

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

Préparé pour  
**AGNÈS EXEMPLE**

**10 mars 2025**



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

**Vos préférences**  
Extraversion | Sensation | Sentiment | 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

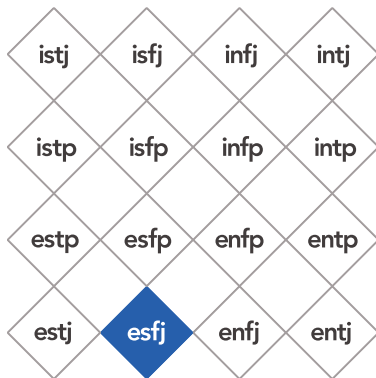
Les personnes de préférence Jugement tirent rapidement des conclusions et veulent aller de l'avant. Leur approche du monde est planifiée et organisée.



##### 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 : ESFJ**



Chaleureux, sympathique, serviable

Avenant, coopératif, diplomate

Conscientieux et loyal, apprécie la sécurité, la stabilité et les traditions

Se concentre sur le présent et fonde ses décisions sur l'expérience et les faits

N'aime pas les conflits et s'efforce de les éviter

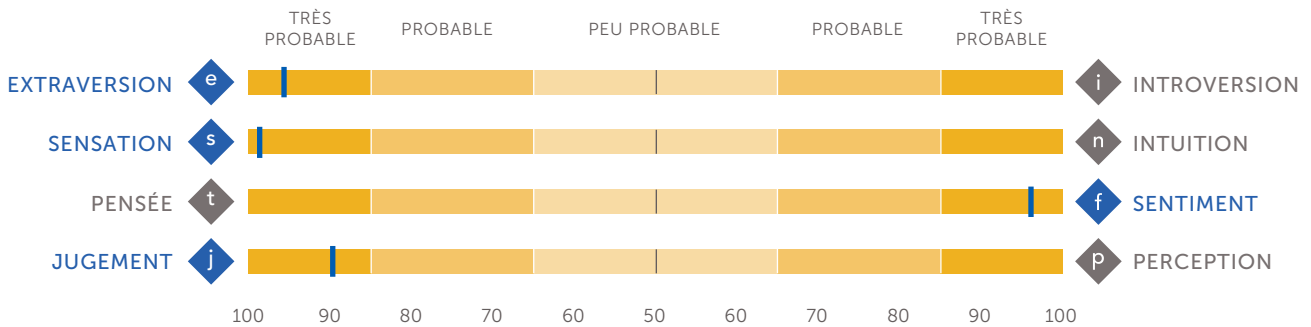
Se concentre sur les besoins d'autrui ; n'aime pas les analyses impersonnelles

Apparaît comme quelqu'un de sociable, d'enthousiaste, d'énergique, d'organisé et d'attaché aux traditions

Chaque personne étant unique, certains de ces descripteurs peuvent ne pas vous correspondre. Si presque tous les individus ESFJ 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 | 96    SENSATION | 99    SENTIMENT | 96    JUGEMENT | 90

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.

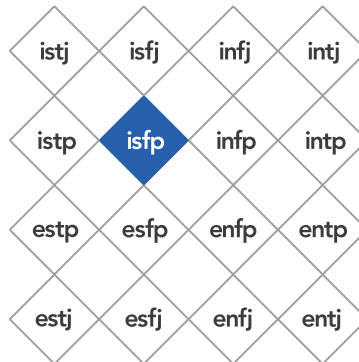


isfp

CHALEUREUX  
FIDÈLE  
BIENVEILLANT  
SENSIBLE  
AMICAL  
CONFIANT  
DÉVOUÉ  
SYMPATHIQUE  
PRÉVENANT  
LOYAL  
AIMABLE  
PRATIQUE  
RÉALISTE  
CONCRET  
RÉSERVÉ  
CALME  
SECRET  
SPONTANÉ  
ADAPTABLE  
TOLÉRANT

## MYERS-BRIGGS TYPE INDICATOR® DESCRIPTION DU TYPE

Agnès Exemple



**Introversion | Sensation | Sentiment | Perception**

Les ISFP sont très chaleureux mais peuvent hésiter à le montrer avant de bien connaître une personne. Ils apprécient l'instant présent, et sont souvent décontractés et faciles à vivre. Ils sont loyaux et fidèles à leurs valeurs et aux personnes qui comptent pour eux. Ils sont modestes s'agissant de leurs compétences, apprécient peu les désaccords et le conflit, et n'imposent pas leurs valeurs ou opinions aux autres.

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



+1 800 624 1765 | [www.themyersbriggs.com](http://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 ISFP

- Les ISFP essaient de prendre le temps de profiter des personnes et du monde qui les entoure.
- Ils sont sensibles aux détails sensoriels dans leur environnement.
- Les ISFP trouvent une satisfaction sereine dans les plaisirs simples.
- Ils apprennent plus en faisant qu'en lisant.
- Leur caractère facile à vivre dissimule souvent des valeurs et engagements profonds.

## Les ISFP dans leur rapport aux autres

- Les ISFP sont très attentionnés envers leur prochain, mais cela se traduit plutôt par des gestes de bienveillance que par des mots.
- Ils sont loyaux et fidèles aux personnes qui comptent pour eux.
- Ils sont très appliqués lorsqu'il s'agit de s'acquitter de leurs obligations envers les autres.
- Les ISFP sont sensibles aux sentiments et besoins des autres, et font preuve de flexibilité pour y répondre.
- Ils ont tendance à être calmes et modestes, et peuvent se sous-estimer et être sous-estimés par les autres.
- Leur chaleur, leur enthousiasme et leur humour espiègle peuvent ne pas être perçus par les personnes qui ne les connaissent pas bien.
- Ils cherchent peu à dominer ou prendre le contrôle dans leurs interactions avec les autres.

## Les ISFP au travail

- Les ISFP souhaitent que leur travail ait un sens et ne se résume pas à une fiche de paye. Ils veulent contribuer au bien-être ou au bonheur des personnes, et travailleront avec énergie et dévouement s'ils croient en ce qu'ils font.
- Ils sont perfectionnistes lorsqu'une tâche ou une activité leur tient à cœur, et sont particulièrement adaptés aux emplois requérant à la fois du dévouement et de la flexibilité.
- Ils aiment posséder leur propre espace de travail et choisir leur emploi du temps.
- Généralement, ils excellent dans le secteur de l'artisanat, et leur travail manuel est souvent plus éloquent que leurs mots.
- Beaucoup d'ISFP sont de véritables amoureux de la nature et des animaux.
- Ils sont susceptibles d'apprécier les secteurs dans lesquels le bon goût, le discernement, et un sens de l'esthétisme et des proportions sont importants.
- Ils ont tendance à graviter autour des professions leur permettant de contribuer à la compréhension des humains, à leur bonheur ou à leur santé, telles que l'enseignement et les métiers de la santé.
- Ils n'apprécient pas les postes exigeant une approche analytique et impersonnelle des gens.

## Points de vigilance potentiels pour les ISFP

- Si les ISFP n'ont pas développé leur préférence Sentiment, ils peuvent ne pas prendre le temps de se recentrer et tenir compte de leurs valeurs, ce qui les amène à prendre des décisions qu'ils regretteront plus tard.
- Ils peuvent également éviter de prendre des décisions, laissant ainsi les autres ou les circonstances décider pour eux.
- Si les ISFP n'ont pas développé leur préférence Sensation, ils manquent de données précises collectées dans le monde extérieur, et leurs décisions sont alors excessivement personnelles.
- Les ISFP peuvent percevoir un contraste tel entre leurs idéaux et leurs réussites que ce sentiment d'inadéquation pèse outre-mesure sur leurs épaules. Cela peut être le cas même s'ils sont tout aussi efficaces que les autres.
- Les ISFP constituent le type le plus modeste ; ils ont tendance à se sous-estimer ou à minimiser les choses, et à considérer comme acquis tout ce qu'ils font bien. Ils peuvent alors devenir excessivement sensibles et vulnérables et manquer de confiance en eux.