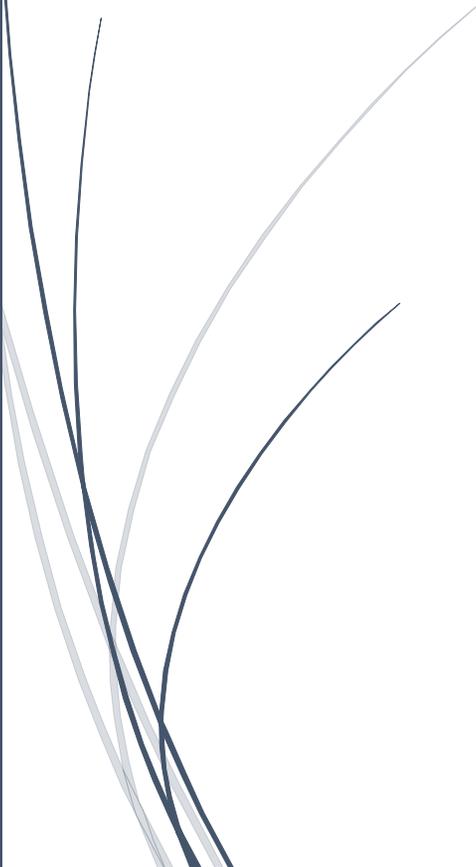




23 avril 2024

Comment communiquer avec différents types de personnalités pour bâtir des relations fructueuses avec tes clients et partenaires

| *Atelier animé pour Empire solo*



Stéphane Migneault, M. Ps.
PSYCHOLOGUE, CONFÉRENCIER, FORMATEUR ET AUTEUR

Table des matières

| | |
|---|---|
| Aperçu des 4 dimensions de la personnalité | 2 |
| 1 ^{re} dimension : la direction de l'attention..... | 3 |
| Tendances et caractéristiques des deux préférences opposées | 3 |
| Trucs pour communiquer et travailler avec une personne E ou I..... | 3 |
| 2 ^e dimension : la façon de percevoir | 4 |
| Tendances et caractéristiques des deux préférences opposées | 4 |
| Trucs pour communiquer et travailler avec une personne S ou N | 4 |
| 3 ^e dimension : la façon de prendre des décisions | 5 |
| Tendances et caractéristiques des deux préférences opposées | 5 |
| Trucs pour communiquer et travailler avec une personne T ou F..... | 5 |
| 4 ^e dimension : le style de vie..... | 6 |
| Tendances et caractéristiques des deux préférences opposées..... | 6 |
| Trucs pour communiquer et travailler avec une personne J ou P..... | 6 |
| Conclusion..... | 7 |
| Récapitulation..... | 7 |
| Actions clés | 7 |
| Mes conférences offertes en milieu de travail..... | 7 |
| La psychologie vous intéresse? | 7 |
| Bibliographie..... | 8 |

Note : dans ce document, le genre masculin est employé sans aucune discrimination.

Aperçu des 4 dimensions de la personnalité

Direction de l'attention

Extraversion (E) ↔ Introversion (I)

Façon de percevoir ou d'obtenir des informations

Sensation (S) ↔ iNtuition (N)

Façon de prendre des décisions

Thinking (T) ↔ Feeling (F)

Style de vie

Jugement (J) ↔ Perception (P)

- La notion de préférence (analogie de la main dominante).
- 8 préférences (E / I, S / N, T / F, J / P). Aucune préférence n'est meilleure qu'une autre (ex. : extraversion vs intuition).
- Au total 16 types psychologiques. Aucun type n'est meilleur qu'un autre
- Chaque type présente des forces et des faiblesses.

1^{re} dimension : la direction de l'attention

Tendances et caractéristiques des deux préférences opposées

| Extraversion (E) | Introversion (I) |
|--|---|
| Se montre expressif et dynamique | Se montre réservé et calme |
| A besoin d'action et d'interaction | A besoin de tranquillité et concentration |
| Aime travailler en équipe | Aime travailler en solo (ou à 2) |
| Recherche la variété au travail | Apprécie se concentrer sur un projet |
| Manque de patience pour un travail de longue haleine | Fait preuve de patience quand vient le temps de travailler longtemps sur un même projet |
| Fait l'expérience pour comprendre | Cherche à comprendre avant de faire l'expérience |
| Préfère communiquer de vive voix | Communiquer par écrit les choses importantes |
| Développe ses idées par la discussion | Développe ses idées par la réflexion |
| Est un livre ouvert | Est réservé |
| Possède un réseau social étendu | Connaît moins de gens |
| Aime établir des relations | Préfère approfondir les relations |
| Se sent bien en groupe | Apprécie les tête-à-tête |
| Se ressource en compagnie d'autrui | Se ressource dans la solitude |

Tiré de Migneault (2024)

Trucs pour communiquer et travailler avec une personne E ou I

| <i>extravertie (E)</i> | <i>introvertie (I)</i> |
|------------------------|------------------------|
| | |

2^e dimension : la façon de percevoir

Tendances et caractéristiques des deux préférences opposées

| Sensation (S) | iNtuition (N) |
|--|---|
| Voit « ce qui est », les faits | Voit ce qui pourrait être, les possibilités |
| Porte attention aux éléments | Voit l'ensemble, les relations entre les choses |
| Aime les données concrètes (faits, détails, exemples) | S'intéresse au contexte général, aux questions de fond |
| Commet rarement d'erreurs sur les faits | Peut commettre des erreurs |
| Aime ce qui est pratique et utile | Préfère ce qui est nouveau, original, ingénieux |
| Aime ce qui est tangible, concret, mesurable | Aime les théories, les concepts |
| Réussit bien dans le travail de précision | N'aime pas le travail demandant de la précision |
| Utilise l'expérience et les méthodes connues pour résoudre des problèmes | Fait preuve d'ingéniosité et de créativité pour résoudre des problèmes nouveaux |
| Préfère appliquer des procédures, des protocoles | Préfère recourir à la créativité, à l'ingéniosité |
| Arrive à une conclusion étape par étape | Arrive à une conclusion de façon spontanée |
| Se préoccupe surtout du présent (concret) | S'intéresse beaucoup au futur (possibilités) |

Tiré de Migneault (2024)

Trucs pour communiquer et travailler avec une personne S ou N

| <i>sensorielle (S)</i> | <i>intuitive (N)</i> |
|------------------------|----------------------|
| | |

3^e dimension : la façon de prendre des décisions

Tendances et caractéristiques des deux préférences opposées

| <i>Thinking (T)</i> | <i>Feeling (F)</i> |
|--|--|
| Se laisse guidé par sa « tête » | Se laisse guidé par le « cœur » |
| Aime recourir à la logique, la raison | Aime utiliser son empathie et sa bienveillance |
| Adopte une approche formelle, impersonnelle | Adopte une approche chaleureuse |
| Donne la priorité à la tâche | Donne la priorité aux relations |
| Accorde une importance au contenu de la discussion | Accorde une importance à la manière dont on discute |
| Ose nommer les points négatifs | Ne se sent pas à l'aise de dire des choses déplaisantes ; préfère complimenter |
| Fait preuve de franchise | Fait preuve de tact et de diplomatie |
| Adopte une position d'observateur externe (objectif) | Perçoit une situation de l'intérieur, de manière subjective |
| Cherche à différencier le vrai du faux | Cherche à différencier le bien du mal |
| Convaincu par un raisonnement froid et impersonnel | Convaincu par une information personnelle, énoncée avec enthousiasme |

Tiré de Migneault (2024)

Trucs pour communiquer et travailler avec une personne T ou F

| <i>Thinking (T)</i> | <i>Feeling (F)</i> |
|---------------------|--------------------|
| | |

4^e dimension : le style de vie

Tendances et caractéristiques des deux préférences opposées

| Jugement (J) | Perception (P) |
|--|---|
| Aime exercer une maîtrise sur sa vie (proactif) | Préfère suivre le courant, s'adapter aux circonstances (de style réactif) |
| Aime planifier son travail, suivre un plan | Aime la flexibilité dans son travail |
| Préfère les choses structurées et planifiées | Préfère que les choses soient souples et ouvertes |
| N'aime pas les surprises, aime être prévenu | Aime les surprises, les imprévus |
| Considère une liste comme étant un plan d'action | Considère une liste comme étant un aide-mémoire |
| S'adapte bien à la routine | S'adapte bien aux changements |
| Décide rapidement | Retarde la décision |
| Fait passer le travail avant les loisirs et le plaisir | Profite des moments agréables qui se présentent |
| Respecte les échéances | Effectue parfois ses tâches à la dernière minute |
| Fait preuve de ponctualité | Peut être en retard |
| | |

Tiré de Migneault (2024)

Trucs pour communiquer et travailler avec une personne J ou P

| <i>jugement (J)</i> | <i>perception (P)</i> |
|---------------------|-----------------------|
| | |

Conclusion

Récapitulation

Actions clés

Mes conférences offertes en milieu de travail

- Mieux dormir pour mieux travailler
- Faire son bilan de santé... émotionnelle!
- Prévenir les conflits en 4 étapes
- Stratégies pour gérer stress et anxiété au travail
- La résilience : la cultiver pour mieux surmonter les difficultés
- Etc.

Info : www.stephanemigneault.com/conferences

La psychologie vous intéresse?

Visitez mon blogue : www.stephanemigneault.com/blog/

Je publie régulièrement sur [LinkedIn](#), [Facebook](#) et même [Instagram](#).

Bibliographie

- Casas, E. (1990). *Les types psychologiques jungiens : Manuel et guide pour l'Indicateur de types psychologiques de Myers-Briggs*. Edmonton : Psychometrics Canada.
- Cauvin, P. et Cailloux, G. (2019). *Les types de personnalité MBTI et CCTI*. Paris : ESF sciences humaines.
- Hirsh, S. K. (1994). *Session de consolidation d'équipe : guide du membre d'équipe (1990)*. Traduit de l'anglais par Marc Pelletier. Edmonton : Psychometrics Canada.
- Hirsh, S.K. et Kummerow, J. (1990). *Introduction aux types psychologiques dans l'organisation (1990)*. Traduit de l'anglais par G. Cailloux et P. Cauvin. Edmonton : Psychometrics Canada.
- Jung, C. G. (1958). *Les types psychologiques*, 2^e édition. Genève: Georg.
- Migneault, S. (2024). *Sympathique: comment communiquer avec les 16 types de personnalité*. Québec : Septembre éditeur inc.
- Myers, I. B. (1962). *The Myers-Briggs Type Indicator*. Mountain View (CA): CPP, Inc.
- Myers, I. B. (1988). *Introduction aux types psychologiques (4^e éd.)*. Traduit de l'anglais par Eduardo Casas. Edmonton : Psychometrics Canada.
- Myers, I. B. (1987). *Introduction to type*. Mountain View (CA): Consulting Psychologists Press.
- Myers, I. B., McCaulley, M. H., Quenk, N. L., & Hammer, A. L. (1998). *MBTI® manual*. Mountain View (CA): CPP, Inc.
- Myers, I. B. et Myers, P. B. (1995). *Gifts Differing: Understanding Personality Type*. Mountain View (CA): Davies-Black Publishing.
- Schaubhut, N. A., Herk, N. A. et Thompson, R. C. (2009). *MBTI® Form M: manual supplement*. Mountain View (CA): CPP, inc.: 1-18.