

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

Préparé pour
J. EXEMPLAIRE

18 juin 2026

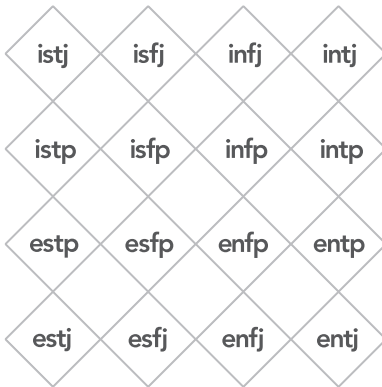


Développé par
Naomi L. Quenk, PhD
Jean M. Kummerow, PhD



+1 800 624 1765 | www.themyersbriggs.com

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



Présentation du rapport

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

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

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

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

CONTENU DE VOTRE RAPPORT

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

Extraversion

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



Introversion

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

Sensation

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



Intuition

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

Pensée

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



Sentiment

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

Jugement

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



Perception

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



Résultats Niveau I™

Votre type apparent Myers-Briggs

ISTJ

Vos préférences

Introversion | Sensation | Pensée | Jugement

Les ISTJ sont habituellement fiables, réalistes et pratiques. Ils se rappellent et exploitent les faits ; ils veulent que tout soit énoncé de façon claire et logique. Ils sont rigoureux, méthodiques, travailleurs et veillent aux détails et aux procédures. Quand il leur semble nécessaire d'agir, les ISTJ en assument la responsabilité. Ce ne sont pas des impulsifs. En revanche, une fois qu'ils ont pris un engagement, ils s'en éloignent ou se découragent difficilement. Ils apportent de la stabilité aux projets et persévèrent dans l'adversité.

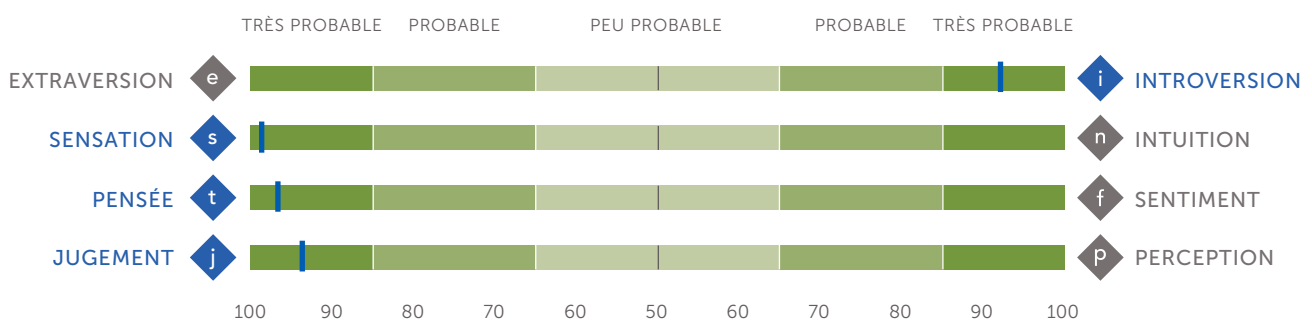
Les ISTJ apparaissent sensés, raisonnables, calmes et posés. Même en cas de crise, ils laissent rarement transparaître leurs réactions intérieures, personnelles et intenses. De par leur jugement pratique et leur respect des procédures, les ISTJ se montrent cohérents et modérés. Ils étayent leurs évaluations en recueillant des faits qu'ils communiquent avec objectivité. Ils puisent dans leur expérience et celle des autres pour trouver des solutions aux problèmes qu'ils rencontrent.

Il est probable que les ISTJ s'épanouissent dans un environnement professionnel qui valorise l'organisation et l'exactitude. Leur entourage peut compter sur eux pour remarquer les choses à effectuer et les mener à bien de manière consciencieuse, méthodique et dans le respect des délais.

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 : INTROVERSION | 92 SENSATION | 99 PENSÉE | 97 JUGEMENT | 94

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

Initiateur
Expressif
Sociable
Actif
Enthousiaste



Introversion

Récepteur
Réserve
Intime
Réfléchi
Tranquille



Sensation

Concret
Réaliste
Pratique
Empirique
Traditionnel



Intuition

Abstrait
Imaginatif
Conceptuel
Théorique
Original



Pensée

Logique
Rationnel
Investigateur
Critique
Ferme



Sentiment

Empathique
Compatissant
Accommodant
Compréhensif
Conciliant



Jugement

Systématique
Organisé
Préparé
à l'avance
Programmé
Méthodique



Perception

Décontracté
Ouvert
Motivé par
la pression
Spontané
Improvisateur

Résultats Niveau II™

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

Informations sur les facettes

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

Comment lire les résultats Niveau II™

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

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

Vous trouverez sous chaque graphique une description de vos résultats.

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

EXTRAVERSION

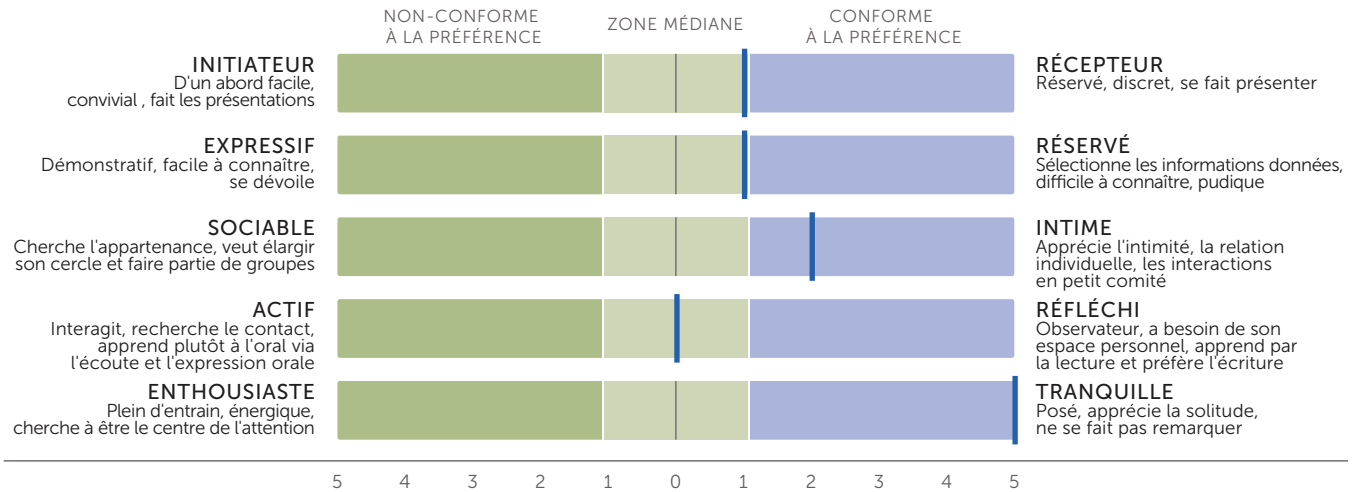


Direction de l'énergie vers le monde extérieur
des personnes, objets et activités

INTROVERSION



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



Manière d'entrer en contact avec les autres

INITIATEUR-RÉCEPTEUR
Zone médiane

Vous êtes à l'aise en société dans un cadre familier, mais bien moins au sein d'un large groupe.
Avec la pratique, vous prenez de l'assurance pour faire les présentations.
Vous ne vous sentez pas tout à fait à l'aise dans vos rapports avec des inconnus.

Vous initiez la discussion en société avec les personnes que vous connaissez ou si votre rôle vous y oblige.
Vous voulez bien faire les présentations si personne d'autre ne s'en charge, mais préféreriez vous en dispenser.

Partage de ses sentiments, pensées et intérêts

EXPRESSIF-RÉSERVÉ
Zone médiane

Vous faites des confidences uniquement si le fait que telle personne sache telle information personnelle vous convient.
Comme vous gardez vos pensées et sentiments intimes pour vous dans la plupart des cas, certains vous perçoivent comme quelqu'un d'un abord difficile.

Vous partagez vos pensées et sentiments intimes avec les personnes que vous connaissez bien.
Vous apportez librement votre contribution aux sujets que vous connaissez, même en présence d'inconnus.

Étendue et profondeur des relations

INTIME
Conforme à la préférence

Vous préférez vous lier à une poignée d'êtres chers plutôt que d'appartenir à un large groupe.
Vous faites nettement la distinction entre amis et connaissances.
Vous recherchez des rapports approfondis avec les personnes.

Vous avez besoin de faire confiance à quelqu'un avant de vraiment lui parler de vous.
Vous accordez votre amitié surtout à des personnes qui vous ressemblent.
Vous n'avez pas tendance à prendre la tête d'un groupe et ne le souhaitez d'ailleurs pas.

Modes de communication, de socialisation et d'apprentissage

ACTIF-RÉFLÉCHI
Zone médiane

Vous communiquez à l'oral des informations personnelles et à l'écrit celles techniques.
Vous préférez découvrir un nouveau sujet avec quelqu'un en face-à-face.
Vous pouvez être à l'aise pour participer activement à des événements comme pour observer discrètement ce qui s'y passe.

Vous préférez approfondir un sujet qui vous est déjà familier par le biais de la lecture.
Vous avez besoin d'un peu de temps pour vous familiariser avec de nouvelles techniques et procédures.

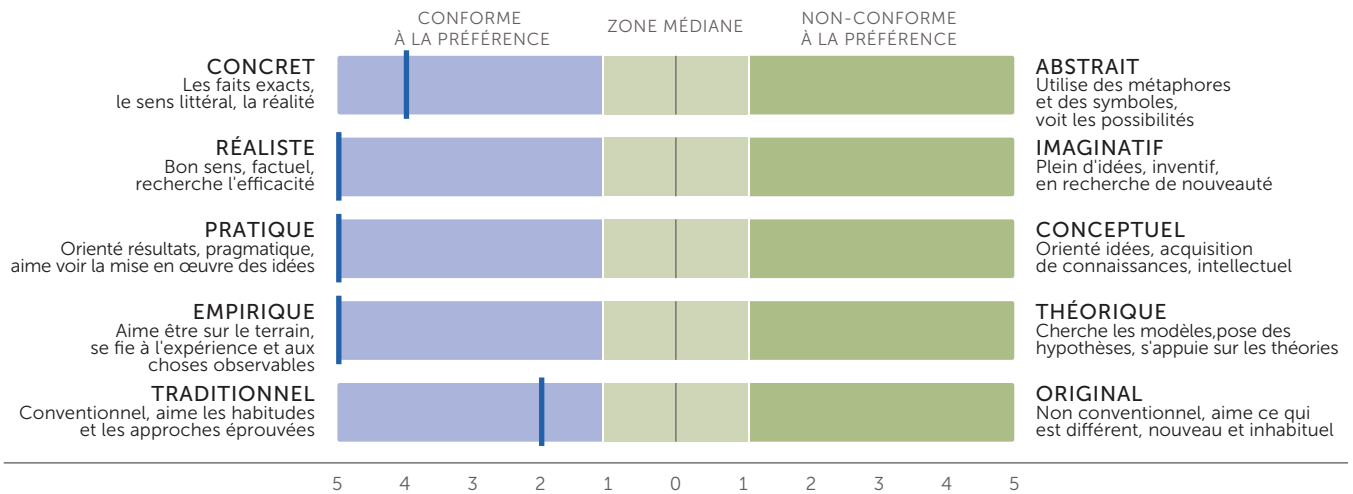
Niveau et type d'énergie

TRANQUILLE
Conforme à la préférence

Vous préférez le calme, la sérénité, voire le silence.
Les événements et lieux bruyants vous incommode et vous donnent envie de partir au plus vite.
Vous vous présentez avec modestie et préférez rester en retrait plutôt que de prendre les commandes.

Vous n'éprouvez pas le besoin de parler en société.
Vous trouvez que votre contribution discrète et réfléchie est généralement ignorée.
Vous avez un effet apaisant sur les autres.
Vous appréciez la compagnie d'autres personnes tranquilles.

SENSATION  |  **INTUITION**
 Se concentre sur ce qu'il perçoit par ses cinq sens | Se concentre sur les tendances générales et fait des liens par associations



<p>Type d'information qui retient l'attention CONCRET Conforme à la préférence</p>	<p>Vous avez les pieds ancrés dans la réalité et vous fiez aux faits. Vous prenez les choses au pied de la lettre. Vous prenez garde à ne pas tirer de conclusions hâtives. Vous pouvez avoir du mal à identifier des tendances et replacer les faits dans leur contexte plus global.</p>	<p>Vous commencez par répertorier les vérités établies et vous assurez des faits avant de passer à la suite. Vous travaillez dur pour assumer vos responsabilités. Vous pouvez sembler résister au changement, même si vous n'avez pas cette image de vous-même.</p>
<p>Utilisation des informations RÉALISTE Conforme à la préférence</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 semblez de nature factuelle et sensée. Vous appréciez les expériences ainsi que les résultats tangibles.</p>	<p>Vous pensez que les bonnes techniques donnent de bons résultats. Vous aimez acquérir des expériences et connaissances, et les rendre accessibles et utiles. Vous recherchez la stabilité dans votre vie.</p>
<p>Utilisation des idées PRATIQUE Conforme à la préférence</p>	<p>Vous trouvez l'application des idées plus intéressante que les idées elles-mêmes. Vous avez besoin de voir une idée en application pour la comprendre et l'exploiter. Vous n'avez pas la patience d'écouter des idées si elles ne conduisent pas à une exploitation pratique.</p>	<p>Vous préférez l'utilité pratique à la curiosité intellectuelle. Vous aimez utiliser des matières et méthodes éprouvées.</p>
<p>Types de connaissances considérés comme fiables EMPIRIQUE 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. Vous prenez soin de ne pas trop généraliser. 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. Il est probable que vous montriez de l'agacement face aux théories qui ne tiennent pas compte de l'expérience. Il peut vous arriver de rester fixé sur des petits détails aux dépens de plus grandes considérations.</p>

Approche vis-à-vis des traditions

TRADITIONNEL

Conforme à la préférence

Vous vous identifiez fortement à ce qui vous est familier.

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

Vous êtes réfractaire à changer ce qui marche bien.

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

Vous soutenez les institutions et méthodes établies.

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

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

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

PENSÉE

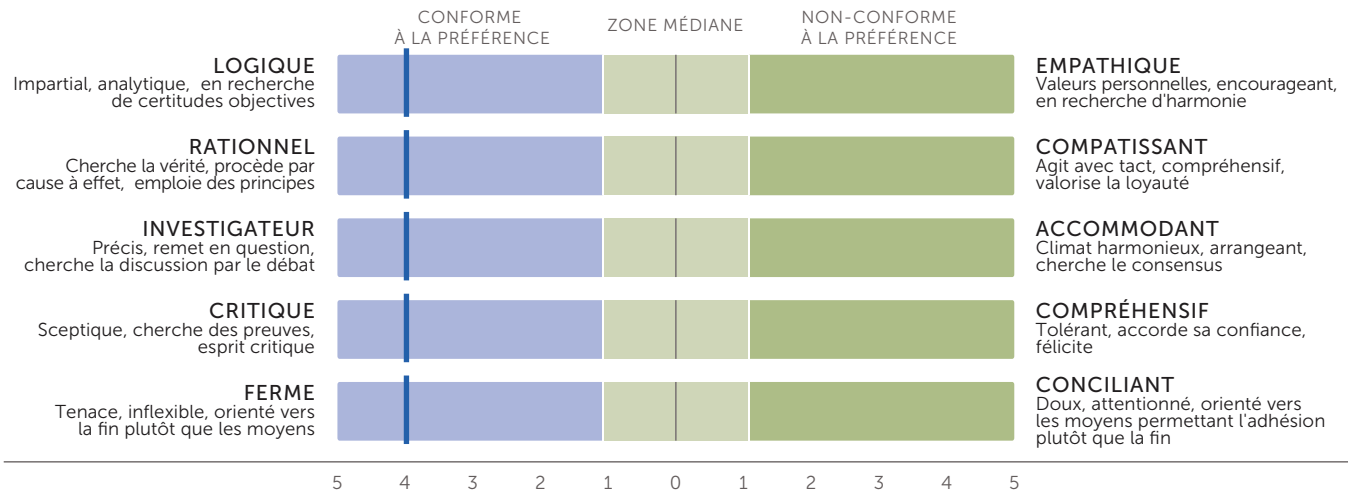


Fonde ses conclusions sur une analyse logique en visant l'objectivité

SENTIMENT



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



Stratégie décisionnelle

LOGIQUE

Conforme à la préférence

Vous pensez que l'analyse logique est ce qui convient le mieux à la prise de décision.

Vous utilisez un raisonnement séquentiel, avec des postulats et des critères définis, pour tirer des conclusions cohérentes.

Vous fondez vos décisions sur des données irréfutables, en minimisant souvent leur impact sur les autres.

Vous vous concentrez sur la relation de cause à effet.

Vous tâchez de délimiter clairement chaque sujet.

Vous êtes capable d'identifier facilement les avantages et les inconvénients d'une problématique.

Impact des décisions

RATIONNEL

Conforme à la préférence

Vous faites preuve d'assurance et de clarté quant à vos objectifs.

Vous avancez avec logique dans la vie, en posant des postulats qui conduisent à des conclusions.

Vous utilisez votre raisonnement pour expliquer vos décisions de façon logique et séquentielle.

Vous pensez que la cohérence, l'impartialité et l'équité donnent les meilleurs résultats.

Il est probable que vous communiquiez vos décisions avec fermeté et franchise.

Gestion des divergences

INVESTIGATEUR

Conforme à la préférence

Vous posez des questions pour clarifier les idées et identifier les faits pertinents.

Vous posez des questions précises et aimez mettre le doigt sur les contradictions.

Vous êtes tenace quand il s'agit d'obtenir les réponses dont vous avez besoin.

Vous faites preuve d'indépendance intellectuelle.

Vous pouvez avoir besoin des réponses à toutes vos questions avant de pouvoir vous fier à une quelconque conclusion.

Vous trouvez qu'il convient de poser des questions, même s'il n'y a pas de problème.

Mode de communication en cas de désaccord

CRITIQUE

Conforme à la préférence

Vous êtes sceptique par nature, ce qui peut être perçu comme polémique.

Vous avez l'air détaché lors de vos interactions avec les autres.

Vous aimez clarifier ce qui ne va pas dans le but d'améliorer les choses.

Vous aimez apporter un regard critique et êtes étonné lorsque les autres ne jugent pas vos critiques nécessaires ou utiles.

Vous devez souligner que vos critiques ne portent pas sur les gens, mais plutôt sur leurs idées et leurs actions.

Mise en œuvre des décisions

FERME

Conforme à la préférence

Vous exercez une pression intellectuelle et relationnelle pour obtenir ce que vous voulez, ce qui peut être perçu comme une attitude insistante et agressive.

Vous vous concentrez avec détermination sur la réalisation de votre objectif.

Vous avez une orientation résultats, autrement dit vous mettez l'accent sur l'application finale de la décision.

Comme vous vous préoccupez peu des émotions des autres, ils peuvent percevoir comme froid et insensible.

Une fois qu'une décision a été prise, vous pensez qu'il est superflu d'explorer d'autres options.

JUGEMENT

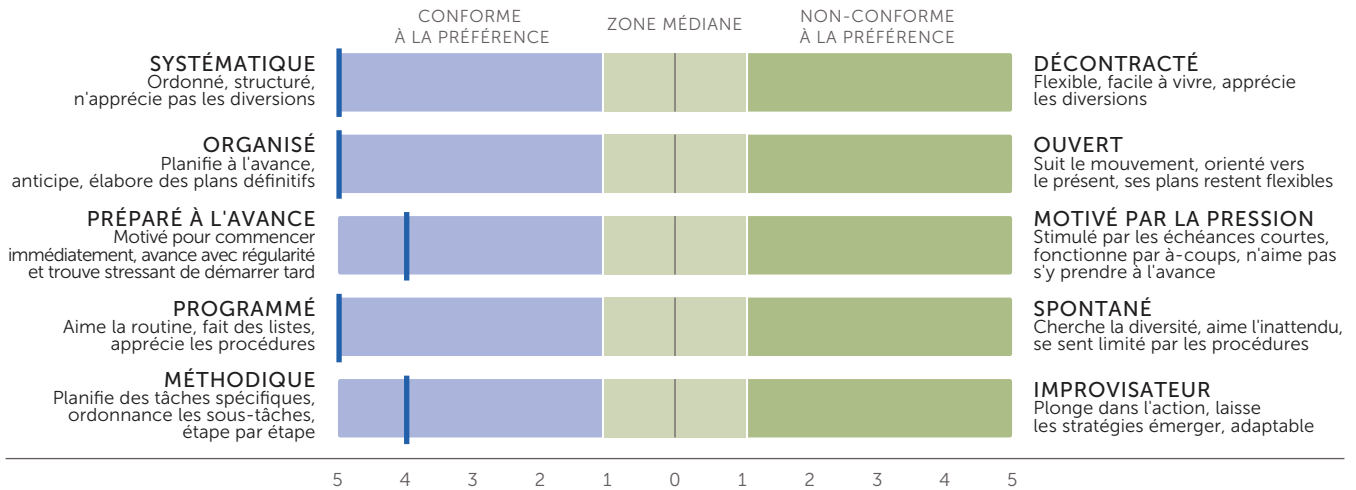


Préfère les choses décidées et les conclusions

PERCEPTION



Préfère la flexibilité et la spontanéité



<p>Style général d'organisation</p> <p>SYSTÉMATIQUE</p> <p>Conforme à la préférence</p>	<p>Votre devise est : « Toujours prêts ! »</p> <p>Vous voulez de l'organisation, de l'ordre et de la ponctualité dans votre vie.</p> <p>Vous anticipez le pire en mettant en place des plans d'urgence.</p>	<p>Vous travaillez en mettant un place une structure qui vise l'efficacité.</p> <p>Vous n'appréciez pas ce qui vous distrait de vos tâches.</p> <p>Vous pouvez avoir des difficultés à équilibrer vie professionnelle et vie privée.</p>
<p>Planification du temps libre</p> <p>ORGANISÉ</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>Gestion des échéances</p> <p>PRÉPARÉ À L'AVANCE</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>Utilisation des calendriers et des plans définis</p> <p>PROGRAMMÉ</p> <p>Conforme à la préférence</p>	<p>Vous êtes à l'aise avec la routine et n'aimez pas voir vos habitudes bouleversées.</p> <p>Vous appréciez les méthodes et procédures établies.</p> <p>Vous suivez naturellement des habitudes.</p> <p>Vous préférez contrôler la façon dont vous employez votre temps.</p>	<p>Vous aimez programmer aussi bien des tâches que des divertissements.</p> <p>Vous trouvez que les autres peuvent être plus conscients de vos habitudes que vous.</p> <p>Les autres vous considèrent comme quelqu'un de plutôt prévisible, mais vous aimez ce style de vie.</p>
<p>Approche des tâches au sein d'un projet plus large</p> <p>MÉTHODIQUE</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
Initiateur–Récepteur Zone médiane	Vous voulez bien faire les présentations si personne d'autre ne s'en charge.	Évaluez la situation avant de décider de faire les présentations ou non.
Expressif–Réservé Zone médiane	Vous partagez certaines de vos pensées avec les autres, mais pas toutes.	Essayez de déterminer qui a besoin de savoir ce que vous pensez ou non.
Intime	Vous partagez vos connaissances uniquement avec des personnes choisies.	Ayez conscience que l'élargissement de votre cercle et l'expression de vos pensées peuvent se révéler utiles pour vous comme pour les autres.
Actif–Réfléchi Zone médiane	Vous êtes à l'aise pour interagir en personne ou être observateur, selon les circonstances.	Prêtez attention au style privilégié par vos interlocuteurs et essayez de vous y adapter.
Tranquille	Votre enthousiasme est tout intérieur : vous ne le montrez pas aux autres.	Ayez conscience que les autres peuvent penser que vous ne vous intéressez pas au sujet ; veillez à leur dire ce que vous pensez vraiment.
Concret	Vous parlez de détails qui se rapportent au présent.	Gardez l'esprit ouvert quant aux conclusions que vous pouvez tirer de ces détails.
Logique	Vous présentez vos conclusions de façon directe, séquentielle et structurée.	Invitez les autres à vous faire part d'autres pistes à explorer en prenant leurs suggestions au sérieux.
Investigateur	Vous voulez poser des questions.	Soyez sélectif dans le choix de vos questions afin de ne pas intimider vos interlocuteurs.
Critique	Vous prenez naturellement une position critique sur pratiquement tout.	Réalisez que les autres pourraient interpréter vos critiques comme étant personnelles et indiquez-leur clairement que ce n'est pas votre intention.
Ferme	Vous incarnez la phrase : « Allez ! On avance ! »	Ayez conscience du fait que parfois, votre façon d'aller de l'avant ne conviendra pas à la situation.
Méthodique	Vous identifiez toutes les étapes et leur séquençement détaillé avant d'entreprendre une tâche.	Faites preuve de tolérance envers ceux qui se lancent sans avoir identifié toutes les étapes, sauf s'il manque un élément essentiel.

Application des résultats Niveau II™ à la gestion des conflits

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

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

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

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

FACETTE	STYLE DE GESTION DES CONFLITS	AMÉLIORATION DU STYLE
Expressif-Réservé Zone médiane	Vous parlez du conflit et des sentiments qu'il vous inspire, mais peut-être pas immédiatement.	Identifiez le style des personnes qui vous entourent en essayant de vous adapter à leur besoin de parler tout de suite ou d'attendre.
Intime	Vous vous fiez à vous-même et à quelques personnes de confiance pour résoudre le conflit.	Élargissez votre cercle afin d'inclure toutes les personnes concernées : leur contribution peut s'avérer précieuse.
Tranquille	Vous évitez le conflit autant que possible, même quand il ne le faudrait pas.	S'il est impossible d'éviter le conflit, laissez-vous le temps de la réflexion pour définir une stratégie.
Rationnel	Vous pouvez passer trop de temps à défendre le bien-fondé de votre solution, même si elle ne tient pas compte de l'impact sur les autres.	Prenez le temps d'écouter les autres et acceptez que parfois la solution d'un tiers puisse mieux convenir que la vôtre.
Investigateur	Vous posez de nombreuses questions aux autres pour mettre au jour tous les aspects du conflit.	Ayez conscience que les autres peuvent considérer vos interrogations comme des obstacles plutôt que des aides à la résolution du problème ; exposez clairement votre intention.
Critique	Vous soulignez tout ce qui n'a pas été résolu et doit l'être ; vous avez du mal à abandonner.	Rendez-vous compte que votre style peut contrarier les autres au point qu'ils rejettent en bloc vos propos ; prenez le temps d'écouter les autres et partagez uniquement les points clés de votre argumentaire.
Ferme	Vous imposez aux autres vos propres conclusions sur la façon de résoudre le conflit.	Sachez que votre approche « c'est à prendre ou à laisser » risque de déclencher de l'hostilité, n'oubliez pas de tenir compte d'autres points de vue.
Préparé à l'avance	Vous pensez qu'il est possible d'éviter certains conflits en commençant à travailler sur des projets à l'avance.	Tenez compte de vos collègues qui ne trouvent le fait d'anticiper ni agréable ni efficace.

Application des résultats Niveau II™ à la gestion du changement

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

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

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

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





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

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

FACETTE	STYLE DE GESTION DU CHANGEMENT	AMÉLIORATION DU STYLE
Expressif-Réservé Zone médiane	Vous communiquez certaines de vos opinions au sujet du changement, mais gardez les autres pour vous.	Évaluez le besoin de partager ou non votre point de vue au cas par cas et agissez en conséquence.
Intime	Vous parlez du changement et de son impact sur vous uniquement avec vos proches.	Envisagez de partager vos opinions avec des personnes choisies n'appartenant pas à votre cercle d'intimes.
Concret	Vous pouvez vous fixer sur certains aspects du changement et en ignorer d'autres.	Demandez à quelqu'un que vous respectez de vous aider à passer des faits et détails aux possibilités rationnelles.
Réaliste	Vous vous concentrez sur les aspects terre-à-terre du changement.	Rendez-vous compte que les résultats qui relèvent du bon sens peuvent ne pas apparaître immédiatement.
Empirique	Vous souhaitez voir un exemple du changement en action.	Acceptez qu'il soit impossible de démontrer à l'avance l'impact de certains changements.
Traditionnel	Vous espérez que bon nombre des méthodes établies vont perdurer.	Acceptez que certains changements s'imposent et peuvent favoriser la pérennité.
Ferme	Vous adhérez ou résistez activement au changement selon que vous êtes en sa faveur ou non.	Prenez du recul pour voir si votre position va vraiment vous apporter ce que vous voulez à long terme.
Systématique	Vous avez conscience de ce qui peut mal se passer et ne comprenez pas que les autres ne se soucient pas de ces mêmes difficultés potentielles.	Préparez vos plans d'urgence, mais sans trop insister dessus.
Organisé	Vous planifiez les changements le plus à l'avance possible.	Tenez compte de l'imprévu dans vos plans à long terme : il est inévitable !
Méthodique	Vous souhaitez connaître en détail les étapes requises pour mettre en œuvre les changements.	Sachez que les circonstances peuvent imposer de modifier sur le moment des étapes soigneusement définies en amont.

Application des résultats Niveau II™ à la prise de décision

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

SENSATION 	INTUITION 
<i>Concret</i> : <i>Que savons-nous ? Comment le savons-nous ?</i>	Abstrait : Qu'est-ce que cela pourrait signifier d'autre ?
<i>Réaliste</i> : <i>Quels sont les coûts réels ?</i>	Imaginatif : Quelle autre idée pourrions-nous trouver ?
<i>Pratique</i> : <i>Cela fonctionnera-t-il ?</i>	Conceptuel : Existe-t-il d'autres idées intéressantes ?
<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 
<i>Logique</i> : <i>Quels sont les avantages et les inconvénients ?</i>	Empathique : Qu'est-ce qui compte vraiment ?
<i>Rationnel</i> : <i>Quelles sont les conséquences logiques ?</i>	Compatissant : Quel impact cela aura-t-il sur les personnes ?
<i>Investigateur</i> : <i>Mais que penser de... ?</i>	Accommodant : Comment pouvons-nous satisfaire le plus de personnes possible ?
<i>Critique</i> : <i>Quel est le problème ?</i>	Compréhensif : Qu'est-ce qui va ?
<i>Ferme</i> : <i>Pourquoi n'allons-nous pas jusqu'au bout maintenant ?</i>	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 **Logique et Rationnel**. Voici ce que cela signifie probablement pour vous :

- Vous vous fiez à votre préférence pour la Pensée et prenez aisément des décisions fondées sur l'analyse logique des données.
- Vous vous rendez compte de l'impact de vos décisions sur le plan humain et relationnel, mais le considérez comme secondaire.
- Vous vous concentrez sur l'exactitude pour parvenir à une bonne décision.
- Vous êtes considéré comme précis, objectif et sûr de vous.
- Les autres vous perçoivent parfois comme inflexible.
- Lorsque vous voyez certains conflits comme des situations « gagnant-perdant », vous adoptez une attitude compétitive.

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 ISTJ, il s'agit de la Sensation (S) et de la Pensée (T), qui sont vos modes de fonctionnement préférés dans ces deux domaines.

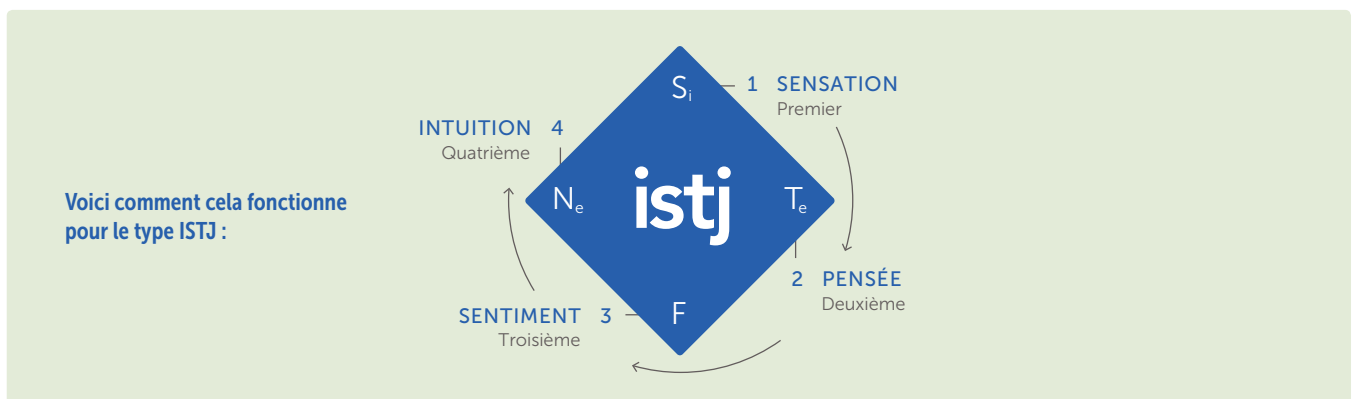
La première lettre du type de personnalité (E ou I) indique où vous aimez utiliser vos modes préférés, à savoir dans le monde extérieur des personnes et des objets (e) ou dans le monde intérieur des idées et des impressions (i). Les personnes de préférence Extraversion utilisent leur mode préféré (le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

- La Sensation (S) est votre mode préféré. Vous l'utilisez surtout dans le monde introverti (i) pour étudier les faits et détails que vous avez en tête. C'est le sens de la mention **S_i** du graphique.
- La Pensée (T) est votre deuxième mode. Pour équilibrer, vous l'utilisez surtout dans le monde extraverti (e) pour communiquer vos décisions logiques et structurées aux autres. C'est le sens de la mention **T_e** du graphique.

Modes que vous aimez le moins

Le mode que vous aimez le moins (le quatrième) est l'Intuition (N). C'est l'opposé de votre mode préféré, la Sensation, et vous l'utilisez surtout dans le monde opposé, autrement dit extraverti (e). C'est le sens de la mention **N_e** du graphique. Comme vous utilisez votre troisième mode, le Sentiment (F), dans les deux mondes, les orientations e et i sont absentes 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'ISTJ, vous pouvez d'abord exagérément utiliser votre mode préféré, la Sensation, en vous concentrant à l'excès sur les détails. Puis, au fur et à mesure que votre stress perdure, voire augmente, des versions négatives du mode que vous aimez le moins, l'Intuition, peuvent prendre l'ascendant, vous conduisant à redouter intensément de terribles événements qui ne se produiront probablement pas.

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.
- Demandez-vous ce qui compte pour vous et pour les autres en cherchant à avancer de façon logique.

Comment utiliser votre type efficacement

En raison de leur préférence pour la Sensation et la Pensée, les ISTJ cherchent principalement à :

- Obtenir et exploiter des faits et des expériences
- En tirer des conclusions logiques

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

En tant qu'ISTJ,

- Si vous vous fiez trop à votre 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.
- Si vous jugez ou décidez exclusivement à l'aide de la Pensée, vous risquez d'oublier de complimenter les autres lorsque vous le devriez et de d'ignorer l'impact de vos décisions sur les autres.

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 envisager de nouvelles façons de faire et à entretenir des relations personnelles.

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 de modifier votre approche Programmée pour accomplir des tâches (résultat conforme à la préférence) en vous demandant si l'ouverture aux événements imprévus (Spontané) vous aiderait à obtenir de meilleurs résultats dans ce cas précis.

VOTRE TYPE PERSONNALISÉ
NIVEAU II™

Conforme à la préférence

istj

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.

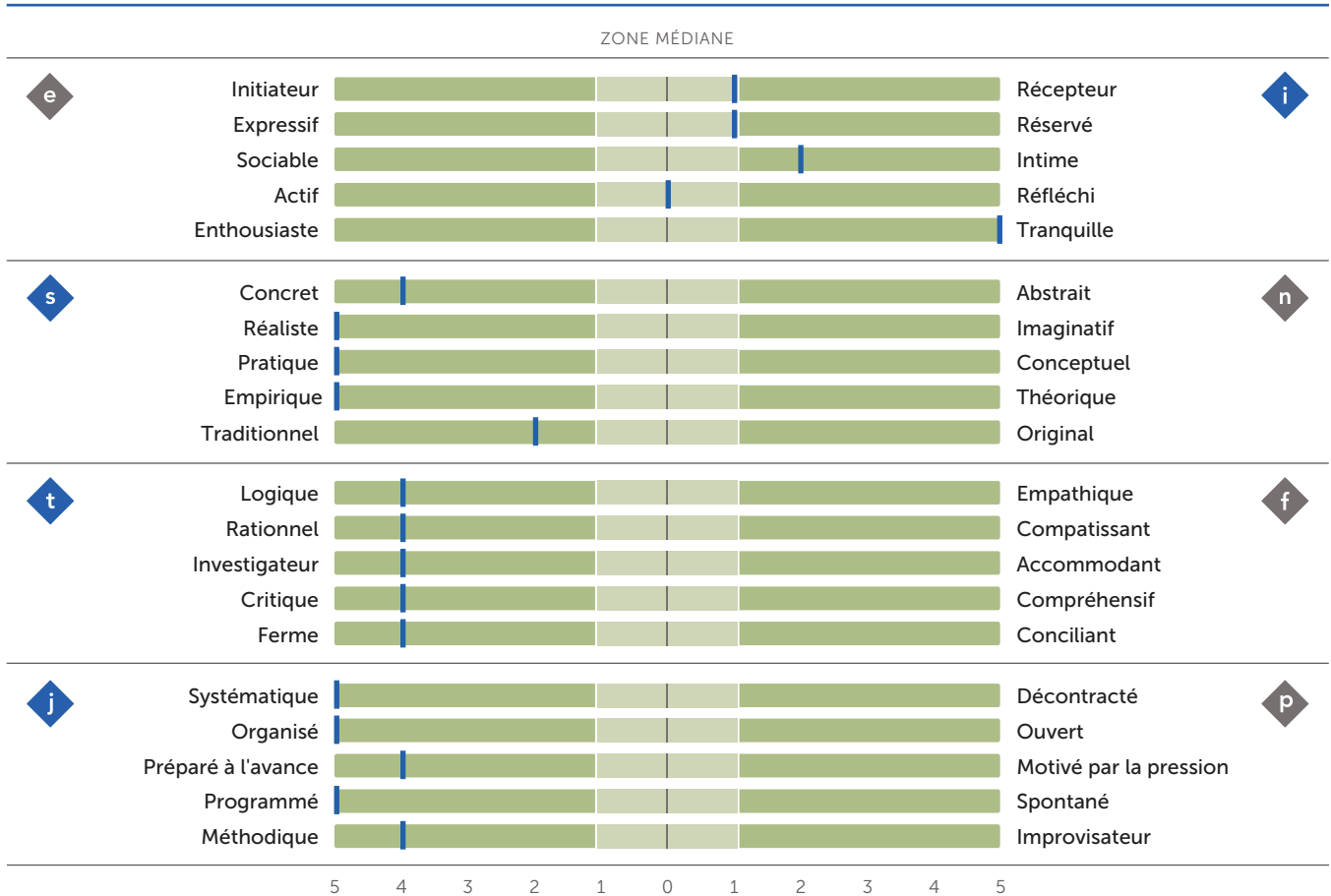
En vous informant sur les types de personnalité et en observant tout le monde, y compris vous, sous cet angle, vous approfondirez votre compréhension des divers profils et ferez un usage constructif de leurs différences.

Bilan de vos résultats

Type de personnalité selon l'instrument Niveau I™ : ISTJ

Les ISTJ ont tendance à être sérieux, calmes, consciencieux et fiables. Ils font en sorte que tout soit bien organisé et exact. Ils sont pratiques, ordonnés, factuels, logiques et réalistes. Les ISTJ assument la responsabilité d'un projet, remarquent les actions nécessaires et les mènent à bien avec constance, qu'il y ait ou non des protestations ou des distractions.

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



VOTRE TYPE PERSONNALISÉ NIVEAU II™

ISTJ conforme à la préférence

Résumé de l'interprétation basé sur le type apparent

TYPE APPARENT : ISTJ

PROBABILITÉ DE CHAQUE PRÉFÉRENCE APPARENTE

Introversio n : Très probable (92)

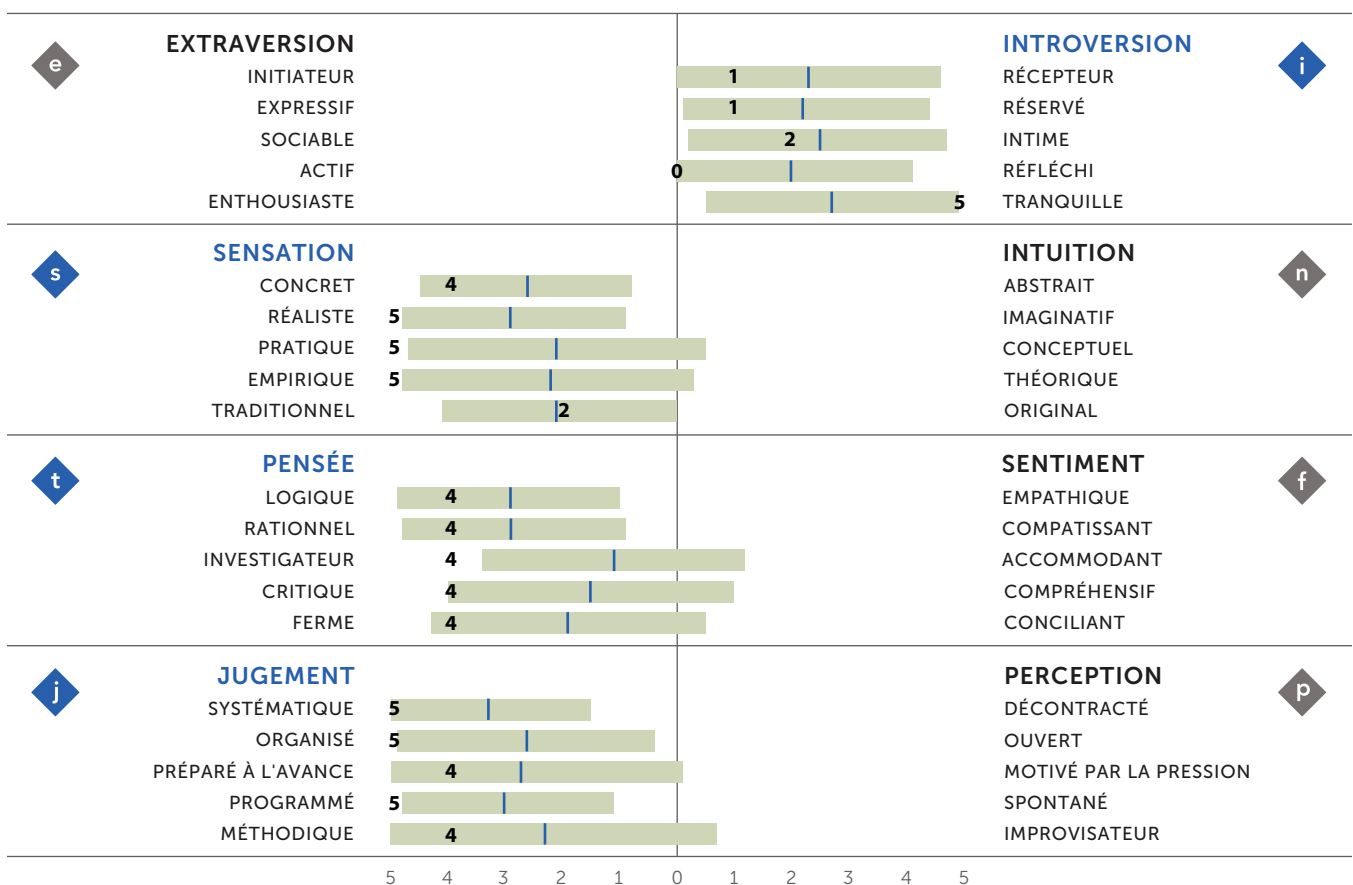
Sensation : Très probable (99)

Pensée : Très probable (97)

Jugement : Très probable (94)

SCORES DE FACETTE ET ÉCART MOYEN DES SCORES DES AUTRES ISTJ

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



Indice de polarité : 79

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