



# L'INDICATEUR DE TYPES PSYCHOLOGIQUES MYERS-BRIGGS | Niveau 1 **RAPPORT EXPLICATIF**

---

Préparé pour  
**JEAN EXEMPLAIRE**

---

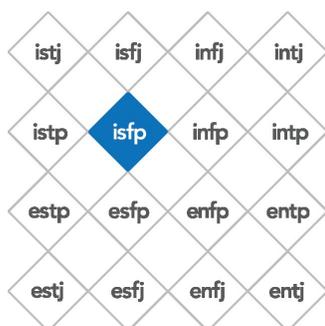
25 août 2015

---



**Psychometrics** Psychometrics Canada Ltd. | 800-661-5158 | [www.psychometrics.com](http://www.psychometrics.com)

Rapport explicatif (C) 2005 par Peter Briggs Myers and Katharine D. Myers. Tous droits réservés. Traduit et imprimé sous licence accordée par l'éditeur, CPP, Inc. Ce rapport s'inspire du rapport écrit par Hirsh, S. K., et Kummerow, J. M. (1998). Introduction aux types psychologiques (6e éd.). Mountain View, CA : CPP, Inc. Le Myers-Briggs Type Indicator, le MBTI, Introduction to Type et le logo MBTI sont des marques déposées ou des marques de commerce de MBTI Trust, Inc. aux États-Unis et dans les autres pays. Le logo CPP est une marque déposée de CPP, Inc.



## À propos de votre rapport

Votre rapport explicatif - Myers-Briggs<sup>MD</sup> est conçu pour vous aider à comprendre les résultats de votre évaluation MBTI<sup>MD</sup> (l'Indicateur de types psychologiques Myers-Briggs<sup>MD</sup>).

L'instrument MBTI identifie lequel des 16 différents types de personnalité vous décrit le mieux.

### Votre type de personnalité Myers-Briggs

**ISFP**

#### Vos préférences

**Introversion | Sensation | Sentiment | Perception**

L'évaluation MBTI a été conçue par Isabel Briggs Myers et sa mère, Katharine Cook Briggs, et s'appuie sur le modèle des types psychologiques proposé par Carl Jung. Tous trois ont consacré de nombreuses années à observer le comportement humain. Leur objectif était d'aider les gens à comprendre comment des différences tout à fait normales et naturelles dans leur façon de percevoir les informations et de prendre les décisions, amènent à des disparités dans leurs façons d'agir, de faire des choix de vie, d'établir des rapports avec les autres et de comprendre le monde. Les idées qu'ils avancent expliquent pourquoi divers gens s'intéressent à diverses choses, privilégient diverses activités de travail et ont parfois du mal à se comprendre entre eux. L'évaluation MBTI est maintenant utilisée par les organisations et les individus à travers le monde afin d'améliorer leurs interactions sociales et de rendre leur travail et leur vie personnelle plus efficaces.

- Les organisations l'utilisent pour améliorer la communication entre les employés, le travail en équipe et le leadership.
- Les nouveaux travailleurs l'utilisent pour choisir des carrières compatibles avec leurs intérêts et leurs points forts ; ceux qui changent de carrière l'utilisent pour s'orienter.
- Les enseignants et les étudiants l'utilisent pour rendre le processus d'apprentissage plus intéressant et pour adapter des styles d'enseignement aux modes d'apprentissage individuels.
- Les individus l'utilisent pour mieux se comprendre, améliorer leur communication avec les autres et diminuer les conflits, ce qui rend leurs interactions plus positives et plus productives.

Isabel Briggs Myers a décrit 16 types de personnalité. L'un d'eux est présenté pour vous dans ce rapport. La description de votre type vous aidera à comprendre comment il diffère des autres types et à reconnaître ses caractéristiques particulières. Ces connaissances vous aideront à mieux comprendre les différences fondamentales entre les personnes et à gérer leur impacts avec plus de succès.

## Votre type de personnalité Myers-Briggs: ISFP

Vos réponses aux questions à l'évaluation MBTI indiquent vos préférences dans chacune des quatre dichotomies.

|  |    |  |  |
|--|----|--|--|
| EXTRAVERSION  | ou |  INTROVERSION | Des manières opposées de <b>diriger et de recevoir l'énergie</b>         |
| SENSATION     | ou |  INTUITION    | Des manières opposées de <b>percevoir l'information</b>                  |
| PENSÉE        | ou |  SENTIMENT    | Des manières opposées de <b>décider et de parvenir à des conclusions</b> |
| JUGEMENT      | ou |  PERCEPTION   | Des manières opposées de <b>d'aborder le monde</b>                       |

Bien que chacun d'entre nous soit capable d'utiliser toutes les préférences et le fasse de temps en temps, nous sommes typiquement plus à l'aise avec un élément de la dichotomie plutôt qu'avec son opposé. C'est tout comme avoir une préférence naturelle pour une main plutôt que l'autre. Les deux mains sont indispensables et utiles, mais la majorité des gens utilisent celle avec laquelle ils sont le plus à l'aise et qu'ils préfèrent. Il en est ainsi pour votre préférence de type : vous exercez un choix entre deux qualités toutes aussi fonctionnelles et uniques l'une que l'autre. Les résultats pour votre type, ISFP, sont présentés ci-dessous.

### LA FAÇON DONT VOUS DIRIGEZ ET RECEVEZ VOTRE ÉNERGIE

#### Extraversion

Les personnes qui préfèrent l'Extraversion tendent à diriger leur énergie vers le monde extérieur. Elles sont stimulées par l'action et l'interaction avec des gens.



#### Introversion

Les personnes qui préfèrent l'Introversion sont portées à diriger leur énergie vers leur monde intérieur. Elles sont stimulées par la réflexion sur leurs idées et expériences.



### LA FAÇON DONT VOUS PRENEZ CONSCIENCE D'INFORMATIONS

#### Sensation

Les personnes qui préfèrent la Sensation tendent à fonctionner mieux avec des informations réelles et tangibles perçues par leurs cinq sens.



#### Intuition

Les personnes qui préfèrent l'Intuition absorbent des informations en considérant la vue d'ensemble. Elles analysent surtout les tendances et les interrelations entre les choses.



### LA FAÇON DONT VOUS PRENEZ VOS DÉCISIONS ET PARVEZ À DES CONCLUSIONS

#### Pensée

Les personnes qui préfèrent la Pensée basent typiquement leurs décisions et leurs conclusions sur la logique, puisque leurs principaux objectifs sont la précision et la vérité objective.



#### Sentiment

Les personnes qui préfèrent le Sentiment décident davantage en fonction de leurs valeurs personnelles et sociales, préférant l'harmonie et la compréhension.



### LA FAÇON DONT VOUS ABORDEZ LE MONDE

#### Jugement

Les personnes qui préfèrent le Jugement sont portées à planifier et à organiser et prennent typiquement les décisions rapidement afin de passer à autre chose.



#### Perception

Les personnes qui préfèrent la Perception nécessitent typiquement plus d'information avant de prendre leurs décisions et sont plutôt spontanées et flexibles.





## Valeurs et soutien à travers les actions

Tranquilles, amicaux, sensibles et gentils

Apprécient le moment présent, ce qui se passe autour d'eux

Aiment avoir leur propre espace et aller à leur propre rythme

Loyaux et attachés à leurs valeurs et aux personnes qui leur sont chères

N'aiment pas les désaccords et les conflits, et n'imposent pas leurs opinions ou leurs valeurs aux autres

## Description de votre type : ISFP

Les individus de type ISFP vivent dans le moment présent avec une joie de vivre réservée et désirent avoir plus de temps pour profiter de chaque instant. Ils aiment avoir la liberté pour pouvoir suivre leur cours, avoir leur propre espace et établir leur propre horaire, et ils allouent cette même liberté et tolérance aux autres. Ils sont également fidèles à leurs obligations.

Les ISFP sont guidés par leurs fortes valeurs intérieures et veulent que celles-ci soient reflétées dans leur vie extérieure. Il est important pour eux que leur emploi soit plus qu'un simple travail : ils ont le désir de contribuer au bien-être et au bonheur des gens. Ils n'apprécient pas la routine, mais s'ils croient en quelque chose, ils travailleront avec énergie et dévouement. Ils sont typiquement confiants, gentils, attentionnés, sensibles et aimables.

Les ISFP sont très conscients des gens et du monde qui les entourent. Ils apprennent en faisant plutôt qu'en lisant ou en écoutant et ils sont typiquement observateurs, réalistes, pratiques, concrets et factuels.

Ces gens sont attentifs aux sentiments et aux besoins des autres et s'adaptent facilement pour y répondre. Ils possèdent souvent une affinité pour la nature et la beauté de toute chose vivante. Les ISFP valorisent les personnes qui prennent le temps de comprendre leurs valeurs et leurs objectifs et qui les appuient dans l'atteinte de ces objectifs, mais à leur propre façon.

Ils sont souples et flexibles, tant que les choses qui leur tiennent particulièrement à coeur ne soient pas menacées. Ils arrêtent alors d'être souples. Les ISFP se soucient profondément des gens, et le démontrent par l'action plutôt que par les mots.

Les ISFP ont tendance à être calmes et modestes, leur chaleur et leur humour enjoué sont réservés pour ceux qui les connaissent bien. Ils préfèrent observer et soutenir plutôt que d'organiser les situations, et n'aiment pas dominer.

Ils sont parfois sous-estimés par les autres et peuvent également sous-évaluer soi-mêmes. Ils prennent souvent pour acquis ce qu'ils font bien et accordent trop d'importance au contraste entre leurs normes intérieures et leurs comportements et accomplissements réels. L'entourage perçoit habituellement les ISFP comme étant calmes, réservés, difficiles à bien connaître, spontanés et tolérants.

Il arrive que les circonstances de la vie n'aient pas permis aux ISFP de développer et d'exprimer leurs préférences en matière de sensation et de sentiment. S'ils n'ont pas pu développer suffisamment leur pôle des sentiments, ils peuvent rester pris dans le domaine de la sensation et ne pas accorder de l'importance à leur processus d'évaluation interne qui les aide à prendre de meilleures décisions. Ou ils pourraient éviter la prise de décisions complètement, laissant les autres ou les circonstances décider à leur place. Si c'est leur pôle de la sensation qui ne s'est pas suffisamment développé, ils pourraient ne pas être équipés pour obtenir des données précises concernant le monde extérieur ou d'actualiser leurs valeurs. Dans ce cas, leurs décisions seront fondées sur des renseignements très limités et seront trop personnelles.

## Votre type de personnalité unique : ISFP

Les deux lettres du milieu de votre type de personnalité Myers-Briggs indiquent les deux processus mentaux qui rendent votre type unique.

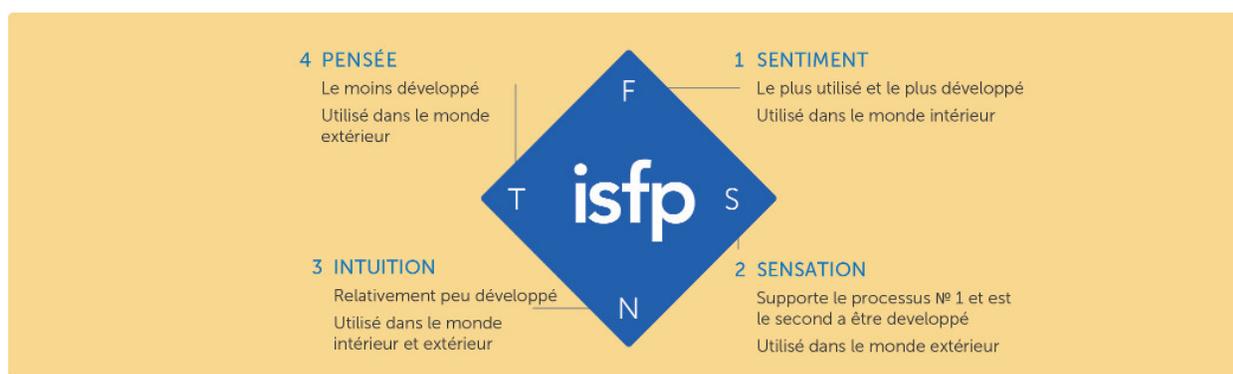
### LES PROCESSUS MENTAUX



Les deux lettres du milieu de votre type sont le S (Sensation) et le F (Sentiment ou feeling, en anglais). En tant qu'une personne de type ISFP, vous dévouez la plupart de votre énergie à le Sentiment et à justifier votre Sentiment par votre Sensation. Le processus Intuition (N) n'est pas si attrayant pour votre type et par conséquent, il est moins enclin à être utilisé. Votre préférence la moins favorisée et la plus rarement utilisée est la Pensée (T pour thinking en anglais). Les personnes de type ISFP tendent à développer leur Sentiment et leur Sensation pendant la première partie de leur vie, et vers le milieu de leur vie, elles trouveront que leur Intuition et leur Pensée seront plus intéressants et plus faciles à utiliser.

Les lettres de votre type de personnalité indiquent également ce que les autres auront tendance à remarquer chez vous le plus souvent, les préférences que vous utilisez dans votre vie extérieure par rapport à ce que vous gardez pour votre monde intérieur, soit vos idées et vos impressions. Voici comment cela fonctionne pour les ISFP.

Vous utilisez votre processus favori, le Sentiment, principalement dans votre for intérieur d'idées et de pensées, là où il est peu probable que les autres le voit. Vous utilisez votre second processus, la Sensation, principalement dans le monde extérieur des gens, des choses et des activités ; c'est ce que les gens peuvent facilement percevoir quand ils vous observent en action. Les autres peuvent vous sous-estimer à prime abord, puisqu'ils et elles voient principalement dans votre comportement votre second processus, plutôt que votre processus favori. Vous avez tendance à utiliser votre troisième et quatrième processus, l'Intuition et la Pensée, lorsqu'une situation exige leur usage, mais à revenir rapidement à ce qui est le plus naturel et à l'aise pour vous, soit la Sensation et le Sentiment. La Pensée est la moins attrayante pour vous.

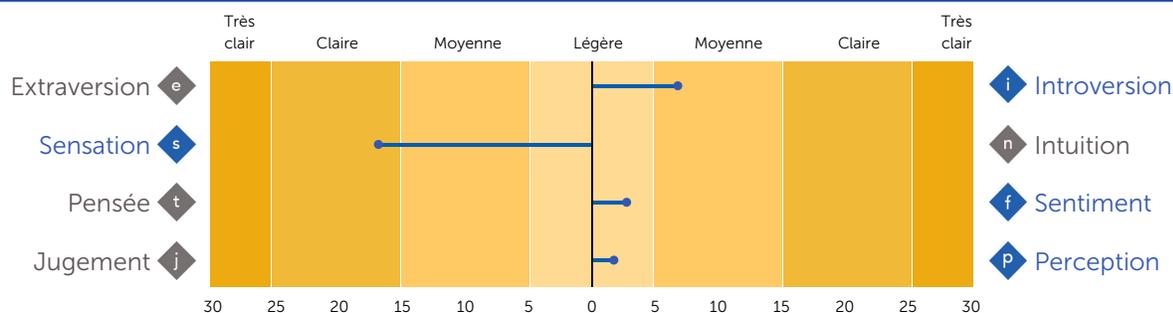


La description de votre type de personnalité prend en compte les notions précédentes pour mieux décrire les ISFP dans leur vie quotidienne. Prenez le temps de la lire attentivement. Est-ce qu'elle correspond à votre connaissance de soi ? Si vous vous sentez à l'aise avec la description, cela signifie que ce type de personnalité Myers-Briggs vous convient. La description a pour but de vous aider à vous fier aux préférences qui vous conviennent naturellement et de les développer ; mais notez bien, cependant, que tout comme bien des gens, il vous arrivera de choisir toutes les préférences de temps à autre en fonction de la situation qui se présente.

## Clarté de vos préférences

Vos réponses à l'évaluation MBTI indiquent la clarté et la constance avec lesquelles vous choisissez vos préférences dans chacune des dichotomies. Elles sont mesurées par l'indice de clarté de préférence (icp), représenté dans le graphique ci-dessous. Une longue barre suggère que vous êtes plutôt certain(e) de votre préférence ; plus elle est courte, moins vous êtes certain(e) que cette préférence vous décrit vraiment. L'indice de clarté de votre préférence n'indique pas comment vous l'utilisez ni à quel point celle-ci est développée.

### CLARTÉ DE VOS PRÉFÉRENCES : ISFP



Vos résultats: Introversion | 7    Sensation | 17    Sentiment | 3    Perception | 2

Est-ce que les résultats de votre évaluation semblent bien vous correspondre ? Beaucoup de gens trouvent que les résultats pour leur type reflètent plutôt bien leurs traits de personnalité. D'autres obtiennent une description qui leur correspond mieux lorsqu'ils remplacent une ou plusieurs préférences dans leur type à quatre lettres. En cas de doute, veuillez considérer les suggestions suivantes.

- Réfléchissez à votre état d'esprit au moment où vous avez complété l'évaluation. Avez-vous véritablement répondu aux questions décrivant ce qui vous vient le plus naturellement et facilement ? Vos réponses ont-elles pu être influencées par la situation dans laquelle vous avez répondu aux questions, ou par comment vous ressentiez devoir répondre ? Si vos réponses ne reflétaient pas votre façon d'être naturelle, alors la description du type présentée pourrait ne pas correspondre complètement.
- Avez-vous trouvé difficile de trancher entre les options de réponse pour certaines questions ? Le cas échéant, ces choix pourraient avoir affecté vos résultats et avoir créé des différences. Vous trouverez les descriptions complètes pour les 16 types de personnalité Myers-Briggs dans le livret Introduction aux types Myers-Briggs<sup>MD</sup> écrit par Isabel Briggs Myers. Veuillez les étudier avec le conseiller pour votre type de personnalité, qui peut vous aider à déterminer le type qui vous correspond le mieux.