



---

# Myers-Briggs® Type Indicator

## Rapport d'interprétation pour les entreprises

Développé par Sandra Krebs Hirsh et Jean M. Kummerow

---

**Edition européenne**

Rapport préparé pour

**JEAN SAMPLE**

28 février 2025



CPP, Inc. | 800-624-1765 | [www.cpp.com](http://www.cpp.com)

Myers-Briggs® Type Indicator Rapport d'interprétation pour les entreprises Droits d'auteur 2006 par Peter B. Myers et Katharine D. Myers. Tous droits réservés. Ce rapport est fondé sur Hirsh, S. K., et Kummerow, J. M., *Introduction aux types® dans les organisations* (3ème éd.) Copyright 1998 par CPP, Inc. Myers-Briggs Type Indicator, Myers-Briggs, MBTI, Introduction to Type et le logo de MBTI sont des marques ou des marques déposées de Myers & Briggs Foundation aux Etats-Unis et dans d'autres pays. Le logo CPP est une marque ou une marque déposée de CPP, Inc. aux Etats-Unis et dans d'autres pays.

## Introduction

Ce rapport est conçu pour vous aider à comprendre les résultats que vous avez obtenus avec l'instrument *Myers-Briggs Type Indicator*® (MBTI®) et comment les appliquer dans des contextes organisationnels. L'évaluation MBTI offre une méthode utile permettant de comprendre un individu en examinant les huit préférences de personnalité que chacun d'entre nous utilise à des moments différents. Ces huit préférences sont classées en quatre dichotomies constituées d'une paire de préférences opposées. Lors de l'évaluation, les quatre préférences que vous identifiez comme étant celles qui vous représentent le mieux sont associées pour former un *type*. Les quatre dichotomies sont présentées dans le tableau ci-dessous.

<b>Ce qui retient votre attention</b>	<b>Extraversion (E)</b>	◀	<b>ou</b>	▶	<b>Introversion (I)</b>
<b>La façon dont vous recueillez les informations</b>	<b>Sensation (S)</b>	◀	<b>ou</b>	▶	<b>Intuition (N)</b>
<b>La façon dont vous prenez les décisions</b>	<b>Pensée (T)</b>	◀	<b>ou</b>	▶	<b>Sentiment (F)</b>
<b>Comment vous gérez le monde extérieur</b>	<b>Jugement (J)</b>	◀	<b>ou</b>	▶	<b>Perception (P)</b>

L'instrument MBTI a été mis au point par Katharine Briggs et Isabel Briggs Myers, à partir des recherches de Carl Jung et de sa théorie du type psychologique. Pour interpréter vos résultats MBTI, n'oubliez pas que l'outil MBTI

- Décrit sans prescrire, et de ce fait, sert à ouvrir des possibilités et non pas à limiter les options
- Identifie des préférences et non pas des compétences, des capacités ou des aptitudes
- Suppose que toutes les préférences sont d'importance égale et qu'elles peuvent être utilisées par chacun
- Est documenté par des milliers d'études scientifiques réalisées sur une période de soixante-dix ans
- Est soutenu par une recherche continue

### Comment votre Rapport d'interprétation pour les entreprises MBTI® est organisé

- **Résumé de vos résultats MBTI®**
- **Votre style au travail**
  - Aperçu
  - Tableau Style au travail
  - Tableau Préférences au travail
  - Tableau Style de communication
- **Ordre de vos préférences**
- **Votre approche de la résolution des problèmes**
  - Tableau Approche de la résolution des problèmes
- **Conclusion**

## Résumé de vos résultats MBTI®

Comme chacune des préférences peut être représentée par une lettre, un code de quatre lettres sert à indiquer le type. Lorsqu'on associe les quatre dichotomies selon toutes les combinaisons possibles, on obtient seize résultats de type. Le type que vous avez identifié comme vous correspondant le mieux est affiché ci-dessous.

### Type validé : ISTJ

Ce qui retient votre attention

**E**

#### Extraversion

Cette préférence indique qu'on tire son énergie du monde extérieur des personnes, des activités et des objets

**I**

#### Introversion

Cette préférence indique qu'on tire son énergie du monde intériorisé des idées, des émotions et des impressions

La façon dont vous recueillez les informations

**S**

#### Sensation

Cette préférence indique qu'on recueille les informations par le biais des cinq sens, en notant ce qui est réel

**N**

#### Intuition

Préférence selon laquelle vous recueillez les informations grâce à un « sixième sens », en remarquant ce qui pourrait être

La façon dont vous prenez les décisions

**T**

#### Pensée

Préférence pour l'organisation et la structuration des informations en vue de décider d'une manière logique et objective

**F**

#### Sentiment

Préférence pour l'organisation et la structuration des informations en vue de décider en se basant sur ses valeurs et l'appréciation personnelle

Comment vous gérez le monde extérieur

**J**

#### Jugement

Préférence pour une vie organisée et planifiée

**P**

#### Perception

Préférence pour une vie souple et spontanée

## Votre style au travail : ISTJ

Une série de descriptions présente votre type au niveau de vos préférences et comportements au travail. Lorsque vous les passez en revue, n'oubliez pas que l'évaluation MBTI identifie les préférences et non pas les aptitudes ou les compétences, et de ce fait, il n'existe pas de « bon » ou « mauvais » type pour un rôle au sein d'une entreprise. Tout le monde a quelque chose à offrir et à apprendre qui met en valeur chaque contribution. Vous trouverez ci-dessous un aperçu de votre type, suivi de trois tableaux qui décrivent la façon dont votre type influence votre style, vos préférences au travail et votre style de communication.

<b>ISTJ</b>	ISFJ	INFJ	INTJ
ISTP	ISFP	INFP	INTP
ESTP	ESFP	ENFP	ENTP
ESTJ	ESFJ	ENFJ	ENTJ

### Aperçu ISTJ

Les ISTJ sont minutieux, rigoureux, systématiques, travailleurs et prennent soin de tous les détails. Ils aiment travailler au sein d'une entreprise pour en améliorer les procédures et les processus, et restent loyaux même dans les moments difficiles. Bien que les descripteurs ci-dessous décrivent généralement les ISTJ, il est possible que certains ne vous correspondent pas exactement ; cela est dû aux différences individuelles au sein d'un même type.

**Digne de confiance**

**Factuel**

**Fiable**

**Logique**

**Minutieux**

**Organisé**

**Pratique**

**Raisonnable**

**Réaliste**

**Réservé**

**Résolu**

**Rigoureux**

## Votre style au travail

### CONTRIBUTIONS A L'ENTREPRISE

- Réalise le travail de façon progressive et dans les délais
- Se concentre sur les détails et sur leur gestion
- Obtient ce qui est nécessaire au bon moment et au bon endroit
- Fidèle à ses engagements jusqu'au bout
- Se sent à l'aise dans la structure de l'entreprise

### STYLE DE LEADERSHIP

- Utilise son expérience et sa connaissance des faits pour prendre des décisions
- S'appuie sur une performance fiable, stable et régulière
- Respecte les approches traditionnelles, hiérarchiques
- Récompense ceux qui respectent les règles tout en faisant leur travail
- Fait attention aux besoins organisationnels immédiats et pratiques

### ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL PREFERE

- Qui accueille des personnes réalistes et travailleuses qui se concentrent sur les faits et les résultats
- Qui offre une sécurité à long terme
- Qui récompense un rythme constant et ceux qui respectent les délais
- Qui utilise une structure avec des méthodes systématiques
- Orienté sur les tâches et ferme
- Qui offre un environnement calme et ordonné
- Qui permet de s'isoler, ce qui favorise un travail ininterrompu

### STYLE D'APPRENTISSAGE PREFERE

- Dans un style concret et séquentiel
- Pratique avec des applications utiles immédiatement

### ECUEILS POTENTIELS

- Peut ne pas considérer les implications à long terme pour se concentrer sur les opérations quotidiennes
- Peut négliger les bonnes relations avec autrui
- Peut développer des manières de faire rigides et être perçu comme inflexible et réfractaire à l'égard de l'innovation
- Peut attendre des autres le même niveau de minutie et de conformité aux mêmes procédures de travail

### SUGGESTIONS DE DEVELOPPEMENT

- Peut avoir besoin de s'intéresser aux conséquences plus larges et futures des problèmes en plus des réalités présentes
- Peut avoir besoin de tenir compte du facteur humain et manifester sa gratitude lorsqu'elle est méritée
- Peut avoir besoin d'essayer de nouvelles possibilités pour éviter de s'enliser dans la routine
- Peut avoir besoin de développer sa patience vis-à-vis des personnes qui communiquent différemment ou qui contournent les procédures de travail standard

## Vos préférences au travail

### INTROVERSION

- Le calme et l'intimité favorisent sa concentration
- A tendance à aimer passer beaucoup de temps sur un même projet
- S'intéresse aux faits/idées qui se cachent derrière son travail
- Aime réfléchir avant d'agir, au point de ne rien faire parfois
- Trouve que les appels téléphoniques interrompent sa concentration pendant son travail
- Développe des idées seul par la réflexion
- Aime travailler seul ou parfois en petits groupes

### SENSATION

- Aime utiliser l'expérience et les méthodes traditionnelles pour résoudre les problèmes
- Aime utiliser les savoir-faire déjà bien rodés
- Fait rarement des erreurs factuelles, mais peut ignorer ses inspirations
- Aime faire les choses de façon pratique
- Aime commencer par présenter les détails de son travail
- Préfère prendre en charge les tâches existantes et les perfectionner
- Procède pas à pas, estimant avec précision le temps nécessaire

### PENSEE

- Fait appel à l'analyse logique pour tirer des conclusions
- Peut travailler dans un environnement difficile ou peu harmonieux, en se concentrant sur la tâche
- Contrarie les autres sans le savoir en ignorant leurs émotions
- Décide de façon impersonnelle, parfois en ne faisant pas assez attention aux souhaits des autres
- Tend à être résolu et à ne pas hésiter à faire des critiques
- Examine les principes liés à la situation
- Attend une reconnaissance après avoir atteint ou dépassé ses objectifs

### JUGEMENT

- Efficace s'il peut planifier son travail et mettre en œuvre son plan
- Aime organiser et finir les tâches
- Se concentre sur ce qui doit être accompli, ignorant le reste
- Se sent plus à l'aise dès qu'une décision a été prise au sujet de quelque chose, d'une situation ou d'une personne
- Décide rapidement dans son désir de conclure
- Recherche structure et planifications
- Utilise des listes pour mener des actions sur des tâches spécifiques

## Votre style de communication

### INTROVERSION

- Intériorise son énergie et son enthousiasme
- Marque un temps d'arrêt et réfléchit avant de répondre
- Fait le tour des idées, pensées et impressions
- Peut avoir besoin d'être encouragé à s'exprimer
- Recherche des opportunités de communiquer en tête-à-tête
- Préfère la communication écrite au face-à-face, l'e-mail au message sur boîte vocale
- Lors de réunions, exprime des idées auxquelles il a longuement réfléchi

### SENSATION

- Aime qu'on commence par présenter les preuves (faits, détails et exemples)
- Veut la présentation d'applications réalistes et pratiques, avec une explication des relations entre les faits
- S'en remet à l'expérience directe pour fournir des informations et des anecdotes
- Utilise une approche détaillée et ordonnée au cours de la conversation
- Aime que les suggestions soient directes et réalisables
- Donne des exemples spécifiques
- Lors de réunions, suit l'ordre du jour

### PENSEE

- Préfère être bref et concis
- Veut avoir une liste des avantages et des inconvénients de chaque alternative
- Peut se montrer critique et objectif du point de vue intellectuel
- Est plus à même d'être convaincu par un raisonnement froid et impersonnel
- Commence par présenter les buts et les objectifs
- Utilise émotions et sentiments en tant qu'informations secondaires
- Lors de réunions, cherche en priorité à s'investir dans les dossiers

### JUGEMENT

- Veut se mettre d'accord sur des programmes, calendriers et délais raisonnables
- N'aime pas les surprises et veut être averti à l'avance
- S'attend à ce que les autres mènent les choses à terme et compte dessus
- Présente ses positions et décisions comme définitives
- Veut entendre parler de résultats et de succès
- Se concentre sur son objectif et la façon de l'atteindre
- Lors de réunions, se concentre sur la réalisation de la tâche

## Ordre de vos préférences

Votre type à quatre lettres représente un ensemble complexe de relations dynamiques. Tout le monde a ses préférences. En fait, il est possible de prédire l'ordre dans lequel un individu aimera, développera et utilisera ses préférences.

### En tant qu'ISTJ, votre ordre est le suivant

- n°1 Sensation
- n°2 Pensée
- n°3 Sentiment
- n°4 Intuition

### La Sensation est votre fonction n°1 ou dominante. Les points forts d'une Sensation dominante sont

- Reconnaître les faits pertinents
- Appliquer l'expérience acquise aux problèmes
- Remarquer ce qui nécessite de l'attention
- Savoir suivre ce qui est essentiel
- Traiter les problèmes avec réalisme

### Sous pression, vous pouvez

- Vous enliser dans la routine, passant sans cesse en revue les mêmes détails
- Être coincé, perdre votre bon sens, et devenir aveugle aux moyens de sortir d'une impasse
- Envisager l'avenir de façon négative
- Devenir excessivement pessimiste

Dans l'ensemble, confronté à un problème, vous préférez sans doute vous ancrer dans les faits (n°1 Sensation) que vous avez analysés dans une structure logique (n°2 Pensée). Cependant, pour obtenir des résultats optimaux, il se peut que vous deviez tenir compte de l'impact sur les personnes (n°3 Sentiment) et rechercher d'autres possibilités et d'autres significations (n°4 Intuition).

Les écueils potentiels et les suggestions de développement répertoriés dans le tableau Style au travail ci-avant sont aussi liés à votre ordre de préférence, dans la mesure où les écueils peuvent être le symptôme d'une utilisation sous-développée des préférences.



## Votre approche de la résolution des problèmes : ISTJ

Au moment de la résolution de problèmes, vous pouvez laisser vos préférences vous guider au cours de ce processus. En dépit de sa simplicité apparente, ce processus peut aussi présenter des difficultés ; en effet, les gens ont tendance à ignorer les étapes du processus de résolution de problèmes qui font appel aux fonctions qu'ils favorisent le moins. Les décisions sont généralement prises en privilégiant la fonction dominante (n°1) et en ignorant la fonction la moins aimée (n°4). Vous prenez une meilleure décision lorsque vous utilisez toutes vos préférences. Le tableau ci-dessous et les conseils donnés ci-après vous guideront dans cette approche. Il peut être bénéfique de consulter d'autres personnes aux préférences opposées aux vôtres ou d'essayer d'utiliser au maximum les fonctions que vous aimez le moins lors de la prise de décisions importantes.

### Votre approche de la résolution des problèmes

**1. Lorsque vous devez résoudre un problème ou prendre une décision, vous êtes susceptible d'envisager avant tout les choses du point de vue de votre fonction dominante, SENSATION, en vous demandant**

- Comment en sommes-nous arrivés là ?
- Quels sont les faits vérifiables ?
- Quelle est exactement la situation à l'heure actuelle ?
- Qu'est-ce qui a été fait et par qui ?
- Qu'est-ce qui existe déjà et qui a fait ses preuves ?

**2. Vous pouvez ensuite passer à votre fonction n°2, PENSEE, et vous demander**

- Quels sont les avantages et les inconvénients de chaque possibilité ?
- Quelles sont les conséquences logiques de chaque option ?
- Quels sont les critères objectifs qui doivent être satisfaits ?
- Quels sont les coûts associés à chaque choix ?
- Quel est le plan d'action le plus raisonnable ?

**3. Vous êtes moins susceptible de vous poser des questions liées à votre fonction n°3, SENTIMENT, comme**

- De quelle manière le résultat va-t-il affecter les personnes, le processus et/ou l'entreprise ?
- Quelle est ma réaction personnelle (appréciation/aversion) devant chaque alternative ?
- Comment les autres vont-ils réagir face aux options ?
- Quelles sont les valeurs sous-jacentes de chaque choix ?
- Qui s'engage à réaliser la solution ?

**4. Vous êtes moins susceptible de vous poser des questions concernant votre fonction n°4, INTUITION, comme**

- Quelles sont les interprétations qui découlent des faits ?
- Que vous inspire cette situation ?
- Quelles seraient les possibilités en l'absence de toute restriction ?
- Quels autres domaines peut-on explorer ?
- A quoi peut-on comparer ce problème ?

**Pour améliorer la résolution de vos problèmes, appliquez également ces quatre préférences :**

- Utilisez l'Introversion pour précéder chaque étape d'un temps de réflexion
- Utilisez l'Extraversion pour discuter de chaque étape avant de poursuivre
- Utilisez la Perception à chaque étape pour garder les options et les discussions ouvertes, sans terminer prématurément
- Utilisez le Jugement pour prendre une décision et déterminer une échéance et un plan

## Conclusion

Bien que les individus de tout type puissent assumer n'importe quel rôle dans une entreprise, chaque type a tendance à graviter vers des styles de travail, d'apprentissage et de communication spécifiques. Vous travaillez au mieux de vos capacités quand vous pouvez adopter un style qui vous permet d'exprimer vos préférences. Lorsque l'on vous oblige à utiliser un style qui ne reflète pas vos préférences sur un laps de temps prolongé, il peut en résulter un surmenage et un manque d'efficacité. Bien que vous puissiez adopter un style différent lorsque cela est nécessaire, vous exploitez au maximum vos compétences lorsque vous utilisez vos préférences et exploitez vos points forts.

Depuis plus de 70 ans, l'outil MBTI a permis à des millions de personnes du monde entier d'apprendre à mieux se connaître et à découvrir comment elles interagissent, tout en les aidant à améliorer la façon dont elles communiquent, travaillent et apprennent. Pour obtenir des ressources qui vous permettront de développer vos connaissances, veuillez consulter le site [www.cpp.com](http://www.cpp.com) afin de découvrir des outils pratiques de développement et d'apprentissage sur le très long terme.

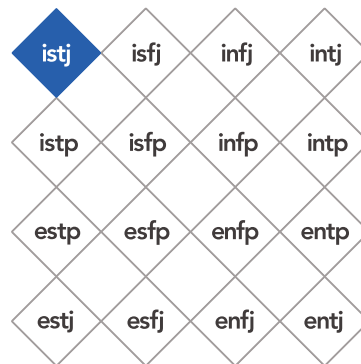


istj

PRATIQUE  
RÉALISTE  
RAISONNABLE  
SENSIBLE  
CONSCIENCIEUX  
ANALYTIQUE  
LOGIQUE  
CONSTANT  
SÉRIEUX  
RÉSERVÉ  
FERME  
ORDONNÉ  
MÉTHODIQUE  
ORGANISÉ  
RIGOUREUX  
DÉCIDÉ  
TRADITIONNEL  
FIABLE  
RESPONSABLE  
LOYAL

## MYERS-BRIGGS TYPE INDICATOR® DESCRIPTION DU TYPE

Jean Sample



### Introversion | Sensation | Pensée | Jugement

Les ISTJ sont des personnes calmes et sérieuses, qui réussissent grâce à leur rigueur et à leur fiabilité. Logiques, pratiques et réalistes, ils prennent leurs responsabilités au sérieux et vont souvent au-delà du cadre de leurs obligations. Ils aiment ordonner et structurer leur environnement et leur travail. Les traditions et la loyauté sont importantes pour eux.

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



+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 ISTJ

- Les ISTJ sont principalement intéressés par les réalités qu'ils perçoivent avec leurs cinq sens.
- Ils savent ce qui a fait ses preuves par le passé et leurs décisions reposent sur les faits et l'expérience.
- Ils attachent de l'importance à la sécurité et à la stabilité.
- Ils adoptent une approche logique et analytique des problèmes.
- Ils ont tendance à repousser les divertissements ou loisirs jusqu'à ce qu'ils se soient acquittés de leurs responsabilités.

## Les ISTJ dans leur rapport aux autres

- Les ISTJ ont un sens aigu de la loyauté et de leurs responsabilités vis-à-vis de leurs familles et relations.
- Ils peuvent partager leur humour et leurs riches observations sensorielles et souvenirs avec leurs amis proches uniquement.
- Ils tentent parfois d'aider les autres en leur montrant ce qu'ils ne font pas bien.
- Ils ont tendance à exprimer leur bienveillance par l'action plutôt que par des mots, et espèrent que les autres le remarqueront.
- Ils ont à cœur de toujours tenir leurs engagements vis-à-vis des autres.
- Les ISTJ peuvent éprouver des difficultés à comprendre les besoins qui diffèrent drastiquement des leurs. Cependant, une fois qu'ils sont convaincus qu'une chose est importante aux yeux d'une personne qui compte pour eux, ce besoin devient une réalité qu'ils se doivent alors d'accepter, qu'ils y trouvent un sens ou non ; ils se montreront alors généreux pour y répondre.

## Les ISTJ au travail

- Les ISTJ préfèrent se concentrer sur les tâches plutôt que sur les personnes impliquées.
- Ils s'efforcent d'établir des règles et procédures standardisées.
- Leur devise pourrait être : « Le mieux est l'ennemi du bien. »
- Les ISTJ ne soutiennent le changement que s'ils sont convaincus par les faits que celui-ci permettra de meilleurs résultats.
- Ils sont logiques et analytiques, prompts à déceler les failles dans une idée ou un raisonnement, et identifient immédiatement pourquoi les choses ne fonctionnent pas.
- Lorsqu'ils constatent que quelque chose doit être fait, ils acceptent d'en assumer la responsabilité, allant souvent au-delà du cadre de leurs obligations.
- Les ISTJ sont attirés par les carrières dans lesquelles ils pourront mettre à profit leur talent pour l'organisation et la précision. Parmi les exemples, on peut citer la comptabilité, le génie civil, le droit, la production, le bâtiment, les professions de santé et le travail de bureau. Ils évoluent souvent vers des postes de supervision et de direction.
- Ils sont peu susceptibles de s'épanouir dans des métiers qui requièrent un contact permanent et étroit avec des gens.

## Points de vigilance potentiels pour les ISTJ

- Si les ISTJ n'ont pas développé leur préférence Sensation, ils peuvent omettre de tenir compte de certains faits et passer prématurément à l'action.
- S'ils ne collectent pas suffisamment d'informations, ils courent le risque d'émettre des jugements sur les autres de façon inappropriée.
- Ils peuvent être méfiants vis-à-vis de l'imagination et de l'intuition, et ne pas les prendre au sérieux.
- Les ISTJ peuvent attendre des autres qu'ils soient aussi logiques et analytiques qu'eux-mêmes et devenir impatients lorsque ce n'est pas le cas.
- S'ils n'ont pas développé leur préférence Pensée, ils peuvent se renfermer sur eux-mêmes, s'absorber dans leurs réactions ou impressions sensorielles intérieures et ne produire aucune valeur ajoutée pour le monde qui les entoure.
- Il leur arrive de se montrer critiques vis-à-vis du comportement des autres.