manifestant par des comportements ayant entre eux des ressemblances et concourant à un même but .
- Physiologiquement l'Homme dispose des fonctions de nutrition, de reproduction
- Psychologiquement, l'Homme dispose de quatre fonctions fondamentales, et aucune d'elles ne se réduit à l'une des trois autres .

LES FONTIONS PERCEPTION JUGEMENT

□ Les fonctions se divisent en deux Groupes :

❖ Les fonctions de perception

❖ Les fonctions de jugement

▪ Les fonctions de perception ou de recueil d'information :

➤ La sensation désignée par la lettre (S)

➤ L'intuition désignée par la lettre (N)

▪ Les fonctions de jugement ou d'évaluation:

➤ La pensée désignée par la lettre (T)

➤ Le sentiment désignée par la lettre (F)

LES FONCTIONS PERCEPTION JUGEMENT

❑ Les fonctions de perception sont (**Irrationnelle**), elles ont pour objet la perception pure, à l'exclusion de tout critère de :

❖ **Vrai ou de Faux**

❖ **Bien ou de mal**

• Elles se contentent de rapporter l'information brute .

❑ L'examen critique de l'information, la décision qu'il faut en tirer sont l'affaire des fonctions (**Rationnelles**), celles qui mettent en œuvre la capacité de discernement .

• C'est en ce sens qu'il faut comprendre que la Sensation est irrationnelle , et que le sentiment est Rationnel .

**LES FONCTIONS
IRRATIONNELLES
DE PERCEPTION**
SENSATION
INTUITION

- ❑ Nous disposons de deux modes principaux de recueil d'information qui sont les fonctions irrationnelles de perception :
- ❖ Avec la sensation (**S**), nous captons les données sur le mode des cinq sens .
 - Le processus est analytique semblable à celui d'un ordinateur .
 - Nous appelons les personnes chez qui ce mode est prédominant **les Factuelles ou Sensorielles** .
- ❖ Avec l'intuition (**N**), nous avons une vision globale obtenue par un processus inconscient .
 - Les personnes utilisant ce mode sont appelées **les Intuitives**
 - Le factuel peut avoir des intuitions .
 - L'intuitif n'ignore pas les sensations .

LES FONCTIONS DE PERCEPTION SENSATION(S) INTUITION(N)

- Pour le sensoriel, la démarche est séquentielle avec des étapes connues qui peuvent être repérées .
- Pour l'intuitif, la démarche est immédiate et inconsciente .
- La sensation et l'intuition peuvent s'appliquer au monde extérieur et au monde intérieur .
- Le sensoriel extraverti captera d'abord les informations relatives à son environnement .
- Le sensoriel introverti est plus sensible aux signaux envoyés par son propre corps .
- L'intuitif extraverti se focalise sur les personnes avec qui il est en relation .
- L'intuitif introverti saisira un nouveau concept .
- L'orientation extravertie ou introvertie de chaque fonction dépend des circonstances et des facteurs à analyser .

LES CARACTERES DU SENSORIL (S)

- Le sensoriel aime le concret
- Il doit voir pour croire, il croit à ce qu'il voit
- Il s'intéresse aux faits précis, mesurables et vérifiables
- Pour lui, la valeur d'une action se juge aux résultats et à l'efficacité
- Il aime apprendre pas à pas en expérimentant concrètement ce qui lui est dit, son savoir passe par ses mains .
- Il aime bien avancer son raisonnement par étapes sans sauter une articulation, il commence au début et termine par la fin
- Il fait des efforts pour mieux se faire comprendre et fera ce qui lui paraît naturel .

LES CARACTERES DU SENSORIEL (S)

- Il donne plus de détails pour bien argumenter sa pensée
- Il prend les mots dans leurs sens exact et précis et met en œuvre ce qu'ils signifient directement .
- Il dénote le sens particulier du mot qui varie selon la situation ou le contexte .
- Il constate et analyse ce qui se range habituellement du côté de la tradition
- Les procédures sont pour lui une sécurité
- Il aime utiliser les algorithmes, enchaîner des calculs ou des tâches nécessaires à l'obtention d'un résultat
- Il s'appuie sur l'analyse des faits .

LES CARACTERES DU SENSORIEL (S)

- La différence de vitesse est grande entre les deux, le sensoriel apprend vite, en matière scolaire pour les examens et les concours, la vitesse joue au détriment du Factuel ,car le temps des épreuves est limité .
- Les factuels lisent moins vite que les intuitifs puisqu'ils entrent dans les détails
- Le sensoriel a tendance à lire ligne par ligne et recommence jusqu'à être sûr d'avoir bien compris .
- Le (S) pragmatique et efficace attend de ceux qu'il rencontre un comportement clair et cohérent .
- Il accorde sa confiance sur des bases concrètes .

**LES
PERCEPTIONS
RECIPROQUES
NEGATIVES DU
S/N**

- La dimension **S/N** est celle sur laquelle les difficultés de compréhension sont plus profondes que sur les autres dimensions
- Elles reflètent le monde Irrationnel, non réfléchi, de perception de la réalité .
- Les fonctions **S** et **N** sont vraiment les lunettes que nous utilisons pour regarder le monde .
- Nous avons chacun du mal à imaginer qu'il peut être perçu autrement que tel que nous le percevons nous-mêmes .

LE SENSORIEL (S)

- Le (S) poussé à l'extrême peut être pragmatique au point d'ignorer les autres aspects de la vie .
- Le réalisme exagéré conduit au matérialisme et à la méconnaissance des phénomènes spirituels .
- L'argent prend une importance démesurée dans la du sensoriel (S)
- L'hypertrophie de l'observation peut conduire au manque complet de l'imagination .
- Le (S) excessif peut ne pas voir plus loin que le bout de son nez .

LES CARACTERES DE L'INTUITIF (N)

- L'intuitif aime ce qui émerge, mais n'est pas encore, ce qui l'intéresse ce sont les possibilités, les potentialités .
- Son esprit se projette sans cesse autre part .
- Pour lui parler de détails ennuyeux est un problème
- Ce qui importe pour lui c'est l'originalité, la nouveauté .
- Son mode d'apprentissage est différent de celui du sensoriel, pour apprendre, il procède par bonds: la conclusion lui saute aux yeux avant les étapes intermédiaires .
- Il préfère avoir une vision d'ensemble avant d'entrer dans les détails .

LES CARACTERES DE L'INTUITIF (N)

- Il est plus symbolique
- L'intuitif associe aux mots un contexte de référence, les mots pour lui sont importants non pour ce qu'ils disent, mais pour ce qu'il évoquent .
- L'intuitif vit dans le monde des possibles, il est toujours avec le changement .
- Entre une méthode connue aux résultats certains et une méthode nouvelle aux résultats incertains, il choisit toujours la seconde .
- Ce qui compte pour lui c'est l'expérimentation .
- Il se sent à l'aise dans l'heuristique ou la découverte .
- Il perçoit immédiatement le résultat global .

LES CARACTERES DE L'INTUITIF (N)

- Les intuitifs lisaient plus vite que les factuels
- Ils ont la capacité à comprendre rapidement sans entrer dans les détails, ni faire des retours en arrière .
- Le (N) est imaginatif et ouvert aux variations .
- La relation pour lui n'a de valeur que s'elle est porteuse de possibilités dans l'avenir .
- Le nombre symbolique de l'intuitif est (plus l'infini)
- Il peut vivre si loin dans le monde des possibles, et perdre tout contact avec la réalité .
- Il a la capacité à envisager sans cesse d'autres manières de faire .
- Il se brule dans la flamme des idées nouvelles ,il cours un risque de ne concrétiser aucune idée .

**LES FONCTIONS
RATIONNELLES
PENSÉE
SENTIMENT**

- Après le recueil d'information sur l'un ou l'autre mode, vient le moment de l'évaluation .
- Le type de critère que nous adoptons dépend de notre préférence pour l'une des deux fonctions rationnelles :
- La pensée (T)
- Le sentiment (F)

**LES FONCTIONS
RATIONNELLES
PENSÉE(T)
SENTIMENT(F)**

- La personne de type pensée (**T**) évalue en fonction de ce qui lui paraît logique, objectif .
- La question fondamentale à laquelle elle cherche à répondre est de distinguer le Vrai du Faux .
- La personne de type sentiment (**F**) évalue en fonction de ses valeurs personnelles, subjectives .
- La question fondamentale pour elle est de distinguer le Bien du Mal .
- Le résultat des deux démarches peut être le même, ce qui différencie le (**T**) du (**F**), c'est la manière d'arriver à la conclusion, et non pas la conclusion elle-même .

LES FONCTIONS RATIONNELLES T et F

- Les fonctions rationnelles sont des manières de procéder
- Elles sont différentes en tant que mode d'opération des contenus auxquels elles donnent naissance .
- Le (F) peut faire preuve d'intelligence qu'un (T)
- Pour Jung, il y'a deux manières rationnelles d'exercer son discernement :
- L'une consiste à s'appuyer sur un raisonnement impersonnel et logique .
- L'autre sur l'intime conviction, le for intérieur .
- Proverbe célèbre :
- « Le cœur a ses raisons que la raison ne connaît pas »

LES CARACTERES DU TYPE (T)

❖ Par rapport à un évènement :

- La personne du type pensée (T) prend généralement une attitude détachée, elle se situe à l'extérieur en observateur impartial .
- Il analyse les facteurs explicatifs et pèse le « Pour » et le « Contre ».
- Le (T) peut prendre en compte les sentiments des autres, mais comme des facteurs qui entrent dans son analyse, au même titre que d'autres éléments .
- Par rapporte à ces sentiments, il pourra même porter un jugement et manifestera de la sympathie s'il les approuve, de l'antipathie s'il les désapprouve .

LES CARACTERES DU TYPE (T)

- La position distanciée du type (T) lui permet d'atteindre plus aisément son objectif de justice et de clarté .
- Pour le (T) ce qui ne va pas saute aux yeux et doit être dit tel quel, la louange viendra ensuite .
- Le (T) sera satisfait lorsqu'on lui signale le défaut à corriger .
- Il se situe à l' extérieur pour juger l'autrui, et pour entendre le jugement de l'autre sans être fâché, il considère que c'est la bravoure qui est critiquée et pas lui .
- Le (T) qui critique le (F) a de forte chance de provoquer une relation de blocage ou de rejet .
- La réaction de blocage et de rejet est incompréhensible pour lui, et elle peut l'irriter et le rendre encore plus tranchant .

LES CARACTERES DU TYPE (T)

- Les modes de communication du (T) et du (F) sont différents :
- Le message de la personne du type (T) porte sur les principes, le contenu du discours est le plus important pour elle .
- Le (T) démontre et pense que l'adhésion intellectuelle est le moteur de discernement .
- Le (T) compare les solutions possibles, c'est un spécialiste de l'analyse multicritères .
- Le (T) aime les relations d'une façon impersonnelle et objective .
- Il n'évite pas l'intimité avec les personnes qui lui sont proches, mais cette intimité est souvent vécue sur un mode de compréhension intellectuelle .
- Le (T) a avant tout besoin de clarté .

LES PERCEPTIONS RECIPROQUES NEGATIVES DU TYPE (T)

- Les attitudes excessives peuvent conduire à des comportements inadaptés, et les oppositions entre les préférences conduisent à des perceptions réciproques négatives .
- La personne du type (T) peut apparaître comme froide ou sans cœur .
- Sa capacité de critique peut friser la causticité, il blesse sans le vouloir et sans s'en rendre compte .
- L'excès de logique peut le conduire à négliger les sentiments des autres .

LES CARACTERES DU TYPE (F)

- La personne de type sentiment (F) s'impliquera dans la situation .
- Elle ressentira ce que la décision représente pour les acteurs concernés dont elle percevra les motivations
- Le (F) vibrera aux sentiments de l'autre comme s'ils étaient les siens, avant même de chercher à savoir s'il les partagera ou non .
- C'est ce que Carl Rogers a appelé l'Empathie .
- L'Empathie consiste à percevoir exactement le cadre de référence interne d'une autre personne avec les composantes émotionnelles et les significations qui s'y attachent, comme si l'on était l'autre personne, mais sans perdre la condition du comme si .
- Cette faculté que chacun peut acquérir est naturelle au personne du type sentiment (F) .

LES CARACTERES DU TYPE (F)

- Le souci d'implication du (F) le rend apte à faire régner l'harmonie qui est une de ses principales préoccupations .
- Ceci se traduit dans la manière dont l'un et l'autre émettent et reçoivent la critique .
- Pour le (F), l'appréciation positive est la première, les défauts ne sont signalés ensuite que si le climat permettant de le dire sans vexer .
- Le (F) différencie mal la critique spécifique et la remise en cause personnelle : Il n'entend pas qu'il a fait une erreur, il comprend qu'il est nul .

LES CARACTERES DU TYPE (F)

- L'approche en douceur du (F) déconcerte le (T) .
- Le message du (F) porte sur les personnes et leurs valeurs, les modalités du discours, les interactions entre l'émetteur et le récepteur sont pour lui essentielles .
- Le (F) convainc et estime que la motivation personnelle est le ressort de l'action .
- Le (F) évalue en Bien ou en Mal, son système est noir et blanc .
- Le (F) souhaite des relations personnelles, empreintes d'intimité et d'émotion, ce qui prime ,c'est le besoin d'harmonie .

LES PERCEPTIONS RECIPROQUES NEGATIVES DU TYPE (F)

- La personne du type sentiment (F) apparaîtra émotionnelle sans rime, ni raison .
- Le goût de l'harmonie conduit le (F) à éviter les conflits à tout prix et à céder plutôt qu'à exprimer ses propres désirs .
- S'il ne contrôle pas sa capacité empathique à percevoir les sentiments de ceux avec qui il en contact, il pourra se laisser envahir par des émotions extérieures dont il sera l'otage .

DIMENSION 4
LA
PREFERENCE
POUR LA
CONCEPTION
OU
LE
JUGEMENT

- Jung dans les types psychologiques a distingué entre les fonctions de perceptions(S/N) et les fonctions de jugement (T/F), mais il n'a pas fait l'opposition entre jugement et perception une caractéristique de la psyché .
- Isabel Mayers a procédé à cette formalisation .
- Elle indique la manière dont chacun se situe par rapport au monde extérieur et organise son mode de vie .
- Cette dimension se caractérise par deux pôles :
 - La préférence pour la perception (P) d'une part
 - Le jugement (J) d'autre part .

LES CARACTERES DU TYPE (P)

- La personne du type (P) a une attitude réactive, elle préfère être disponible le plus possible aux opportunités de la vie .
- Le (P) aime bien être flexible, s'adapter aux circonstances .
- Le (P) aime la profusion, le jaillissement, le choc des idées .
- Regarder sa table de travail :
- Les dossiers s'empilent, se chevauchent, un océan de papiers la recouvre, il est souvent à la recherche de ses lunettes, de son stylo, d'une gomme.....il a l'habitude de les retrouver dans les endroits les plus curieux que la place normale est celle où il les cherche en dernier .

LES CARACTERES DU TYPE (P)

- Le (P) n'aime pas jeter les objets, il pense qu'il peut avoir un jour un nouvel usage ou une utilité . Il conserve tout pour un nouvel usage.
- Le (P) aime explorer, rechercher, les décisions lui semblent figer le mouvement de la vie .
- Le principe pour lui c'est :
- « Il ne faut jamais faire aujourd'hui, ce qui aura probablement changer demain » .
- Les différences sont frappantes en ce qui concerne la relation au temps :
- Pour le (P) le temps est flux qui l'emporte dont les limites sont imprécises et élastiques .

LES CARACTERES DU TYPE (P)

- Pour le (P) être à l'heure à une réunion, consiste partir à l'heure à laquelle elle doit commencer, elle est heureux s'elle ne rencontre pas en route quelques opportunités .
- Le (P) est toujours en retard, il n'arrive qu'aux dernières minutes
- Le (P) s'attarde le plus longtemps possible, à l'école, il fait son devoir la nuit précédant sa remise, il demandera souvent un délais de grasse à son professeur .
- Le (P) s'il a prévu un ordre du jour, il sera disposé à en changer si des demandes nouvelles apparaissent .
- Les échanges évoluent librement, les dégressions pourront être nombreuses afin que des idées nouvelles émergent .

LES CARACTERES DU TYPE (P)

- Le (P) vers la fin de la réunion aura tendance à retarder la prise de décision, il proposera volontiers de programmer une autre réunion pour permettre de réunir d'avantages d'informations .
- Le (P) préfère combiner jeu et travail, l'autorité lui est souvent insupportable et celui qui demande obéissance lui prouver qu'il a de bonnes raisons pour le faire .
- Le (P) est spontanément rebelle, à l'école, il est l'enfant insoumis qui ne tient pas en place .
- Ses mots clés sont :
flexibilité, curiosité, spontanéité, ouverture, attente, découverte, réception .

**PERCEPTIONS
RECIPROQUES
NEGATIVES DU
(P)**

- Ces deux attitudes sont particulièrement visibles dans le quotidien puisque la préférence (J/P) se manifeste par définition dans la vie extérieure .
- Les heurts entre les personnes ayant des préférences différentes sont très fréquents .
- Non seulement ,il peut y avoir des rigidités de comportement dans un sens ou dans l'autre, mais en ce domaine, une attitude même « normale » est difficilement perçue par une personne de préférence opposée comme insupportable .

**PERCEPTIONS
RECIPROQUES
NEGATIVES DU
(P)**

- Les différences sur l'échelle (J/P) sont la source d'agacements qui jalonnent à des cadences plus au moins rapprochées les relations entre conjoints, parents et enfants, collègues
- Le (P) peut devenir ou est facilement perçu comme irresponsable, brouillon, inorganisé .
- Sa flexibilité peut l'amener à ne jamais terminer les projets commencés ,à papillonner d'une idée à l'autre sans se fixer sur aucune .
- Sa difficulté à respecter les horaires peut tourner au retard permanent à manquer des opportunités faute d'organisation .

PERCEPTIONS RECIPROQUES NEGATIVES DU (P)

- Sa répugnance à décider peut devenir de la « procrastination » qui consiste à remettre au lendemain et à retarder les décisions au point de devenir le jouet des évènements .
- (J) et (P) ont des modes de décisions différents :
- L (P) fonctionne sur un modèle biologique, il s'occupe de la plante, mais laisse le fruit murir à son rythme .
- Les entreprises valorisent le pole (J) et non le pole (P), puisque le manager est décideur et non pas un jardinier .
- Les étudiants du type (P) réussissent bien que les étudiants du type (J) en s'y prenant différemment .

LES CARACTERES DU TYPE (J)

- Le (J) a un mode d'existence organisé, il aime planifier ses activités et se préparer à ce qui va arriver.
- Le (J) aime l'ordre, le classement, le rangement .
- Regarder sa table de travail : Les objets sont à la place la plus appropriée, toujours à la même place pour en permettre facilement la saisie .
- Pas de papier superflu, une corbeille de courrier, une feuille de papier blanc, une table vierge et des dossiers bien classés .
- La pensée du (J) est claire, elle s'exprime dans un ordre cohérent, prévu et souvent prévisible .

LES CARACTERES DU TYPE (J)

- L(J) s'il ne trouve pas l'objet de ses recherches à sa place habituelle ne saura plus où aller, puisque pour lui par définition l'objet ne peut être ailleurs que là où il doit être .
- Le (J) jettera sans pitié ce qui lui apparaîtra périmé ou inutile ,il estime que le coût de stockage est plus élevé que l'utilité éventuelle .
- Le (J) aime prendre des décisions, mettre les choses en forme définitive, trop de préparation peut l'irriter.
- Le principe pour lui c'est :
- « Il ne faut jamais mettre à demain ce que l'on peut faire aujourd'hui » .

LES CARACTERES DU TYPE (J)

- Les différences sont frappantes en ce qui concerne la relation au temps .
- Pour le (J) le temps est une donnée mesurable, contrôlable, il a besoin des délais, des horaires, un (J) est toujours à l'heure .
- Le (J) en voyage calculera le temps nécessaire pour aller à la gare ou à l' aéroport ajoutera une marge de sécurité en cas de pépin imprévu .Il comptera assez large pour ne prendre aucun risque .
- Il veut être sur le quai de la gare bien avant l'arrivée du train .
- Il est bien organisé, il a toujours dans sa poche un livre pour ne pas perdre son temps .

LES CARACTERES DU TYPES (J)

- Le (J) a le sens des délais, du programme .
- Le travail qui lui est confié est normalement prêt avant la date à laquelle il doit être rendu .
- A l' école, le (J) fait ses devoirs le jour ou on le lui donne .
- En réunion le (J) a prévu ce qu'il aller dire et comment, s'il en est l' organisateur, l'ordre du jour sera tout prêt, et peu aisément modifiable .
- Il limitera les échanges, les ramenant rapidement à l'objectif .
- Il se sentira plus à l'aise vers la fin de la réunion quand il pourra établir le plan d'action .

LES CARACTERES DU TYPE (J)

- **Le (J) a le plus souvent le sens du devoir, désobéir est un acte qui doit se justifier par de bonnes raisons, le travail passe avant le loisir**
- **Le (J) studieux, fait preuve de bonne conduite .**
- **Ses mots clés sont :**
- **Organisation, structure, décision, réflexion, conclusion, planification, échéance, production .**

**PERCEPTIONS
RECIPROQUES
NEGATIVES DU
TYPE (J)**

- Les heurts entre les personnes ayant des préférences différentes sont très fréquents .
- Les différences sur l'échelle (J/P) sont la source d'agacement entre conjoints, parents et enfants, collègues
- Le (J) peut devenir ou est facilement perçu comme rigide ,tendu, exigeant ,maniaque .
- Son sens de l'organisation peut le conduire à la bureaucratie, à l'incapacité de s'adapter aux circonstances nouvelles .
- Il lui arrive de persévérer dans l'erreur, plutôt que de remettre en cause une décision prise .

PERCEPTIONS RECIPROQUES NEGATIVES DU TYPE (J)

- C'est un décideur précoce, il lui arrivera de décider beaucoup trop vite sans prendre les informations nécessaires .
- L'ordre qu'il affectionne pourra se transformer en manie .
- Le (J) fonctionne sur un modèle mécanique :
- Pour obtenir un résultat, il déclenche une cause
- La culture d'entreprise valorise le pole (J),le manager est un décideur ,pas un jardinier .
- Les deux polarités sont à peu près équilibrées avec une légère dominante de (J) généralement valorisée dans le monde du travail.

L'EMBARRAS DU CHOIX

- Je n'arrive pas à savoir qu'elle est ma préférence.....
- Beaucoup d'entre nous ont des difficultés à se situer sur l'une des quatre dimensions, pourquoi ?

FREQUENCE ET PREFERENCE

- Deux fonctions opposées ne peuvent pas être utilisées en même temps .
- Au moment où l'on recueille l'information par l'intuition, on ne peut pas mettre en œuvre la sensation .
- Mais cela n'empêche pas que l'une ou l'autre fonctions puissent être utilisées selon les circonstances à des moments différents .
- Pour certains l'usage d'une fonction est habituel, on peut alors parler de préférence ou de type .
- Pour d'autre l'usage ne semble pas habituel ou la préférence n'est pas clairement reconnue .

FREQUENCE ET PREFERENCE

- Cette indifférenciation a deux origines possibles :
- Dans un premier cas, les deux fonctions seraient également développées .
- Le fait de bien utiliser les deux fonctions opposées ne signifie pas qu'il n'y ait pas préférence .
- Dans un deuxième cas , la préférence n'est pas claire parce que les deux fonctions ne sont pas nettement différenciées pour plusieurs raisons :
- La première raison c'est le conditionnement, parce que vous avez une préférence qui est mal acceptée par votre environnement .

FREQUENCE ET PREFERENCE

- La deuxième raison c'est le cadre professionnel qui amène souvent à adopter un comportement différent de celui qu'on aurait naturellement .
- Le modèle dominant en entreprise est F.S.T.J .
- Si vos préférences vont vers I.N.F.P il vous faut beaucoup de contorsions pour entrer de façon acceptable dans le moule .
- Il est important de savoir exactement ce que vous êtes pour pouvoir prendre les mesures appropriées, soit dans un changement de travail ou la création d'espace et de temps vous permettre d'être réellement vous-même .
- La troisième raison les modèles dont nous nous inspirons ,s'ils n'ont pas les mêmes préférences que nous, nous risquons en les imitant d'aller à contre courant de notre nature .

CONSEILS POUR TROUVER VOTRE PREFERENCE

- Approfondir votre connaissance des préférences et des comportements qui y sont associés .
- Poser la question inverse :
- Au lieu de chercher votre préférence, chercher le coté ignoré de vous, ce que vous n'aimez pas faire ou ce que vous faites mal .
- Quelles sont les erreurs que vous faites régulièrement ?
- Comparez-vous à d'autres personnes, entrez en relation avec des personnes qui sont sûres de leurs préférences et d'étudier leurs réactions et leurs comportements .
- Passez un questionnaire avec un praticien qualifier .