



A chaque étape du cycle classique de résolution de problème ou de décision à prendre correspond en priorité une fonction psychique. C'est elle qui joue le rôle principal, sans exclure les autres qui ont également à intervenir. Ce cycle est itératif. Dans la pratique, les étapes se chevauchent souvent.

### 1. Le Processus de résolution de problème et le MBTI:

- a. **E-I** : La préférence Extraversion peut pousser dans le processus à passer beaucoup de temps à interagir et à se concentrer sur le monde extérieur, et peut oublier l'aspect réflexion en amont. La préférence Introversion peut pousser à développer des idées et faire des plans très approfondis mais à oublier de rassembler des informations, d'intégrer les autres dans les projets ou de communiquer suffisamment.
- b. **J-P** : La préférence Perception peut pousser à passer plus de temps à rassembler l'information (S-N) et à moins s'intéresser à mener le projet à terme (T-F). La préférence Jugement peut pousser à accomplir rapidement l'étape d'exploration (S-N) pour aboutir à des conclusions (T-F) avant que toutes les données et possibilités soient explorées.

### 2. Fonctions et Cycle de Résolution de problème

**Sensation** : Rassemble les faits et les données, agit et construit sur la base de son expérience du passé, pragmatique, conscient de ce qui est réaliste et réalisable, s'intéresse à l'état présent.

Questions à cette étape : Que peut-on tirer des expériences passées ? Quels sont les éléments observables, vérifiables ? Quelle est la nature exacte de la situation ? Que dirait un observateur extérieur ?

**iNtuition** : Recherche des liens entre le problème qui se pose et d'autres problèmes/facteurs, recherche des approches nouvelles, applique les théories, s'intéresse aux possibilités.

Questions à cette étape : A quoi les faits se rattachent-ils ? Quelle interprétation peut-être faite ? Quelles tendances se dégagent ? Quelles sont les possibilités ? A quoi cela fait-il penser ?

**Thinking/Pensée** : Applique la logique, recherche des règles et des principes, se concentre sur la tâche à accomplir, a un regard critique sur la solution.

Questions à cette étape : Quelles sont les conséquences logiques ? Quels sont les pour et les contre ? Quel est l'objectif ? Qu'est-ce qui sera le plus efficace ? Quel est le rapport coût/rendement ?

**Feeling / Sentiment** : Se concentre sur le processus, s'intéresse à la communication de la décision prise et à la motivation des personnes qui auront à l'appliquer.

Questions à cette étape : Quelles valeurs sont en jeu ? Y a-t-il des exceptions à envisager ? Quelles vont être les réactions des personnes concernées ? Quelles modalités de communication sont adaptées ?