

FORMATION COACH POUR JEUNES ET ADOLESCENTS

LES TESTS PSYCHOLOGIQUES

APPROCHE DU M.B.T.I.

PREFERENCE PRISE DE DECISION

3 EME PREFERENCE – PRISE DE DECISION

PENSEE - T



LE MENTAL



Le Raisonnement

SENTIMENT - F



LE COEUR



Les Références

QUESTIONS A SE POSER



Préférence pour le calme et l'observation dans la distance

Prise de décision via l'analyse des causes et effets à partir de critères objectifs concrets et vérifiables.

Je prends en compte les faits et l'évidence avant de me décider

Je suis critique, honnête et franc

J'ai besoin de justice

Je privilégie le contenu du discours plutôt que la forme

Ce qui alimente ma motivation est ce que je réalise

J'utilise le temps comme une ressource

Une de mes qualités est l'analyse de ce qui ne fonctionne pas



RAISON



Préférence pour l'aspect relationnel entre les membres d'un groupe

Prise de décision en prenant en compte mes valeurs personnelles et mes sentiments

Je prends en compte ce qui est important pour moi (mes valeurs) et pour les autres avant de me décider

Je suis sensible et diplomate

J'ai besoin d'être apprécié

Je privilégie la forme de mon discours plutôt que le contenu

Ce qui alimente ma motivation est l'estime que les autres me portent

J'utilise le temps pour me consacrer à mon relationnel

Une de mes qualités est la prise en compte de mes relations personnelles



EMPATHIE

CONSTAT

La **Pensée T** correspond au processus d'évaluation basé des faits observables et vérifiables qui aboutit au jugement hors critères et valeurs personnels.

La prise de décision s'établit sur la base de règles et de principes édictés.

Le processus cognitif de la personne **Pensée T** prend appui sur la logique, le raisonnement de cause à effet, l'analyse et la différenciation selon des critères, des normes, des principes objectivement définis

La personne **Pensée T** prend des décisions sur des critères objectifs et impersonnels, elle est logique avec un mental analytique et recherche avant tout la vérité.

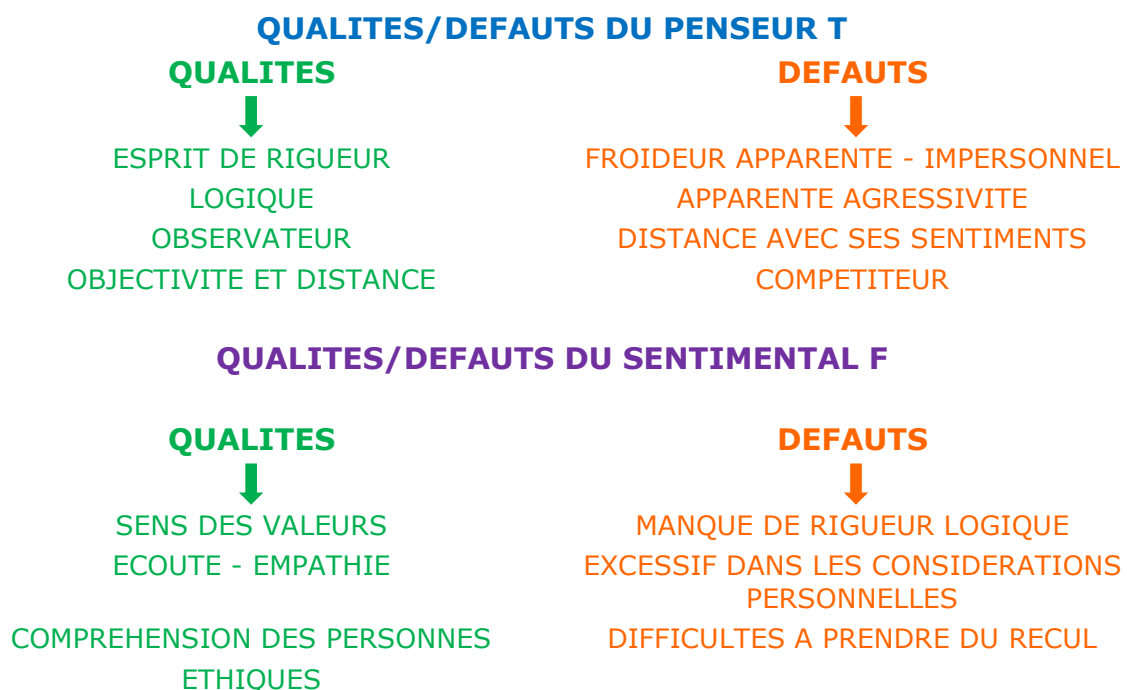
Le **Sentiment F** correspond au processus d'évaluation basé sur les valeurs personnelles, interpersonnelles, universelles.

La prise de décision s'établit sur ce qui est important comme valeurs pour la personne **Sentiment F**.

Le processus cognitif de la personne **Sentiment F** prend appui sur l'évaluation subjective des renseignements venant des situations et contextes.

Le jugement de la personne **Sentiment F** prend en compte les enjeux éthiques et moraux, les valeurs et buts personnels, le relationnel. C'est ce qui détermine la prise de décision finale.

La personne **Sentiment F** est avant tout sensible, empathique, elle recherche avant tout l'harmonie.



ACCOMPAGNER LES PENSEURS

→ **Afin d'établir le contact avec eux et créer un lien de confiance :**

- Apporter de l'attention et de la reconnaissance à leur mode d'analyse très performant
- Valoriser leurs capacités à rester calmes et détachés face à des situations problématiques
- Dans la communication, ne pas chercher à mettre l'accent sur leurs émotions
- Accueillir leurs conseils précieux dans un domaine qu'ils maîtrisent et leur faire confiance
- Ne pas hésiter à débattre avec eux, et d'exprimer un désaccord le cas échéant

POUR LES AIDER A TRANSFORMER LEURS DEFAUTS

- Les guider à prendre conscience de l'impact de leurs jugements sur les autres.
- Les aider à exprimer leurs jugements de manière constructive : en amenant du positif et des conseils plutôt que du jugement négatif.
- Les aider à rayonner plus d'empathie envers les autres et communiquer plus de valorisation chaleureuse.
- Les guider à doser leurs explications analytiques et méthodiques, surtout envers des personnalités de type **Sentiment F**.
- Les aider à prendre des décisions en prenant en compte les avis, et ressentis des autres.
- Les aider à relier les choses entre elles en leur donnant sens, à faire des synthèses courtes, à pratiquer l'analogie, les métaphores.
- Les guider à développer les sensations corporelles, émotionnelles et tout ce qui concerne le langage du corps.
- Les aider à réfléchir à leurs valeurs personnelles et les incarner plus dans leurs décisions
- Les guider à développer une communication plus chaleureuse et congruente.

ACCOMPAGNER LES SENTIMENTAUX

→ **Afin d'établir le contact avec eux et créer un lien de confiance :**

- Transmettre des signes de valorisation concernant leur contact chaleureux, leur faculté de compréhension, leur empathie et compassion
- Adopter une communication personnelle avec le **Sentimental F** et se centrer sur les thèmes où vous êtes en accord tous les deux.
- Être dans l'accueil et l'acceptation de leur sensibilité à fleur de peau et leur émotivité.
- Être juste à l'écoute de leurs problématiques, sans chercher à les résoudre.

POUR LES AIDER A TRANSFORMER LEURS DEFAUTS

- Les aider à exprimer clairement leurs besoins
- Les aider à poser clairement leurs limites
- Les guider à prendre de la distance d'avec leurs émotions dans l'évaluation d'une situation.
- Les guider à expérimenter et développer la préférence **Pensée T** afin de rééquilibrer la préférence **Sentiment F**.
- Les aider à communiquer de façon concrète et analytique en mettant en avant l'enchaînement des faits, des causes et des solutions.
- Les aider à exercer leur esprit critique, en faisant la liste des avantages et des inconvénients de plusieurs solutions possibles à une même problématique.
- Les aider à s'exercer en stimulant la pensée logique