



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

Préparé pour  
**JACQUES EXEMPLE**

**3 décembre 2019**

Interprété par  
**Jean Conseiller**  
**XYZ**  
**XYZ Groupe de Consultation**

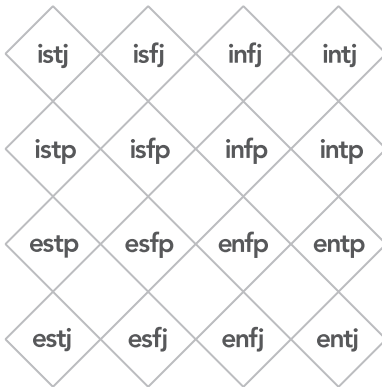
Développé par  
**Naomi L. Quenk, PhD**  
**Jean M. Kummerow, PhD**



 The Myers-Briggs  
Company

+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**

**ESTJ**

**Vos préférences**

**Extraversion | Sensation | Pensée | Jugement**

Les ESTJ possèdent habituellement un esprit logique, analytique et objectivement critique. Ils aiment organiser des projets, puis passer à l'action pour mener à bien leurs tâches de façon à la fois méthodique, planifiée et efficace. Les ESTJ se concentrent sur la réalité, et non sur les éventualités. Factuels, pratiques et réalistes, ils se soucient du présent. Ils se fondent sur leur expérience pour résoudre des problèmes. Ils veulent être sûrs que leurs plans et leurs décisions reposent sur des faits solides.

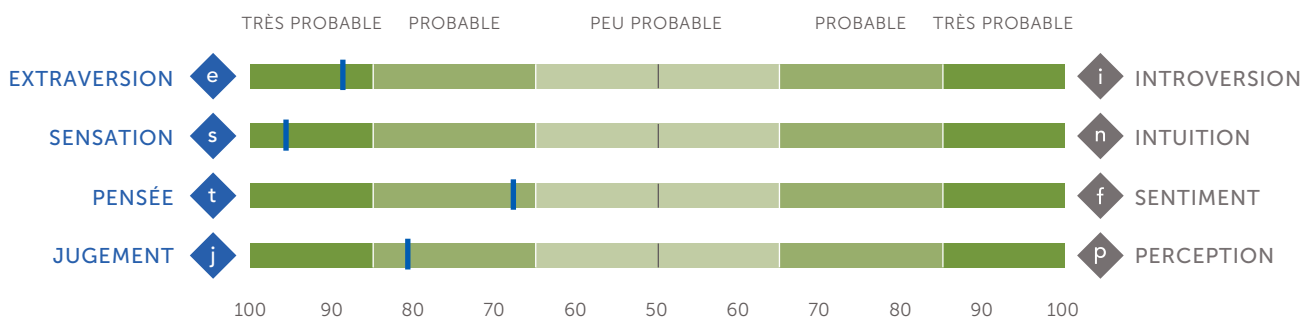
Ils aiment avoir des règles bien définies pour déterminer la manière dont les choses vont être faites. S'ils doivent changer de méthode dans un domaine, ils doivent également revoir les raisons associées à cette façon de faire. Logiques et cohérents, les ESTJ prennent des décisions rapidement. Ils se concentrent sur ce qui est immédiat, visible et tangible. Ils aiment résoudre des problèmes, mettre en place une organisation, puis ils passent à autre chose. La confusion et l'inefficacité les agacent. Très axés sur l'accomplissement des tâches, ils peuvent passer à l'action sans consulter les autres.

Il est probable que les ESTJ s'épanouissent dans un environnement professionnel qui valorise la définition d'objectifs, la prise de décision, le sens de l'organisation et la réalisation. Leur entourage peut compter sur eux pour mener à bien tout projet de façon organisée, efficace 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 | 89    SENSATION | 96    PENSÉE | 68    JUGEMENT | 81

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	Motivé par
à l'avance	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

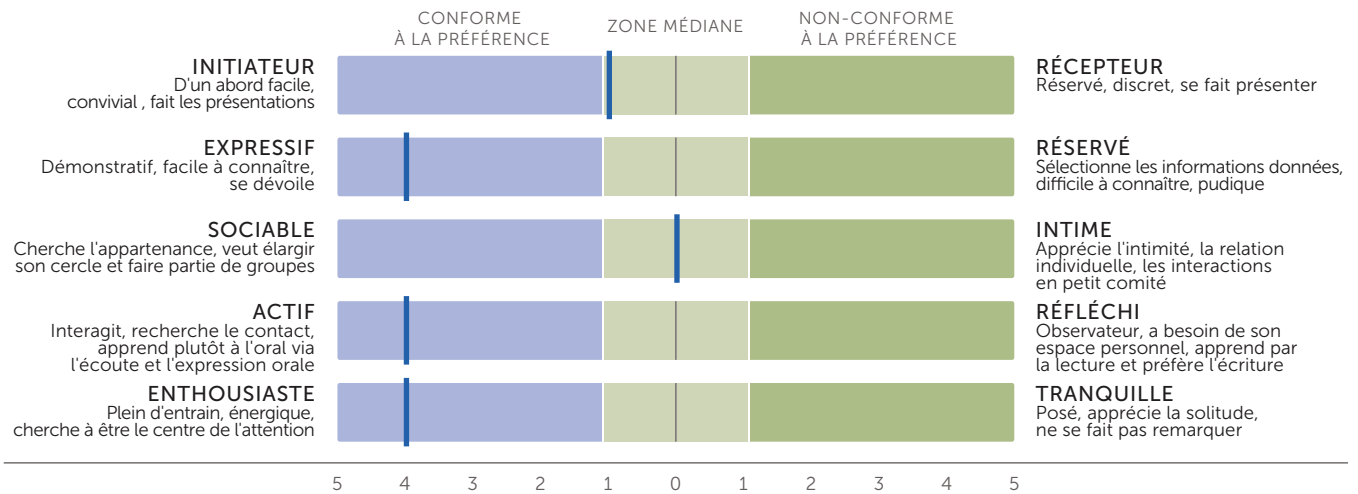


Direction de l'énergie vers le monde extérieur  
des personnes, objets et activités

## INTROVERSION



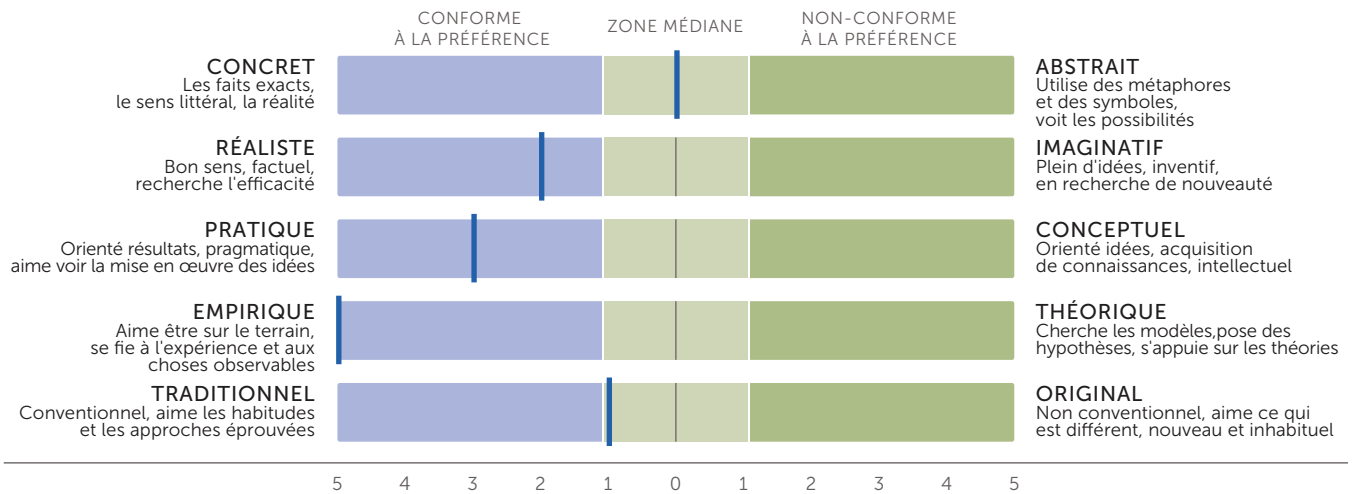
Direction de l'énergie vers le monde intérieur  
des idées, des souvenirs et des expériences



<p><b>Manière d'entrer en contact avec les autres</b> <b>INITIATEUR-RÉCEPTEUR</b> Zone médiane</p>	<p>Vous initiez la discussion en société avec les personnes que vous connaissez ou si votre rôle vous y oblige.</p> <p>Vous êtes à l'aise en société dans un cadre familial, mais moins au sein d'un large groupe.</p> <p>Vous êtes à l'aise pour parler à des inconnus dans une grande assemblée si vous avez un centre d'intérêt commun.</p>	<p>Vous voulez bien faire les présentations si nécessaire et si personne d'autre ne s'en charge.</p> <p>L'utilisation du pôle initiateur ou récepteur dépend du temps que vous avez passé seul ou en société dans la journée.</p>
<p><b>Partage de ses sentiments, pensées et intérêts</b> <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> <b>SOCIABLE-INTIME</b> Zone médiane</p>	<p>Vous aimez aussi bien les activités en grande assemblée que les conversations en tête à tête selon le moment.</p> <p>Vous vous sentez plus ou moins à l'aise avec des inconnus, en fonction de la situation.</p> <p>Vous semblez de nature extravertie à certains moments et réservée à d'autres moments.</p>	<p>Vous ne souhaitez sans doute pas de nombreuses relations proches et intenses.</p> <p>Vous êtes moyennement à l'aise avec de simples connaissances.</p>
<p><b>Modes de communication, de socialisation et d'apprentissage</b> <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> <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></p> <p><b>CONCRET-ABSTRAIT</b> Zone médiane</p>	<p>Vous commencez par les faits, mais vous vous penchez ensuite sur leur signification.</p> <p>Vous aimez avoir les détails, mais pouvez avancer même s'il en manque quelques-uns.</p> <p>Vous avez besoin de faits pour bien garder les pieds sur terre.</p>	<p>Vous pouvez servir d'« interprète » entre une personne concrète et une personne abstraite.</p> <p>Vous pouvez rester fixé sur un fait si vous êtes sous pression ou si vous éprouvez des difficultés à envisager le contexte général.</p>
<p><b>Utilisation des informations</b></p> <p><b>RÉALISTE</b> Conforme à la préférence</p>	<p>Vous êtes fier de votre bon sens et de votre capacité à évaluer les situations avec réalisme.</p> <p>Vous appréciez l'efficacité, le sens pratique et la rentabilité.</p> <p>Vous semblez de nature factuelle et sensée.</p> <p>Vous appréciez les expériences ainsi que les résultats tangibles.</p>	<p>Vous pensez que les bonnes techniques donnent de bons résultats.</p> <p>Vous aimez acquérir des expériences et connaissances, et les rendre accessibles et utiles.</p> <p>Vous recherchez la stabilité dans votre vie.</p>
<p><b>Utilisation des idées</b></p> <p><b>PRATIQUE</b> Conforme à la préférence</p>	<p>Vous trouvez l'application des idées plus intéressante que les idées elles-mêmes.</p> <p>Vous avez besoin de voir une idée en application pour la comprendre et l'exploiter.</p> <p>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.</p> <p>Vous aimez utiliser des matières et méthodes éprouvées.</p>
<p><b>Types de connaissances considérés comme fiables</b></p> <p><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></p> <p><b>TRADITIONNEL-ORIGINAL</b> Zone médiane</p>	<p>Vous êtes à l'aise pour respecter les méthodes établies et éprouvées.</p> <p>Vous avez à cœur de changer les procédures qui ne marchent pas.</p> <p>Vous tenez à certaines traditions dans le cadre familial et professionnel, mais pas à toutes.</p>	<p>Malgré votre préférence pour les conventions, vous voulez bien envisager des approches innovantes.</p> <p>Vous appréciez la nouveauté lorsqu'elle ne désavoue pas vos valeurs traditionnelles.</p> <p>Vous pouvez aider les personnes réticentes au changement à voir l'intérêt de ce dernier.</p>

## PENSÉE

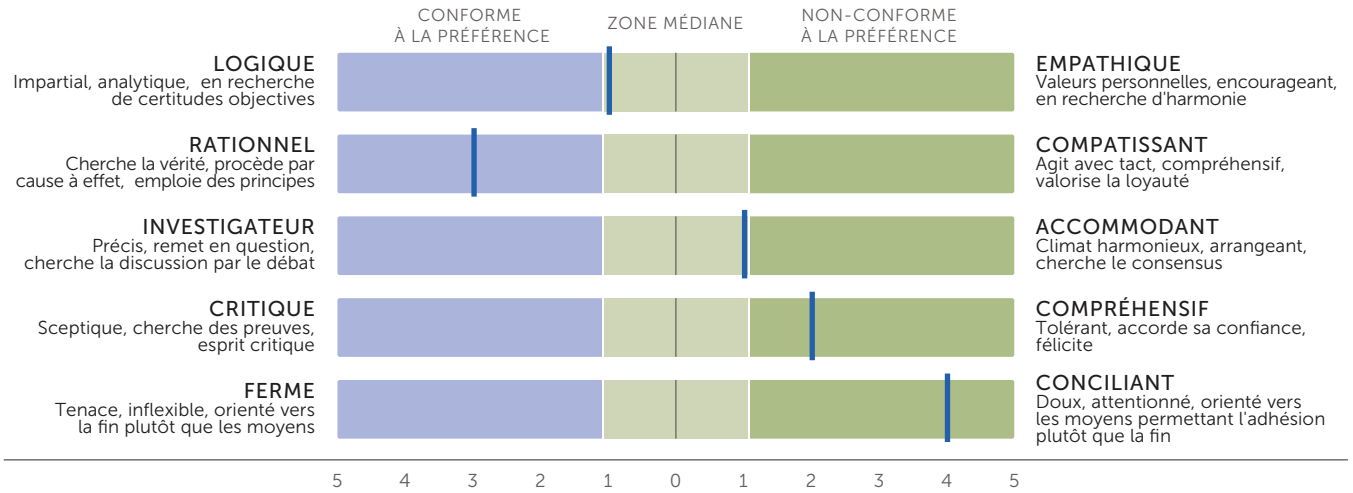


Fonde ses conclusions sur une analyse logique en visant l'objectivité

## SENTIMENT



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



### Stratégie décisionnelle

#### LOGIQUE-EMPATHIQUE

Zone médiane

Vous pensez que le meilleur moyen de prendre des décisions consiste à tenir compte aussi bien de leurs conséquences logiques que de leurs effets sur les autres.

Vous respectez les approches impartiales, mais pas à l'extrême.

Même si vous pouvez hésiter entre une approche analytique et une approche personnelle, vous favorisez en général l'objectivité.

Vous pouvez aider les autres à voir les deux aspects d'une même 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-ACCOMMODANT

Zone médiane

Vous posez vos questions après avoir attendu que les autres aient fini de poser les leurs.

Vous questionnez et exprimez votre désaccord dans un style qui est parfois provocateur et parfois conciliant.

Vous adoptez une attitude plus conflictuelle et plus directe lorsque des questions sont écartées, voire ignorées.

Vous posez des questions lorsque cela concerne vos domaines d'intérêt ou une valeur importante.

### Mode de communication en cas de désaccord

#### COMPRÉHENSIF

Non-conforme à la préférence

Vous acceptez volontiers des idées et approches diverses.

Vous semblez accueillir toutes les idées sur un même pied d'égalité, quelle que soit la personne qui les formule, sans imposer vos pensées aux autres.

Vous sollicitez l'opinion des autres avant de prendre une décision.

Vous êtes modeste en ce qui concerne votre travail et pouvez être réticent à le faire passer avant les idées des autres.

Vous semblez ouvert et équitable, même si certains se demandent au final ce que vous pensez.

### Mise en œuvre des décisions

#### CONCILIANT

Non-conforme à la préférence

Vous vous souciez de la façon dont les personnes vont réagir à une décision qui peut les blesser.

Vous préférez user de persuasion en douceur et de compréhension chaleureuse pour influencer les autres.

Vous souhaitez gérer les sentiments des autres « comme il se doit ».

Vous pensez qu'il est injuste de profiter des gens, même si vous êtes en position de force.

## JUGEMENT

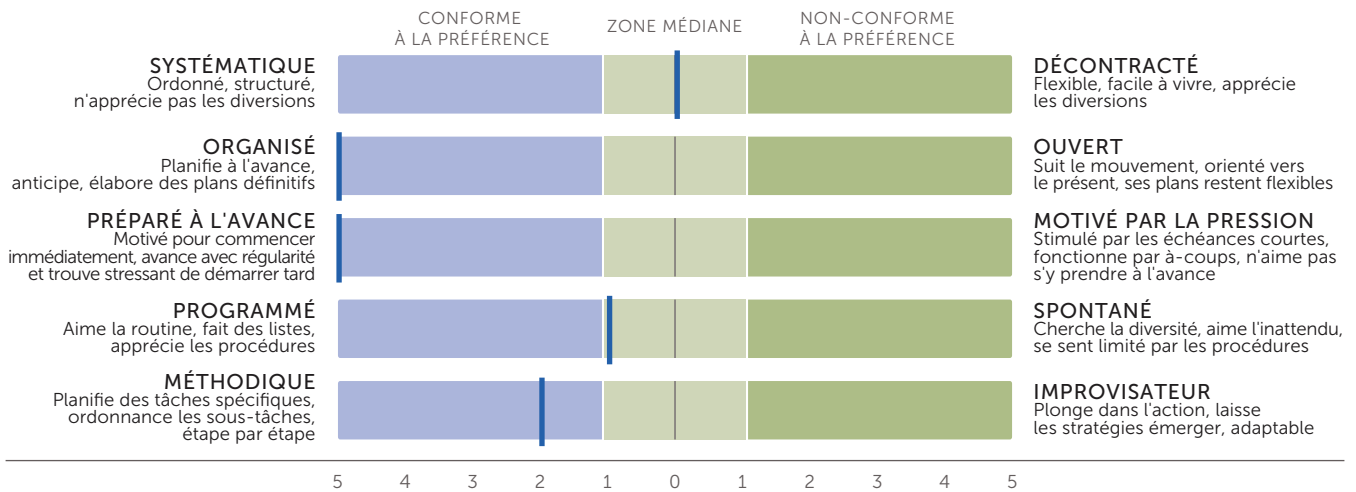


Préfère les choses décidées et les conclusions

## PERCEPTION



Préfère la flexibilité et la spontanéité



### Style général d'organisation

#### SYSTÉMATIQUE– DÉCONTRACTÉ

Zone médiane

Vous aimez les plans généraux qui parent à certaines éventualités.

Vous trouvez qu'il est gênant qu'un plan soit trop détaillé.

Les interruptions ne vous dérangent pas si aucun programme n'est en place.

Vous n'appréciez pas les distractions lorsque vous participez à un projet.

Vous trouvez qu'un plan établi à l'avance permet de s'en éloigner sans problème, car vous pouvez toujours y revenir.

Il est probable que vous arriviez à bien équilibrer vie professionnelle et vie privée.

### Planification du temps libre

#### ORGANISÉ

Conforme à la préférence

Vous aimez anticiper et faire des projets à long terme.

Vous aimez programmer vos loisirs et vos obligations sociales à l'avance.

Vous pouvez apprécier la planification plus que l'action.

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.

### Gestion des échéances

#### PRÉPARÉ À L'AVANCE

Conforme à la préférence

Vous préférez avoir largement le temps d'accomplir une tâche.

Vous n'aimez pas sentir que vous croulez sous les tâches.

Vous essayez de vous organiser de façon à éviter les urgences de dernière minute.

Vous gérez les tâches multiples en vous y prenant à l'avance et en consacrant à chacune des périodes de travail brèves et concentrées.

Impossible pour vous d'oublier les tâches inachevées ; la finalisation vous apporte soulagement et satisfaction.

Vous aimez tout particulièrement finir une tâche avant l'échéance fixée.

### Utilisation des calendriers et des plans définis

#### PROGRAMMÉ–SPONTANÉ

Zone médiane

Vous acceptez volontiers une certaine routine dans votre vie.

Vous jugez les habitudes utiles au travail, mais restrictives chez vous ou inversement.

Vous trouvez qu'une certaine routine offre de la prévisibilité ainsi que la liberté de saisir les opportunités qui peuvent se présenter.

### Approche des tâches au sein d'un projet plus large

#### MÉTHODIQUE

Conforme à la préférence

Vous établissez des plans détaillés par écrit ou dans votre tête pour la tâche en cours.

Vous effectuez une préparation précise, en indiquant les étapes à suivre pour atteindre l'objectif.

Vous définissez des sous-tâches, en indiquant dans quel ordre il faudrait les exécuter.

Il est probable que ce que vous livrez ne diffère que très peu de ce que vous avez préparé.



## 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–Récepteur</b> 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.
<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–Intime</b> Zone médiane	Votre degré de participation dépend de la quantité d'interactions en groupe que vous avez déjà eu jusqu'ici.	Lorsque vous savez que vous devrez faire partie d'un grand groupe, essayez de limiter le nombre de vos autres interactions dans la journée.
<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–Abstrait</b> Zone médiane	Vous parlez de <i>certain</i> s faits et détails ainsi que de leur signification.	Ayez conscience des moments où vous vous concentrez plutôt sur les détails ou plutôt sur leur signification et choisissez l'angle qui convient le mieux à la situation.
<b>Logique–Empathique</b> Zone médiane	Il peut vous arriver de présenter vos conclusions de façon directe ; et à d'autres moments, de faire preuve de plus de tact.	Décidez de l'approche susceptible de s'avérer la plus efficace selon la situation.
<b>Investigateur–Accommodant</b> Zone médiane	Vous posez certaines questions sans problème, tant que vous pensez que cela ne risque pas de mettre un terme à la discussion.	Essayez d'identifier les moments où vous devez acquiescer ou poser des questions.
<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>Conciliant</b>	Vous essayez de rallier les autres à votre point de vue.	Acceptez que, parfois, un résultat gagnant-gagnant soit impossible, car l'harmonie de la relation ne peut pas être préservée dans toutes les situations.
<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-Intime</b> Zone médiane	Vous impliquez beaucoup de gens ou quelques personnes de confiance dans la résolution du conflit, en fonction de la situation.	Veillez à adapter votre approche au cas par cas : vous pourrez avoir à augmenter ou réduire le nombre de personnes impliquées.
<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>Rationnel</b>	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.
<b>Investigateur-Accommodant</b> Zone médiane	Vous posez certaines questions à des fins d'éclaircissement avant de trouver un accord.	Prenez garde à ce que votre style d'interrogation ne soit pas perçu comme conflictuel.
<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>Conciliant</b>	Vous aspirez à la coopération et limitez le nombre de points de désaccord.	Sachez quand la coopération devient inutile : parfois, vous devez accepter qu'on ne puisse pas trouver d'accord.
<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–Intime</b> Zone médiane	Vous parlez à un grand ou petit nombre de personnes, en fonction de la situation et de la disponibilité des autres.	Veillez à choisir les interlocuteurs les plus pertinents, et non uniquement ceux qui sont disponibles.
<b>Concret–Abstrait</b> Zone médiane	Vous pouvez passer d'une approche à l'autre, ce qui sème la confusion chez vous comme dans votre entourage.	Identifiez ce qui compte le plus et convient le mieux, puis adoptez ce point de vue.
<b>Réaliste</b>	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.
<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–Original</b> Zone médiane	Vous souhaitez conserver les meilleures méthodes établies, mais voulez bien changer les autres.	Expliquez les fondements de vos opinions aux autres pour les aider à comprendre votre point de vue.
<b>Conciliant</b>	Vous souhaitez que les personnes affectées par les changements soient traitées avec empathie et considération.	Déterminez votre seuil de tolérance au manque d'égard et agissez en conséquence.
<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 	
Concret :	Que savons-nous ? Comment le savons-nous ?	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 ?
Traditionnel :	Est-il vraiment nécessaire de changer quelque chose ?	Original :	Existe-t-il une autre façon de faire ?
PENSÉE 		SENTIMENT 	
Logique :	Quels sont les avantages et les inconvénients ?	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 ?
Investigateur :	Mais que penser de... ?	Accommodant :	Comment pouvons-nous satisfaire le plus de personnes possible ?
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 ?	<i>Conciliant :</i>	<i>Qu'en est-il de ceux qui vont souffrir ?</i>

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

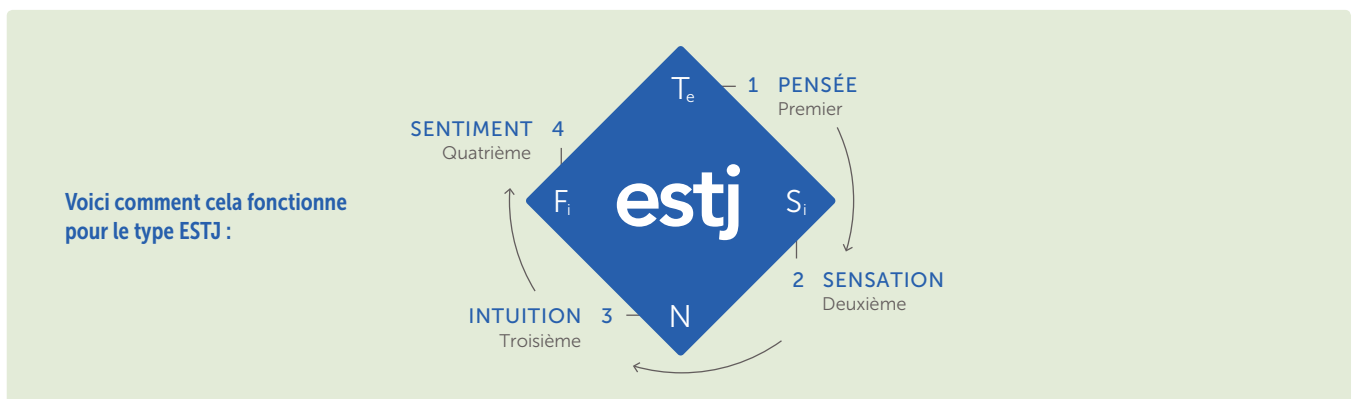
La première lettre du type de personnalité (E ou I) indique où vous aimez utiliser vos modes préférés, à savoir dans le monde extérieur des personnes et des objets (e) ou dans le monde intérieur des idées et des impressions (i). Les personnes de préférence Extraversion utilisent leur mode préféré (le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

- La Pensée (T) est votre mode préféré. Vous l'utilisez surtout dans le monde extraverti (e) pour communiquer vos analyses et décisions logiques. C'est le sens de la mention **T<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 le Sentiment (F). C'est l'opposé de votre mode préféré, la Pensée, et vous l'utilisez surtout dans le monde opposé, autrement dit introverti (i). C'est le sens de la mention **F<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'ESTJ, vous pouvez d'abord exagérément utiliser votre mode préféré, la Pensée, en voulant exercer un contrôle excessif et en émettant beaucoup de critiques. Puis, au fur et à mesure que votre stress perdure, voire augmente, des versions négatives du mode que vous aimez le moins, le Sentiment, peuvent prendre l'ascendant, vous conduisant à ressentir manque de reconnaissance, émotivité et désespoir.

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 la Pensée et la Sensation, les ESTJ cherchent principalement à :

- Tirer des conclusions logiques à partir de faits et d'expériences
- Obtenir et exploiter des faits et des expériences

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

En tant qu'ESTJ,

- Si vous vous fiez trop à votre Pensée, vous risquez d'oublier de complimenter les autres lorsque vous le devriez et d'ignorer l'impact de vos décisions sur les autres.
- 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 entretenir des relations personnelles 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 d'employer votre approche de zone médiane Concret–Abstrait afin d'identifier le pôle qui fournirait les meilleures informations dans le cas présent, en vous concentrant sur les faits (Concret) ou en étudiant leur possible signification (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.

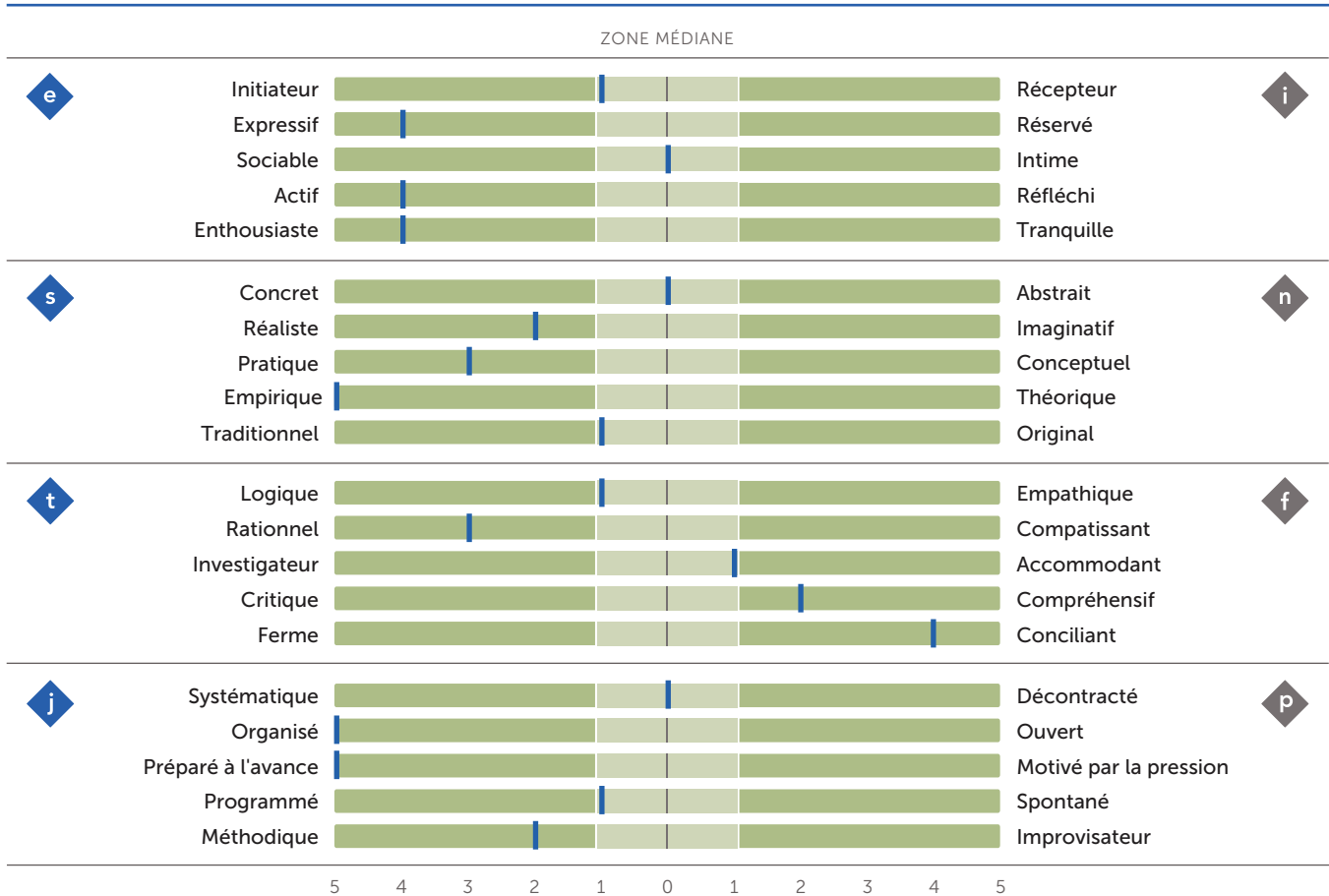


## Bilan de vos résultats

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

Les ESTJ ont tendance à être logiques, pratiques, réalistes, factuels et efficaces. Ils aiment s'organiser et organiser pour les autres. Ils mènent leurs tâches à bien et s'attendent à ce que les autres soient fiables également. Ils mènent diverses activités, mais se concentrent plus sur les tâches que sur les personnes. Les ESTJ s'intéressent surtout aux façons de faire les choses efficacement.

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



### VOTRE TYPE PERSONNALISÉ NIVEAU II™

**Compréhensif, Conciliant**

**ESTJ**

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

TYPE APPARENT : ESTJ

### PROBABILITÉ DE CHAQUE PRÉFÉRENCE APPARENTE

Extraversion : Très probable (89)

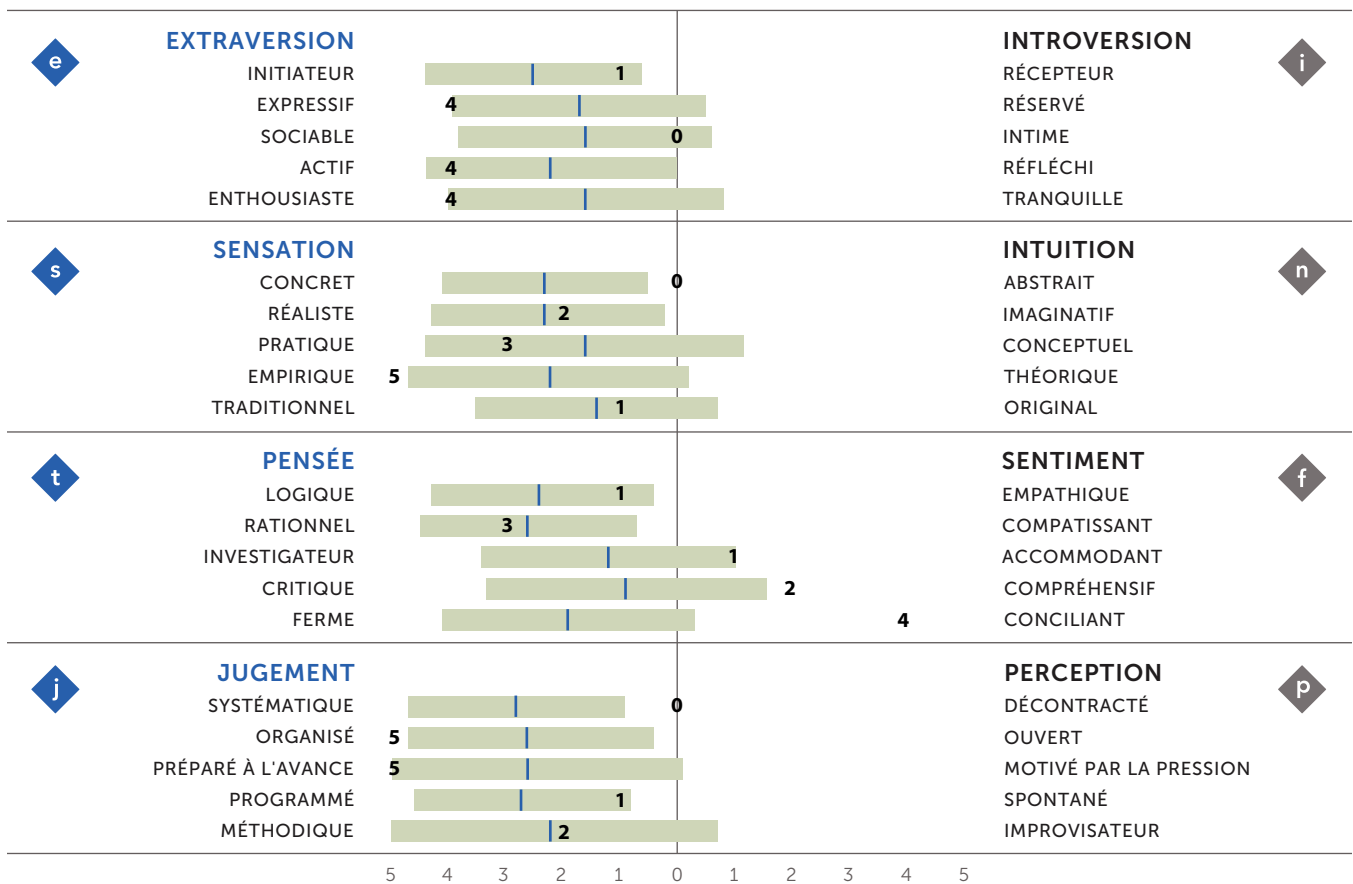
Sensation : Très probable (96)

Pensée : Probable (68)

Jugement : Probable (81)

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

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



### Indice de polarité : 59

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