

MYERS-BRIGGS TYPE INDICATOR® | NIVEAU II™ GLOBAL

RAPPORT D'INTERPRÉTATION

Préparé pour
EMMA EXEMPLE

10 mars 2025

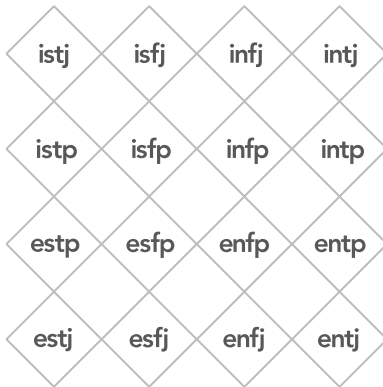


Développé par
Naomi L. Quenk, PhD
Jean M. Kummerow, PhD



+1 800 624 1765 | www.themyersbriggs.com

Myers-Briggs Type Indicator® Niveau II™ Global Rapport d'interprétation Copyright 2019 détenu par Peter B. Myers et Katharine D. Myers. Myers-Briggs Type Indicator, Myers-Briggs, MBTI, Step I, Step II, le logo MBTI et le logo The Myers-Briggs Company sont des marques commerciales ou déposées de The Myers & Briggs Foundation aux États-Unis et dans d'autres pays.



Présentation du rapport

Votre rapport d'interprétation Myers-Briggs® Niveau II™ est une description personnalisée et approfondie de vos préférences de personnalité issue de vos réponses au questionnaire MBTI®. Il comprend votre type MBTI Niveau I™ ainsi que vos résultats du Niveau II, qui illustrent la façon particulière dont vous l'exprimez.

L'instrument MBTI® a été mis au point par Isabel Myers et Katharine Briggs, en application de la théorie de Carl Jung sur les types psychologiques. Cette théorie suggère qu'il existe des façons opposées d'orienter notre énergie (Extraversion ou Introversion), d'utiliser des informations (Sensation ou Intuition), de décider ou d'arriver à des conclusions à partir des informations recueillies (Pensée ou Sentiment) et pour aborder le monde extérieur (Jugement ou Perception).

Chaque individu fait usage de ces huit composantes de personnalité dans une certaine mesure, mais a une préférence pour une façon de faire dans chaque domaine, tout comme, en général, chaque individu a naturellement tendance à utiliser une main plutôt que l'autre. Aucun pôle de préférence n'est meilleur ou plus souhaitable que son opposé.

L'instrument MBTI ne mesure ni vos compétences ni vos capacités dans quelque domaine que ce soit. C'est plutôt un outil qui vous aide à prendre conscience de votre style particulier ainsi qu'à mieux comprendre et apprécier les différences utiles qui existent entre les êtres.

CONTENU DE VOTRE RAPPORT

- Résultats Niveau I™
- Résultats Niveau II™
- Application des résultats Niveau II™ à la communication
- Application des résultats Niveau II™ à la gestion des conflits
- Application des résultats Niveau II™ à la gestion du changement
- Application des résultats Niveau II™ à la prise de décision
- Interactions des composantes de votre personnalité
- Intégration des informations Niveau I™ et Niveau II™
- Utilisation du type pour mieux se comprendre
- Bilan de vos résultats

Extraversion

Votre attention va vers le monde extérieur, et vous tirez votre énergie de l'interaction active avec l'environnement, c'est-à-dire les personnes et objets.



Introversion

Votre attention va vers le monde intérieur, et vous tirez votre énergie en réfléchissant à des idées, des souvenirs et des expériences.



Sensation

Vous vous intéressez et vous fiez aux faits, détails et réalités présentes.



Intuition

Vous vous intéressez et vous fiez aux associations, théories et possibilités futures.



Pensée

Vous prenez des décisions en vous fondant sur une analyse logique pour être objectif.



Sentiment

Vous recherchez l'harmonie lorsque vous prenez des décisions en vous fondant sur des valeurs humaines.

Jugement

Vous avez tendance à être organisé et ordonné, et à prendre des décisions rapidement.



Perception

Vous avez tendance à être souple et adaptable, et à vous laisser le choix aussi longtemps que possible.



Résultats Niveau I™

Votre type apparent est ESFJ.

Type reconnu et validé par vos soins :

ISFP

Introversion | Sensation | Sentiment | Perception

Ce rapport se fonde sur votre type reconnu.

Les ISFP prennent habituellement très à cœur ce qu'ils font et ont tendance à le prouver plus par leurs actes que par leurs paroles. Ils sont loyaux envers les personnes, idéaux et entreprises qui leur sont chers. Ils sont très chaleureux, même s'ils ne le montrent pas toujours. Les ISFP ont tendance à être tolérants, ouverts d'esprit, adaptables et à prendre les choses comme elles viennent. Toutefois, quand quelque chose qui compte pour eux se trouve menacé, ils font face. Comme ils ne dévoilent pas souvent leurs convictions, leurs réactions peuvent surprendre.

Ils n'éprouvent pas le besoin d'impressionner ou de dominer les autres. Pensant que leurs actes parlent d'eux-mêmes, les ISFP n'attirent pas tellement l'attention. Ainsi, les autres sont susceptibles de négliger ou sous-estimer la contribution des ISFP, qui se sentent alors moins appréciés et moins compétents qu'ils ne le sont en réalité. Soucieux de la bonne entente générale, ils peuvent être le ciment de leur groupe. Ils prêtent attention à la nature ainsi qu'aux animaux et sont de fins observateurs de ce qui se passe autour d'eux.

Il est probable que les ISFP s'épanouissent dans un environnement professionnel qui valorise les valeurs qui comptent pour eux et qui leur permet de s'adapter sur le moment. Leur entourage peut compter sur eux pour remarquer les choses à effectuer et les entreprendre simplement et sans tracas.

FACETTES NIVEAU II™



Extraversion

Initiateur
Expressif
Sociable
Actif
Enthousiaste



Introversion

Récepteur
Réserve
Intime
Réfléchi
Tranquille



Sensation

Concret
Réaliste
Pratique
Empirique
Traditionnel



Intuition

Abstrait
Imaginatif
Conceptuel
Théorique
Original



Pensée

Logique
Rationnel
Investigateur
Critique
Ferme



Sentiment

Empathique
Compatissant
Accommodant
Compréhensif
Conciliant



Jugement

Systématique
Organisé
Préparé
à l'avance
Programmé
Méthodique



Perception

Décontracté
Ouvert
Motivé par
la pression
Spontané
Improvisateur

Résultats Niveau II™

L'évaluation MBTI Niveau II décrit en partie la complexité de votre personnalité en indiquant vos résultats sous forme de cinq *facettes*, et ce pour chacune des quatre paires de préférences Niveau I, comme indiquées à gauche. Cela donne un total de 20 facettes pour mieux cerner la façon particulière dont vous exprimez votre type de personnalité.

Informations sur les facettes

- Les cinq facettes ne décrivent ni n'expliquent entièrement la préférence dont elles relèvent.
- Chacune a une thématique (par exemple, « Manière d'entrer en contact avec les autres »).
- Chacune comporte deux pôles opposés (par exemple, Initiateur et Récepteur).
- Le score des facettes est calculé différemment de celui des préférences : le score de chacune de vos préférences Niveau I n'est pas la somme des scores des cinq facettes associées.

Comment lire les résultats Niveau II™

Les pages suivantes illustrent vos résultats des différentes facettes sous forme de graphiques. Chaque graphique comprend les éléments suivants :

- Une brève description des deux préférences opposées MBTI Niveau I
- Le nom des cinq pôles de facette associés à chaque préférence Niveau I, accompagné d'une description en trois points
- Cinq barres, une par facette :
 - Une barre sur fond bleu indique un score de 2 à 5 *conforme à la préférence*. Cela signifie que vous favorisez le pôle correspondant à votre préférence Niveau I. Par exemple, il se peut que vous ayez le pôle Initiateur si votre préférence est l'Extraversion ou le pôle Récepteur si votre préférence est l'Introversion.
 - Une barre sur fond vert foncé indique un score de 2 à 5 *non-conforme à la préférence*. Cela signifie que vous favorisez le pôle opposé à votre préférence Niveau I.
 - Une barre sur fond vert clair indique un score de 0 ou 1, situé dans la *zone médiane*. Cela signifie que vous n'affichez pas de préférence claire pour l'un ou l'autre pôle.

Vous trouverez sous chaque graphique une description de vos résultats.

La colonne de gauche indique la thématique associée à la facette (par exemple, « Manière d'entrer en contact avec les autres ») ainsi que votre résultat et sa catégorie (conforme/non-conforme à la préférence ou zone médiane). Les deux autres colonnes brossent le portrait habituel des personnes qui affichent le même résultat que vous. Si vous ne vous reconnaissez pas dans ces descriptions, il se peut que le pôle opposé ou la zone médiane vous corresponde davantage.

EXTRAVERSION

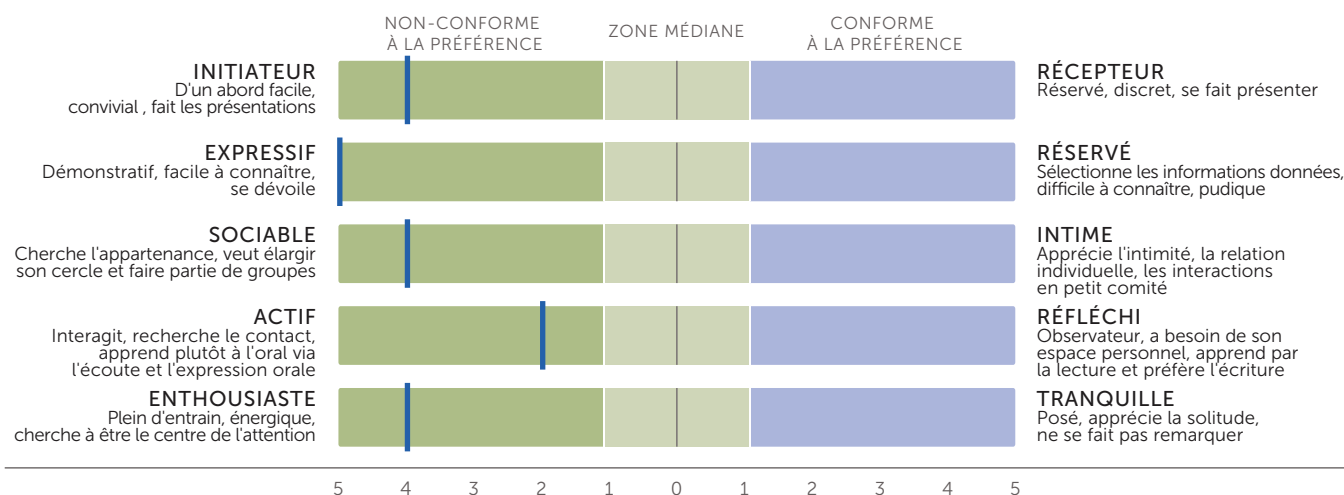


Direction de l'énergie vers le monde extérieur
des personnes, objets et activités

INTROVERSION



Direction de l'énergie vers le monde intérieur
des idées, des souvenirs et des expériences



Manière d'entrer en contact avec les autres

INITIATEUR

Non-conforme à la préférence

Vous jouez le rôle d'initiateur en société lorsque les circonstances l'exigent.

Vous vous efforcez de mettre les autres à leur aise les uns avec les autres ainsi qu'avec vous.

Vous amorcez sans problème la discussion en petit comité ou lorsque vos interlocuteurs vous intéressent.

Vous prenez l'initiative lorsque vous connaissez des membres du groupe ou maîtrisez le sujet abordé.

Partage de ses sentiments, pensées et intérêts

EXPRESSIF

Non-conforme à la préférence

Vous parlez beaucoup et semblez de nature sociable plutôt que réservée.

Vous souhaitez que vos proches expriment autant leurs sentiments que vous ; lorsque ce n'est pas le cas dans vos relations les plus intimes, cela vous afflige.

Vous avez tendance à évoquer vos sentiments les plus profonds uniquement en présence de vos amis intimes.

Vous avez besoin de sentir qu'une personne que vous ne connaissez pas bien est sûre avant de vous confier à elle.

Les autres vous perçoivent comme énergique et enthousiaste quand vous choisissez de l'être.

Vous pouvez sembler dominer une conversation lorsque vous cherchez à obtenir des réponses précises à vos questions.

Étendue et profondeur des relations

SOCIABLE

Non-conforme à la préférence

Vous êtes à l'aise pour interagir au sein d'un large groupe, surtout s'il s'agit de vos domaines d'intérêt.

L'appartenance à un groupe vous stimule.

Vous aimez vous isoler un peu avant et après un événement en société.

Vous multipliez les brèves conversations en société au lieu de vous engager dans un long entretien.

Modes de communication, de socialisation et d'apprentissage

ACTIF

Non-conforme à la préférence

Vous préférez participer activement à un événement plutôt que d'observer ce qui s'y passe.

Vous assimilez mieux les informations sous forme orale.

Vous préférez discuter d'un sujet à l'oral plutôt que par écrit.

Vous trie vos lectures sur le volet.

Vous aimez parler avec les autres.

Niveau et type d'énergie

ENTHOUSIASTE

Non-conforme à la préférence

Vous souhaitez être au cœur de l'action.

Vous êtes enthousiaste et énergique lorsque vous partagez vos connaissances.

Vous aimez être le centre de l'attention dans vos domaines de compétence.

Vous cherchez de l'animation si votre environnement devient trop calme.

Vous préférez ne pas passer trop de temps seul.

Vous pouvez vous montrer de nature bavarde et faire de l'esprit avec ceux que vous connaissez.

SENSATION

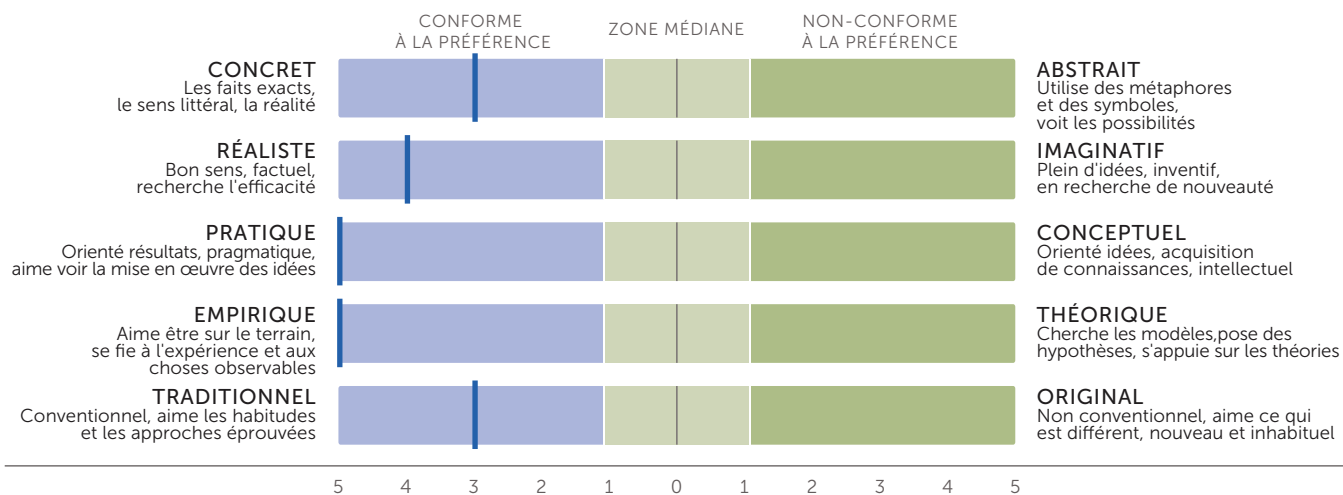


Se concentre sur ce qu'il perçoit
par ses cinq sens

INTUITION



Se concentre sur les tendances générales et fait
des liens par associations



Type d'information qui retient l'attention

CONCRET

Conforme à la préférence

Vous avez les pieds ancrés dans la réalité et vous fiez aux faits.
Vous prenez les choses au pied de la lettre.
Vous prenez garde à ne pas tirer de conclusions hâtives.
Vous pouvez avoir du mal à identifier des tendances et replacer les faits dans leur contexte plus global.

Vous commencez par répertorier les vérités établies et vous assurez des faits avant de passer à la suite.
Vous travaillez dur pour assumer vos responsabilités.
Vous pouvez sembler résister au changement, même si vous n'avez pas cette image de vous-même.

Utilisation des informations

RÉALISTE

Conforme à la préférence

Vous êtes fier de votre bon sens et de votre capacité à évaluer les situations avec réalisme.
Vous appréciez l'efficacité, le sens pratique et la rentabilité.
Vous semblez de nature factuelle et sensée.
Vous appréciez les expériences ainsi que les résultats tangibles.

Vous pensez que les bonnes techniques donnent de bons résultats.
Vous aimez acquérir des expériences et connaissances, et les rendre accessibles et utiles.
Vous recherchez la stabilité dans votre vie.

Utilisation des idées

PRATIQUE

Conforme à la préférence

Vous trouvez l'application des idées plus intéressante que les idées elles-mêmes.
Vous avez besoin de voir une idée en application pour la comprendre et l'exploiter.
Vous n'avez pas la patience d'écouter des idées si elles ne conduisent pas à une exploitation pratique.

Vous préférez l'utilité pratique à la curiosité intellectuelle.
Vous aimez utiliser des matières et méthodes éprouvées.

Types de connaissances considérés comme fiables

EMPIRIQUE

Conforme à la préférence

Vous apprenez mieux par le biais d'expériences directes sur le terrain, qui vous servent ensuite de bases pour vous guider.
Vous prenez soin de ne pas trop généraliser.
Vous vous concentrez sur les événements présents plutôt que sur la vue d'ensemble.

Vous désirez connaître des exemples pratiques quand d'autres présentent des théories.
Il est probable que vous montriez de l'agacement face aux théories qui ne tiennent pas compte de l'expérience.
Il peut vous arriver de rester fixé sur des petits détails aux dépens de plus grandes considérations.



Approche vis-à-vis des traditions

TRADITIONNEL

Conforme à la préférence

Vous vous identifiez fortement à ce qui vous est familier.

Vous êtes à l'aise avec les éléments qui ont fait leurs preuves, car ils constituent un précédent à suivre.

Vous êtes réfractaire à changer ce qui marche bien.

Vous aimez prendre part aux traditions dans le cadre professionnel et privé.

Vous soutenez les institutions et méthodes établies.

Vous acceptez uniquement les changements qui sont ancrés dans la réalité et bien expliqués.

Vous pouvez avoir du mal à comprendre ceux qui ne respectent pas les coutumes établies.

Vous pouvez gagner à reconnaître que toute tradition a commencé par une idée originale d'un individu.

PENSÉE

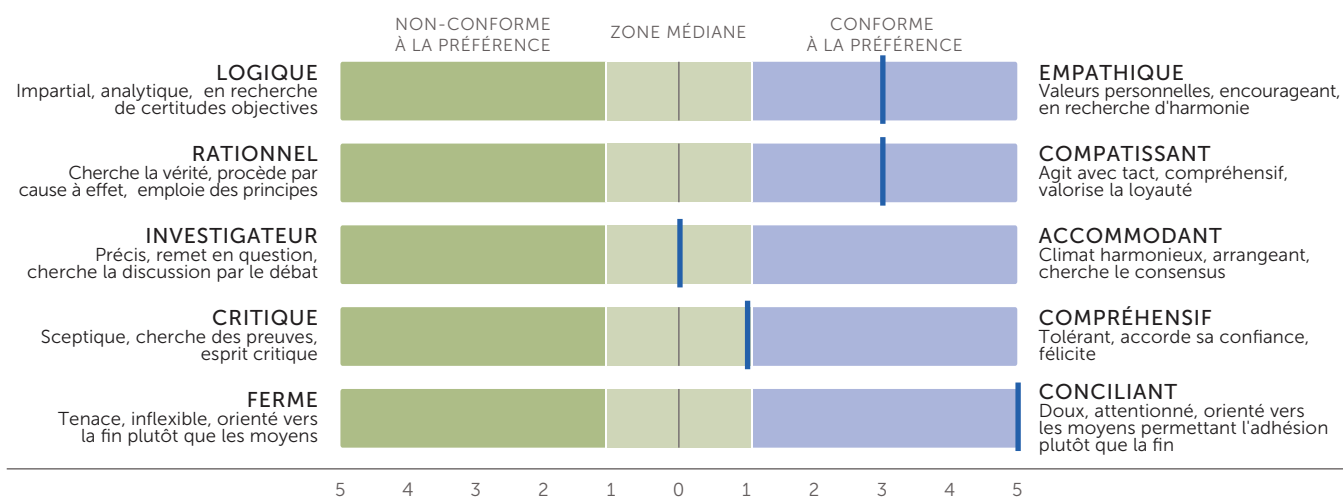


Fonde ses conclusions sur une analyse logique en visant l'objectivité

SENTIMENT



Fonde ses conclusions sur des valeurs personnelles ou sociales en visant l'harmonie



Stratégie décisionnelle

EMPATHIQUE

Conforme à la préférence

Vous vous concentrez sur l'incidence qu'une décision peut avoir sur ce qui compte pour vous et pour les autres.

Vous êtes sensible à l'humeur générale d'un groupe.

Vous souhaitez que l'impact, tant positif que négatif, sur les autres entre en ligne de compte dans toute prise de décision.

Vous remarquez comment les autres se sentent en toute situation et en tenez compte dans votre processus de décision.

Vous êtes habituellement *incapable* de justifier vos décisions de façon logique et séquentielle, car ce n'est pas votre style.

Impact des décisions

COMPATISSANT

Conforme à la préférence

Vos valeurs constituent un socle fiable pour prendre vos décisions, mais éprouvez parfois des difficultés à expliquer le raisonnement qui a conduit à votre choix.

Vous essayez de convaincre les autres que les critères objectifs ne sont qu'un élément parmi d'autres.

Vous souhaitez tenir compte des impacts potentiels sur toutes les personnes.

Vous considérez les bienfaits et les risques pour les personnes impliquées et souhaitez que les autres fassent de même.

Vous êtes habituellement capable d'équilibrer vos priorités professionnelles et personnelles.

Gestion des divergences

INVESTIGATEUR-ACCOMMODANT

Zone médiane

Vous posez des questions lorsqu'il s'agit de vos domaines d'intérêt ou d'une valeur importante en jeu.

Vous posez uniquement une question lorsque vous avez impérativement besoin de la réponse.

Vous posez des questions avec tact et modération dans une optique de facilitation.

Vous exprimez votre désaccord, s'il le faut, de façon diplomate et non provocatrice.

Vous adoptez une attitude plus conflictuelle et plus directe lorsqu'une valeur clé se trouve menacée.

Mode de communication en cas de désaccord

CRITIQUE-COMPRÉHENSIF

Zone médiane

Vous critiquez certaines idées et actions, en particulier si cela a des conséquences sur des personnes.

Vous êtes sensible aux incohérences qui blessent les autres.

Vous clarifiez ce qui va et ce qui ne va pas dans toute situation.

Vous pouvez exprimer vos critiques à voix haute ou non, selon les circonstances.

Mise en œuvre des décisions

CONCILIANT

Conforme à la préférence

Vous semblez de nature chaleureuse et souhaitez que les autres vous apprécient.

Vous usez de délicatesse, voire d'affection, pour atteindre votre objectif.

Vous accordez aux autres le bénéfice du doute.

Vous reconnaissez qu'il n'est pas toujours possible de parvenir à une décision purement rationnelle.

Vous voyez de nombreux moyens de parvenir à un accord.

Vous souhaitez que tout le monde adhère au résultat final.

Vous retardez la mise en œuvre de toute décision controversée, si possible.

JUGEMENT

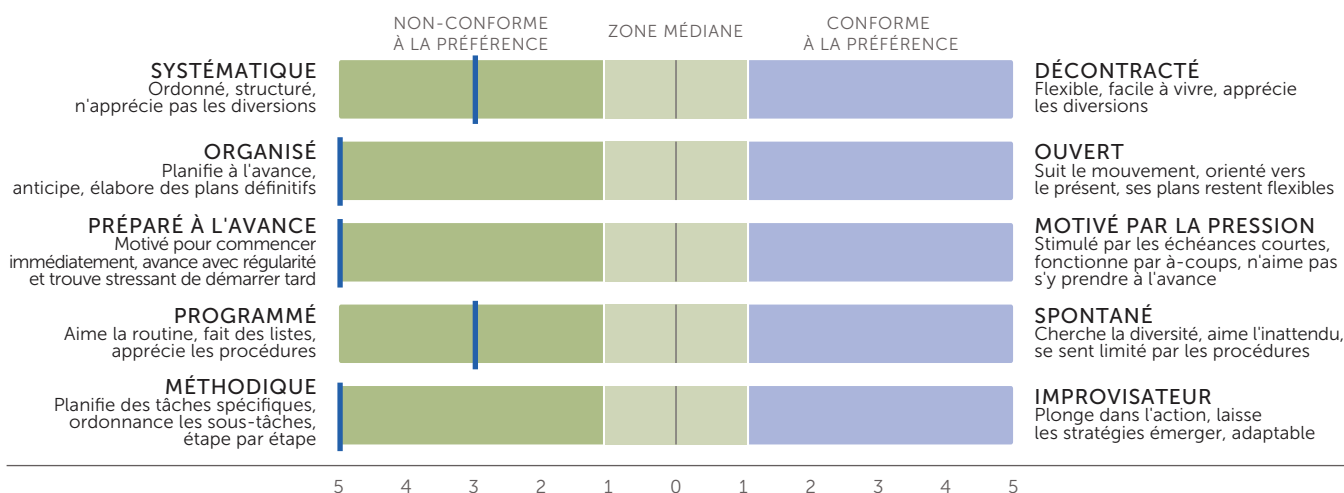


Préfère les choses décidées et les conclusions



PERCEPTION

Préfère la flexibilité et la spontanéité



Style général d'organisation

SYSTÉMATIQUE

Non-conforme à la préférence

Vous adoptez une approche organisée pour accomplir vos tâches.

Vous vous concentrez avec intensité sur les tâches qui vous intéressent et n'appréciez pas les interruptions.

Vous établissez des plans d'urgence si nécessaire.

Vous vous fiez à quelques systèmes généraux pour vous aider à mener vos tâches à bien.

Vous pouvez avoir des difficultés à commencer une tâche, mais travaillez ensuite sans relâche à sa réalisation.

Planification du temps libre

ORGANISÉ

Non-conforme à la préférence

Vous avez une vue d'ensemble des projets, sans forcément envisager les détails permettant de les réaliser.

Vous préférez les plans globaux aux plans circonscrits.

Vous appréciez les possibilités que les projets peuvent faire naître.

Vous souhaitez planifier vos loisirs bien à l'avance, faute de quoi, vous pouvez ne pas trouver le temps de vous y adonner.

Vous recourez à des plans pour avoir une orientation, mais restez souple dans leur réalisation.

Gestion des échéances

PRÉPARÉ À L'AVANCE

Non-conforme à la préférence

Vous appréciez les approches efficaces et posées pour accomplir les tâches.

Vous êtes capable de vous concentrer sur la tâche en cours en évitant les distractions externes.

Il vous arrive de douter de votre capacité à atteindre vos objectifs.

Vous ressentez un tiraillement entre vos divers intérêts et votre désir d'accomplir vos tâches efficacement.

Utilisation des calendriers et des plans définis

PROGRAMMÉ

Non-conforme à la préférence

Vous vous fiez à une approche systématique (par exemple sous forme de rappels, de calendriers ou d'alertes) pour rester sur la bonne voie.

Les autres vous perçoivent souvent comme une personne organisée qui mène ses tâches à bien.

Vous voyez les listes comme des lignes directrices pour garder la maîtrise des choses.

Vous aimez les programmes ouverts.

Vous intégrez des tâches très variées dans votre emploi du temps.

Approche des tâches au sein d'un projet plus large

MÉTHODIQUE

Non-conforme à la préférence

Vous appréciez une approche détaillée des tâches, mais il vous arrive d'avoir des difficultés à planifier tous les détails.

Vous trouvez qu'établir des méthodes à l'avance améliore votre efficacité.

Vous trouvez qu'une fois concentré vous prêtez facilement attention aux détails et aux procédures.

Vous appréciez le temps libre offert par votre approche méthodique.

Application des résultats Niveau II™ à la communication

Tous les aspects de votre type de personnalité influencent la manière dont vous communiquez, notamment au sein d'une équipe. Parmi toutes les facettes, 11 s'avèrent particulièrement pertinentes en matière de communication. Vous trouverez ci-après vos préférences correspondantes, ainsi que des conseils pour mieux communiquer. Concentrez-vous sur ce qui est exact et utile pour vous.

Outre les conseils proposés dans le tableau, n'oubliez pas que la communication, quel que soit votre type de personnalité, c'est aussi :

- dire aux autres de quel type d'information vous avez besoin ;
- demander aux autres de quoi ils ont besoin ;
- contrôler votre agacement lorsque d'autres types de personnalité prédominent ;
- vous rendre compte que les autres ne cherchent sans doute pas à vous énerver lorsqu'ils utilisent leur propre style de communication.

FACETTE	STYLE DE COMMUNICATION	AMÉLIORATION DU STYLE
Initiateur	Vous engagez les contacts en aidant les autres à faire connaissance.	Assurez-vous que les personnes ont réellement besoin de ces présentations et souhaitent qu'elles aient lieu.
Expressif	Vous dites ce que vous pensez à qui veut l'entendre.	Essayez de vous rendre compte quand il est important de garder ses opinions pour soi et de ne rien dire.
Sociable	Vous connaissez beaucoup de gens et faites facilement circuler les informations.	Soyez sélectif dans le choix des informations que vous communiquez ainsi que dans celui des destinataires.
Actif	Vous aimez communiquer et interagir avec les autres en face-à-face.	Réalisez quand une communication en face-à-face peut s'avérer importune ou superflue.
Enthousiaste	Vous montrez aisément votre enthousiasme pour le sujet de la discussion.	Faites attention à ne pas étouffer et écraser les autres ; assurez-vous de leur demander leur avis.
Concret	Vous parlez de détails qui se rapportent au présent.	Gardez l'esprit ouvert quant aux conclusions que vous pouvez tirer de ces détails.
Empathique	Vous communiquez avec tact et délicatesse, parfois au point d'éluder le problème.	Exposez clairement ce qui compte pour vous, et non ce que vous pensez que les autres veulent entendre.
Investigateur–Accommodant Zone médiane	Vous posez certaines questions sans problème, tant que vous pensez que cela ne risque pas de mettre un terme à la discussion.	Essayez d'identifier les moments où vous devez acquiescer ou poser des questions.
Critique–Compréhensif Zone médiane	Vous penchez pour la critique ou la compréhension, en fonction de l'importance du problème.	Ayez conscience que le stress vous rend plus susceptible de formuler des critiques de façon inopportune.
Conciliant	Vous essayez de rallier les autres à votre point de vue.	Acceptez que, parfois, un résultat gagnant-gagnant soit impossible, car l'harmonie de la relation ne peut pas être préservée dans toutes les situations.
Méthodique	Vous identifiez toutes les étapes et leur séquençement détaillé avant d'entreprendre une tâche.	Faites preuve de tolérance envers ceux qui se lancent sans avoir identifié toutes les étapes, sauf s'il manque un élément essentiel.

Application des résultats Niveau II™ à la gestion des conflits

Lorsque vous travaillez avec d'autres personnes, les conflits sont inévitables. Chaque type de personnalité peut cerner les conflits, y réagir et chercher à les résoudre à sa façon. Même s'ils sont parfois désagréables, les conflits peuvent améliorer la situation et renforcer les relations lorsqu'ils sont convenablement gérés.

Certains éléments de la gestion des conflits sont communs à tous les types de personnalité :

- Veiller à l'accomplissement des tâches tout en maintenant vos relations avec les personnes concernées.
- Essayer de reconnaître que toutes les façons de voir sont valables, mais s'appuyer exclusivement sur une seule façon de voir peut empêcher la résolution du conflit.

Le tableau ci-après explique comment vos résultats concernant huit facettes Niveau II peuvent influencer sur votre gestion des conflits. Si certains éléments semblent contradictoires, concentrez-vous sur ceux qui vous correspondent le plus.

FACETTE	STYLE DE GESTION DES CONFLITS	AMÉLIORATION DU STYLE
Expressif	Vous parlez du conflit et des réactions émotionnelles qu'il suscite en vous avec les personnes qui sont immédiatement disponibles.	Soyez sélectif dans le choix de vos interlocuteurs et assurez-vous de vous adresser aux personnes qui peuvent vraiment vous aider.
Sociable	Vous impliquez les autres dans la résolution du conflit.	Respectez le besoin qu'ont certains de rester à l'écart jusqu'à ce qu'ils soient prêts à participer.
Enthousiaste	Vous pouvez faire preuve d'agitation, voire d'emportement, face à un conflit et au trouble qu'il sème.	Ayez conscience que vos réactions intenses peuvent repousser les autres et risquent d'envenimer la situation ; essayez de rester aussi calme que possible pour vous.
Compatissant	Vous pouvez vous concentrer sur la préservation de l'harmonie au point de ne pas faire valoir votre propre point de vue.	N'hésitez pas à défendre votre point de vue lorsqu'il est important, faute de quoi les autres passeront à côté d'une contribution utile, voire profiteront de vous.
Investigateur–Accommodant Zone médiane	Vous posez certaines questions à des fins d'éclaircissement avant de trouver un accord.	Prenez garde à ce que votre style d'interrogation ne soit pas perçu comme conflictuel.
Critique–Compréhensif Zone médiane	Vous cherchez à savoir ce qui ne va pas et ce qui va.	Signalez ces deux aspects avec empathie et considération.
Conciliant	Vous aspirez à la coopération et limitez le nombre de points de désaccord.	Sachez quand la coopération devient inutile : parfois, vous devez accepter qu'on ne puisse pas trouver d'accord.
Préparé à l'avance	Vous pensez qu'il est possible d'éviter certains conflits en commençant à travailler sur des projets à l'avance.	Tenez compte de vos collègues qui ne trouvent le fait d'anticiper ni agréable ni efficace.

Application des résultats Niveau II™ à la gestion du changement

Le changement est inévitable et affecte chacun de différentes façons. Afin de vous aider à mieux faire face au changement :

- identifiez clairement ce qui évolue et ce qui reste à l'identique ;
- identifiez ce que vous devez savoir pour comprendre le changement, puis cherchez à obtenir ces informations.

Afin d'aider les autres à faire face au changement :

- encouragez une discussion ouverte au sujet du changement, mais ayez conscience qu'elle sera plus facile pour certains que pour d'autres ;
- assurez-vous que les motivations logiques et les valeurs personnelles ou sociales ont été prises en considération.

De nombreux facteurs influent sur la façon dont vous gérez le changement, notamment vos résultats concernant les 10 facettes ci-après. Passez en revue vos facettes et les conseils correspondants pour mieux réagir au changement.

Tous ces éléments ne sont pas forcément pertinents. Concentrez-vous sur les éléments qui vous correspondent.

FACETTE	STYLE DE GESTION DU CHANGEMENT	AMÉLIORATION DU STYLE
Expressif	Vous partagez facilement vos sentiments au sujet du changement avec les autres.	Ayez conscience que certains peuvent ne pas souhaiter connaître votre avis avant d'avoir envisagé le changement de leur point de vue. Exprimez-vous uniquement devant ceux qui apprécient votre style, en laissant aux autres le temps de bien réfléchir à la question de leur côté.
Sociable	Vous parlez du changement et de ses conséquences pour vous avec autant de gens que possible.	N'oubliez pas que les gens seront plus ou moins intéressés par ce que vous avez à dire ; par conséquent, soyez sélectif quand vous choisissez à qui vous parlez.
Concret	Vous pouvez vous fixer sur certains aspects du changement et en ignorer d'autres.	Demandez à quelqu'un que vous respectez de vous aider à passer des faits et détails aux possibilités rationnelles.
Réaliste	Vous vous concentrez sur les aspects terre-à-terre du changement.	Rendez-vous compte que les résultats qui relèvent du bon sens peuvent ne pas apparaître immédiatement.
Empirique	Vous souhaitez voir un exemple du changement en action.	Acceptez qu'il soit impossible de démontrer à l'avance l'impact de certains changements.
Traditionnel	Vous espérez que bon nombre des méthodes établies vont perdurer.	Acceptez que certains changements s'imposent et peuvent favoriser la pérennité.
Conciliant	Vous souhaitez que les personnes affectées par les changements soient traitées avec empathie et considération.	Déterminez votre seuil de tolérance au manque d'égard et agissez en conséquence.
Systématique	Vous avez conscience de ce qui peut mal se passer et ne comprenez pas que les autres ne se soucient pas de ces mêmes difficultés potentielles.	Préparez vos plans d'urgence, mais sans trop insister dessus.
Organisé	Vous planifiez les changements le plus à l'avance possible.	Tenez compte de l'imprévu dans vos plans à long terme : il est inévitable !
Méthodique	Vous souhaitez connaître en détail les étapes requises pour mettre en œuvre les changements.	Sachez que les circonstances peuvent imposer de modifier sur le moment des étapes soigneusement définies en amont.

Application des résultats Niveau II™ à la prise de décision

Une prise de décision efficace nécessite d'utiliser l'ensemble de nos quatre modes Niveau I dans un ordre précis : d'abord la Sensation pour recueillir les faits, puis l'Intuition pour identifier les possibilités, puis la Pensée pour envisager les conséquences logiques, et enfin le Sentiment pour savoir ce qui compte. Les facettes du Niveau II nous indiquent plus précisément comment utiliser au mieux ces modes. Vous trouverez ci-après les questions associées à chaque facette. Les pôles de facettes que vous préférez sont *en caractères italiques bleus*. Si vous vous trouvez dans la zone médiane, les deux pôles seront en caractères romains noirs.

SENSATION 	INTUITION 
<i>Concret : Que savons-nous ? Comment le savons-nous ?</i>	Abstrait : Qu'est-ce que cela pourrait signifier d'autre ?
<i>Réaliste : Quels sont les coûts réels ?</i>	Imaginatif : Quelle autre idée pourrions-nous trouver ?
<i>Pratique : Cela fonctionnera-t-il ?</i>	Conceptuel : Existe-t-il d'autres idées intéressantes ?
<i>Empirique : Pouvez-vous me montrer comment cela fonctionne ?</i>	Théorique : Comment tout cela est-il relié ?
<i>Traditionnel : Est-il vraiment nécessaire de changer quelque chose ?</i>	Original : Existe-t-il une autre façon de faire ?
PENSÉE 	SENTIMENT 
Logique : Quels sont les avantages et les inconvénients ?	<i>Empathique : Qu'est-ce qui compte vraiment ?</i>
Rationnel : Quelles sont les conséquences logiques ?	<i>Compatissant : Quel impact cela aura-t-il sur les personnes ?</i>
Investigateur : Mais que penser de... ?	Accommodant : Comment pouvons-nous satisfaire le plus de personnes possible ?
Critique : Quel est le problème ?	Compréhensif : Qu'est-ce qui va ?
Ferme : Pourquoi n'allons-nous pas jusqu'au bout maintenant ?	<i>Conciliant : Qu'en est-il de ceux qui vont souffrir ?</i>

Six façons différentes d'évaluer les informations, appelés « styles de prise de décision », ont été identifiés sur la base de deux facettes de la paire de préférence Pensée–Sentiment : Logique–Empathique et Rationnel–Compatissant.

Votre style est **Empathique et Compatissant**. Voici ce que cela signifie probablement pour vous :

- Vous vous fiez à votre préférence pour le Sentiment et prenez aisément des décisions fondées sur votre système de valeurs.
- Vous reconnaissez les facteurs logiques de la relation de cause à effet, mais les considérez comme secondaires.
- Vous cherchez à créer et préserver l'harmonie par le biais de vos décisions.
- Vous semblez sensible et paraissez avoir du tact.
- Les autres trouvent parfois que vous faites trop preuve d'amabilité et de considération.
- Il peut souvent vous arriver de céder trop vite lors d'un conflit ; toutefois, lorsque l'une de vos valeurs clés est en jeu, vous devenez susceptible de défendre votre point de vue avec détermination.

CONSEILS

Lorsque vous essayez de résoudre un problème par vous-même, commencez par vous poser *toutes* les questions répertoriées dans le tableau ci-dessus (dans l'ordre S-N-T-F).

- Prêtez bien attention aux réponses. Les questions qui ne sont pas en bleu peuvent s'avérer cruciales, car elles représentent des perspectives qu'il est peu probable que vous envisagiez.
- Essayez d'équilibrer votre style de prise de décision en prenant en compte les aspects de votre personnalité que vous aimez le moins.

Lorsque vous essayez de résoudre un problème au sein d'un groupe, recherchez activement les personnes qui ont des points de vue différents. Demandez-leur quelles sont leurs préoccupations et perspectives.

- Effectuez une dernière vérification pour vous assurer que toutes les questions ci-dessus ont été posées et que différents styles de prise de décision ont été pris en considération.
- Si une perspective manque, faites des efforts supplémentaires pour considérer ce qu'elle pourrait apporter.

Interactions des composantes de votre personnalité

Le cœur de la personnalité réside dans les 2 lettres du milieu : la façon d'utiliser les informations (Sensation ou Intuition) et le processus de décision (Pensée ou Sentiment). Pour votre type ISFP, il s'agit de la Sensation (S) et du Sentiment (F), qui sont vos modes de fonctionnement préférés dans ces deux domaines.

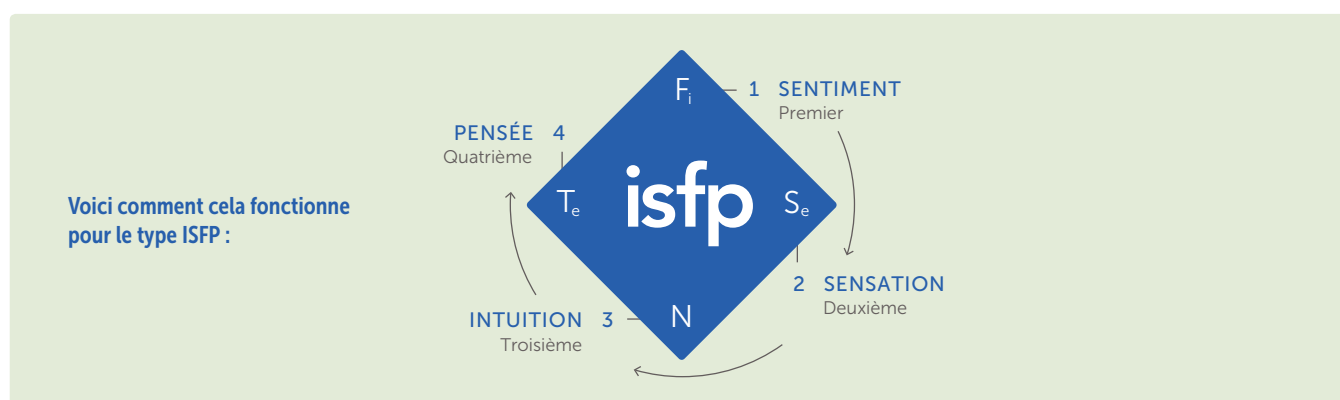
La première lettre du type de personnalité (E ou I) indique où vous aimez utiliser vos modes préférés, à savoir dans le monde extérieur des personnes et des objets (e) ou dans le monde intérieur des idées et des impressions (i). Les personnes de préférence Extraversion utilisent leur mode préféré (le premier) surtout dans le monde extérieur (e) et, pour équilibrer, utilisent leur deuxième mode dans le monde intérieur (i). Les personnes de préférence Introversion utilisent leur mode préféré (le premier) surtout dans le monde intérieur (i) et, pour équilibrer, utilisent leur deuxième mode dans le monde extérieur (e).

Modes préférés des ISFP

- Le Sentiment (F) est votre mode préféré. Vous l'utilisez surtout dans le monde introverti (i) pour vous orienter vers ce qui compte vraiment pour vous et pour les autres. C'est le sens de la mention **F_i** du graphique.
- La Sensation (S) est votre deuxième mode. Pour équilibrer, vous l'utilisez surtout dans le monde extraverti (e) pour remarquer les faits et détails importants. C'est le sens de la mention **S_e** du graphique.

Modes que vous aimez le moins

Le mode que vous aimez le moins (le quatrième) est la Pensée (T). C'est l'opposé de votre mode préféré, le Sentiment, et vous l'utilisez surtout dans le monde opposé, autrement dit extraverti (e). C'est le sens de la mention **T_e** du graphique. Comme vous utilisez votre troisième mode, l'Intuition (N), dans les deux mondes, les indices e et i sont absents du graphique. Certaines situations peuvent exiger que vous utilisiez ces modes que vous aimez le moins, mais cela peut occasionner chez vous de la gêne, de la fatigue ou de la frustration.



Modes sous stress

Chaque type de personnalité a tendance à réagir au stress de façon prévisible. En tant qu'ISFP, vous pouvez d'abord exagérément utiliser votre mode préféré, le Sentiment, en devenant excessivement sensible aux questions liées à vos valeurs personnelles. Puis, au fur et à mesure que votre stress perdure, voire augmente, des versions négatives du mode que vous aimez le moins, la Pensée, peuvent prendre l'ascendant, vous conduisant à devenir sévèrement critique vis-à-vis de vos défauts et de ceux des autres.

Pour retrouver un certain équilibre et redevenir la meilleure version de vous-même, essayez d'appliquer les conseils suivants :

- Arrêtez tout afin de faire une pause dans l'activité ou la situation qui vous stresse.
- Remémorez-vous vos expériences passées et ce qui vous avait alors permis de redevenir vous-même.
- Cherchez à en savoir plus afin d'identifier des possibilités et des faits dont vous n'aviez pas tenu compte auparavant.

Comment utiliser votre type efficacement

En raison de leur préférence pour le Sentiment et la Sensation, les ISFP cherchent principalement à :

- Créer et préserver l'harmonie dans leur propre vie ainsi que dans celle des autres
- Exploiter les faits et expériences qu'ils ont obtenus

Ils consacrent habituellement peu d'énergie aux éléments de leur personnalité qu'ils aiment le moins, à savoir la Pensée et l'Intuition. Ces aspects étant peu sollicités, ils seront moins disponibles dans des situations où ils pourraient s'avérer utiles.

En tant qu'ISFP,

- Si vous vous fiez trop à votre Sentiment, vous pouvez négliger les défauts, les avantages et inconvénients ainsi que les conséquences logiques de vos décisions.
- Si vous prêtez exclusivement attention à la Sensation, vous risquez de passer à côté de la vue d'ensemble, des autres significations que peuvent avoir les informations et des nouvelles options possibles.

Votre type de personnalité se développera sans doute naturellement au cours de votre vie. Avec l'âge, vous pouvez vous pencher davantage sur l'utilisation des aspects les moins familiers de votre personnalité. À partir de la seconde moitié de votre vie, vous pouvez commencer à consacrer plus de temps à des choses que vous ne trouviez pas très intéressantes lorsque vous étiez plus jeune. Par exemple, vous pouvez prendre davantage de plaisir à entreprendre des activités faisant appel à l'analyse logique et à envisager de nouvelles façons de faire.

Comment les facettes peuvent vous aider à être plus efficace

Parfois, une situation particulière vous amène à utiliser une partie de votre personnalité que vous aimez moins. Les résultats de vos facettes peuvent vous aider à adopter temporairement une approche qui vous est moins naturelle. Commencez par identifier les facettes pertinentes et les pôles les plus adaptés.

- Si vous avez des résultats *non-conformes à la préférence* pour certaines facettes pertinentes, faites en sorte d'adopter les approches et comportements qui leur sont associés.
- Si vous êtes dans la *zone médiane*, identifiez le pôle le plus adapté à la situation et faites en sorte d'utiliser les approches et comportements qui lui sont associés.
- Si vos résultats sont *conformes à la préférence*, demandez à quelqu'un qui correspond au pôle de facette opposé de vous aider à utiliser son approche ou lisez la description de son pôle pour savoir comment modifier votre comportement. Une fois que vous avez trouvé une bonne approche, résistez à la tentation de vous revenir dans votre zone de confort.

Voici deux exemples d'application de ces suggestions :

- Dans une situation où votre façon habituelle de recueillir des informations (Sensation) peut se révéler inadaptée, essayez de modifier votre approche Concrète (résultat conforme à la préférence) en pensant aux significations et implications de vos informations factuelles (Abstrait).
- Dans une situation où vous pouvez avoir besoin d'adapter votre façon de faire (Perception), essayez d'employer votre approche Programmée pour accomplir des tâches (résultat non-conforme à la préférence) afin de suivre une certaine routine dans ce cas précis.

VOTRE TYPE PERSONNALISÉ
NIVEAU II™

Initiateur

Expressif

Sociable

Actif

Enthousiaste

Systématique

Organisé

Préparé à l'avance

Programmé

Méthodique

isfp

Intégration des informations Niveau I™ et Niveau II™

Votre type personnalisé Niveau II combine votre type de personnalité reconnu Niveau I et vos résultats concernant les facettes Niveau II (sur la gauche).

Si vous avez des facettes non-conformes à la préférence, les noms des pôles concernés précèdent les quatre lettres de votre profil. Dans le cas contraire, votre type de personnalité est dit « conforme à la préférence ». Les résultats situés dans la zone médiane ne figurent pas dans le nom de votre type personnalisé. Toutefois, ils s'avèrent utiles pour identifier ce qui vous distingue des autres personnes relevant du même profil.

Si, après avoir pris connaissance de l'intégralité de ce rapport, vous ne vous retrouvez toujours pas dans la description proposée, il se peut que certaines variantes de facette vous correspondent davantage.

Voici quelques conseils pour vous aider tirer parti au mieux de la description de votre type personnalisé :

- Concentrez-vous sur les pôles de facette que vous considérez comme incorrects ou sur les facettes pour lesquelles vous êtes en zone médiane.
- Consultez le résumé du rapport pour obtenir des suggestions.
- Observez-vous et demandez aux autres comment ils vous voient.

Utilisation du type de personnalité pour mieux se comprendre

Connaître votre type de personnalité peut enrichir votre vie de plusieurs façons. Voici en quoi cela peut vous aider :

- *Mieux vous comprendre* – Connaître votre propre type vous aide à comprendre les avantages et inconvénients de vos réactions habituelles.
- *Comprendre les autres* – Connaître les différents types vous permet de réaliser que d'autres personnes peuvent être différentes. Cela peut vous aider à considérer ces différences comme utiles et enrichissantes plutôt que comme agaçantes et frustrantes.
- *Prendre du recul* – Considérer tout le monde, y compris vous, sous l'angle du type de personnalité, peut vous aider à apprécier la légitimité d'autres points de vue. Cela peut vous éviter de systématiquement croire que votre approche est la seule valable. Aucune perspective n'est toujours exacte ni toujours fausse.

En vous informant sur les types de personnalité et en observant tout le monde, y compris vous, sous cet angle, vous approfondirez votre compréhension des divers profils et ferez un usage constructif de leurs différences.

Résumé de l'interprétation basé sur le type reconnu

TYPE APPARENT : ESFJ

PROBABILITÉ DE CHAQUE PRÉFÉRENCE APPARENTE

Extraversion : Très probable (96)

Sensation : Très probable (99)

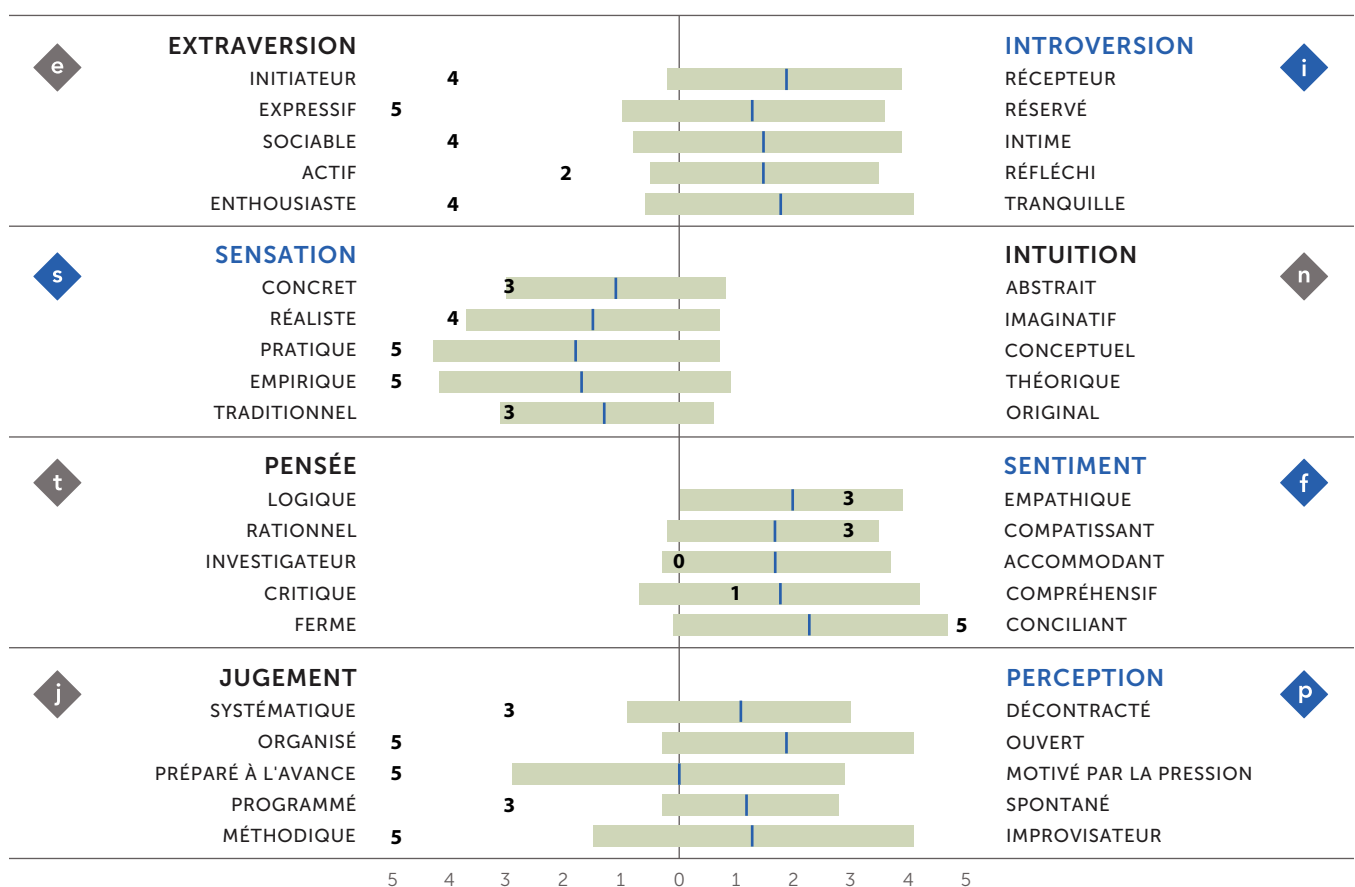
Sentiment : Très probable (96)

Jugement : Très probable (90)

SCORES DE FACETTE ET ÉCART MOYEN DES SCORES DES AUTRES ISFP

Les barres du graphique ci-dessous présentent l'écart moyen des scores obtenus par les ISFP de l'échantillon global.

Les barres indiquent les scores affichant un écart-type de -1 à +1. La ligne verticale sur chaque barre représente le score moyen des ISFP. Les chiffres en gras sont les scores du sujet interrogé.



Indice de polarité : 77

L'indice de polarité, qui va de 0 à 100, montre la cohérence avec laquelle le sujet penche pour l'un ou l'autre pôle de chacune des 20 facettes. La plupart des adultes obtiennent un résultat compris entre 50 et 65, même si les indices supérieurs ne sont pas rares. Un résultat inférieur à 45 signifie que de nombreux scores du sujet interrogé se situent dans la zone médiane ou alentour. Cela peut être dû à une utilisation mature de la facette en situation, au fait que le sujet a répondu aux questions au hasard ou à son insuffisante connaissance de soi. Dans ce cas, le profil peut s'avérer non valide.

Nombre de réponses omises : 0