

MYERS-BRIGGS TYPE INDICATOR® | NIVEAU I™ GLOBAL
PROFIL

Préparé pour
JACQUES EXEMPLE

3 décembre 2019

Interprété par
Jean Conseiller
XYZ
XYZ Groupe de Consultation



+1 800 624 1765 | www.themyersbriggs.com

Myers-Briggs Type Indicator® Niveau I™ Global Profil Copyright 2019 détenu par Peter B. Myers et Katharine D. Myers. Myers-Briggs Type Indicator, Myers-Briggs, MBTI, Step I, 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.



Votre profil Myers-Briggs® vous permet d'interpréter vos résultats du questionnaire Myers-Briggs Type Indicator® (MBTI®). Ce questionnaire détermine lequel des 16 différents types de personnalité vous correspond le mieux.

Vos réponses au questionnaire MBTI révèlent vos préférences pour chacune des quatre paires d'opposés ci-dessous. Elles décrivent des qualités qui se valent toutes et ont la même utilité. Chacune des préférences est associée à une lettre.

Votre type apparent Myers-Briggs
ESTJ

Vos préférences
Extraversion | Sensation | Pensée | Jugement

VOTRE MANIÈRE D'ORIENTER ET DE RECEVOIR L'ÉNERGIE

Extraversion

Les personnes de préférence Extraversion ont tendance à orienter leur énergie vers le monde extérieur et à tirer leur énergie des interactions avec les personnes et du passage à l'action.



Introversion

Les personnes de préférence Introversion ont tendance à orienter leur énergie vers leur monde intérieur et tirent leur énergie en réfléchissant à des idées ou à leurs expériences.

VOTRE MANIÈRE DE RECUEILLIR LES INFORMATIONS

Sensation

Les personnes de préférence Sensation ont tendance à recueillir les informations concrètes et tangibles. Elles se concentrent principalement sur ce qu'elles perçoivent par leurs cinq sens.



Intuition

Les personnes de préférence Intuition ont tendance à recueillir les informations en adoptant une vue d'ensemble. Elles se concentrent principalement sur la perception de tendances générales et des liens qu'elles font par association.

VOTRE MANIÈRE DE DÉCIDER ET DE PARVENIR À DES CONCLUSIONS

Pensée

Les personnes de préférence Pensée fondent leurs décisions sur la logique et tirent des conclusions en ayant comme principaux objectifs l'exactitude et la vérité objective.



Sentiment

Les personnes de préférence Sentiment fondent leurs décisions sur des valeurs personnelles et sociales et se basent sur ces mêmes valeurs pour arriver à des conclusions en ayant comme principaux objectifs la compréhension et l'harmonie.

VOTRE MANIÈRE D'ABORDER LE MONDE QUI VOUS ENTOURE

Jugement

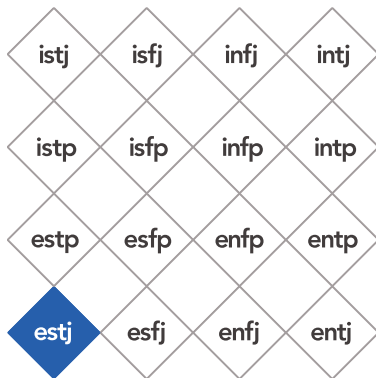
Les personnes de préférence Jugement tirent rapidement des conclusions et veulent aller de l'avant. Leur approche du monde est planifiée et organisée.



Perception

Les personnes de préférence Perception collectent des informations avant de tirer des conclusions. Leur approche du monde est spontanée et flexible.

DESCRIPTION DU TYPE : ESTJ



Déterminé, clair, affirmé

Logique, analytique, apportant un regard critique objectif

Aime mettre en place des projets, des procédures et diriger

Valorise les compétences, l'efficacité et les résultats

Préfère les systèmes et procédures éprouvés

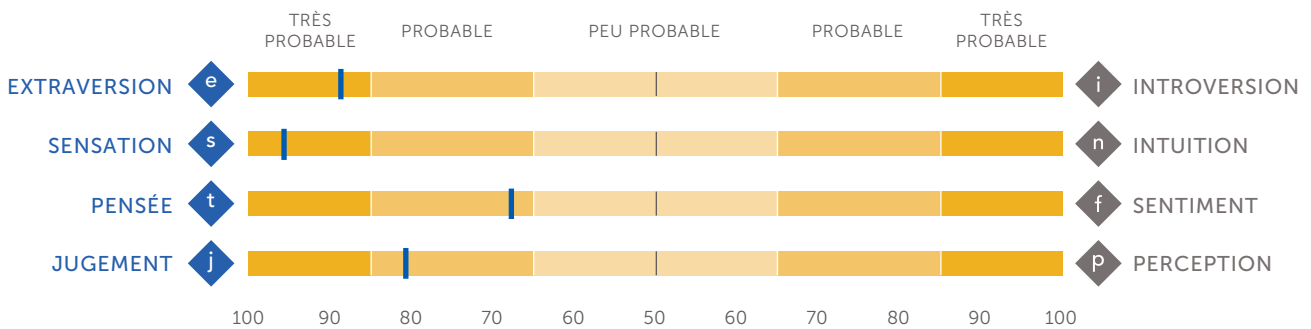
Se concentre sur le présent, se sert de son expérience pour résoudre les problèmes

Apparaît comme quelqu'un de consciencieux, fiable, décidé, franc et assuré

Chaque personne étant unique, certains de ces descripteurs peuvent ne pas vous correspondre. Si presque tous les individus ESTJ ont des qualités communes, partager le même type apparent n'empêche pas de présenter des traits de caractère bien différents.

Vos réponses au questionnaire indiquent non seulement vos préférences, mais aussi la probabilité que ces préférences apparentes vous correspondent réellement. Le graphique ci-dessous représente les indices 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 en question vous correspond.

INDICE DE PROBABILITÉ POUR CHACUNE DE VOS PRÉFÉRENCES MBTI®



PROBABILITÉ : EXTRAVERSION | 89 SENSATION | 96 PENSÉE | 68 JUGEMENT | 81

Chaque type Myers-Briggs se caractérise par des intérêts, valeurs et qualités spécifiques. Si chaque individu tend à utiliser ses préférences plus naturellement et plus souvent, n'oubliez pas que chacun est susceptible d'utiliser les autres préférences de temps à autre, en fonction de ce qu'exige la situation. Pour en apprendre davantage sur les 16 types de personnalité, consultez la brochure *Introduction aux types psychologiques™* d'Isabel Briggs Myers et les nombreuses autres ressources MBTI à disposition.



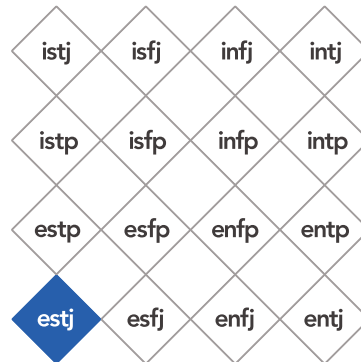
estj

- ANALYTIQUE
- CRITIQUE
- LOGIQUE
- OBJECTIF
- FACTUEL
- PRATIQUE
- RÉALISTE
- PRAGMATIQUE
- DÉCIDÉ
- ORGANISÉ
- MÉTHODIQUE
- AFFIRMÉ
- ASSURÉ
- FRANC
- FERME
- CLAIR
- EFFICACE
- DIRECT
- FIABLE
- CONSCIENCIEUX

MYERS-BRIGGS TYPE INDICATOR®

DESCRIPTION DU TYPE

Jacques Exemple



Extraversion | Sensation | Pensée | Jugement

Les ESTJ sont généralement d'excellents administrateurs. Ils agissent rapidement pour mettre en œuvre les décisions, organiser les projets et gérer les personnes afin d'atteindre leurs objectifs, et sont déterminés pour mener à bien leurs projets. Ils se concentrent sur les résultats et les bénéfices financiers. Ils possèdent des normes logiques bien définies qu'ils appliquent avec rigueur, et souhaitent que les autres les suivent également.

Ils attachent de l'importance au foyer, à la famille, à la santé, à la sécurité financière et à la réussite.



+1 800 624 1765 | www.themyersbriggs.com

Myers-Briggs Type Indicator® Description du type Copyright 2019 détenu par Peter B. Myers et Katharine D. Myers. Rapport établi par Allen L. Hammer. Myers-Briggs Type Indicator, Myers-Briggs, MBTI, le logo MBTI et le logo The Myers-Briggs Company sont des marques ou des marques déposées de The Myers & Briggs Foundation aux États-Unis et dans d'autres pays.

Caractéristiques des ESTJ

- Les ESTJ organisent les projets et les personnes pour mener à bien leurs activités, se concentrant sur l'obtention de résultats de la façon la plus efficace possible.
- Ils fondent leurs décisions sur la logique, l'expérience et les faits.
- Ils aiment s'occuper des tâches routinières et des détails du quotidien.
- Les ESTJ adoptent une communication claire et directe.
- Ils n'hésiteront pas à prendre des décisions difficiles si nécessaire.

Les ESTJ dans leur rapport aux autres

- Les ESTJ peuvent être assez sociables et apprécient généralement les interactions avec les gens, en particulier lors de différentes tâches, de jeux, de traditions et d'activités familiales.
- Ils prennent très au sérieux leurs rôles dans le cadre de ces relations et les assument de façon responsable.
- Leur communication est claire et directe et les autres se demandent rarement ce qu'ils pensent réellement.
- Les ESTJ sont tellement convaincus par leurs opinions que les autres peuvent les trouver autoritaires.
- Les autres se reposent sur eux pour qu'ils assument des responsabilités et veillent à ce que le travail progresse.
- Les ESTJ pensent que les comportements doivent être dictés par la logique et adaptent leur attitude en conséquence.

Les ESTJ au travail

- Les ESTJ aiment organiser les activités, situations et faits liés à un projet, et déploient méthodiquement leurs efforts pour atteindre leurs objectifs dans les délais. L'efficacité est un de leurs grands points forts.
- Ils ont tendance à se concentrer sur le travail et non sur les personnes qui le réalisent.
- Ils préfèrent les emplois dans lesquels les résultats sont immédiats, visibles et tangibles.
- Les ESTJ entrevoient les étapes nécessaires pour mener une tâche à bien, anticiper les problèmes potentiels, attribuer des responsabilités et organiser les ressources.
- Lorsqu'ils constatent que quelque chose ne fonctionne pas, ils planifient et agissent pour corriger la situation. Par ailleurs, ils préfèrent les procédures et systèmes éprouvés.
- Ils se concentrent sur les tâches, l'action et les résultats.
- Ils sont attirés par les professions commerciales, l'industrie, la production et le bâtiment. Leur compréhension des systèmes et de la logistique en fait d'excellents administrateurs. Ils aiment fixer des objectifs, prendre des décisions et donner les instructions nécessaires.
- Ils ne s'épanouissent pas dans les environnements de travail où règnent la confusion, l'inefficacité et les demi-mesures.

Points de vigilance potentiels pour les ESTJ

- Si les ESTJ n'ont pas développé leur préférence Pensée, ils peuvent ne pas évaluer les informations de manière fiable et avoir tendance à prendre des décisions trop radicales.
- S'ils n'ont pas développé leur préférence Sensation, ils peuvent prendre des décisions trop rapidement sans rechercher suffisamment d'informations. Dans ce cas, leurs décisions reflètent uniquement leurs jugements ou préjugés passés.
- Ils peuvent décider si vite qu'ils foncent tête baissée et n'écoutent pas les opinions des autres, en particulier les personnes qui ne sont pas en position de d'argumenter. Ils peuvent prendre leurs décisions sans obtenir suffisamment d'éléments et sans tenir suffisamment compte de ce que pensent ou ressentent les autres.
- Ils peuvent se reposer sur leur approche logique au point qu'ils ignorent leurs valeurs liées au Sentiment, c'est-à-dire ce qui est important à leurs yeux et à ceux des autres.
- Les ESTJ ont parfois du mal à exprimer leur reconnaissance.