

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

Préparé pour
J. EXEMPLAIRE

1 janvier 2026



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



Psychometrics Psychometrics Canada Ltd. | 800-661-5158 | www.psychometrics.com

Rapport explicatif (C) 2016 par Peter Briggs Myers and Katharine D. Myers. Tous droits réservés. Traduit et imprimé sous licence accordée par l'éditeur, CPP, Inc. Mountain View, CA. Le Myers-Briggs Type Indicator, le MBTI, Introduction to Type et le logo MBTI sont des marques déposées ou des marques de commerce de MBTI Trust, Inc. aux États-Unis et dans les autres pays. Le logo CPP est une marque déposée de CPP, Inc.



À propos de votre rapport

Votre rapport explicatif Myers-Briggs^{MD} du Niveau II décrit de façon détaillée et personnalisée les préférences de votre type de personnalité en fonction de vos réponses à l'évaluation MBTI^{MD}. Il comprend vos résultats du Niveau I^{MC}, votre type de personnalité à quatre lettres, ainsi que vos résultats du Niveau II qui révèlent votre façon unique d'exprimer ce type de personnalité de Niveau I.









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

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

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

Contenu de votre rapport

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

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



Vos résultats du Niveau I

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

Votre type de personnalité Myers-Briggs

ISTJ

Vos préférences

Introversion | Sensation | Pensée | Jugement

Les individus de type ISTJ sont généralement fiables, réalistes et pratiques. Ils retiennent les faits en mémoire et les utilisent ; ils tiennent à ce que tout soit formulé de façon nette et logique. Ils sont méticuleux, méthodiques et appliqués ; ils exercent de la vigilance à l'égard des détails et des procédures. Si un travail quelconque doit être accompli, les individus de type ISTJ en assument la responsabilité.

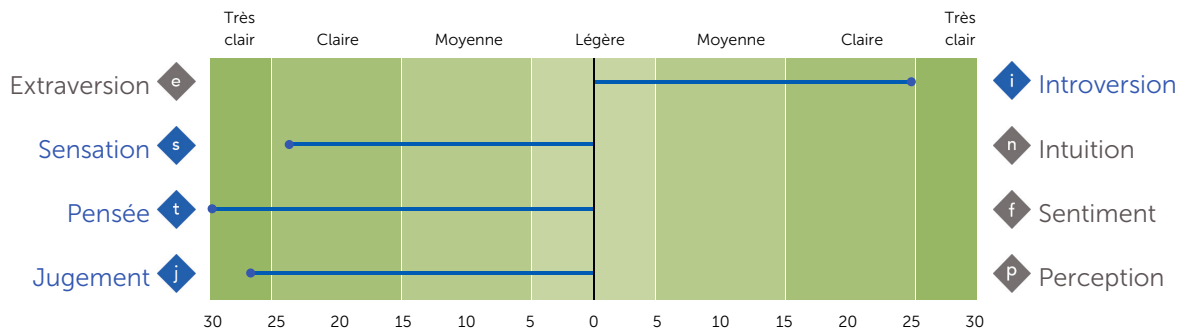
Ils n'entreprennent pas des activités de façon impulsive ; lorsqu'ils s'engagent, il est difficile de les distraire ou de les dissuader. Ils apportent de l'équilibre aux projets et tiennent bon malgré les revers.

Quand ils sont « de service », les individus de type ISTJ paraissent sérieux et raisonnables, calmes et réfléchis. Même quand survient une crise, ils dévoilent rarement leurs réactions profondes intenses et personnelles.

Le bon jugement réaliste des individus de type ISTJ, ainsi que leur respect des procédures, les définissent comme étant des individus constants et pondérés. Ils amassent les faits à l'appui de leurs analyses et communiquent ces faits de façon objective. Ils recherchent des solutions aux problèmes immédiats à partir de leur expérience et de celle des autres.

Les individus de type ISTJ seront sans doute plus heureux à travailler dans un environnement dans lequel on apprécie le sens de l'organisation et la précision. On peut compter sur leur aptitude à reconnaître ce qui doit être fait et à acheminer le travail de façon soignée, systématique et ponctuelle.

CLARTÉ DE VOS PRÉFÉRENCES : ISTJ



Vos résultats: Introversion | 25 Sensation | 24 Pensée | 30 Jugement | 27

Est-ce que ce type psychologique vous décrit convenablement ?

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



Extraversion **Introversion**

Initiateur	Réceptif
Expressif	Réservé
Sociable	Intime
Actif	Réfléchi
Enthousiaste	Tranquille



Sensation **Intuition**

Concret	Abstrait
Réaliste	Imaginatif
Pratique	Conceptuel
Expérimentateur	Théorique
Traditionnel	Original



Pensée **Sentiment**

Logique	Empathique
Raisonné	Beinveillant
Interrogateur	Conciliant
Critique	Compréhensif
Ferme	Sensible



Jugement **Perception**

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

Vos facettes du Niveau II

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

Les faits sur les facettes

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

Comment lire vos résultats du Niveau II

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

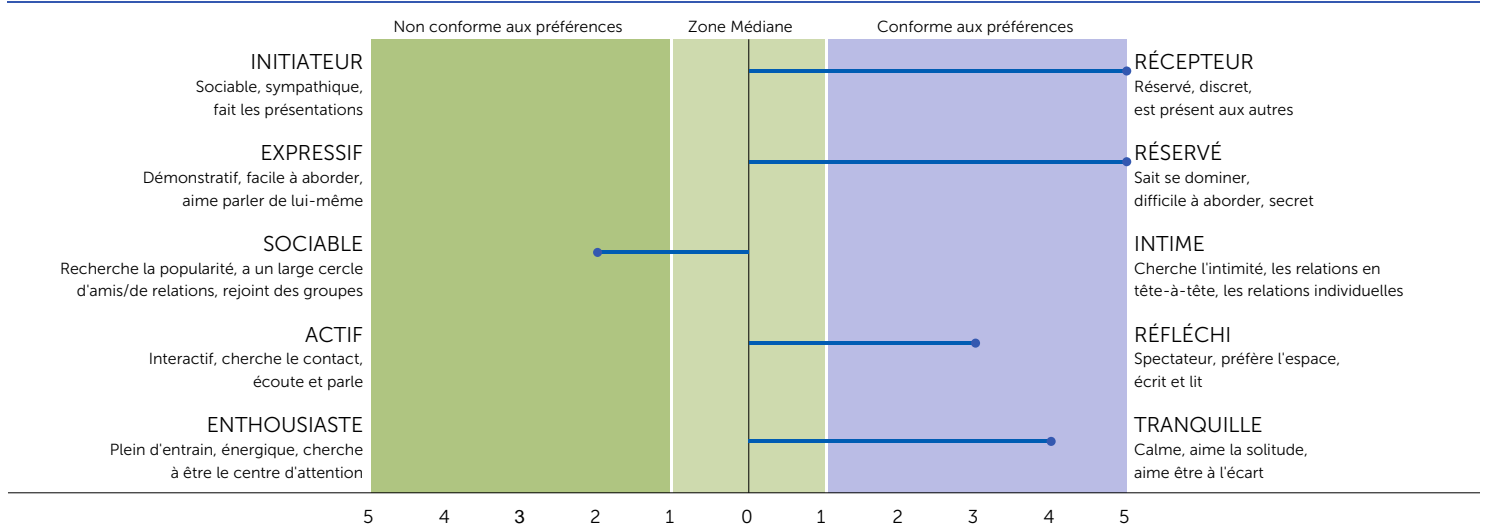
- Les brèves descriptions des deux préférences opposées de MBTI du Niveau I.
- Les noms des cinq pôles de facettes associées à chaque préférence du Niveau I et une description en trois mots ou phrases pour chacun des pôles.
- Une barre indiquant votre cote. La longueur de la barre représente le degré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

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

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



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



<p>Les manières de communiquer avec les autres Réceptif conforme aux préférences</p>	<p>Vous jugez les engagements sociaux de moindre importance et vous laissez cela aux autres. Vous préférez entretenir des discussions approfondies sur des sujets critiques; le bavardage vous répugne. Les autres vous perçoivent tranquille et timide.</p>	<p>Vous jugez que c'est dérangeant de créer des liens sociaux entre les gens et vous ne voulez pas que les autres le fassent avec vous. Vous jugez que les appels téléphoniques sont des interruptions importunes. Vous préférez être seul quand il s'agit de placer un appel téléphonique, surtout si c'est un appel de nature sociale.</p>
<p>Transmettre les sentiments, les pensées et les intérêts Réservé conforme aux préférences</p>	<p>Vous cachez vos sentiments et vos intérêts; quand vous vous dévoilez, les autres le remarquent. Les autres disent que vous êtes difficile à connaître parce que vous analysez tout à l'intérieur de vous-même. Vous présumez que les autres ne seront pas intéressés à connaître vos pensées.</p>	<p>Vous croyez être capable de résoudre vous-même vos problèmes et préférez agir ainsi. Vous avez beaucoup de mal à discuter de ce qui vous trouble, surtout quand vous êtes très angoissé.</p>
<p>Ampleur et profondeur des relations Sociable non conforme aux préférences</p>	<p>Vous êtes à l'aise dans vos interactions dans des groupes imposants. Vous entretenez de brèves conversations avec plusieurs personnes dans des occasions sociales plutôt que d'entretenir une seule longue conversation.</p>	<p>Vous vous sentez excité à l'idée de vous retrouver dans un groupe. Vous aimez être seul pendant un moment après une activité sociale.</p>
<p>Les manières de communiquer, de socialiser et d'apprendre Réfléchi conforme aux préférences</p>	<p>Vous préférez observer et examiner le monde extérieur de façon détachée plutôt que comme participant actif. Vous apprenez mieux en écrivant et en faisant des lectures, et vous communiquez mieux au moyen de l'écriture. Vous vous concentrez mieux devant des documents écrits que devant une personne qui parle.</p>	<p>Vous vous sentez plus en sécurité lorsque vous jetez vos idées sur papier plutôt que de faire une présentation orale. Vous gardez mieux le matériel en mémoire si vous le lisez.</p>
<p>Le niveau et le type d'énergie Tranquille conforme aux préférences</p>	<p>Vous préférez le calme, la sérénité et même le silence. Les manifestations et les espaces bruyants vous causent des problèmes. Vous ne ressentez pas le besoin de prendre la parole lors de situations sociales. Vous vous présentez modestement et préférez demeurer à l'arrière-plan.</p>	<p>Vous remarquez qu'on a facilement tendance à négliger vos contributions. Vous avez un effet apaisant sur ceux qui vous entourent. Vous aimez être avec d'autres personnes tranquilles.</p>

SENSATION

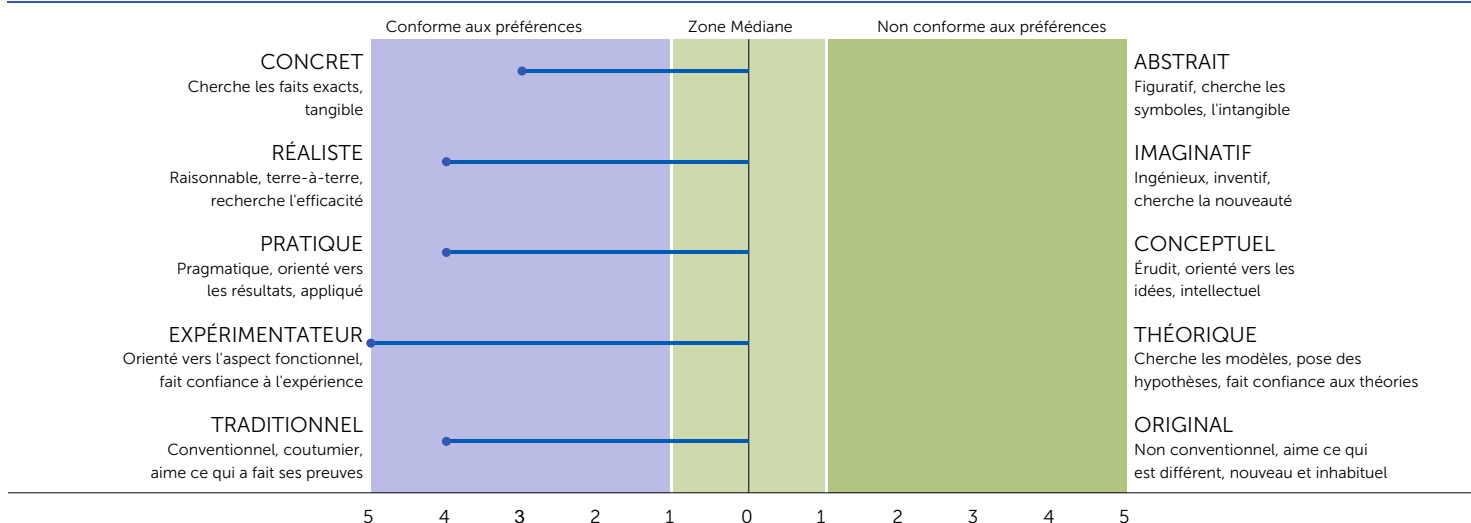


Se concentrer sur ce que peut être perçu par les cinq sens

INTUITION



Se concentrer sur la perception des modèles et les relations



<p>Centre d'attention Concret conforme aux préférences</p>	<p>Vous êtes ancré dans la réalité et vous vous fiez aux faits. Vous interprétez les choses littéralement. Vous faites attention de ne pas tirer de conclusions hâtives.</p>	<p>Vous avez parfois des difficultés à identifier les tendances et à replacer les faits dans leur contexte. Vous commencez par ce dont vous êtes sûr et vous vérifiez que vous avez tous les faits en votre possession avant de continuer. Certains peuvent penser que vous résistez au changement bien que vous n'ayez pas cette image de vous-même.</p>
<p>Utilisation des informations Réaliste conforme aux préférences</p>	<p>Vous êtes fier de votre bon sens et de votre capacité à évaluer les situations avec réalisme. Vous appréciez l'efficacité, le sens pratique et la rentabilité. Vous appréciez les expériences directes et les résultats tangibles.</p>	<p>Vous pensez que les bonnes techniques donnent de bons résultats. Vous êtes considéré terre-à-terre et raisonnable.</p>
<p>Utilisation des idées Pratique conforme aux préférences</p>	<p>Vous trouvez que la réalisation des idées est plus intéressante que les idées elles-mêmes. Vous avez besoin de voir l'application d'une idée pour la comprendre. Vous aimez acquérir de nouvelles compétences afin d'en tirer un bénéfice pratique.</p>	<p>Vous n'aimez pas écouter des idées qui ne conduisent pas à un résultat pratique. Vous préférez l'utilité pratique plutôt que la curiosité intellectuelle.</p>
<p>Type de connaissances crédibles Expérimentateur conforme aux préférences</p>	<p>Vous apprenez mieux d'une expérience directe et pratique et vous comptez sur elle pour vous guider. Vous prenez soin de ne pas trop généraliser. Vous vous concentrez davantage sur le passé et le présent que sur l'avenir.</p>	<p>Vous vous concentrez sur ce qui se passe maintenant plutôt que de réfléchir à des significations et des théories. Vous aurez parfois tendance à ne pas voir plus loin que les détails et à négliger la vue d'ensemble.</p>
<p>Attitude envers les traditions Traditionnel conforme aux préférences</p>	<p>Vous vous identifiez fortement à ce qui est familier. Vous vous sentez en sécurité avec ce qui a déjà été testé et éprouvé car cela vous donne un précédent à suivre. Vous admirez et soutenez les institutions et les méthodes établies.</p>	<p>Vous êtes peu disposé à changer quelque chose qui fonctionne bien. Vous aimez participer à des rituels et à des traditions au travail comme à la maison.</p>

PENSÉE

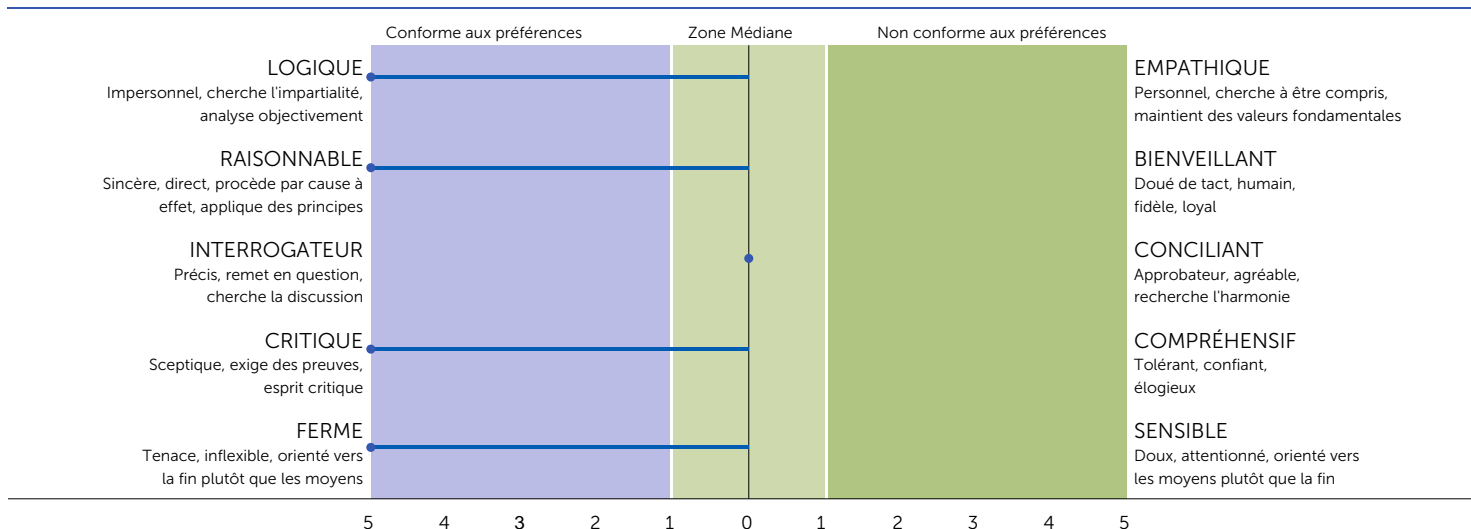


Baser les conclusions sur une analyse logique en se concentrant sur l'objectivité

SENTIMENT



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



<p>Approche idéale de prise de décisions Logique conforme aux préférences</p>	<p>Vous croyez que l'analyse logique est la meilleure formule pour la prise de décisions. Vous utilisez le raisonnement séquentiel, avec des règles et des principes définis pour arriver à des conclusions logiques. Vous utilisez des données fixes pour prendre vos décisions.</p>	<p>Vous focalisez sur la cause et l'effet. Vous aimez établir des frontières précises entre diverses questions. Vous avez de la facilité à identifier le pour et le contre d'une question.</p>
<p>Méthode actuelle de prise de décisions Raisonnable conforme aux préférences</p>	<p>Vous utilisez votre raisonnement pour prendre des décisions. Vous abordez les situations comme observateur impartial. Vous êtes sûr de vous et déterminé au sujet de vos objectifs et vos décisions.</p>	<p>Vous vivez votre vie de manière logique, des prémices jusqu'aux conclusions. Vous envisagez les situations de façon objective et analytique.</p>
<p>Façons de gérer les différences Interrogateur-Conciliant zone médiane</p>	<p>Vous posez des questions uniquement sur des points qui vous intéressent. Vous retenez vos questions pour donner la chance aux autres.</p>	<p>Vous questionnez et contestez d'une façon qui n'est ni conflictuelle, ni conciliante. Vous devenez plus réfractaire et plus direct lorsqu'une valeur cruciale est menacée.</p>
<p>Discussion des désaccords Critique conforme aux préférences</p>	<p>Vous êtes moraliste et sceptique. Vous semblez presque dépourvu de toute émotion dans vos interactions avec les autres. Pour vous, rien ne va et vous ne faites aucune concession. Vous aimez critiquer et vous pensez que la confrontation est une approche normale.</p>	<p>Vous aimez clarifier ce qui ne va pas puisque la perfection n'existe pas. Lorsque vous êtes en forme, vous optez pour une critique constructive plutôt que négative.</p>
<p>Réalisation des décisions Ferme conforme aux préférences</p>	<p>Vous aimez utiliser une pression intellectuelle et interpersonnelle pour obtenir ce que vous voulez. Vous vous concentrez avec détermination sur la réalisation de votre objectif. Vous supposez souvent que des alternatives n'existent pas ou qu'elles n'ont pas d'importance.</p>	<p>Vous êtes très orientée vers les résultats et vous vous concentrez facilement sur les résultats financiers. Vous vous préoccupez peu des émotions des autres et on pourrait vous considérer comme étant froide.</p>

JUGEMENT

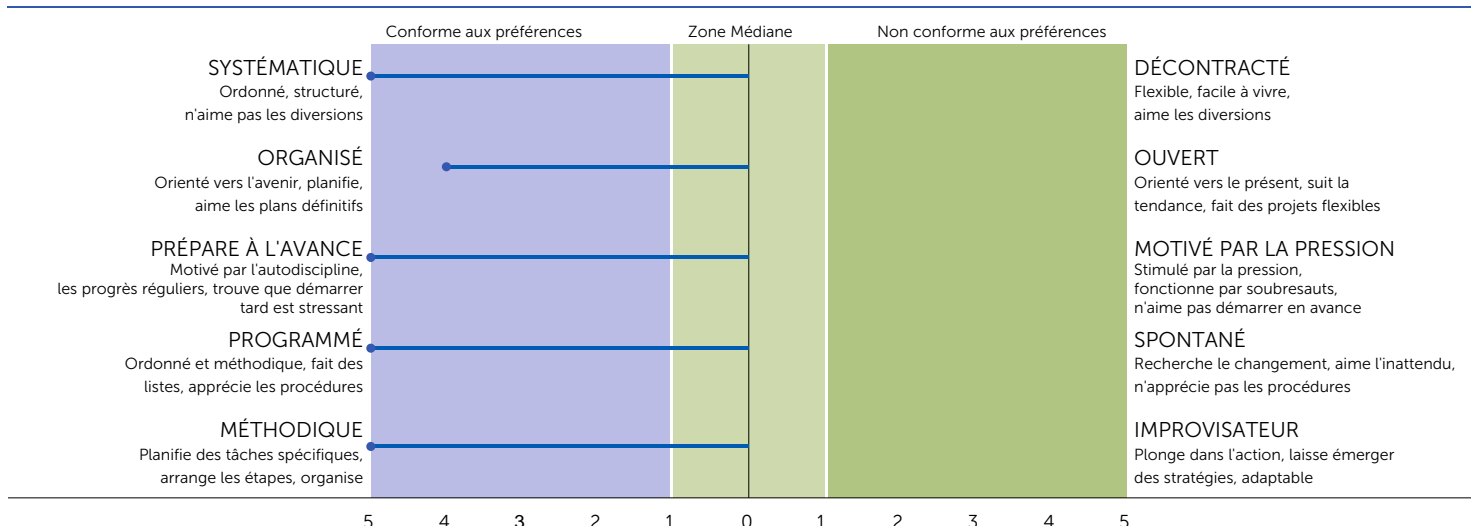


Préférer l'esprit de décision et les conclusions



PERCEPTION

Préférer la flexibilité et la spontanéité



<p>Style organisationnel général Systématique conforme aux préférences</p>	<p>Votre devise dans la vie c'est « Toujours prêt ! »</p> <p>Vous prévoyez toujours le pire scénario possible et vous parez à de nombreuses éventualités.</p> <p>Vous travaillez dans le cadre d'une superstructure d'efficacité.</p>	<p>Vous détestez tout type de diversion.</p> <p>Vous n'aimez pas les surprises.</p>
<p>Approche à la planification Organisé conforme aux préférences</p>	<p>Vous aimez faire des projets à long terme, surtout lorsqu'il s'agit d'activités de loisir.</p> <p>Vous aimez penser à l'avenir et planifier à long terme.</p>	<p>Il est possible que vous préférerez planifier plutôt qu'exécuter.</p> <p>Vous avez l'impression que la planification à long terme vous rend plus efficace et garantit que les choses se dérouleront comme vous le souhaitez.</p>
<p>Façons de gérer les contraintes de temps Prépare à l'avance conforme aux préférences</p>	<p>Vous vous accordez beaucoup de temps pour accomplir efficacement une activité.</p> <p>Vous n'aimez pas la sensation d'être débordé.</p> <p>Vous gérez bien les tâches multiples en commençant tôt et en travaillant sur chaque tâche de manière concentrée pendant de brèves périodes de temps.</p>	<p>Vous organisez votre monde de manière à ne pas avoir à faire face à des paniques de dernière minute.</p> <p>Vous ne parvenez pas à oublier les tâches incomplètes; vous vous sentez calme et satisfait lorsque vous avez terminé quelque chose.</p>
<p>Utilisation des horaires et des routines Programmé conforme aux préférences</p>	<p>Vous aimez la routine et vous n'aimez pas qu'elle soit bouleversée.</p> <p>Vous aimez mettre en place des méthodes et des procédures.</p> <p>Vous préférez contrôler la façon dont vous passez votre temps.</p>	<p>Vous aimez planifier des activités professionnelles et des activités de loisir.</p> <p>Il est possible que les autres aient davantage conscience de vos routines que vous-même.</p> <p>Les autres vous considèrent comme étant quelqu'un de plutôt prévisible mais vous aimez ce genre de vie.</p>
<p>Approche de la réalisation des tâches importantes Méthodique conforme aux préférences</p>	<p>Vous élaborez des plans détaillés pour la tâche à réaliser.</p> <p>Vous définissez des sous-tâches dans votre travail de même que l'ordre dans lequel les choses doivent se faire.</p> <p>Vous planifiez consciencieusement et avec précision en spécifiant toutes les étapes nécessaires pour atteindre un objectif.</p>	<p>Vous aimez travailler de façon méthodique et efficace.</p> <p>Vous avez tendance à présenter ce que vous avez préparé à l'avance et sans beaucoup d'écarts.</p>

Application du Niveau II à la communication

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

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

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

Votre résultat de facette	Style de communication	Pour améliorer votre style
Réceptif	Vous focalisez sur la tâche à accomplir plutôt que sur les attentes sociales de présenter les gens les uns aux autres.	Vous jugez que la tâche pourrait parfois être mieux accomplie si les gens se connaissaient mieux avant de débiter.
Réservé	Vous gardez pour vous vos pensées et vos réactions émotives.	Vous reconnaissez à quel moment il est important de dire ce que vous ressentez et de parler ensuite.
Réfléchi	Vous aimez communiquer par la lecture et l'écriture.	Vous reconnaissez que votre message peut demeurer incompris à moins que vous soyez disposé à l'exprimer de vive voix.
Tranquille	Vous vivez vos sentiments d'enthousiasme au fond de vous-même sans les exprimer devant les autres.	Vous êtes conscient du fait que les autres penseront que vous n'êtes pas intéressé ; mais vous faites un choix sélectif de gens à qui vous exprimez ce qui vous intéresse vraiment.
Concret	Vous parlez de détails qui se rapportent au présent.	Gardez l'esprit ouvert au sujet de conclusions que vous pouvez tirer de ces détails.
Interrogateur – Conciliant zone médiane	Vous posez certaines questions avec aisance tant que ceci n'entrave pas le consensus du groupe.	Vous choisissez avec soin le moment où il vous faut être d'accord et le moment où il vous faut poser des questions.
Critique	Vous prenez naturellement une position critique sur pratiquement tout.	Réalisez que les autres pourraient interpréter votre esprit critique comme étant une critique personnelle et indiquez-leur clairement que ce n'est pas votre intention.
Ferme	Vous incarnez la phrase, « Allez ! Au travail ! »	Prenez conscience du fait que parfois, votre façon d'aller de l'avant ne conviendra pas à la situation.
Méthodique	Vous identifiez les étapes et l'ordre dans lequel elles se présentent avant de commencer une tâche.	Soyez tolérant à l'égard de ceux qui se plongent dans le vif du sujet sans avoir identifié les étapes.

Application du Niveau II à la prise de décision

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

SENSATION

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

Réaliste : Quels sont les coûts réels ?

Pratique : Cela fonctionnera-t-il ?

Expérimentateur : Pouvez-vous me montrer comment cela fonctionne ?

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

PENSÉE

Logique : Quel est le pour et le contre ?

Raisonné : Quelles sont les conséquences logiques ?

Interrogateur : Oui mais... ?

Critique : Et alors, quel est le problème ?

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

INTUITION

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

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

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

Théorique : Comment tout cela est-il relié ?

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

SENTIMENT

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

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

Conciliant : Comment pouvons-nous satisfaire tout le monde ?

Compréhensif : Quels sont les avantages ?

Sensible : Et les personnes qui vont en souffrir ?

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

Votre style est **Logique-Raisonné**. Ce style signifie probablement que vous

- Faites confiance à la préférence Pensée et prenez facilement des décisions en fonction de l'analyse logique des données.
- Pourrez réaliser l'impact de vos décisions sur vos relations mais que vous considérerez cela comme secondaire.
- Appuyez sur l'exactitude pour arriver à une bonne décision.
- Êtes considéré comme précis, objectif et sûr de vous.
- Êtes parfois considéré comme inflexible.

Quelques Conseils

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

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

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

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

Application du Niveau II à la gestion du changement

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

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

Pour aider les autres à faire face au changement :

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

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

Votre résultat de facette	Style de gestion du changement	Pour améliorer votre style
Réservé	Vous gardez pour vous-même les sentiments que vous éprouvez au sujet du changement et décidez de quelle façon vous prévoyez traiter vous-même de ce changement.	Dès que vous reconnaissez vos propres points de vue, vous en discutez avec quelqu'un en qui vous avez confiance pour obtenir son opinion.
Sociable	Vous discutez des changements et de leur impact sur vous avec diverses personnes.	Vous reconnaissez que le degré d'intérêt des gens varie selon ce que vous avez à dire ; il faut donc choisir judicieusement ceux et celles à qui vous parlez.
Concret	Vous pourrez rester fixé sur certains aspects du changement et en ignorer d'autres.	Demandez à quelqu'un de vous aider à concrétiser ces faits et ces détails en des possibilités raisonnables.
Réaliste	Vous vous concentrez sur les aspects terre-à-terre du changement.	Réalisez que les résultats qui relèvent du bon sens ne seront pas immédiatement apparents.
Expérimentateur	Vous voulez voir un exemple de la façon dont le changement fonctionnera.	Acceptez que l'impact de certains changements ne peut être démontré à l'avance.
Traditionnel	Vous espérez qu'un grand nombre des méthodes établies demeureront inchangées.	Acceptez que certains changements sont nécessaires et peuvent favoriser la continuité à long terme.
Ferme	Vous accepterez ou refuserez activement le changement selon que vous êtes ou n'êtes pas en faveur de ce changement.	Prenez du recul et demandez-vous si votre position va vraiment vous apporter ce que vous voulez à long terme.
Organisé	Vous planifiez les changements aussi tôt que possible.	Prévoyez l'imprévisible dans votre plan à long terme - il arrivera !
Méthodique	Vous détaillez les nombreuses étapes nécessaires à la mise en place des changements.	Sachez que les circonstances pourront vous obliger à modifier soigneusement ces étapes prévues en quelques instants.

Application du Niveau II à la gestion des conflits

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

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

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

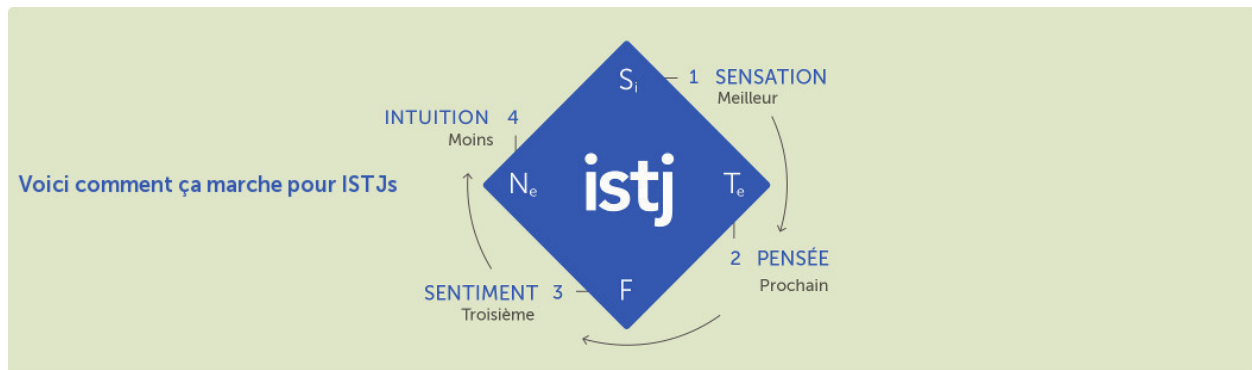
Le tableau ci-dessous décrit comment vos résultats de six facettes du Niveau II peuvent affecter vos efforts envers la gestion des conflits.

Votre résultat de facette	Style de gestion des conflits	Pour améliorer votre style
Réservé	Vous tentez de résoudre vous-même la question et vous gardez vos réactions pour vous-même.	Vous êtes conscient du fait que vous pourriez avoir du succès à tenter de résoudre vous-même cette question, mais d'autres ont aussi vraiment besoin de votre contribution.
Sociable	Vous impliquez tous les gens concernés dans la résolution du conflit, non seulement ceux que vous connaissez bien.	Vous respectez le besoin que certains ont de ne pas s'impliquer jusqu'à ce qu'ils soient disposés à le faire.
Interrogateur – Conciliant zone médiane	Vous posez des questions pour élucider la question avant d'arriver à un accord.	Vous faites preuve de prudence dans votre style de questionnement pour éviter qu'il paraisse conflictuel.
Critique	Vous soulignez tout ce qui n'a pas été résolu et qui doit l'être.	Réalisez que votre style peut contrarier certaines individus et essayez de prendre du recul et d'être plus compréhensif.
Ferme	Vous encouragez la résolution immédiate du conflit afin de pouvoir avancer.	Réalisez que des retards dans l'exécution pourront être nécessaires pour atteindre l'objectif voulu.
Prépare à l'avance	Vous pensez que les conflits peuvent être évités en commençant à travailler tôt sur les projets.	Montrez-vous indulgent à l'égard de ceux qui n'aiment pas commencer un projet tôt ou qui considèrent que cette façon de travailler n'est pas efficace.

En plus de vos résultats de facettes, votre style de prise de décision (comme on l'a expliqué dans les pages précédentes) affecte la façon dont vous gérez les conflits. Votre style de prise de décision est Logique-Raisonné. Vous aurez davantage tendance à vous concentrer sur la logique de la situation et à penser que d'autres envisagent cette situation de la même façon. Afin de gérer les conflits plus efficacement, n'oubliez pas que toutes les situations ne sont pas du type gagnant-perdant et évitez d'adopter une attitude compétitive.

De quelle façon les différents éléments de votre personnalité interagissent

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



Utilisation de vos fonctions préférées

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

Ainsi, les individus de type ISTJ utilisent

- La sensation, mais surtout intérieurement pour examiner les faits et les détails qu'ils ont emmagasinés en tête.
- La pensée, mais surtout extérieurement pour communiquer aux autres leurs décisions logiques et structurées.

Utilisation des fonctions que vous aimez le moins

Lorsque vous utilisez fréquemment les éléments de votre personnalité que vous aimez le moins, à savoir le Sentiment et l'Intuition, n'oubliez pas que vous vous trouvez en dehors de votre zone naturelle de confort. Il est alors possible que vous vous sentiez mal à l'aise, fatigué ou frustré. En tant qu'individu de type ISTJ, vous pourrez devenir exagérément focalisé sur les détails initialement, et vous inquiéter ensuite des conséquences négatives.

Pour retrouver un certain équilibre, essayez de :

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

Utiliser votre type de façon efficace

La préférence des individus de type ISTJ pour la sensation et la pensée les amène à s'intéresser avant tout à

- Acquérir et utiliser les faits et les expériences.
- Tirer des conclusions logiques sur ces faits et ces expériences.

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

Comme individu de type ISTJ,

- Si vous vous fiez trop à votre sensation, vous risquez de ne pas percevoir la situation dans son ensemble, de ne pas saisir d'autres significations concernant l'information et négliger de nouvelles possibilités.
- Si vous posez des jugements uniquement à l'aide de la pensée, vous pourriez oublier d'adresser des compliments aux gens quand vous devriez le faire et vous pourriez ignorer la portée de vos décisions sur les autres.

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

Comment les facettes peuvent vous aider à être plus efficace.

Parfois, une situation particulière vous amène à utiliser une partie de votre personnalité que vous aimez moins. Les résultats de vos facettes pourront vous permettre plus facilement d'adopter temporairement une méthode moins naturelle. Commencez par identifier quelles facettes sont pertinentes et quels pôles devraient être utilisés en priorité.

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

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

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



Intégration du Niveau I et du Niveau II

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

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

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

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

Utilisation du type psychologique pour une meilleure compréhension

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

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

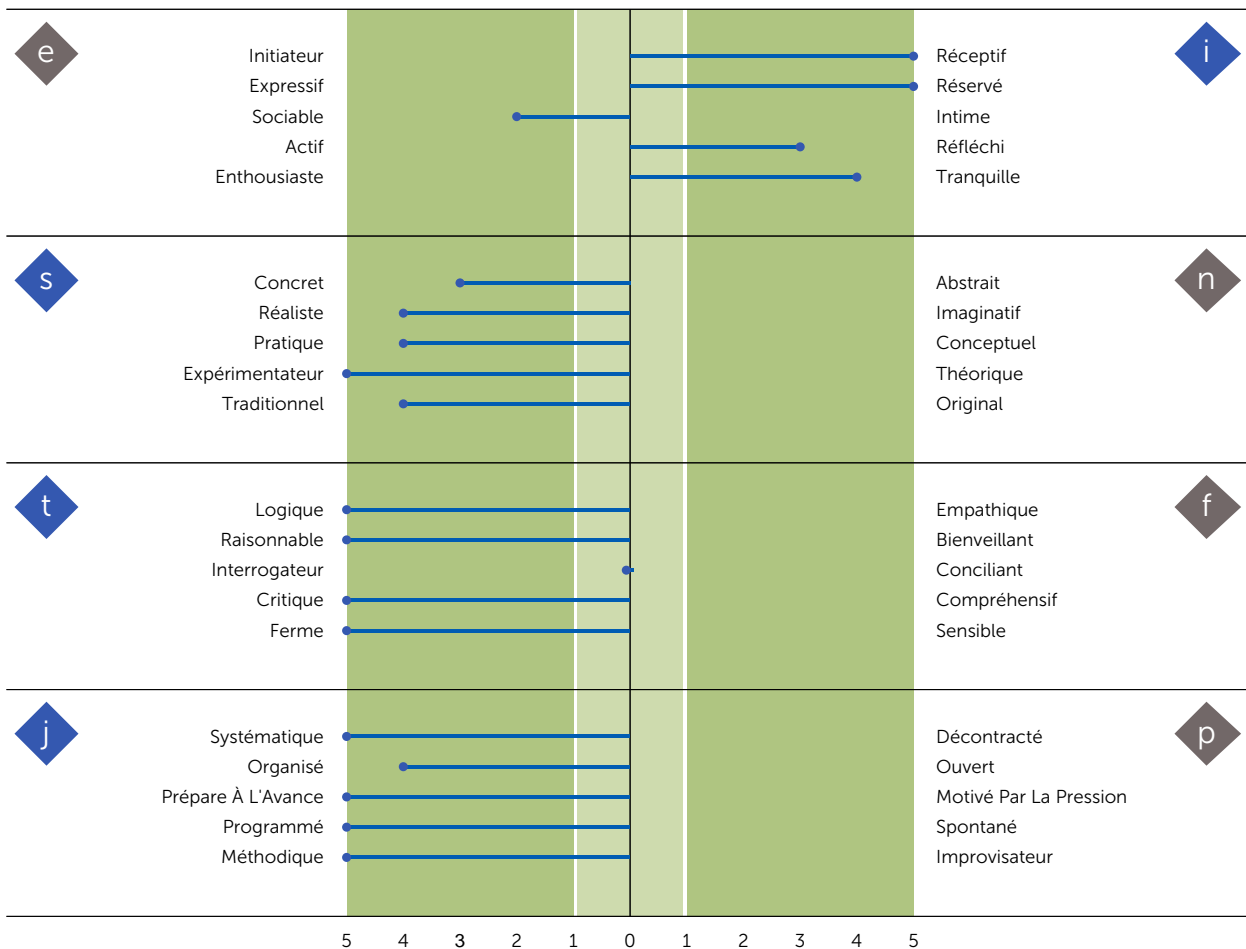
En lisant plus d'avantage sur la théorie des types psychologiques et en observant vous-même et les autres du point de vue des types, vous enrichirez votre compréhension des différents types de personnalité et encouragera l'utilisation constructive de ces différences.

Bilan de vos résultats

Niveau I : Votre type psychologique à quatre lettres

Les individus de type ISTJ ont tendance à être réfléchis, calmes et fiables. Ils s'assurent que tout est bien organisé et précis. Ils sont pratiques, méthodiques, terre-à-terre, logiques et réalistes. Les individus de type ISTJ assument leurs responsabilités, examinent ce qui doit être fait et poursuivent le travail de façon ordonnée malgré les protestations ou les distractions.

Niveau II : Vos résultats pour les 20 facettes



VOTRE TYPE INDIVIDUALISÉ DU NIVEAU II^{MC}

SOCIABLE

ISTJ

Résumé de l'interprétation

INDICES DE CLARTÉ DES PRÉFÉRENCES POUR LE TYPE INDIQUÉ : ISTJ

INTROVERSION: Claire (25)

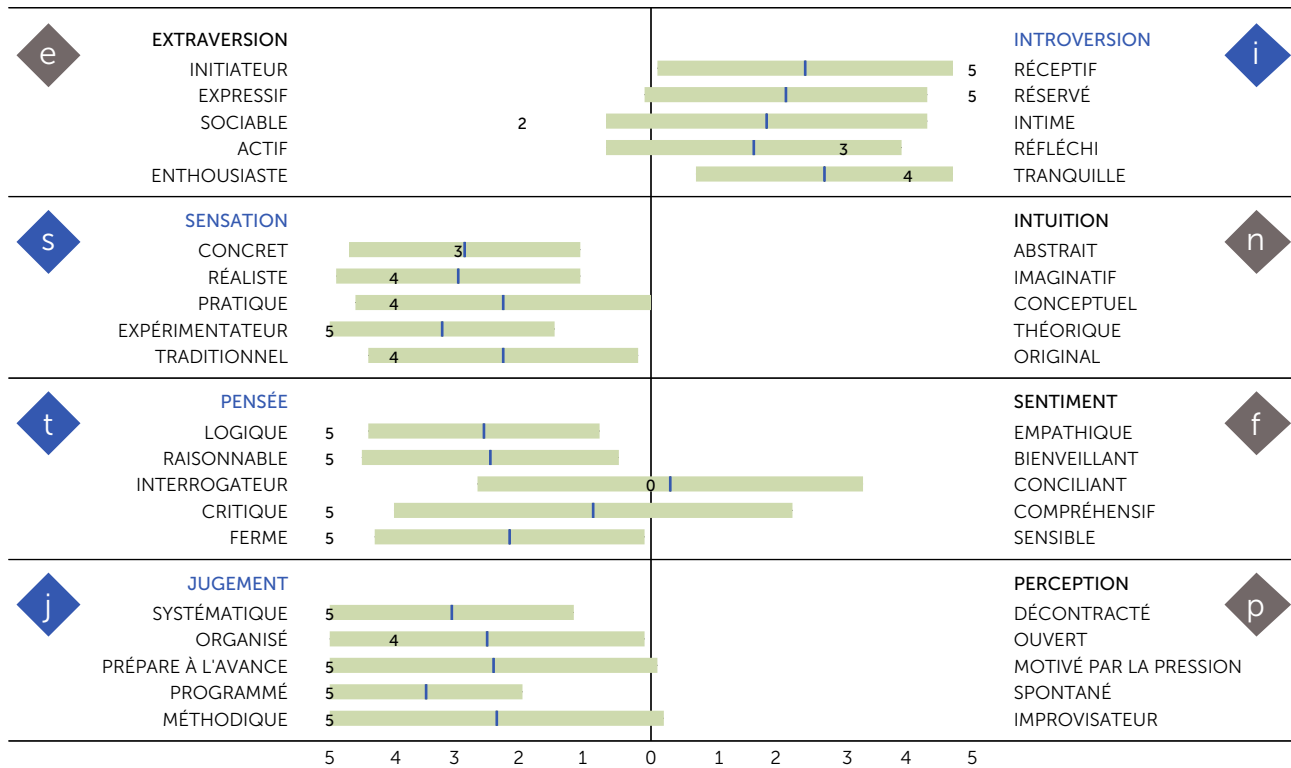
SENSATION: Claire (24)

PENSÉE: Très clair (30)

JUGEMENT: Très clair (27)

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

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



INDICE DE POLARITÉ : 87

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