



# L'INDICATEUR DE TYPES PSYCHOLOGIQUES MYERS-BRIGGS | Niveau II

## Rapport explicatif

---

Préparé pour  
**JEAN EXEMPLAIRE**

---

7 juin 2017

---

Élaboré par  
**Naomi L. Quenk, PhD**  
**Jean M. Kummerow, PhD**



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

Rapport explicatif (C) 2016 par Peter Briggs Myers and Katharine D. Myers. Tous droits réservés. Traduit et imprimé sous licence accordée par l'éditeur, CPP, Inc. Mountain View, CA. 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> du Niveau II décrit de façon détaillée et personnalisée les préférences de votre type de personnalité en fonction de vos réponses à l'évaluation MBTI<sup>MD</sup>. Il comprend vos résultats du Niveau I<sup>MC</sup>, votre type de personnalité à quatre lettres, ainsi que vos résultats du Niveau II qui révèlent votre façon unique d'exprimer ce type de personnalité de Niveau I.









L'évaluation MBTI<sup>MD</sup> a été conçue par Isabel Myers et Katharine Briggs pour appliquer la théorie des personnalités de Carl Jung. Selon cette théorie, nous possédons des façons opposées de diriger et de recevoir l'énergie (Extraversion ou Introversion), de percevoir des informations (Sensation ou Intuition), de prendre des décisions ou d'arriver aux conclusions par rapport à cette information (Pensée et Sentiment) et d'envisager le monde (Jugement ou Perception).

Tout le monde peut utiliser chacune des parties de sa personnalité au moins occasionnellement, mais a une préférence pour une partie plutôt que pour une autre, de la même manière que la plupart des gens ont une préférence pour une main plutôt que pour une autre. Il n'y a pas de préférence dans une dichotomie qui soit meilleure ou plus désirable que son opposée.

L'évaluation MBTI ne mesure pas vos compétences ni vos aptitudes dans un domaine donné. C'est plutôt un outil qui vous aide à découvrir votre style particulier et à mieux comprendre et à apprécier les différences entre les gens.

### Contenu de votre rapport

- Vos résultats du Niveau I
- Vos facettes du Niveau II
- Application du Niveau II à la communication
- Application du Niveau II à la prise de décision
- Application du Niveau II à la gestion du changement
- Application du Niveau II à la gestion des conflits
- De quelle façon les différents éléments de votre personnalité interagissent
- Utiliser votre type de façon efficace
- Bilan de vos résultats

<b>Extraversion</b>  Vous vous concentrez sur le monde extérieur afin de puiser votre énergie à partir de l'interaction avec les gens et/ou en agissant.	<b>Introversion</b>  Vous vous concentrez sur le monde intérieur et puisiez votre énergie de la réflexion sur des informations, des idées et/ou des concepts.
<b>Sensation</b>  Vous remarquez et vous vous fiez à des faits, des détails et des réalités présentes.	<b>Intuition</b>  Vous vous intéressez et faites confiance aux relations entre les êtres, aux théories et aux possibilités futures.
<b>Pensée</b>  Vous prenez des décisions en appliquant une analyse logique et objective.	<b>Sentiment</b>  Vous recherchez l'harmonie lorsque vous prenez vos décisions en vous basant sur des valeurs humaines.
<b>Jugement</b>  Vous avez tendance à être organisé et ordonné et à prendre rapidement des décisions.	<b>Perception</b>  Vous avez tendance à être flexible et adaptable et à éviter de vous engager irrévocablement le plus longtemps possible.



### Vos résultats du Niveau I

Le texte et le diagramme ci-dessous vous fournissent des renseignements sur le type de personnalité que vous avez indiqué. Chacune de vos quatre préférences est représentée par une barre sur le côté correspondant du diagramme. Plus la barre est longue, plus votre préférence est exprimée avec précision.

**Votre type de personnalité Myers-Briggs**

ISFJ

**Vos préférences**

Introversion | Sensation | Sentiment | Jugement

Les individus de type ISFJ sont ordinairement fiables et disposés à rendre service aux autres, souvent à l'arrière-plan. Ils prennent leurs responsabilités au-delà des circonstances normales et poursuivent leur travail jusqu'à ce qu'il soit terminé. Ils reconnaissent ce qui doit être fait pour venir en aide aux autres, et ils agissent discrètement.

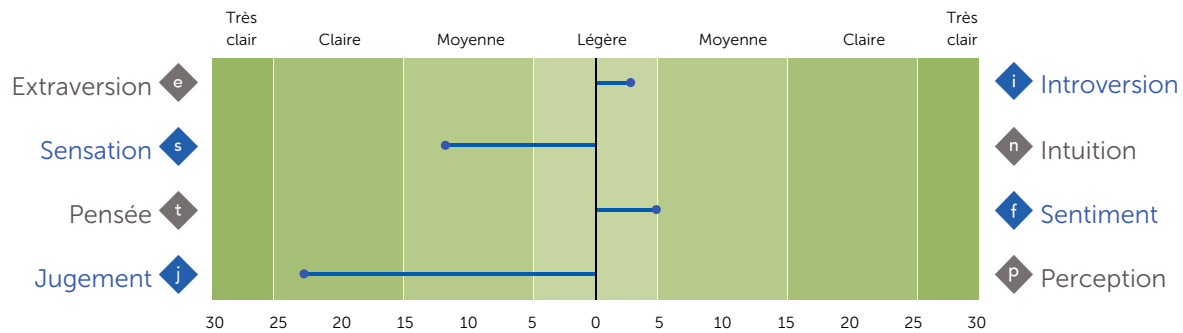
Ils focalisent sur les faits de façon nette et précise, surtout les faits qui touchent les gens. Les individus de type ISFJ jugent les faits très importants dans leur processus décisionnel pratique. Ils sont sensibles à l'égard des personnes dans le besoin, ils agissent avec tact et ils ont une attitude coopérative. Ils remarquent souvent les petits détails et posent des gestes délicats qui valorisent les autres tout en accomplissant le travail qui doit être fait.

Les individus de type ISFJ ont tendance à agir avec logique et sagesse. Toutefois, dans une situation de crise, il leur est difficile de demeurer calmes et rationnels. Ils ont de la difficulté à masquer leur détresse et peuvent s'inquiéter jusqu'à ce que le problème soit résolu.

D'ordinaire, les individus de type ISFJ sont méticuleux, appliqués et patients face aux détails et aux procédures. Leurs expériences leur servent d'orientation. Ils paraissent constants, aimables et de nature modérée.

Les individus de type ISFJ seront ordinairement très heureux dans un environnement de travail où domine le sens de responsabilité, l'organisation, la précision et les gens. On peut compter sur leur aptitude à reconnaître ce qui doit être fait et à acheminer le travail de façon ponctuelle.

#### CLARTÉ DE VOS PRÉFÉRENCES : ISFJ



Vos résultats: Introversion | 3    Sensation | 12    Sentiment | 5    Jugement | 23

#### Est-ce que ce type psychologique vous décrit convenablement ?

Notez les parties de la description ci-dessus dans lesquelles vous vous reconnaissez et celles dans lesquelles vous ne vous reconnaissez pas. Vos résultats du Niveau II aux pages suivantes vous aideront à clarifier des aspects qui ne vous décrivent pas convenablement. Si vous ne vous reconnaissez pas dans le type psychologique que vous avez indiqué au Niveau I, les résultats du Niveau II pourront vous aider à suggérer un type psychologique différent qui vous convient mieux.


**Extraversion** **Introversion**

Initiateur	Réceptif
Expressif	Réservé
Sociable	Intime
Actif	Réfléchi
Enthousiaste	Tranquille


**Sensation** **Intuition**

Concret	Abstrait
Réaliste	Imaginatif
Pratique	Conceptuel
Expérimentateur	Théorique
Traditionnel	Original


**Pensée** **Sentiment**

Logique	Empathique
Raisonnée	Beinveillant
Interrogateur	Conciliant
Critique	Compréhensif
Ferme	Sensible


**Jugement** **Perception**

Systématique	Décontracté
Organisé	Ouvert
Prépare à l'avance	Motivé par la pression
Programmé	Spontané
Méthodique	Improvisateur

## Vos facettes du Niveau II

L'évaluation MBTI du Niveau II indique la complexité de votre personnalité à l'aide de vos résultats relatifs aux cinq parties différentes, ou facettes, pour chacune des dichotomies du Niveau I. Celles-ci sont montrées dans l'encadré gauche. La connaissance de vos résultats sur ces 20 facettes vous aidera à mieux comprendre la façon unique dont vous exprimez votre type.

### Les faits sur les facettes

- Les cinq facettes d'une préférence ne couvrent ni expliquent toute la signification de celle-ci.
- Chaque facette représente un thème, par exemple : « Les manières de communiquer avec les autres ».
- Chaque facette comporte des pôles opposés (par exemple : Initiateur et Réceptif).
- Les facettes sont cotées différemment des préférences ; l'addition des cotes de vos cinq facettes n'arrivera donc pas à votre cote de préférences du Niveau I.

### Comment lire vos résultats du Niveau II

Les pages suivantes montrent les diagrammes des résultats relatifs à vos facettes. Chaque diagramme comprend :

- Les brèves descriptions des deux préférences opposées de MBTI du Niveau I.
- Les noms des cinq pôles de facettes associées à chaque préférence du Niveau I et une description en trois mots ou phrases pour chacun des pôles.
- Une barre indiquant votre cote. La longueur de la barre représente le degré de clarté avec laquelle vous avez obtenu la cote pour le pôle correspondant.
  - Vous avez davantage tendance à favoriser le pôle qui se trouve du même côté que votre préférence du Niveau I : c'est un résultat conforme aux préférences représenté par une cote de 2 à 5 sur le fond bleu. Ainsi vous avez plutôt tendance à favoriser le pôle Initiateur si vous préférez l'Extraversion, et le pôle Réceptif, si vous préférez l'Introversion.
  - Ou vous pourriez favoriser le pôle opposé à votre préférence du Niveau I : c'est un résultat non conforme aux préférences représenté par une cote de 2 à 5 sur le fond vert foncé.
  - Vous pourriez également ne pas exprimer de préférence pour aucun des deux pôles : c'est un résultat de zone médiane représenté par une cote de 0 à 1 sur le fond vert pâle.

Le tableau sous le diagramme décrit vos résultats de facettes. La colonne de gauche décrit le thème de la facette (par exemple : « Les manières de communiquer avec les autres »), votre résultat de la facette et sa catégorie (conforme aux préférences, non conforme aux préférences ou un résultat de zone médiane). La colonne de droite et celle du milieu indiquent comment les gens avec les mêmes résultats de facettes sont généralement décrits. Si les énoncés dans le tableau ne semblent pas convenir, on pourra probablement mieux vous décrire à l'aide des caractéristiques du pôle opposé ou celles de la zone médiane. Pour comprendre le pôle de facette opposé, lisez sa brève description dans le diagramme ci-dessus.

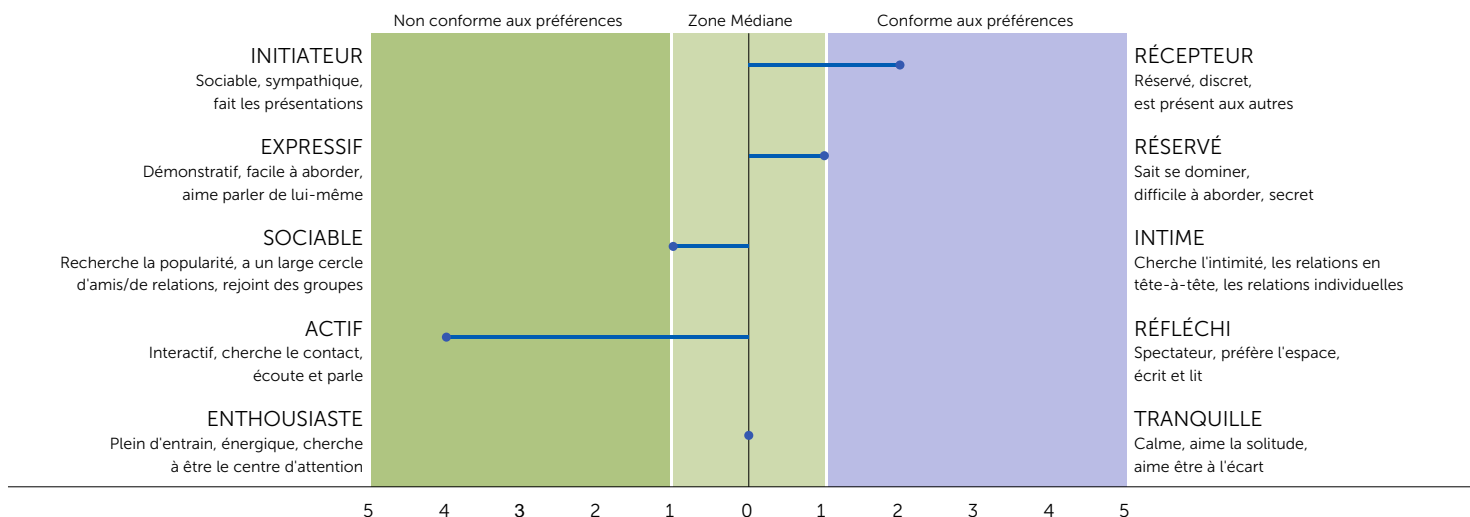
## EXTRAVERSION

Diriger l'énergie vers le monde extérieur des gens et des object



## INTROVERSION

Diriger l'énergie vers le monde intérieur des expériences et des idées



<p><b>Les manières de communiquer avec les autres</b> <b>Réceptif</b> conforme aux préférences</p>	<p>Vous jugez les engagements sociaux de moindre importance et vous laissez cela aux autres. Vous préférez entretenir des discussions approfondies sur des sujets critiques; le bavardage vous répugne. Les autres vous perçoivent tranquille et timide.</p>	<p>Vous jugez que c'est dérangeant de créer des liens sociaux entre les gens et vous ne voulez pas que les autres le fassent avec vous. Vous jugez que les appels téléphoniques sont des interruptions importunes. Vous préférez être seul quand il s'agit de placer un appel téléphonique, surtout si c'est un appel de nature sociale.</p>
<p><b>Transmettre les sentiments, les pensées et les intérêts</b> <b>Expressif-réservé</b> zone médiane</p>	<p>Vous révélez de l'information personnelle seulement après avoir accepté que les gens sauront beaucoup de choses à votre sujet. Vous discutez de vos pensées personnelles avec les gens que vous connaissez bien; de ce fait, ils auront l'impression de mieux vous connaître.</p>	<p>La plupart du temps, vous ne révélez vos pensées et sentiments personnels à personne; ainsi, certaines personnes diront que vous êtes difficile à connaître. Vous contribuez avec aisance quand vous connaissez bien le sujet, même quand la conversation se déroule avec des étrangers.</p>
<p><b>Ampleur et profondeur des relations</b> <b>Sociable-Intime</b> zone médiane</p>	<p>En fonction du moment, vous aimez les activités qui regroupent de nombreuses personnes ou les conversations en tête-à-tête. Vous trouvez que vous êtes plus ou moins à l'aise avec des étrangers en fonction de la situation.</p>	<p>Vous semblez parfois extraverti et parfois réservé. Vous ne souhaitez sans doute pas entretenir de nombreuses relations intimes intenses.</p>
<p><b>Les manières de communiquer, de socialiser et d'apprendre</b> <b>Actif</b> non conforme aux préférences</p>	<p>Vous préférez participer à un événement plutôt que d'y assister à titre d'observateur. Vous absorbez mieux l'information quand on vous en fait une présentation orale.</p>	<p>Vous préférez discuter d'un sujet que le coucher sur papier. Vous êtes très sélectif dans vos lectures.</p>
<p><b>Le niveau et le type d'énergie</b> <b>Enthousiaste - Tranquille</b> zone médiane</p>	<p>Vous faites facilement preuve d'enthousiasme lorsque vous connaissez bien les gens ou le sujet; sinon, vous restez à l'écart. Vous trouvez que votre désir de tranquillité ou d'action varie selon que vous avez eu une journée bien remplie ou calme.</p>	<p>Vous êtes considéré de façon différente par ceux qui voient souvent votre côté enthousiaste et par ceux qui voient souvent votre côté calme.</p>

## SENSATION

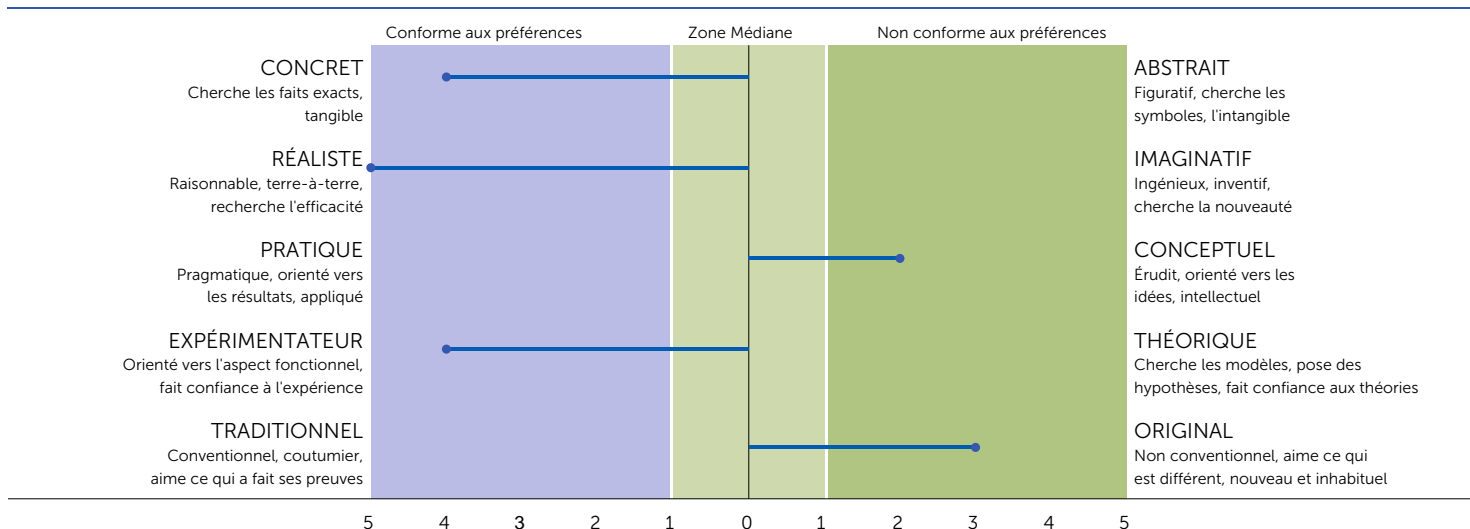


Se concentrer sur ce que peut être perçu par les cinq sens

## INTUITION



Se concentrer sur la perception des modèles et les relations



<p><b>Centre d'attention</b> <b>Concret</b> conforme aux préférences</p>	<p>Vous êtes ancré dans la réalité et vous vous fiez aux faits. Vous interprétez les choses littéralement. Vous faites attention de ne pas tirer de conclusions hâtives.</p>	<p>Vous avez parfois des difficultés à identifier les tendances et à replacer les faits dans leur contexte. Vous commencez par ce dont vous êtes sûr et vous vérifiez que vous avez tous les faits en votre possession avant de continuer. Certains peuvent penser que vous résistez au changement bien que vous n'ayez pas cette image de vous-même.</p>
<p><b>Utilisation des informations</b> <b>Réaliste</b> conforme aux préférences</p>	<p>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 appréciez les expériences directes et les résultats tangibles.</p>	<p>Vous pensez que les bonnes techniques donnent de bons résultats. Vous êtes considéré terre-à-terre et raisonnable.</p>
<p><b>Utilisation des idées</b> <b>Conceptuel</b> non conforme aux préférences</p>	<p>Vous êtes un lecteur vorace et vous aimez explorer le monde des idées. Vous faites de la recherche sur un problème en découvrant ce qu'on a écrit à son sujet. Vous serez certainement plus attiré vers une carrière académique dans votre domaine plutôt qu'un praticien.</p>	<p>Vous bâtissez un cadre théorique à partir des faits. Il vous faut des faits et des exemples pour donner aux concepts abstraits une forme réelle. Vous aimez peaufiner et améliorer les idées des autres.</p>
<p><b>Type de connaissances</b> <b>Expérimentateur</b> conforme aux préférences</p>	<p>Vous apprenez mieux d'une expérience directe et pratique et vous comptez sur elle pour vous guider. Vous prenez soin de ne pas trop généraliser. Vous vous concentrez davantage sur le passé et le présent que sur l'avenir.</p>	<p>Vous vous concentrez sur ce qui se passe maintenant plutôt que de réfléchir à des significations et des théories. Vous aurez parfois tendance à ne pas voir plus loin que les détails et à négliger la vue d'ensemble.</p>
<p><b>Attitude envers les traditions</b> <b>Original</b> non conforme aux préférences</p>	<p>Vous recherchez quelque chose de meilleur, de nouveau ou de différent. Vous aimez être original et différent, mais pas assez pour sortir des sentiers battus.</p>	<p>On vous perçoit souvent comme étant un individu à la fois innovant et pratique. À l'occasion, vous pourrez surprendre les gens en vous aventurant dans des directions nouvelles et différentes.</p>

## PENSÉE

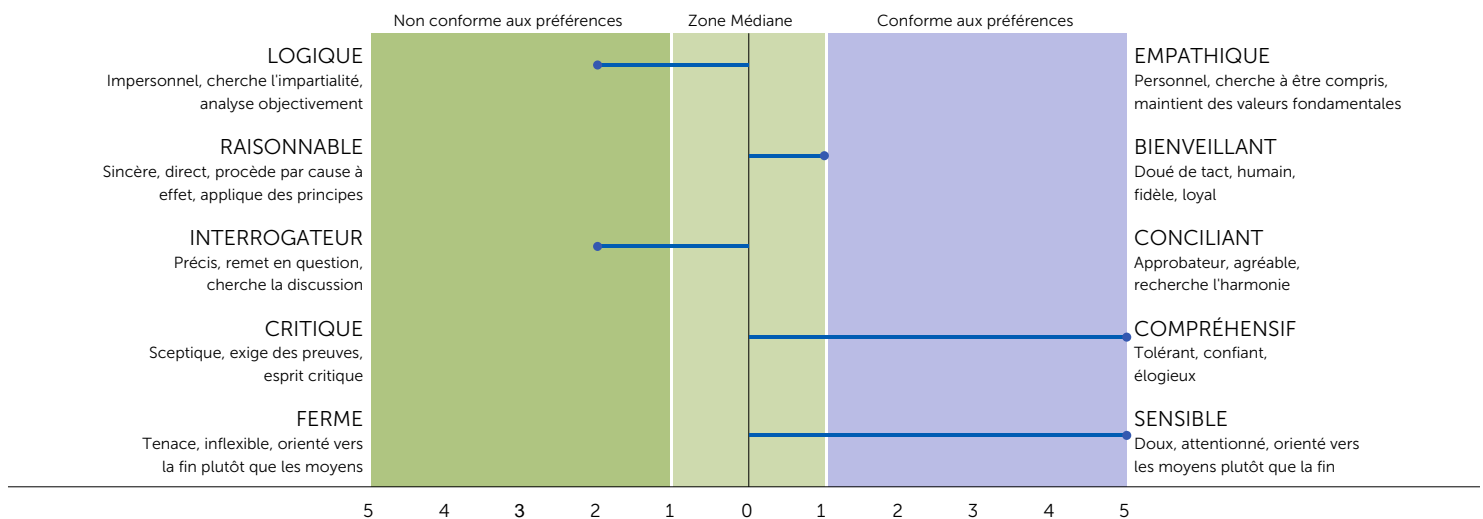


Baser les conclusions sur une analyse logique en se concentrant sur l'objectivité

## SENTIMENT



Baser des conclusions sur des valeurs personnelles ou sociales en se concentrant sur l'harmonie



<p><b>Approche idéale de prise de décisions</b> <b>Logique</b> non conforme aux préférences</p>	<p>Vous valorisez la précision et l'exactitude. Les autres vous perçoivent comme étant un individu rationnel.</p>	<p>Il vous arrive de ne pas appliquer la logique de façon appropriée. Vous recherchez le pour et le contre au moment de prendre une décision.</p>
<p><b>Méthode actuelle de prise de décisions</b> <b>Raisonnable–Bienveillant</b> zone médiane</p>	<p>Vous prenez des décisions en fonction d'un souci pour les autres et la logique de la situation. Vous pourriez hésiter quand vient le temps de prendre une décision si, en utilisant des critères objectifs, vous risquez de blesser quelqu'un qui vous est cher.</p>	<p>On pourra parfois vous trouver énigmatique.</p>
<p><b>Façons de gérer les différences</b> <b>Interrogateur</b> non conforme aux préférences</p>	<p>Vous focalisez les questions surtout sur les gens et sur les valeurs. Vous pourriez employer votre formule de questionnement dans le but de soutirer les sentiments des gens. Vous adoptez une approche décontractée et plaisante quand vous n'êtes pas profondément impliqué dans la situation.</p>	<p>Vous êtes généralement diplomatique, mais vous pouvez être aussi récalcitrant, hostile et même tranchant. Vous constaterez parfois qu'on interprète mal vos questions, les jugeant contestables et antagonistes. On vous perçoit comme étant un individu autonome, doté d'une curiosité intellectuelle.</p>
<p><b>Discussion des désaccords</b> <b>Compréhensif</b> conforme aux préférences</p>	<p>Vous focalisez sur ce qu'il y a de bon chez les gens et les situations. Vous aimez faire l'éloge des gens, leur pardonner et faire preuve de gentillesse. Vous vous attendez à ce que les autres fassent preuve de gentillesse envers vous.</p>	<p>Vous croyez qu'une situation gagnant-gagnant est généralement possible. Vous pourriez être déçu lorsqu'un résultat gagnant-gagnant ne se réalise pas.</p>
<p><b>Réalisation des décisions</b> <b>Sensible</b> conforme aux préférences</p>	<p>Vous voulez que les gens vous aiment et on vous perçoit comme étant un individu chaleureux. Vous utilisez la douceur et la tendresse pour atteindre vos objectifs. Vous voyez plusieurs façons d'arriver à une entente.</p>	<p>Vous reconnaissez qu'on ne peut pas toujours prendre une décision rationnelle. Vous accordez aux autres le bénéfice du doute. Vous voulez que tout le monde soit heureux du résultat final.</p>

## JUGEMENT

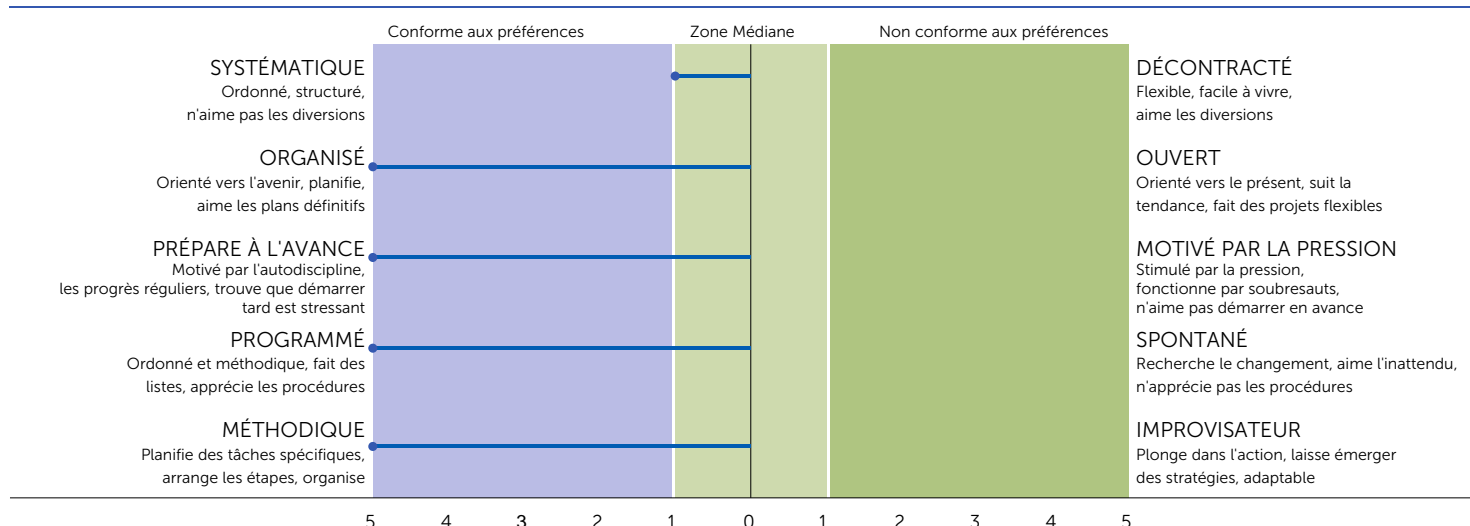


Préférer l'esprit de décision et les conclusions



## PERCEPTION

Préférer la flexibilité et la spontanéité



<b>Style organisationnel général</b> <b>Systématique – Décontracté</b> zone médiane	Vous aimez un plan d'ensemble accompagné de quelques imprévus. Vous jugez que trop de détails dans un plan ont pour effet de le ralentir. Vous ne vous objectez pas aux interruptions tant qu'il n'y a aucun agenda déterminé.	Vous n'aimez pas les distractions pendant que vous êtes impliqué dans un projet. Vous jugez qu'un plan préliminaire accorde la flexibilité d'une déviation acceptable car vous pouvez revenir au plan.
<b>Approche à la planification</b> <b>Organisé</b> conforme aux préférences	Vous aimez faire des projets à long terme, surtout lorsqu'il s'agit d'activités de loisir. Vous aimez penser à l'avenir et planifier à long terme.	Il est possible que vous préférerez planifier plutôt qu'exécuter. Vous avez l'impression que la planification à long terme vous rend plus efficace et garantit que les choses se dérouleront comme vous le souhaitez.
<b>Façons de gérer les contraintes de temps</b> <b>Prépare à l'avance</b> conforme aux préférences	Vous vous accordez beaucoup de temps pour accomplir efficacement une activité. Vous n'aimez pas la sensation d'être débordé. Vous gérez bien les tâches multiples en commençant tôt et en travaillant sur chaque tâche de manière concentrée pendant de brèves périodes de temps.	Vous organisez votre monde de manière à ne pas avoir à faire face à des paniques de dernière minute. Vous ne parvenez pas à oublier les tâches incomplètes; vous vous sentez calme et satisfait lorsque vous avez terminé quelque chose.
<b>Utilisation des horaires et des routines</b> <b>Programmé</b> conforme aux préférences	Vous aimez la routine et vous n'aimez pas qu'elle soit bouleversée. Vous aimez mettre en place des méthodes et des procédures. Vous préférez contrôler la façon dont vous passez votre temps.	Vous aimez planifier des activités professionnelles et des activités de loisir. Il est possible que les autres aient davantage conscience de vos routines que vous-même. Les autres vous considèrent comme étant quelqu'un de plutôt prévisible mais vous aimez ce genre de vie.
<b>Approche de la réalisation des tâches importantes</b> <b>Méthodique</b> conforme aux préférences	Vous élaborez des plans détaillés pour la tâche à réaliser. Vous définissez des sous-tâches dans votre travail de même que l'ordre dans lequel les choses doivent se faire. Vous planifiez consciencieusement et avec précision en spécifiant toutes les étapes nécessaires pour atteindre un objectif.	Vous aimez travailler de façon méthodique et efficace. Vous avez tendance à présenter ce que vous avez préparé à l'avance et sans beaucoup d'écarts.



## Application du Niveau II à la communication

Toutes les caractéristiques de votre type psychologique influencent la façon dont vous communiquez, surtout au sein d'une équipe. Neuf des facettes sont tout particulièrement pertinentes à la communication. Vous trouverez ci-dessous vos préférences par rapport aux neuf facettes et quelques conseils pour améliorer la façon dont vous communiquez.

En plus des conseils que vous trouverez dans le tableau, n'oubliez pas que la communication, quel que soit votre type psychologique, c'est aussi :

- Dire aux autres de quel type d'informations vous avez besoin.
- Demander aux autres ce qu'ils ont besoin.
- Contrôler votre agacement lorsque d'autres types psychologiques prédominent.
- Réaliser que vos collègues ne cherchent sans doute pas à vous agacer lorsqu'ils utilisent leurs propres styles de communication.

Votre résultat de facette	Style de communication	Pour améliorer votre style
<b>Réceptif</b>	Vous focalisez sur la tâche à accomplir plutôt que sur les attentes sociales de présenter les gens les uns aux autres.	Vous jugez que la tâche pourrait parfois être mieux accomplie si les gens se connaissaient mieux avant de débiter
<b>Expressif- Réserve</b> zone médiane	Vous partagez certaines de vos réactions avec d'autres, mais pas toutes.	Demandez-vous qui doit connaître vos réactions et qui n'a pas à les connaître.
<b>Actif</b>	Vous aimez communiquer et interagir face à face avec les gens.	Vous reconnaissez à quel moment la communication en face-à-face peut être indiscrete ou inutile.
<b>Enthousiaste- Tranquille</b> zone médiane	Vous montrez votre enthousiasme ou pas, en fonction du degré d'intérêt que vous portez pour le sujet.	N'oubliez pas que les gens verront différents aspects de votre personnalité (en fonction du contexte) et qu'ils pourront trouver cela déconcertant.
<b>Concret</b>	Vous parlez de détails qui se rapportent au présent.	Gardez l'esprit ouvert au sujet de conclusions que vous pouvez tirer de ces détails.
<b>Interrogateur</b>	Vous voulez poser des questions.	Vous faites un choix judicieux des questions à poser pour éviter de gêner les gens.
<b>Réceptif</b>	Vous adoptez tout simplement une position plus élargie devant une panoplie de points de vue.	Vous êtes conscient du fait que d'autres pourraient se frustrer devant votre refus de pencher en faveur d'une opinion plutôt que d'une autre.
<b>Sensible</b>	Vous tentez d'amener les gens à accepter votre point de vue.	Vous reconnaissez que quelqu'un pourrait être blessé ; il n'est pas toujours possible d'obtenir un résultat gagnant-gagnant.
<b>Méthodique</b>	Vous identifiez les étapes et l'ordre dans lequel elles se présentent avant de commencer une tâche.	Soyez tolérant à l'égard de ceux qui se plongent dans le vif du sujet sans avoir identifié les étapes.

## Application du Niveau II à la prise de décision

Pour prendre les décisions de façon efficace, il est nécessaire de recueillir des informations provenant de différents points de vue et de les évaluer à l'aide des méthodes éprouvées. La connaissance des facettes du Niveau II, et particulièrement des facettes relatives à la Sensation, à l'Intuition, à la Pensée et au Sentiment, nous apporte des outils spécifiques pour améliorer notre processus de prise de décisions. Les questions générales associées avec ces facettes sont présentées ci-dessous. Les pôles de facettes de votre préférence sont en bleu. Si vous vous trouvez dans la zone médiane, aucun pôle n'est mis en relief.

### SENSATION ◆ s

Concret : **Que savons-nous et comment le savons-nous ?**

Réaliste : **Quels sont les coûts réels ?**

Pratique : **Cela fonctionnera-t-il ?**

Expérimentateur : **Pouvez-vous me montrer comment cela fonctionne ?**

Traditionnel : **Est-il vraiment nécessaire de changer quelque chose ?**

### PENSÉE ◆ t

Logique : **Quel est le pour et le contre ?**

Raisonné : **Quelles sont les conséquences logiques ?**

Interrogateur : **Oui mais... ?**

Critique : **Et alors, quel est le problème ?**

Ferme : **Pourquoi n'allons-nous pas maintenant jusqu'au bout ?**

### INTUITION ◆ n

Abstrait : **Qu'est-ce que cela pourrait signifier de différent ?**

Imaginatif : **Qu'est-ce qu'on pourrait trouver de différent ?**

Conceptuel : **Y a-t-il d'autres idées intéressantes ?**

Théorique : **Comment tout cela est-il relié ?**

Original : **Y a-t-il une nouvelle façon de faire cela ?**

### SENTIMENT ◆ f

Empathique : **Qu'aimons-nous et que n'aimons-nous pas ?**

Bienveillant : **Quel impact cela aura-t-il sur les gens ?**

Conciliant : **Comment pouvons-nous satisfaire tout le monde ?**

Compréhensif : **Quels sont les avantages ?**

Sensible : **Et les personnes qui vont en souffrir ?**

Six façons différentes d'évaluer les informations, que l'on appelle styles de prise de décision, ont été identifiées sur la base de deux facettes de la dichotomie, soit Pensée-Sentiment, Logique-Empathique et Raisonné-Bienveillant.

#### **Votre style se situe dans la zone médiane avec une préférence pour le Sentiment. Ce style indique que d'ordinaire**

- Vous portez attention aux perspectives de la pensée et du sentiment quand vous songez à prendre des décisions et quand vous les prenez.
- Vous prenez des décisions à partir d'un point de vue ou d'un autre, selon les circonstances.
- À l'occasion, vous revenez sur une décision que vous jugez bonne, mais vous regrettez parfois cette décision et la façon dont vous l'avez prise.
- Dans des situations incertaines, il vaut mieux reposer vos décisions sur vos valeurs propres et sur celles des autres puisque c'est approprié à votre préférence générale.

### Quelques Conseils

Lorsque vous tentez de résoudre un problème, commencez par vous poser toutes les questions énoncées ci-dessus.

- Examinez attentivement les réponses. Les questions qui sont à l'opposé de celles en bleu peuvent se révéler essentielles, car elles représentent des perspectives que vous avez moins tendance à considérer.
- Essayez d'équilibrer votre style de prise de décision en tenant compte des aspects de votre personnalité que vous aimez le moins.

Lors de séances de résolution de problèmes en groupe, identifiez activement les personnes qui ont des points de vue différents. Demandez-leur de vous indiquer leurs préoccupations et leurs perspectives.

- Faites 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 inclus.
- Si une perspective manque, faites des efforts supplémentaires pour considérer ce qu'elle pourrait apporter.

## Application du Niveau II à la gestion du changement

Le changement semble inévitable et affecte les gens de façons différentes. Afin de vous aider à faire face au changement :

- Identifiez clairement ce qui change et ce qui reste inchangé.
- Identifiez ce que vous devez savoir pour comprendre le changement et cherchez à obtenir ces informations.

Pour aider les autres à faire face au changement :

- Encouragez une discussion ouverte au sujet du changement, mais sachez que certaines personnes trouvent ce type de discussion plus facile que d'autres.
- Assurez-vous que les raisons logiques ont été prises en compte autant que les valeurs personnelles ou sociales.

Votre type de personnalité déteint également sur la façon dont vous gérez le changement et plus particulièrement vos résultats pour les neuf facettes ci-dessous. Passez en revue les facettes et les conseils pour mieux réagir au changement.

Votre résultat de facette	Style de gestion du changement	Pour améliorer votre style
<b>Expressif - Réserve</b> zone médiane	Vous faites part de quelques-unes de vos idées au sujet du changement aux autres, mais vous en retenez quelques-unes pour vous.	Ayez conscience de votre besoin de partager ou non vos idées en fonction des circonstances et agissez en conséquence.
<b>Sociable - Intime</b> zone médiane	Vous parlez soit à beaucoup de gens, soit à peu de gens selon votre situation et qui est disponible.	Assurez-vous de parler aux gens les plus appropriés et non seulement à ceux qui sont disponibles.
<b>Concret</b>	Vous pourrez rester fixé sur certains aspects du changement et en ignorer d'autres.	Demandez à quelqu'un de vous aider à concrétiser ces faits et ces détails en des possibilités raisonnables.
<b>Réaliste</b>	Vous vous concentrez sur les aspects terre-à-terre du changement.	Réalisez que les résultats qui relèvent du bon sens ne seront pas immédiatement apparents.
<b>Expérimentateur</b>	Vous voulez voir un exemple de la façon dont le changement fonctionnera.	Acceptez que l'impact de certains changements ne peut être démontré à l'avance.
<b>Original</b>	Vous faites place au changement pour le simple plaisir de changer.	Vous faites un choix judicieux des changements qu'il vaut la peine d'apporter.
<b>Sensible</b>	Vous voulez que les gens affectés par les changements soient traités avec gentillesse et respect.	Vous décidez quel seuil d'indifférence vous pouvez tolérer et vous agissez en conséquence.
<b>Organisé</b>	Vous planifiez les changements aussi tôt que possible.	Prévoyez l'imprévisible dans votre plan à long terme - il arrivera !
<b>Méthodique</b>	Vous détaillez les nombreuses étapes nécessaires à la mise en place des changements.	Sachez que les circonstances pourront vous obliger à modifier soigneusement ces étapes prévues en quelques instants.

## Application du Niveau II à la gestion des conflits

Lorsque vous travaillez avec d'autres, les conflits sont inévitables. Les gens qui ont des types de personnalité différents pourront cerner les conflits, réagir à ces conflits et chercher à les résoudre de façon différente. Bien qu'ils soient parfois désagréables, les conflits mènent souvent à une amélioration des situations de travail et à de meilleures relations entre les gens.

Des éléments de gestion de conflit communs à tous les types psychologiques comprennent le fait de :

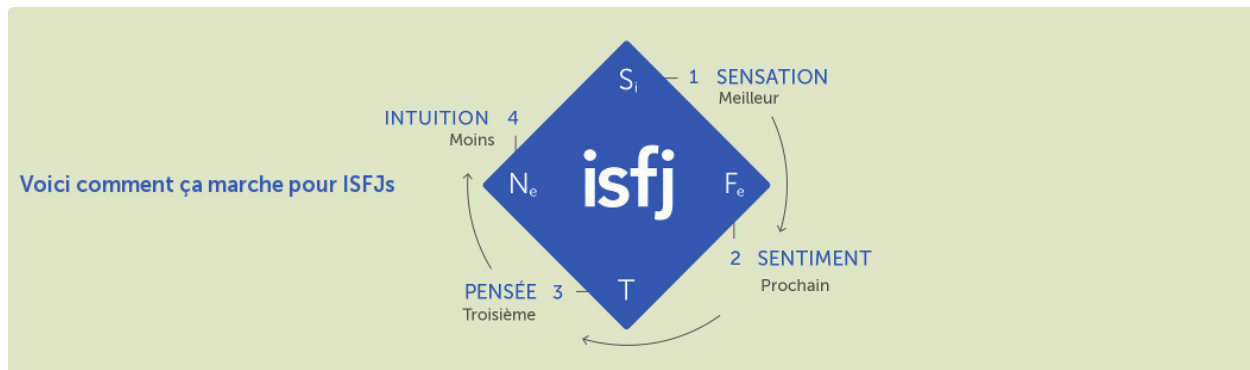
- Poursuivre votre tâche tout en maintenant vos relations avec les personnes avec lesquelles vous êtes en conflit.
- Reconnaître que tous les points de vue ont quelque chose à apporter mais toute perspective poussée à l'extrême et à l'exclusion de la perspective inverse empêchera immédiatement la résolution du conflit.

Le tableau ci-dessous décrit comment vos résultats de six facettes du Niveau II peuvent affecter vos efforts envers la gestion des conflits.

Votre résultat de facette	Style de gestion des conflits	Pour améliorer votre style
<b>Expressif - Réserve</b> zone médiane	Vous discutez du conflit et de vos sentiments à cet égard, mais peut-être pas immédiatement.	Remarquez le style de ceux qui vous entourent et vous tentez de faire correspondre leur besoin de parler maintenant ou d'attendre.
<b>Sociable - Intime</b> zone médiane	En fonction de la situation, vous faites participer plusieurs individus à la résolution du conflit ou quelques personnes en qui vous avez confiance.	Assurez-vous que votre approche convienne à la situation particulière ; il est possible que vous ayez besoin d'augmenter ou de réduire le nombre d'individus que vous invitez à participer à la résolution du conflit.
<b>Interrogateur</b>	Vous posez plusieurs questions aux autres pour les amener à révéler tous les aspects du conflit.	Vous êtes conscient du fait que les gens pourront juger que votre style de questionnement pour résoudre le conflit est plus intimidant qu'il n'est utile ; vous êtes bien précis quant à votre intention.
<b>Compréhensif</b>	Vous recherchez dans les arguments les éléments d'accord et les idées des autres.	Vous reconnaissez que certaines choses valent la peine d'être critiquées, alors vous n'insistez pas pour qu'il y ait un accord.
<b>Sensible</b>	Vous visez la collaboration et cherchez à réduire les éléments de discorde.	Vous reconnaissez à quel moment la collaboration n'est plus utile ; il arrive parfois que les gens conviennent d'être en désaccord.
<b>Prépare à l'avance</b>	Vous pensez que les conflits peuvent être évités en commençant à travailler tôt sur les projets.	Montrez-vous indulgent à l'égard de ceux qui n'aiment pas commencer un projet tôt ou qui considèrent que cette façon de travailler n'est pas efficace.

## De quelle façon les différents éléments de votre personnalité interagissent

L'essence même du type psychologique implique la façon dont les informations sont obtenues (Sensation et Intuition) et comment les décisions sont prises (Pensée et Sentiment). Chaque type psychologique a ses façons préférées d'agir dans ces deux cas. Les deux lettres du milieu de votre type psychologique à quatre lettres (S ou N et T ou F) indiquent vos méthodes préférées. Leurs opposés, dont les lettres n'apparaissent pas dans votre type psychologique à quatre lettres, sont troisième et quatrième par ordre d'importance pour votre type. N'oubliez pas - vous utilisez tous les éléments de votre personnalité au moins de temps en temps.



### Utilisation de vos fonctions préférées

Les extravertis aiment utiliser leurs fonctions préférées la plupart du temps dans le monde extérieur des gens et des choses. Pour équilibrer, ils utilisent leur deuxième fonction par ordre de préférence dans leur monde intérieur des idées et des impressions. Les introvertis ont tendance à utiliser leur fonction préférée principalement dans leur monde intérieur et pour équilibrer, ils utilisent leur deuxième fonction par ordre de préférence dans le monde extérieur.

Ainsi, les individus de type ISFJ utilisent

- La sensation, mais surtout intérieurement pour examiner les faits et les détails qu'ils ont emmagasinés en tête.
- Le sentiment, mais surtout extérieurement pour communiquer ce qui est important autant pour eux que pour les autres.

### Utilisation des fonctions que vous aimez le moins

Lorsque vous utilisez fréquemment les éléments de votre personnalité que vous aimez le moins, à savoir la Pensée et l'Intuition, n'oubliez pas que vous vous trouvez en dehors de votre zone naturelle de confort. Il est alors possible que vous vous sentiez mal à l'aise, fatigué ou frustré. Comme individu de type ISFJ, vous pourrez devenir, en premier lieu, exagérément focalisé sur les détails et par la suite, vous inquiéter énormément des conséquences négatives.

Pour retrouver un certain équilibre, essayez de :

- Faire davantage de pauses dans vos activités lorsque vous utilisez les parties les moins familières de votre personnalité - la Pensée et l'Intuition.
- Vous efforcer de trouver le temps de faire quelque chose d'agréable en employant vos méthodes préférées – la Sensation et le Sentiment.

## Utiliser votre type de façon efficace

La préférence des individus de type ISFJ pour la sensation et le sentiment les amène à s'intéresser avant tout à

- Acquérir et utiliser les faits et les expériences.
- Utiliser ces faits et ces expériences pour promouvoir l'harmonie dans leur propre vie et dans celle des autres.

En général, ils consacrent peu d'énergie aux aspects moins préférentiels de leur personnalité, soit l'intuition et la pensée. Ces aspects pourront demeurer sous-utilisés et être ainsi moins disponibles dans des situations où ils seraient utiles.

Comme individu de type ISFJ,

- Si vous vous fiez trop à votre sensation, vous risquez de ne pas percevoir la situation dans son ensemble, de négliger d'autres significations concernant l'information et de ne pas saisir de nouvelles possibilités.
- Si vous posez des jugements uniquement à l'aide de votre sentiment, vous pourriez négliger les défauts, le pour et le contre de même que les implications logiques de vos décisions.

Votre type de personnalité pourra sans doute se développer de façon naturelle tout au long de votre vie. Au fur et à mesure que les gens vieillissent, plusieurs sont tentés d'utiliser des aspects moins bien connus de leur personnalité. À l'âge mûr ou plus vieux, les individus de type ISFJ se trouvent souvent à consacrer plus de temps à des choses qui leur plaisaient moins quand ils étaient plus jeunes. Ainsi, par exemple, ils avouent prendre plus de plaisir à examiner de nouvelles façons de faire les choses et à s'adonner à des activités qui exigent une analyse logique.

## 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 pourront vous permettre plus facilement d'adopter temporairement une méthode moins naturelle. Commencez par identifier quelles facettes sont pertinentes et quels pôles devraient être utilisés en priorité.

- Si vous êtes non conforme aux préférences pour une ou plusieurs des facettes pertinentes, faites en sorte d'utiliser des méthodes et des comportements associés à ces facettes non conformes aux préférences.
- Si vous êtes dans la zone médiane, décidez quel pôle est le plus approprié à la situation en question et faites en sorte d'utiliser des méthodes et comportements associés à ce pôle.
- Si vous êtes conforme aux préférences, demandez à quelqu'un qui correspond au pôle de facette opposé de vous aider à utiliser cette méthode ou lisez une description de ce pôle pour déterminer la façon de modifier votre comportement. Lorsque vous avez trouvé une bonne approche, essayez de résister à la tentation de revenir dans votre zone de confort.

Voici deux exemples de la façon dont vous pouvez appliquer ces suggestions :

- Si vous vous trouvez dans une situation où la façon habituelle dont vous obtenez des informations (Sensation) n'est peut-être pas appropriée, essayez de modifier votre approche Concrète (un résultat conforme aux préférences) en pensant aux significations et implications de vos informations factuelles (Abstrait).
- Si vous êtes dans une situation où vous aurez peut-être besoin d'adapter la façon dont vous faites les choses (Jugement), essayez de modifier la façon Programmée dont vous faites les choses (un résultat conforme aux préférences) en vous demandant si le fait de demeurer ouvert aux imprévus (Spontané) peut entraîner de meilleurs résultats dans cette situation particulière.



## Intégration du Niveau I et du Niveau II

Lorsque vous combinez votre type indiqué dans les résultats du niveau I et vos résultats des facettes dans la zone « non conforme » aux préférences du niveau II, vous obtenez une description de votre type individualisée du niveau II affiché à gauche.

Si, après avoir pris connaissance de toutes les informations contenues dans ce rapport, vous jugez qu'on ne vous a pas décrit de façon exacte, peut-être qu'un autre type psychologique de quatre lettres ou une variation sur les facettes du niveau II vous convient mieux.

Pour vous aider à trouver le « type vérifié » le mieux adapté à votre personnalité :

- Concentrez-vous sur toutes les lettres de votre type que vous jugez ne pas être correct, ou sur les pôles opposés des résultats des facettes sur lesquelles vous avez obtenu des résultats dans la zone « non conforme aux préférences » et la « zone médiane » du niveau II.
- Lisez la description du type pour le type qui vous décrirait si la lettre ou les lettres que vous remettez en question se situaient dans une préférence opposée.
- Consultez votre praticien(ne) MBTI pour qu'on vous offre des suggestions.
- Observez-vous vous-même et demandez aux autres de quelle façon elles vous perçoivent.

## Utilisation du type psychologique pour une meilleure compréhension

Connaître votre type psychologique peut enrichir votre vie de plusieurs façons. Cela peut vous aider à :

- Mieux vous comprendre. Connaître votre propre type psychologique vous aide à comprendre les avantages et les inconvénients de vos réactions habituelles.
- Comprendre les autres. Connaître les différents types psychologiques vous permet de réaliser que d'autres individus peuvent être différents. Ces types vous permettent de juger ces différences utiles et enrichissantes plutôt que déplaisantes et frustrantes.
- Élargir sa perspective. Se considérer soi-même et considérer les autres du point de vue d'un type psychologique peut vous aider à apprécier la légitimité d'autres points de vue. Cela vous évite de penser que votre façon de penser est la seule qui soit valide. Aucune perspective n'est toujours exacte ou toujours fausse.

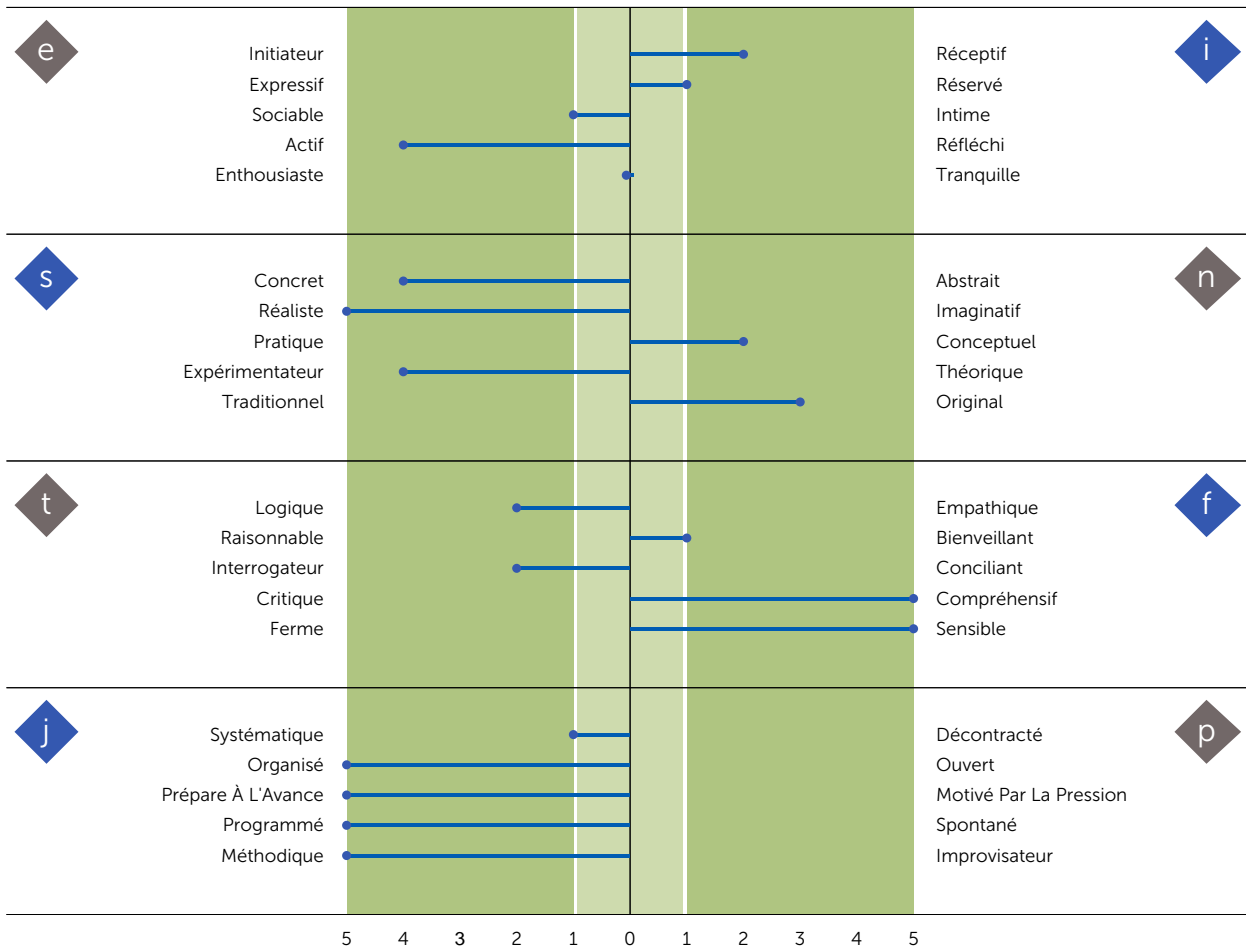
En lisant plus d'avantage sur la théorie des types psychologiques et en observant vous-même et les autres du point de vue des types, vous enrichirez votre compréhension des différents types de personnalité et encouragera l'utilisation constructive de ces différences.

## Bilan de vos résultats

### Niveau I : Votre type psychologique à quatre lettres

Les individus de type ISFJ sont plutôt assidus, responsables, paisibles et aimables. Ils travaillent avec acharnement à respecter leurs obligations. Très efficaces, d'un esprit laborieux et précis, les individus de type ISFJ font preuve de patience devant les détails nécessaires. Ils apportent la constance à tout projet ou tout groupe dont ils font partie. Ils sont fidèles, attentifs, délicats et soucieux des sentiments des gens.

### Niveau II : Vos résultats pour les 20 facettes



VOTRE TYPE INDIVIDUALISÉ DU NIVEAU II<sup>MC</sup>

ACTIF, CONCEPTUEL, ORIGINAL, LOGIQUE, INTERROGATEUR

ISFJ



## Résumé de l'interprétation

### INDICES DE CLARTÉ DES PRÉFÉRENCES POUR LE TYPE INDiqué : ISFJ

INTROVERSION: Légère (3)

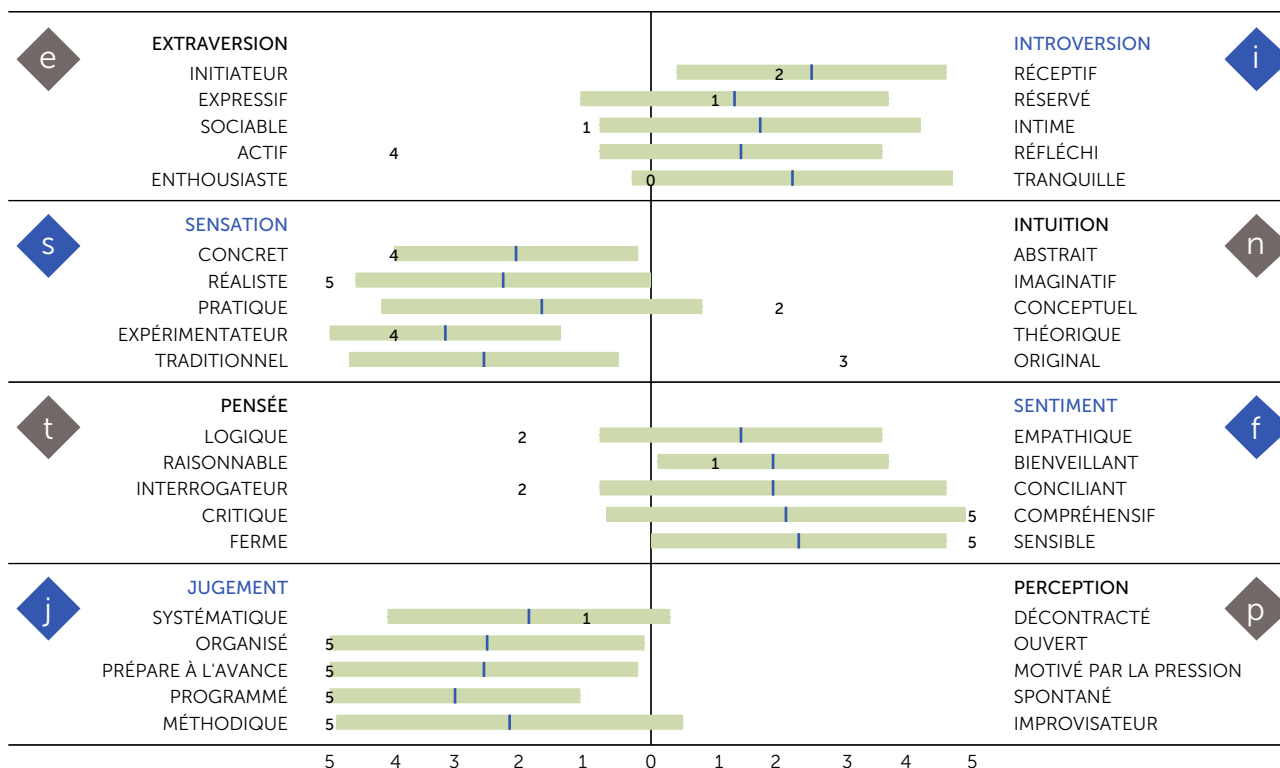
SENSATION: Moyenne (12)

SENTIMENT: Légère (5)

JUGEMENT: Claire (23)

### Scores de facettes et écart moyen des scores pour d'autres individus de type ISFJ

Les barres qui apparaissent sur les graphiques ci-dessous indiquent l'éventail des scores moyens obtenus par les individus de type ISFJ dans l'échantillon national. Les barres indiquent des scores qui présentent des écarts type de -1 à +1 par rapport à la moyenne. Sur chaque barre, la ligne verticale indique le score moyen des individus de type ISFJ. Les scores de l'individu interrogé sont indiqués en caractères gras.



### INDICE DE POLARITÉ : 71

L'indice de polarité, qui va de 0 à 100, démontre la cohérence des scores de facettes d'un individu interrogé au sein d'un profil. La plupart des adultes obtiennent entre 50 et 65, bien qu'il ne soit pas rare d'obtenir des indices supérieurs. Un indice inférieur à 45 signifie que l'individu interrogé a de nombreux scores dans la zone médiane ou en périphérie de celle-ci. Cela peut-être dû à une utilisation réfléchie de la facette en situation, au fait que l'individu a répondu aux questions au hasard, se connaît pas très bien ou à une ambivalence à propos de l'utilisation d'une facette. De tels profils pourront être non valides.