

MYERS-BRIGGS TYPE INDICATOR® | NIVEAU II™ GLOBAL  
**RAPPORT D'INTERPRÉTATION**

Préparé pour  
**CAMILLE SAMPLE**

**1 février 2022**

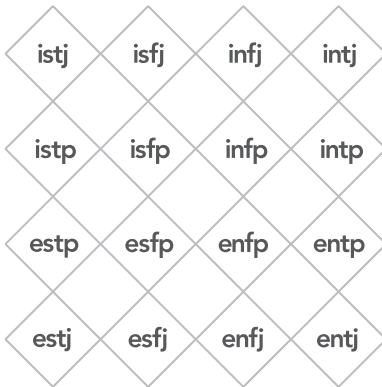


Développé par  
**Naomi L. Quenk, PhD**  
**Jean M. Kummerow, PhD**



+1 800 624 1765 | [www.themyersbriggs.com](http://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 Myers-Briggs**

**ESFJ**

**Vos préférences**

**Extraversion | Sensation | Sentiment | Jugement**

Les ESFJ sont habituellement agréables et font preuve de tact, d'empathie et de compassion. Ils accordent une grande valeur à la coopération et à l'harmonie. Loyaux et consciencieux, ils persèverent pour mener leurs tâches à bien dans le respect des délais, de façon ordonnée et soignée. Les ESFJ s'efforcent de voir et faire ressortir le meilleur de chacun. Même en cas de conflit, ils pensent être capables de trouver des points communs dans une optique d'harmonie. Ils aiment se montrer sociables et discuter avec les autres.

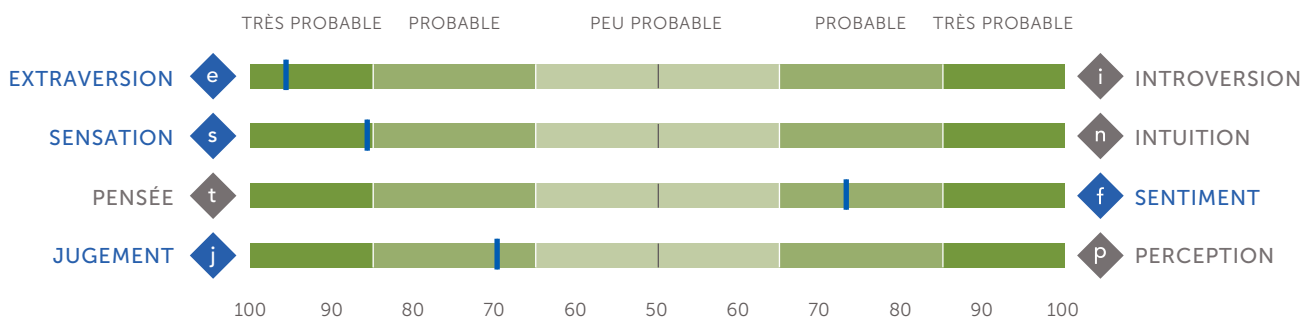
Les ESFJ se fondent sur leur expérience passée pour résoudre des problèmes. Ils veulent être sûrs que les idées, les plans et les décisions reposent sur des faits solides. À la fois pratiques et réalistes, ils ont aussi le sens du détail. Les ESFJ aiment avoir des habitudes et des approches bien définies qui les aident à mener leurs tâches à bien. C'est pourquoi ils apprécient la cohérence, chez eux comme chez les autres. Désireux de finir ce qu'ils ont commencé, ils restent tendus jusqu'à ce que le travail soit terminé.

Il est probable que les ESFJ s'épanouissent dans un environnement professionnel qui leur permet de coopérer avec leurs collègues. Leur entourage peut compter sur eux pour mener à bien leur mission de façon agréable, organisée, attentive et pratique.

### Ce type de personnalité vous correspond-il ?

Notez les parties de la description ci-dessus dans lesquelles vous vous reconnaissez et celles dans lesquelles vous ne vous reconnaissez pas. Vos résultats Niveau II, décrits dans les pages suivantes, peuvent éclaircir les points qui semblent ne pas vous correspondre. Si votre type de personnalité apparent Niveau I ne vous correspond pas, vos résultats Niveau II peuvent suggérer un autre profil plus adapté.

### INDICE DE PROBABILITÉ POUR CHACUNE DE VOS PRÉFÉRENCES MBTI®



**PROBABILITÉ :**    EXTRAVERSION | 96    SENSATION | 86    SENTIMENT | 73    JUGEMENT | 70

Ce graphique illustre la probabilité que vos préférences apparentes vous correspondent effectivement. Ceci est indiqué avec un indice de probabilité pour chacune de vos préférences. Plus la barre bleue est proche d'une préférence, plus il est probable que celle-ci vous corresponde. L'indice de probabilité ne mesure pas l'intensité de votre préférence ni la qualité de l'usage que vous en faites. Il montre simplement à quel point la préférence, issue de vos réponses au questionnaire, vous correspond.

## FACETTES NIVEAU II™



### Extraversion Introversion

Initiateur	Récepteur
Expressif	Réservé
Sociable	Intime
Actif	Réfléchi
Enthousiaste	Tranquille



### Sensation Intuition

Concret	Abstrait
Réaliste	Imaginatif
Pratique	Conceptuel
Empirique	Théorique
Traditionnel	Original



### Pensée Sentiment

Logique	Empathique
Rationnel	Compatissant
Investigateur	Accommodant
Critique	Compréhensif
Ferme	Conciliant



### Jugement Perception

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

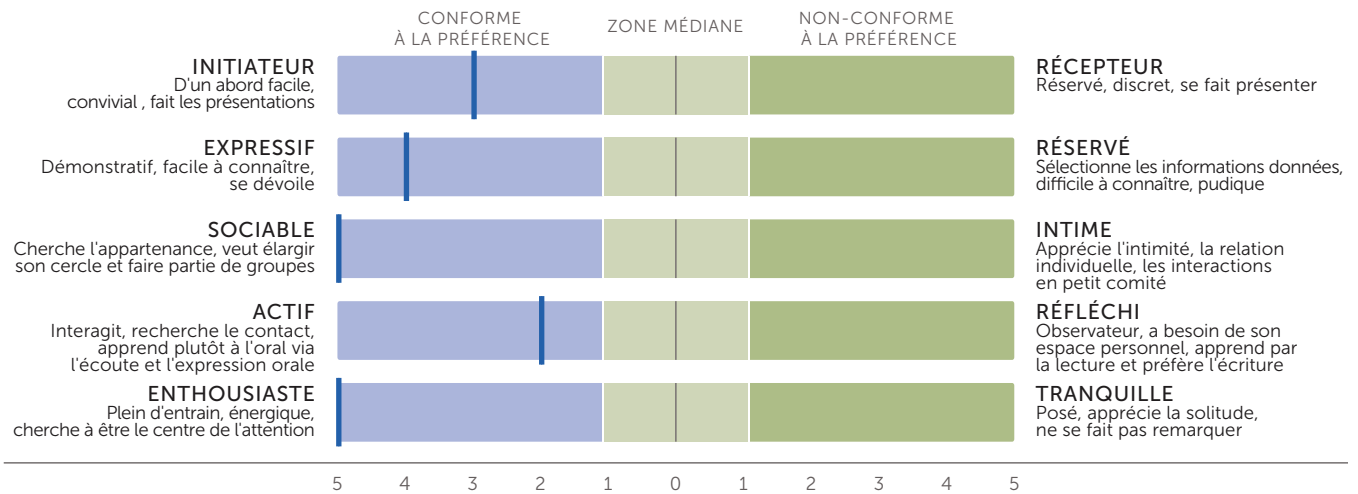


Direction de l'énergie vers le monde extérieur  
des personnes, objets et activités

## INTROVERSION



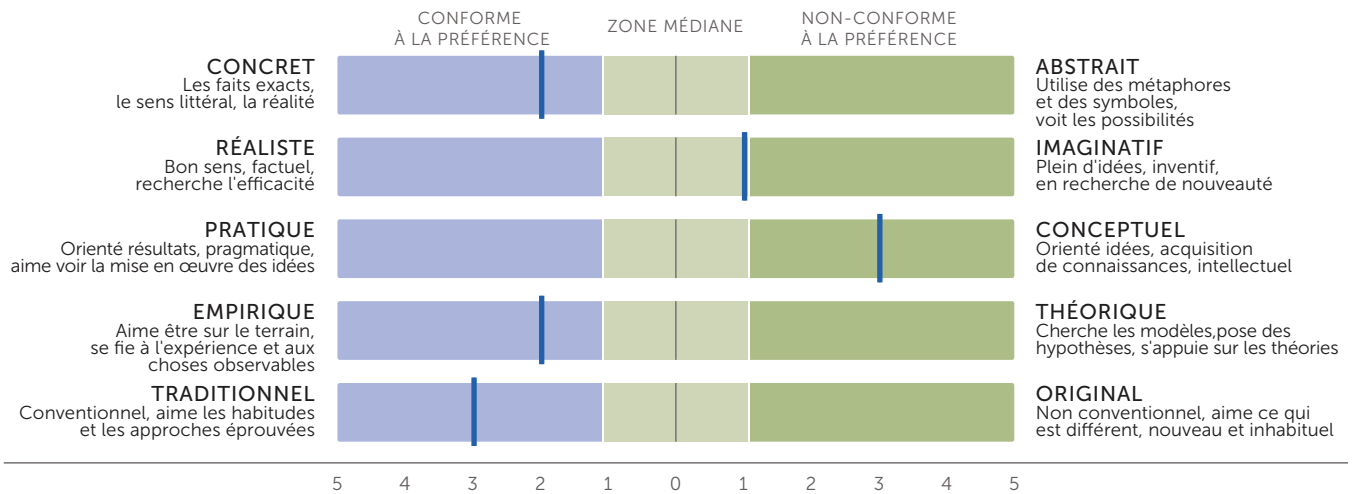
Direction de l'énergie vers le monde intérieur  
des idées, des souvenirs et des expériences



<p><b>Manière d'entrer en contact avec les autres</b></p> <p><b>INITIATEUR</b> Conforme à la préférence</p>	<p>Vous êtes extraverti et plein d'assurance en société.</p> <p>Vous vous acquittez des obligations sociales avec aisance et faites volontiers les présentations.</p> <p>Vous aimez mettre en contact les gens qui ont des centres d'intérêt similaires.</p>	<p>Vous jouez le rôle de facilitateur entre les convives en société.</p> <p>Vous souhaitez sincèrement que les autres interagissent et apprennent à se connaître.</p> <p>Vous êtes à l'aise pour parler à tout le monde.</p>
<p><b>Partage de ses sentiments, pensées et intérêts</b></p> <p><b>EXPRESSIF</b> Conforme à la préférence</p>	<p>Vous parlez beaucoup !</p> <p>Vous partagez facilement vos sentiments et vos centres d'intérêt avec les autres.</p> <p>Vous semblez de nature enjouée et chaleureuse.</p> <p>Vous êtes facile à connaître.</p>	<p>Vous souhaitez évoquer tout conflit spontanément auprès du premier venu qui vous prête l'oreille.</p> <p>Il peut vous arriver de vous demander si vous avez trop parlé ou fait des confidences gênantes, voire déplacées.</p>
<p><b>Étendue et profondeur des relations</b></p> <p><b>SOCIABLE</b> Conforme à la préférence</p>	<p>Vous appréciez la compagnie des autres et n'aimez pas rester seul longtemps.</p> <p>Vous aimez avoir le sentiment d'appartenir à un groupe.</p> <p>Vous appréciez la reconnaissance que vous procurent l'intégration et l'acceptation au sein d'un groupe.</p>	<p>Vous souhaitez que les autres vous demandent de participer à des activités, même si vous n'y connaissez pas grand-chose.</p> <p>Vous aimez lier de nombreuses connaissances et appréciez les interactions dans différents contextes.</p> <p>Vous pouvez avoir des amis très différents les uns des autres.</p> <p>Vous prenez sans problème la tête d'un groupe.</p>
<p><b>Modes de communication, de socialisation et d'apprentissage</b></p> <p><b>ACTIF</b> Conforme à la préférence</p>	<p>Vous préférez la participation active à l'observation passive.</p> <p>Vous aimez interagir avec les autres et apprendre à les connaître.</p> <p>Vous apprenez mieux en expérimentant, en écoutant et en posant des questions qu'en lisant et en écrivant.</p>	<p>Vous souhaitez discuter avec quelqu'un avant de passer à l'action.</p> <p>Vous aimez communiquer en personne, de vive voix, en face-à-face ou au téléphone.</p> <p>Vous préférez discuter d'un sujet à l'oral plutôt que par écrit.</p>
<p><b>Niveau et type d'énergie</b></p> <p><b>ENTHUSIASTE</b> Conforme à la préférence</p>	<p>Vous aimez être au cœur de l'action.</p> <p>Vous recherchez les environnements animés, voire les lieux bruyants, car il s'y passe toujours quelque chose d'intéressant.</p> <p>Vous cherchez souvent à être le centre de l'attention.</p> <p>Vous faites preuve d'esprit et d'humour.</p>	<p>Vous pensez que la vie doit être passionnante et c'est ce que vous essayez de faire.</p> <p>Vous avez un enthousiasme communicatif.</p> <p>Comme le manque d'activité vous ennuie, vous faites bouger les choses et entraînez souvent les autres dans des activités.</p>

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

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



<p><b>Type d'information qui retient l'attention</b> <b>CONCRET</b> Conforme à la préférence</p>	<p>Vous avez les pieds ancrés dans la réalité et vous fiez aux faits.</p> <p>Vous prenez les choses au pied de la lettre.</p> <p>Vous prenez garde à ne pas tirer de conclusions hâtives.</p> <p>Vous pouvez avoir du mal à identifier des tendances et replacer les faits dans leur contexte plus global.</p>	<p>Vous commencez par répertorier les vérités établies et vous assurez des faits avant de passer à la suite.</p> <p>Vous travaillez dur pour assumer vos responsabilités.</p> <p>Vous pouvez sembler résister au changement, même si vous n'avez pas cette image de vous-même.</p>
<p><b>Utilisation des informations</b> <b>RÉALISTE-IMAGINATIF</b> Zone médiane</p>	<p>Vous aimez chercher et trouver des méthodes ou idées nouvelles.</p> <p>Vous évitez soigneusement tout ce qui paraît trop tiré par les cheveux ou nécessite de longues recherches.</p>	<p>Vous passez assez vite à l'action pour tester le fonctionnement et les limites de vos idées.</p> <p>Vous ne perdez pas de vue les aspects de bon sens en toute situation.</p>
<p><b>Utilisation des idées</b> <b>CONCEPTUEL</b> Non-conforme à la préférence</p>	<p>Vous lisez avidement et aimez explorer des idées.</p> <p>Dans votre domaine, vous êtes plus attiré par des postes académiques que par des postes de praticien.</p> <p>Vous aimez affiner et améliorer les idées des autres.</p>	<p>Vous construisez un cadre conceptuel à partir des faits.</p> <p>Vous abordez tout problème en établissant d'abord les faits établis.</p> <p>Vous avez besoin de faits et d'exemples pour rendre réel des concepts abstraits.</p>
<p><b>Types de connaissances considérés comme fiables</b> <b>EMPIRIQUE</b> Conforme à la préférence</p>	<p>Vous apprenez mieux par le biais d'expériences directes sur le terrain, qui vous servent ensuite de bases pour vous guider.</p> <p>Vous prenez soin de ne pas trop généraliser.</p> <p>Vous vous concentrez sur les événements présents plutôt que sur la vue d'ensemble.</p>	<p>Vous désirez connaître des exemples pratiques quand d'autres présentent des théories.</p> <p>Il est probable que vous montriez de l'agacement face aux théories qui ne tiennent pas compte de l'expérience.</p> <p>Il peut vous arriver de rester fixé sur des petits détails aux dépens de plus grandes considérations.</p>
<p><b>Approche vis-à-vis des traditions</b> <b>TRADITIONNEL</b> Conforme à la préférence</p>	<p>Vous vous identifiez fortement à ce qui vous est familier.</p> <p>Vous êtes à l'aise avec les éléments qui ont fait leurs preuves, car ils constituent un précédent à suivre.</p> <p>Vous êtes réfractaire à changer ce qui marche bien.</p> <p>Vous aimez prendre part aux traditions dans le cadre professionnel et privé.</p>	<p>Vous soutenez les institutions et méthodes établies.</p> <p>Vous acceptez uniquement les changements qui sont ancrés dans la réalité et bien expliqués.</p> <p>Vous pouvez avoir du mal à comprendre ceux qui ne respectent pas les coutumes établies.</p> <p>Vous pouvez gagner à reconnaître que toute tradition a commencé par une idée originale d'un individu.</p>

## PENSÉE

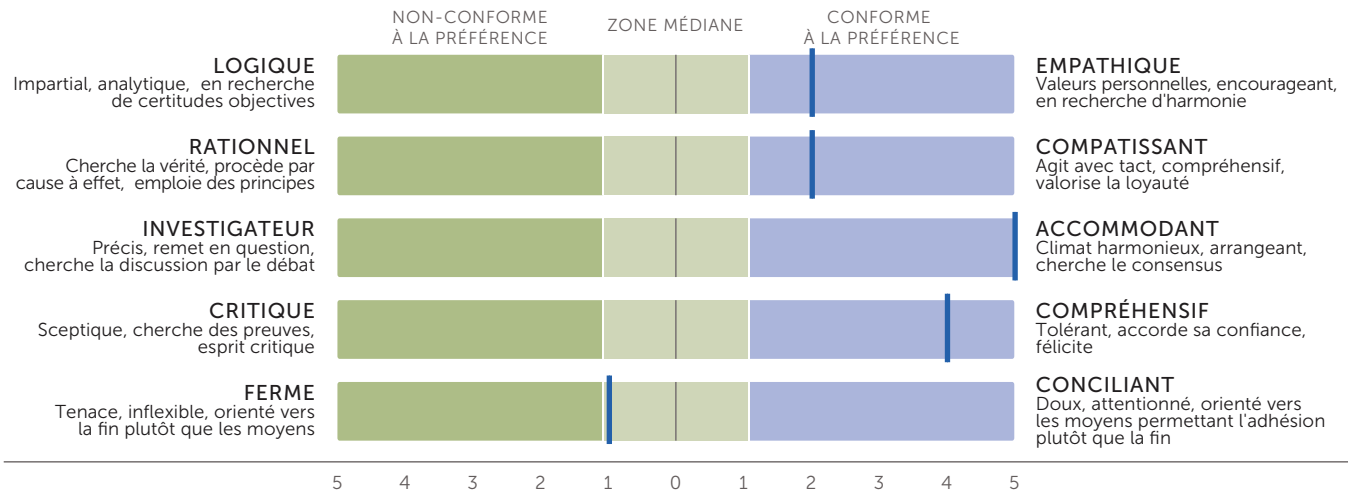


Fonde ses conclusions sur une analyse logique en visant l'objectivité

## 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

#### ACCOMMODANT

Conforme à la préférence

Les compromis et approches collégiales sont importants pour vous.

Vous semblez solidaire, modeste et respectueux.

Vous posez certaines questions avec autant de tact que possible lorsqu'un sujet vous tient à cœur.

Vous souhaitez impliquer toutes les personnes concernées et qu'elles trouvent un accord.

Vous considérez que les questionnements permanents favorisent les critiques et les conflits.

Vous limitez les divergences en soulignant les points d'accord ou en redéfinissant le problème.

### Mode de communication en cas de désaccord

#### COMPRÉHENSIF

Conforme à la préférence

Vous voyez le bon côté des personnes et des situations, et les acceptez comme elles sont.

Vous aimez faire faire des compliments, pardonner et témoigner de l'amabilité.

Vous attendez des autres qu'ils soient aimables avec vous en retour.

Vous pensez qu'une entente gagnant-gagnant est habituellement possible.

Vous pouvez être déçu, s'il n'y a pas une solution gagnant-gagnant.

### Mise en œuvre des décisions

#### FERME-CONCILIAANT

Zone médiane

En général, vous préférez adopter une approche conciliante, mais pouvez durcir le ton lorsque le sujet compte vraiment pour vous.

Vous prenez en compte à la fois les questions émotionnelles et les résultats potentiels.

Vous essayez de limiter tout impact négatif sur les autres.

Lorsque le résultat obtenu nuit à vos proches, cela vous afflige tout particulièrement.

Vous essayez de retarder le passage à l'action jusqu'à ce que davantage de personnes y adhèrent.

Les autres peuvent être surpris lorsque finalement vous mettez à exécution la décision.

## JUGEMENT

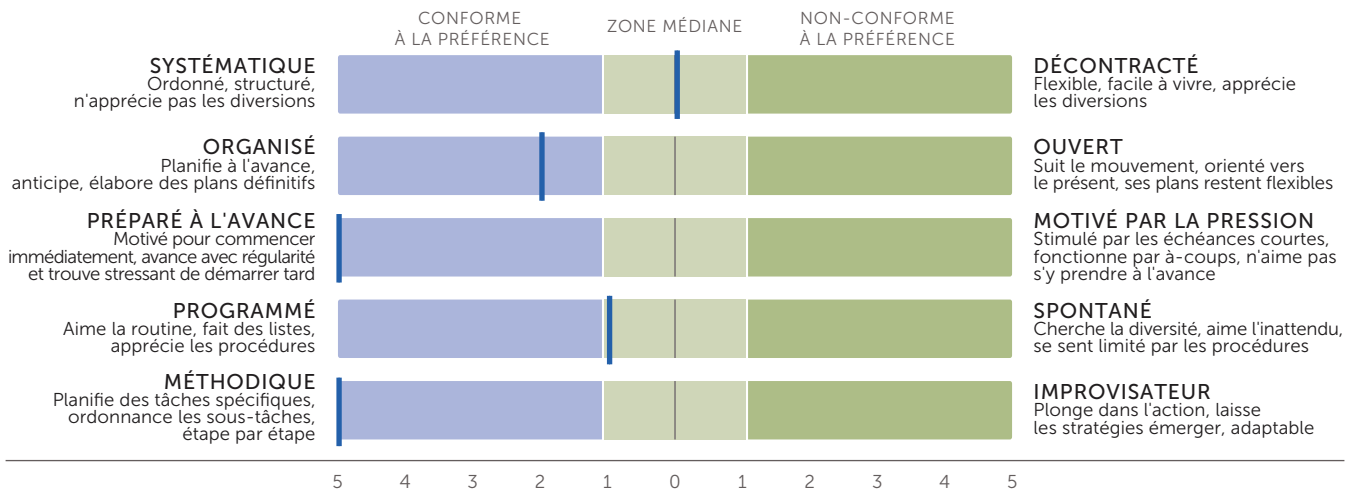


Préfère les choses décidées et les conclusions

## PERCEPTION



Préfère la flexibilité et la spontanéité



<p><b>Style général d'organisation</b></p> <p><b>SYSTÉMATIQUE–DÉCONTRACTÉ</b></p> <p>Zone médiane</p>	<p>Vous aimez les plans généraux qui parent à certaines éventualités.</p> <p>Vous trouvez qu'il est gênant qu'un plan soit trop détaillé.</p> <p>Les interruptions ne vous dérangent pas si aucun programme n'est en place.</p> <p>Vous n'appréciez pas les distractions lorsque vous participez à un projet.</p>	<p>Vous trouvez qu'un plan établi à l'avance permet de s'en éloigner sans problème, car vous pouvez toujours y revenir.</p> <p>Il est probable que vous arriviez à bien équilibrer vie professionnelle et vie privée.</p>
<p><b>Planification du temps libre</b></p> <p><b>ORGANISÉ</b></p> <p>Conforme à la préférence</p>	<p>Vous aimez anticiper et faire des projets à long terme.</p> <p>Vous aimez programmer vos loisirs et vos obligations sociales à l'avance.</p>	<p>Vous pouvez apprécier la planification plus que l'action.</p> <p>Vous trouvez qu'en planifiant bien à l'avance, vous améliorez votre efficacité et augmentez la probabilité que les choses se déroulent selon vos souhaits.</p>
<p><b>Gestion des échéances</b></p> <p><b>PRÉPARÉ À L'AVANCE</b></p> <p>Conforme à la préférence</p>	<p>Vous préférez avoir largement le temps d'accomplir une tâche.</p> <p>Vous n'aimez pas sentir que vous croulez sous les tâches.</p> <p>Vous essayez de vous organiser de façon à éviter les urgences de dernière minute.</p>	<p>Vous gérez les tâches multiples en vous y prenant à l'avance et en consacrant à chacune des périodes de travail brèves et concentrées.</p> <p>Impossible pour vous d'oublier les tâches inachevées ; la finalisation vous apporte soulagement et satisfaction.</p> <p>Vous aimez tout particulièrement finir une tâche avant l'échéance fixée.</p>
<p><b>Utilisation des calendriers et des plans définis</b></p> <p><b>PROGRAMMÉ–SPONTANÉ</b></p> <p>Zone médiane</p>	<p>Vous acceptez volontiers une certaine routine dans votre vie.</p> <p>Vous jugez les habitudes utiles au travail, mais restrictives chez vous ou inversement.</p>	<p>Vous trouvez qu'une certaine routine offre de la prévisibilité ainsi que la liberté de saisir les opportunités qui peuvent se présenter.</p>
<p><b>Approche des tâches au sein d'un projet plus large</b></p> <p><b>MÉTHODIQUE</b></p> <p>Conforme à la préférence</p>	<p>Vous établissez des plans détaillés par écrit ou dans votre tête pour la tâche en cours.</p> <p>Vous effectuez une préparation précise, en indiquant les étapes à suivre pour atteindre l'objectif.</p>	<p>Vous définissez des sous-tâches, en indiquant dans quel ordre il faudrait les exécuter.</p> <p>Il est probable que ce que vous livrez ne diffère que très peu de ce que vous avez préparé.</p>



## 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
<b>Initiateur</b>	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.
<b>Expressif</b>	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.
<b>Sociable</b>	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.
<b>Actif</b>	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.
<b>Enthousiaste</b>	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.
<b>Concret</b>	Vous parlez de détails qui se rapportent au présent.	Gardez l'esprit ouvert quant aux conclusions que vous pouvez tirer de ces détails.
<b>Empathique</b>	Vous communiquez avec tact et délicatesse, parfois au point d'éluider le problème.	Exposez clairement ce qui compte pour vous, et non ce que vous pensez que les autres veulent entendre.
<b>Accommodant</b>	Vous cherchez à préserver l'harmonie en vous montrant agréable.	Ayez conscience que les autres peuvent penser que vous n'avez pas d'avis personnel ou que vous dissimulez vos véritables opinions ; pensez à partager ce qui vous tient à cœur.
<b>Compréhensif</b>	Vous prenez naturellement une position tolérante vis-à-vis d'une grande variété d'opinions.	Ayez conscience que les autres peuvent le percevoir comme un refus de prendre parti et en être frustrés.
<b>Ferme–Conciliant</b> Zone médiane	Vous prenez une position ferme ou conciliante, selon les circonstances.	Sachez que le stress vous rend plus susceptible de pencher pour la fermeté : voyez si c'est la meilleure approche au cas par cas.
<b>Méthodique</b>	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
<b>Expressif</b>	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.
<b>Sociable</b>	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.
<b>Enthousiaste</b>	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.
<b>Compatissant</b>	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.
<b>Accommodant</b>	Vous essayez de créer l'harmonie en conciliant des opinions différentes, parfois plus que nécessaire.	Dites aux autres quand un sujet compte vraiment pour vous et ce que vous voulez ; il se peut que vous cédiez trop souvent.
<b>Compréhensif</b>	Vous cherchez des points d'accord parmi les arguments et les idées des autres.	Ayez conscience que certaines choses méritent vraiment d'être critiquées : n'insistez pas pour trouver un accord.
<b>Ferme-Conciliant</b> Zone médiane	Vous attendez que le groupe ait essayé de parvenir à un consensus et, s'il n'y arrive pas, vous préconisez votre propre approche.	Choisissez bien votre moment pour renoncer au consensus et promouvoir l'action.
<b>Préparé à l'avance</b>	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
<b>Expressif</b>	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.
<b>Sociable</b>	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.
<b>Concret</b>	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.
<b>Réaliste–Imaginatif</b> Zone médiane	Vous vous souciez à la fois de la rentabilité et de ce qui va vraiment changer.	Évaluez ces deux points de vue afin d'adopter le plus sensé selon la situation.
<b>Empirique</b>	Vous souhaitez voir un exemple du changement en action.	Acceptez qu'il soit impossible de démontrer à l'avance l'impact de certains changements.
<b>Traditionnel</b>	Vous espérez que bon nombre des méthodes établies vont perdurer.	Acceptez que certains changements s'imposent et peuvent favoriser la pérennité.
<b>Ferme–Conciliant</b> Zone médiane	Vous commencez par adopter une position conciliante, mais pouvez durcir le ton.	Gardez l'esprit ouvert quant aux problèmes des autres le plus longtemps possible.
<b>Systématique–Décontracté</b> Zone médiane	Vous anticipez certains problèmes potentiels, mais également les points positifs susceptibles de les compenser.	Aidez les deux camps à reconnaître et respecter le point de vue adverse.
<b>Organisé</b>	Vous planifiez les changements le plus à l'avance possible.	Tenez compte de l'imprévu dans vos plans à long terme : il est inévitable !
<b>Méthodique</b>	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</i> : <i>Que savons-nous ? Comment le savons-nous ?</i>	Abstrait : Qu'est-ce que cela pourrait signifier d'autre ?
Réaliste : Quels sont les coûts réels ?	Imaginatif : Quelle autre idée pourrions-nous trouver ?
Pratique : Cela fonctionnera-t-il ?	<i>Conceptuel</i> : <i>Existe-t-il d'autres idées intéressantes ?</i>
<i>Empirique</i> : <i>Pouvez-vous me montrer comment cela fonctionne ?</i>	Théorique : Comment tout cela est-il relié ?
<i>Traditionnel</i> : <i>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</i> : <i>Qu'est-ce qui compte vraiment ?</i>
Rationnel : Quelles sont les conséquences logiques ?	<i>Compatissant</i> : <i>Quel impact cela aura-t-il sur les personnes ?</i>
Investigateur : Mais que penser de... ?	<i>Accommodant</i> : <i>Comment pouvons-nous satisfaire le plus de personnes possible ?</i>
Critique : Quel est le problème ?	<i>Compréhensif</i> : <i>Qu'est-ce qui va ?</i>
Ferme : Pourquoi n'allons-nous pas jusqu'au bout maintenant ?	Conciliant : Qu'en est-il de ceux qui vont souffrir ?

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 ESFJ, il s'agit de la Sensation (S) et du Sentiment (F), qui sont vos modes de fonctionnement préférés dans ces deux domaines.

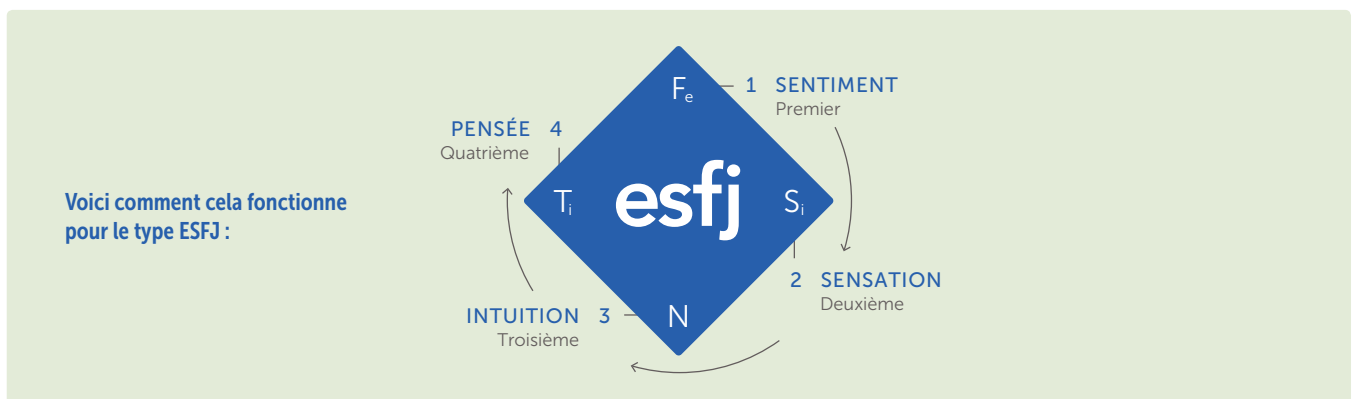
La première lettre du type de personnalité (E ou I) indique où vous aimez utiliser vos modes préférés, à savoir dans le monde extérieur des personnes et des objets (e) ou dans le monde intérieur des idées et des impressions (i). Les personnes de préférence Extraversion utilisent leur mode préféré (le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

- Le Sentiment (F) est votre mode préféré. Vous l'utilisez surtout dans le monde extraverti (e) pour communiquer ce qui compte pour vous et pour les autres. C'est le sens de la mention **F<sub>e</sub>** du graphique.
- La Sensation (S) est votre deuxième mode. Pour équilibrer, vous l'utilisez surtout dans le monde introverti (i) pour étudier les faits et détails que vous avez relevés. C'est le sens de la mention **S<sub>i</sub>** 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 introverti (i). C'est le sens de la mention **T<sub>i</sub>** 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'ESFJ, vous pouvez d'abord exagérément utiliser votre mode préféré, le Sentiment, en vous concentrant à l'excès sur l'harmonie. 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 formuler des critiques sévères vis-à-vis des autres et à douter de votre propre compétence.

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 similaires 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 ESFJ 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'ESFJ,

- 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 effectuer des tâches qui demandent une 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 (Jugement), essayez d'employer votre approche de zone médiane Programmé–Spontané en vous demandant si la situation exige d'obéir à une routine (Programmé) ou si l'ouverture aux événements imprévus (Spontané) peut procurer de meilleurs résultats.



## Intégration des informations Niveau I™ et Niveau II™

Votre type personnalisé Niveau II combine votre type de personnalité 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 pas dans la description proposée, il se peut qu'un type de personnalité différent ou certaines variantes de facette vous correspondent davantage.

Voici quelques conseils pour vous aider à trouver votre type :

- Concentrez-vous sur les lettres parmi les quatre que vous considérez comme incorrectes ou sur les paires de préférence pour lesquelles vous avez obtenu des résultats de facette de zone médiane ou non-conformes.
- Lisez la description correspondant au type de personnalité qui serait le vôtre si chaque lettre en question était remplacée par celle de la préférence opposée.
- 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.

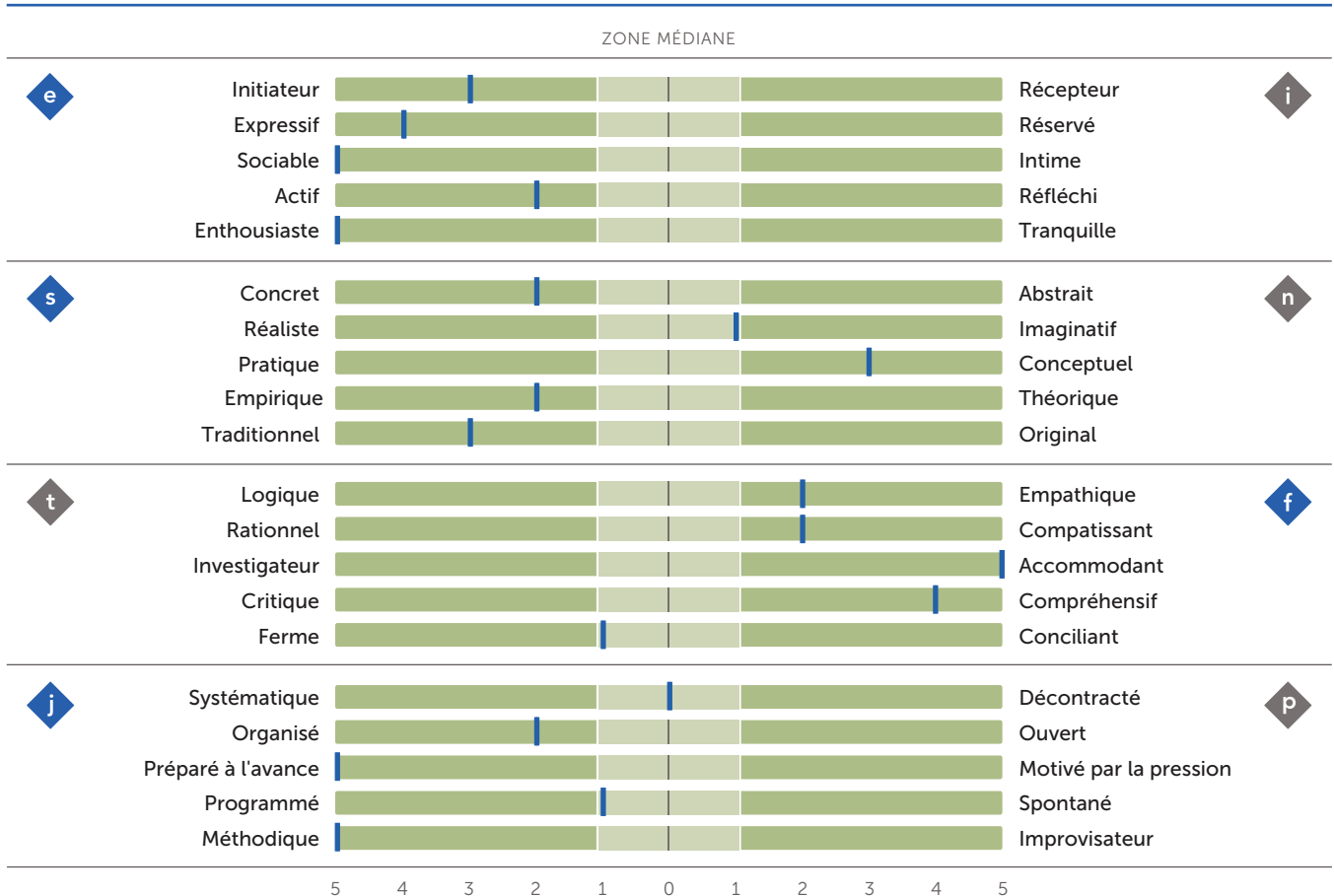


## Bilan de vos résultats

### Type de personnalité selon l'instrument Niveau I™ : ESFJ

Les ESFJ ont tendance à être d'excellents collaborateurs, à la fois chaleureux, loquaces, consciencieux et minutieux. Ils veulent de l'harmonie et sont doués pour en créer. Les ESFJ aiment travailler avec les autres et rendent souvent service. Ils ont besoin d'encouragements et de félicitations, car ils apprécient d'avoir un impact direct et visible sur la vie des autres.

### RÉSULTATS POUR LES 20 FACETTES SELON L'INSTRUMENT NIVEAU II™



### VOTRE TYPE PERSONNALISÉ NIVEAU II™

**Conceptuel**  
**ESFJ**

## Résumé de l'interprétation basé sur le type apparent

TYPE APPARENT : ESFJ

### PROBABILITÉ DE CHAQUE PRÉFÉRENCE APPARENTE

Extraversion : Très probable (96)

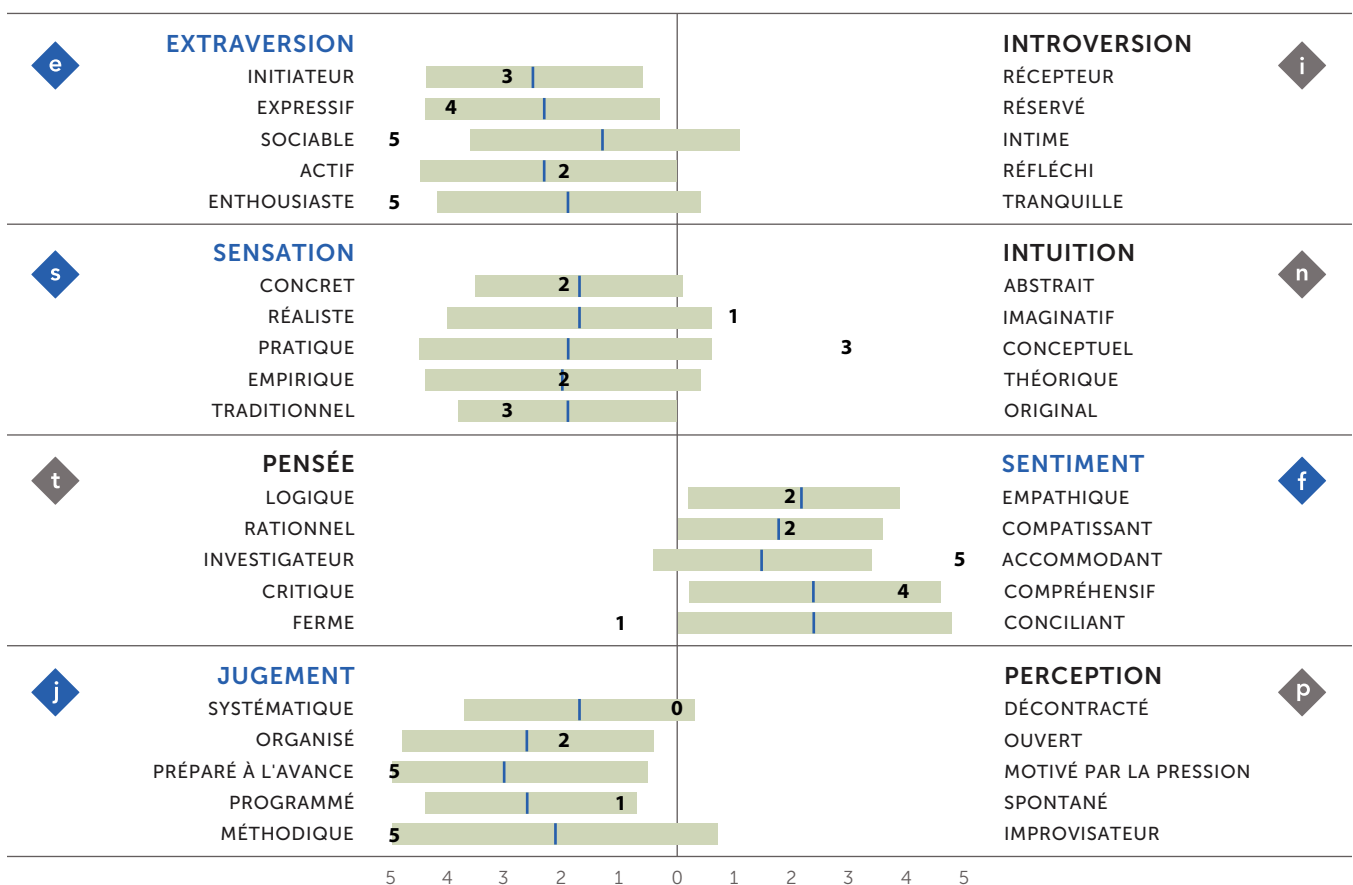
Sensation : Très probable (86)

Sentiment : Probable (73)

Jugement : Probable (70)

### SCORES DE FACETTE ET ÉCART MOYEN DES SCORES DES AUTRES ESFJ

Les barres du graphique ci-dessous présentent l'écart moyen des scores obtenus par les ESFJ 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 ESFJ. Les chiffres en gras sont les scores du sujet interrogé.



### Indice de polarité : 65

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