



Rapport d'interprétation pour le milieu professionnel

Caroline EXEMPLE

1 juin 2015

CONFIDENTIEL

Introduction

Utilisation du rapport

Remarque : La prise de décision basée sur des informations provenant du 16PF doit uniquement être assumée par un utilisateur 16PF qualifié qui saura interpréter les résultats d'un individu en faisant preuve de jugement professionnel. Les déclarations contenues dans ce rapport généré par ordinateur doivent être considérées comme des hypothèses qui seront validées par comparaison à d'autres sources de données telles que des entretiens, des antécédents et autres résultats d'évaluation. Toutes les informations contenues dans ce rapport sont confidentielles et doivent être traitées comme telles.

Il est important de noter que :

- Les résultats sont basés sur la description donnée par le sujet sur sa personnalité et son comportement et ne reflètent pas nécessairement l'opinion des autres à son égard. Par conséquent, l'exactitude des résultats dépend de l'honnêteté de la répondante à remplir le questionnaire et de son niveau de conscience de soi.
- Les résultats sont ensuite comparés à ceux d'un large groupe de personnes ayant rempli le questionnaire.
- Le rapport décrit le style de personnalité probable du sujet, mais n'ayant pas mesuré ses compétences ni ses connaissances, il n'offre pas de conclusions définitives sur ses aptitudes.
- Il n'existe pas de bonnes ou de mauvaises réponses en matière de personnalité - chaque style comporte des avantages et des inconvénients, bien que certaines caractéristiques soient mieux adaptées que d'autres à certaines activités, emplois ou intérêts.
- Les résultats de questionnaires psychométriques tels que celui-ci permettent d'établir une prédiction fiable sur les attitudes de comportement des personnes face à des situations variées.

Les résultats sont habituellement valides pendant 12 à 18 mois à compter de la fin du questionnaire, ou pendant une période plus courte si les individus subissent des changements majeurs dans leur vie professionnelle ou personnelle.

Interprétation des scores moyens

Le comportement d'une personne est le résultat de l'interaction entre ses caractéristiques de personnalité et des opportunités ou contraintes spécifiques. Il est probable que les effets de cette interaction s'avèreront particulièrement fiables en ce qui concerne les scores Sten 16PF moyens du profil ; c'est à dire, les scores correspondant à ou situés entre les stens 4 et 7, notamment ceux correspondant aux stens 5 et 6. Par conséquent, l'interprétation de ces scores risque de constituer l'un des aspects les plus difficiles du processus de restitution. La rédaction de ce rapport utilise des références à ces facteurs afin de rappeler aux professionnels que des informations supplémentaires collectées pendant la séance de restitution seront probablement utiles à l'interprétation des scores moyens.

Indices de styles de réponses

Groupe de norme:

Français - Hommes et Femmes (2011)

Tous les indices de styles de réponses sont dans la zone normale ; rien n'indique qu'il soit nécessaire de les remettre en question.

Désirabilité sociale

Le sujet a donné une image ne dégageant aucune auto-critique prononcée ni valorisation à outrance.

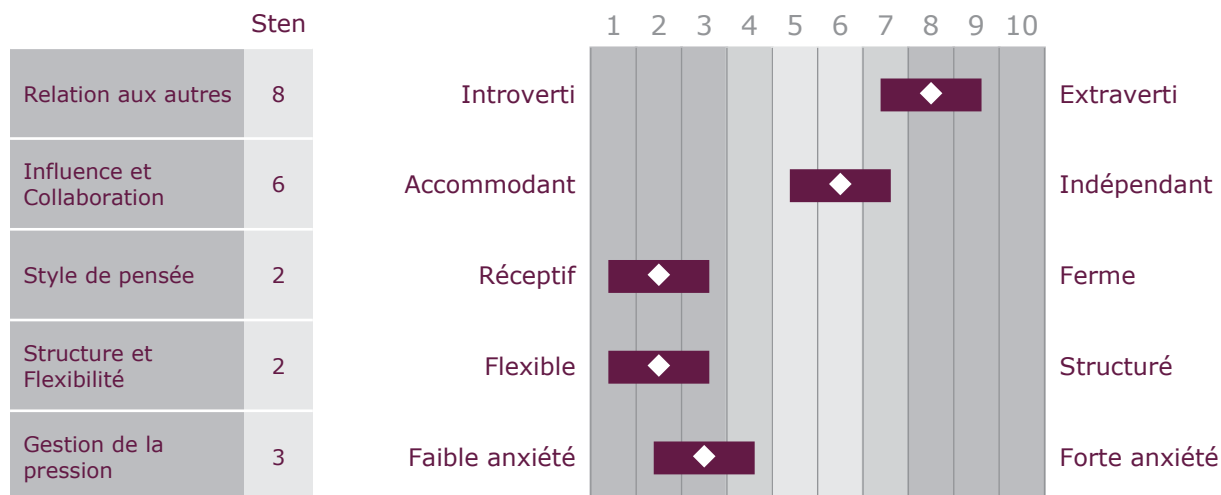
Tendance à l'acquiescement

La personne n'a pas fait preuve d'approbation excessive ; à savoir qu'elle n'a pas acquiescé simplement à chacune des affirmations. Toutefois, ce style de réponse pourrait également être compatible avec une personne ayant fourni une majorité de réponses "b" (?) ou "c" (faux). L'indice reflétant la tendance à ne pas se dévoiler doit donc être scrupuleusement examiné afin d'évaluer le caractère inhabituel des réponses.

Tendance à ne pas se dévoiler - réponses rares

Le sujet a répondu à la plupart des affirmations de façon similaire à d'autres personnes ; il est donc peu probable qu'il ait répondu au hasard.

Facteurs Globaux



Définitions du Facteur Global

Facteurs Primaires contribuant

Relation aux autres

Orientation sociale ; désir d'être entouré et de se faire remarquer ; énergie investie dans le développement et le maintien de relations sociales.

A: Cordialité-Chaleur
F: Vivacité
H: Assurance en société
N: Intériorisation (-)
Q2: Autonomie à l'égard du groupe (-)

Influence et Collaboration

Rôle joué par une personne lors de l'interaction avec d'autres personnes ; mesure dans laquelle elle serait à même d'influencer l'opinion des autres ou d'être influencée par celle-ci.

E: Affirmation
H: Assurance en société
L: Scepticisme vs confiance
Q1: Ouverture au changement

Style de pensée

Façon dont une personne traite les informations ; mesure dans laquelle elle est à même de résoudre des problèmes à un niveau objectif et cognitif ou en tenant compte de considérations subjectives ou personnelles.

A: Cordialité-Chaleur (-)
I: Sensibilité-Subjectivité (-)
M: Abstraction-Imagination (-)
Q1: Ouverture au changement (-)

Structure et Flexibilité

Manière dont une personne structure et ordonne sa vie ; auto-discipline interne.

F: Vivacité (-)
G: Conscience et respect des conventions
M: Abstraction-Imagination (-)
Q3: Perfectionnisme

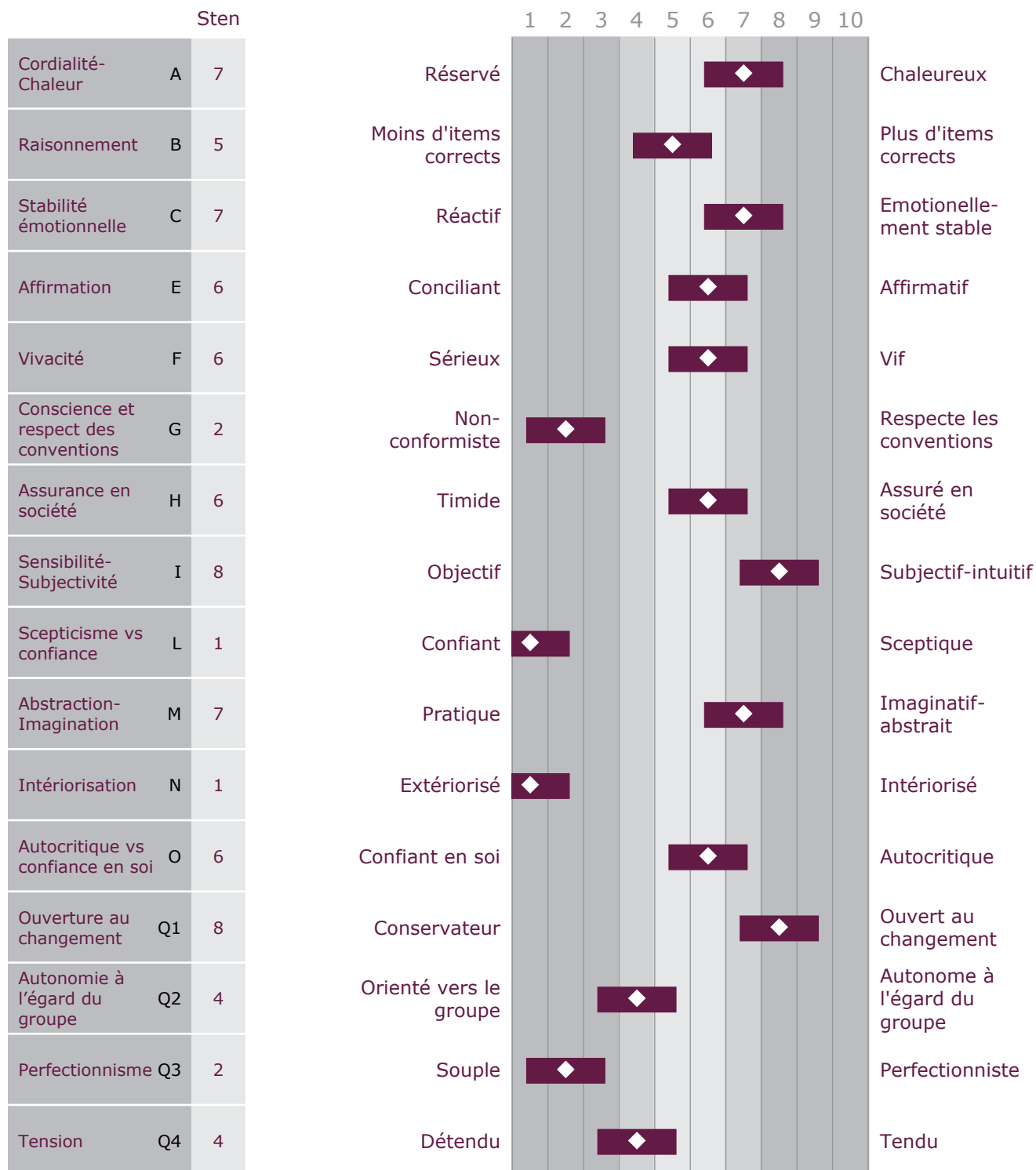
Gestion de la pression

Equilibre émotionnel ; type et intensité des émotions ressenties et vécues ; manière dont une personne gère les pressions et le stress qu'elle reçoit dans sa vie.

C: Stabilité émotionnelle (-)
L: Scepticisme vs confiance
O: Autocritique vs confiance en soi
Q4: Tension

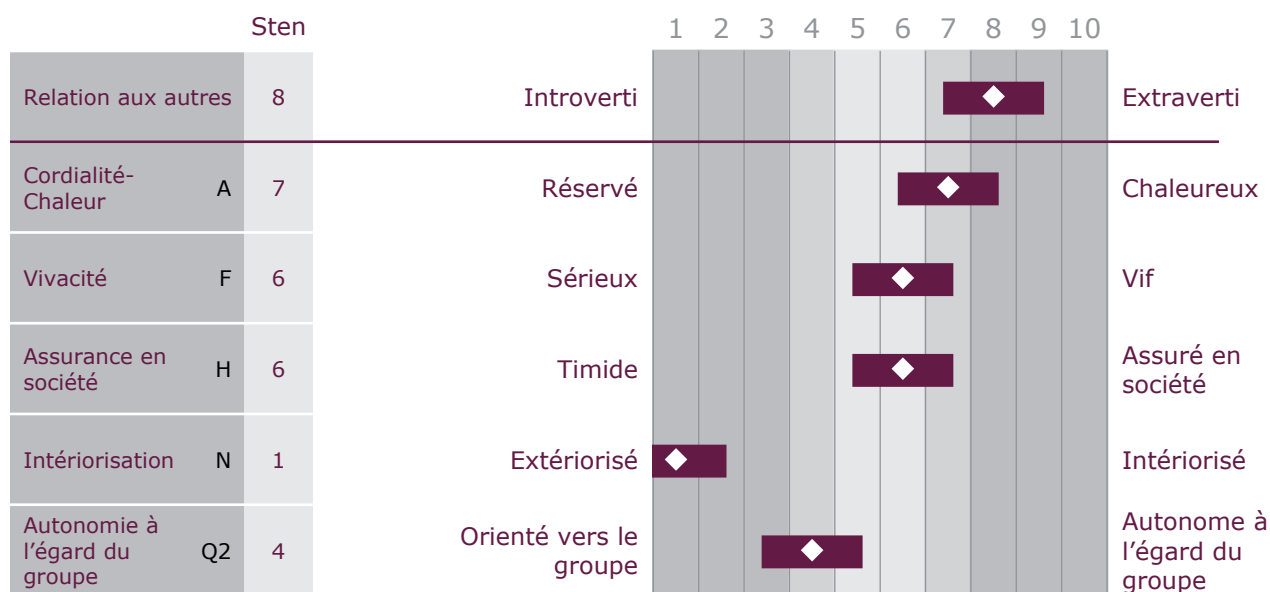
(-) Indique une relation négative entre les Facteurs Globaux et Primaires

Facteurs Primaires



Pour chacun des profils ci-dessous, plusieurs des 16 échelles primaires s'associent pour déterminer le score des facteurs globaux. Un score faible sur une échelle primaire contribue parfois à un score élevé sur un facteur global, et vice-versa. Il arrive parfois qu'un score d'échelle primaire ne se situe pas dans la tranche prévue d'après le score général des facteurs globaux. Ces combinaisons inhabituelles de facteurs ou de scores contradictoires peuvent être révélatrices ; il serait peut-être utile d'explorer de quelle manière le comportement des candidats reflète ces combinaisons.

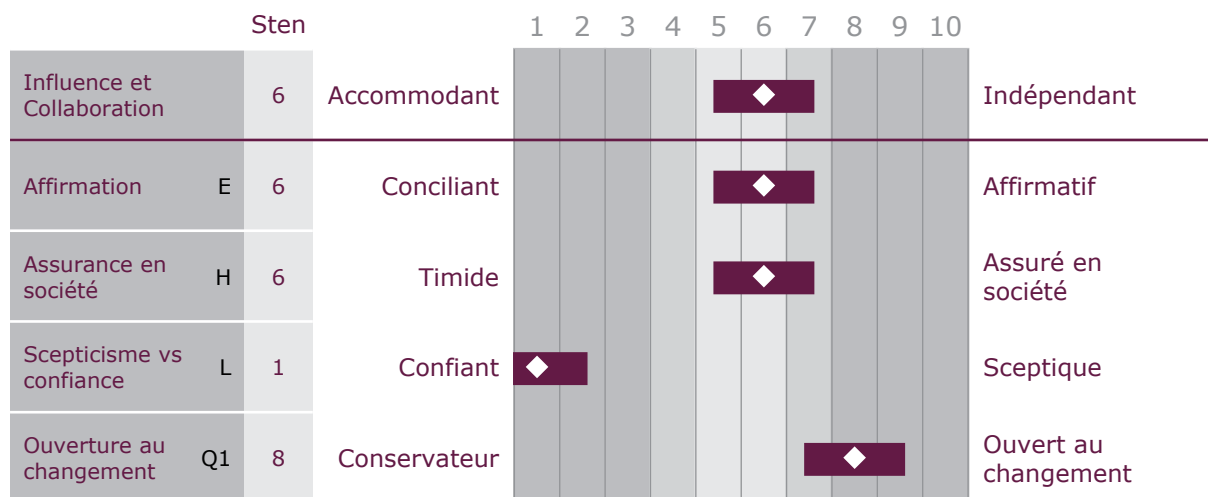
Relation aux autres



Mme. EXEMPLE fait preuve d'un niveau élevé d'Extraversion. Elle montre une préférence marquée pour le contact social et apprécie l'interaction avec les autres. Pour cette raison, il est possible qu'elle préfère éviter de longues périodes de solitude.

- Elle est chaleureuse et attentive aux sentiments des autres, et aime entretenir des relations intimes et coopératives avec les autres.
- Elle démontre vitalité et enthousiasme dans certaines situations, tout en donnant l'impression d'être prudente et sérieuse dans d'autres.
- Il est probable que Mme. EXEMPLE se sente à l'aise dans certaines situations sociales, mais moins à l'aise dans d'autres. Tout en ne cherchant pas à être le centre d'attention, elle ne donne pas généralement l'impression d'être timide ou timorée.
- Elle n'est pas mal à l'aise lorsqu'il s'agit de partager ses expériences personnelles avec d'autres personnes, et dans ces situations-là, a tendance à être directe et sincère.
- Mme. EXEMPLE préfère faire des projets et organiser des choses avec les autres, plutôt que de rester toute seule.

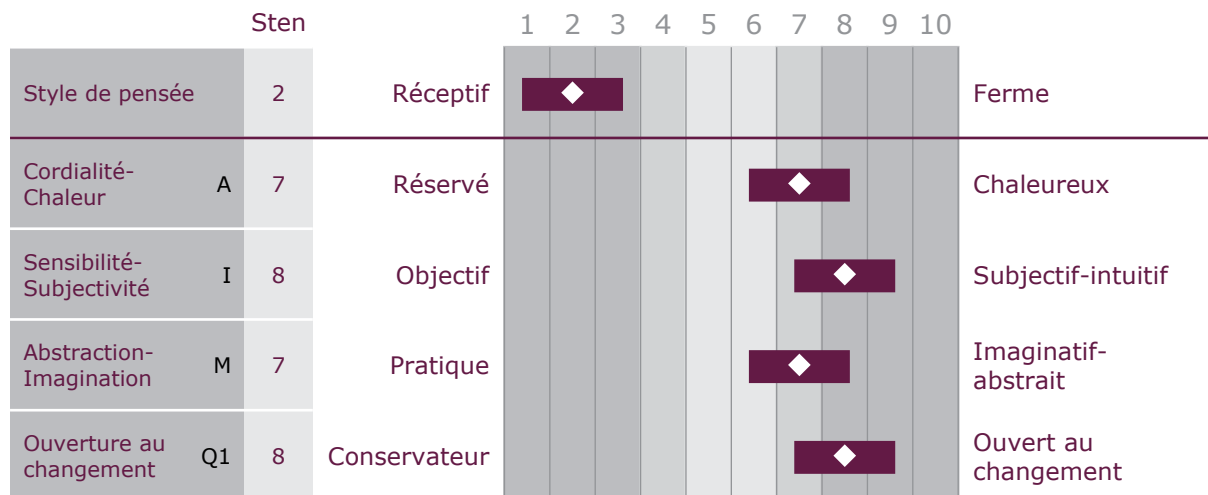
Influence et Collaboration



Le mode de vie de Mme. EXEMPLE concilie le besoin d'exprimer sa volonté et de contrôler son environnement et la volonté de s'accommoder aux désirs des autres et de s'adapter à son environnement.

- Dans les relations interpersonnelles, elle aime exprimer ses opinions et ses points de vue sur différentes questions, tout en respectant les idées des autres et en se référant volontiers aux autres.
- Mme. EXEMPLE semble à l'aise dans la plupart des situations sociales. Elle n'apparaît pas comme particulièrement embarrassée ni dénuée de toute inhibition.
- De nature confiante, elle ne s'interroge pas sur les intentions cachées des autres. Le fait qu'elle ne doute pas de la sincérité des personnes peut la rendre vulnérable.
- En tant qu'individu, elle est ouverte et possède un esprit critique et curieux. Elle a tendance à contester les méthodes traditionnelles et à rechercher de nouvelles approches.

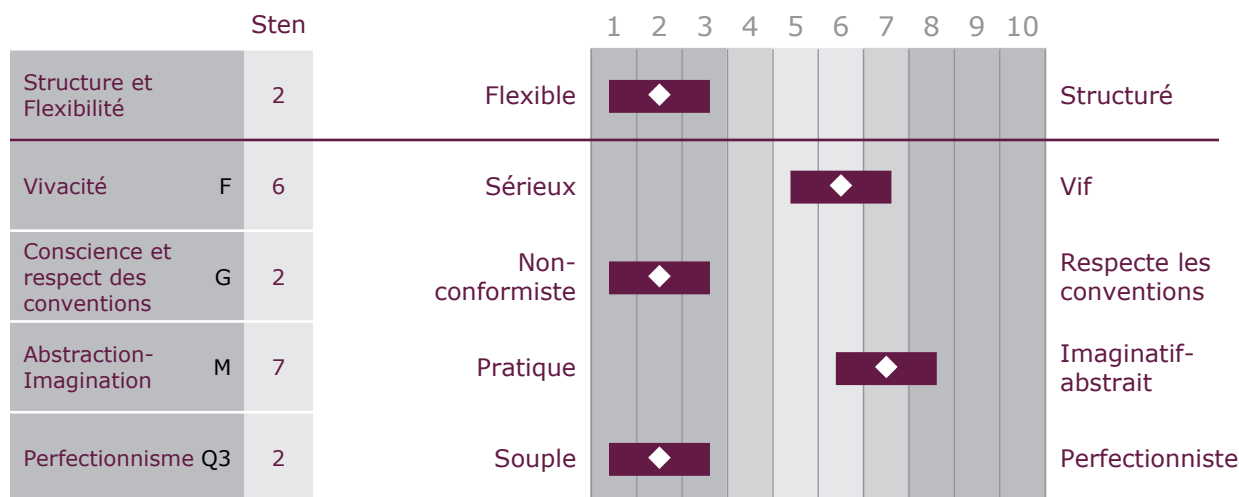
Style de pensée



Mme. EXEMPLE a tendance à apprécier une certaine variété et une diversité d'expériences, et se montre ouverte à des concepts, des personnes ou des situations différentes. En abordant des problèmes, elle peut se concentrer sur des considérations d'ordre subjectif ou émotionnel plutôt que sur des faits incontestables.

- Elle se montre généralement attentive aux besoins et aux sentiments des autres.
- Mme. EXEMPLE est une personne sensible et réfléchie qui est à l'écoute de ses sentiments. Les décisions sont largement basées sur les sentiments et le contenu émotionnel.
- Elle est régulièrement plongée dans ses idées et ses pensées, et est moins encline à envisager les questions d'ordre pratique.
- Elle est ouverte aux opinions différentes et au changement, et apprécie la recherche de nouvelles idées et expériences.

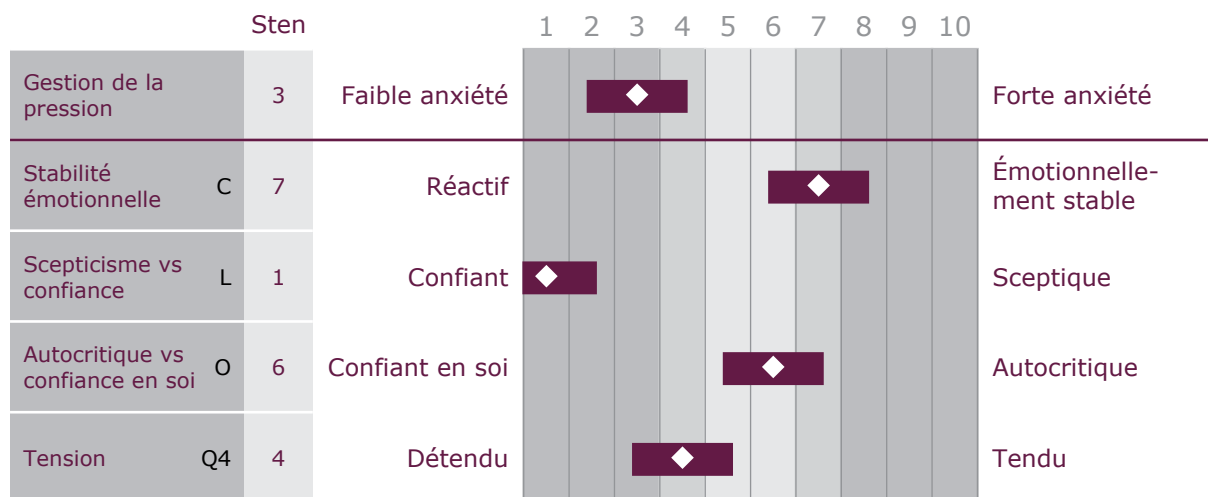
Structure et Flexibilité



Mme. EXEMPLE a tendance à prendre des libertés avec les conventions et à s'imposer peu de contraintes. Souple et spontanée, elle peut céder à ses propres désirs sans tenir compte des aspects pratiques, des besoins d'autres personnes ou de ses propres responsabilités.

- Elle montre des niveaux de spontanéité et de prudence que l'on retrouve chez la plupart des personnes.
- Elle a tendance à penser selon ses propres normes individuelles ou à soutenir des valeurs non-conformistes. Il se peut qu'elle tienne peu compte des règles établies.
- Mme. EXEMPLE peut avoir tendance à se préoccuper davantage des idées que des aspects pratiques d'une situation.
- Elle est désinvolte et souple. Elle ne semble pas être trop préoccupée par la planification détaillée ou la précision. Parce qu'elle tolère le désordre, elle évoluera mieux dans un environnement dénué de toute restriction.

Gestion de la pression



Pour le moment, Mme. EXEMPLE se décrit comme moins anxieuse que la plupart des individus. Ceci peut refléter sa personnalité caractéristique, posée et calme, ou bien son comportement dans des situations dénuées de toutes pressions significatives. Il arrive parfois que des scores très bas reflètent une tendance à dédramatiser les difficultés et les inquiétudes s'y rapportant.

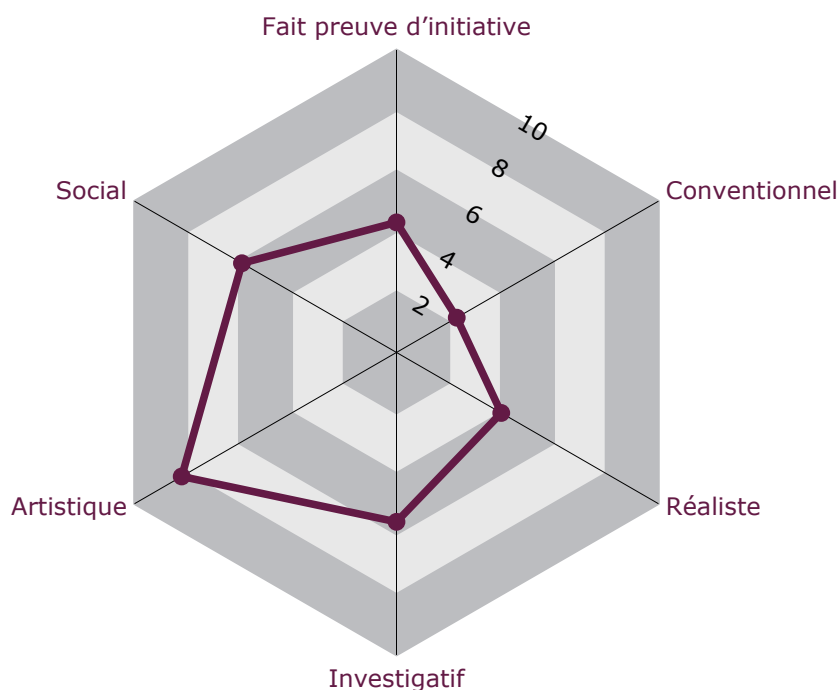
- Mme. EXEMPLE affronte habituellement les difficultés avec une force intérieure paisible et se sent capable de gérer les exigences actuelles de la vie.
- Elle accorde facilement sa confiance aux autres. Ainsi il est possible qu'elle oublie d'examiner les motifs de leurs actions ou de leurs comportements.
- Mme. EXEMPLE n'a pas plus tendance que les autres à douter d'elle-même et à faire son auto-critique.
- La plupart du temps, Mme. EXEMPLE a tendance à être détendue et calme et ne ressent pas souvent de frustration.

Activités professionnelles

Différents intérêts professionnels sont associés à des caractéristiques de personnalité. La section suivante compare la personnalité de Mme. EXEMPLE avec ces associations connues. Les informations ci-dessous indiquent le degré de similarité entre les caractéristiques de personnalité de Mme. EXEMPLE et chacun des six types professionnels Holland (Travaux de Holland, 1985). Les domaines professionnels pour lesquels le profil de personnalité de Mme. EXEMPLE démontre le plus haut niveau de similarité sont décrits en détail. Les descriptions sont basées sur le contenu des travaux de Holland ainsi que sur les prédictions de personnalité des types Holland telles qu'elles sont mesurées par le 16PF.

N'oubliez pas que ces informations ont pour but d'élargir la gamme des options de carrière de Mme. EXEMPLE et non pas de les réduire. Toutes les comparaisons doivent être effectuées en relation avec les informations pertinentes sur Mme. EXEMPLE, en particulier ses intérêts, aptitudes et autres ressources personnelles.

Thèmes Holland



Artistique = 8

Mme. EXEMPLE présente des caractéristiques de personnalité proches de celles des personnes artistiques qui s'extériorisent par le biais d'un moyen tel que l'art, la musique, la création, l'écriture, l'interprétation, la composition, etc. Comme les personnes artistiques, Mme. EXEMPLE peut se montrer aventureuse et ouverte à différentes opinions et expériences. Elle peut être parfois préoccupée par des pensées et des idées relatives au processus général de création. Elle travaille mieux au sein d'un environnement souple et non structuré. Il peut être utile d'explorer la question de savoir si Mme. EXEMPLE apprécie l'esthétique et possède des talents artistiques, musicaux ou conceptuels.

Champs professionnels :

Art, Musique, Conception, Théâtre, Écriture

Investigatif = 6

Mme. EXEMPLE présente des caractéristiques de personnalité proches de celles des personnes investigatrices. Ces personnes possèdent généralement une bonne capacité de raisonnement et apprécient les difficultés posées par la résolution des problèmes. Elles ont tendance à posséder un esprit critique, sont curieuses et ouvertes à de nouvelles idées et solutions. Les personnes investigatrices ont tendance à être réservées et relativement impersonnelles ; elles préfèrent travailler de manière autonome. Elles ont tendance à se préoccuper du rôle et de la fonction des choses plutôt que des principes d'esthétique. Mme. EXEMPLE peut aimer travailler avec des idées et des théories, notamment dans le domaine scientifique. Il peut être utile d'explorer la question de savoir si Mme. EXEMPLE apprécie la recherche, la lecture d'articles techniques, ou la résolution de problèmes difficiles.

Champs professionnels :

Science, Maths, Recherche, Médecine et Santé, Informatique

Social = 6

Mme. EXEMPLE présente des caractéristiques de personnalité proches de celles des personnes sociales qui affichent une préférence pour l'association avec les autres. De telles interactions se distinguent par une qualité compatissante et maternelle. Mme. EXEMPLE peut se lier facilement avec toutes sortes de personnalités. En plus d'être chaleureuses et amicales, les personnes sociales sont habituellement à l'écoute des différences de points de vue et d'opinions. Elles sont plus à l'aise dans des postes qui leur offrent une interaction sociale régulière. Il peut être utile d'explorer la question de savoir si Mme. EXEMPLE apprécie la collaboration avec les autres et le fait qu'ils recherchent auprès d'elle conseils ou réconfort.

Champs professionnels :

Enseignement, Assistance sociopsychologique, Psychologie, Assistance sociale, Services de santé

Degré de compatibilité entre les deux premiers thèmes (Artistique et Investigatif) :

Les deux premiers thèmes sont très compatibles et les emplois impliquant les deux domaines devraient être courants.

Résumé des réponses aux items

Cette page du 16PF est destinée uniquement aux professionnels qualifiés. Les données de cette page doivent être confidentielles.

Réponses aux items

1	c	25	c	49	c	73	a	97	a	121	a	145	c	169	c
2	c	26	a	50	c	74	a	98	c	122	c	146	c	170	c
3	a	27	c	51	a	75	c	99	a	123	c	147	a	171	b
4	c	28	c	52	c	76	a	100	a	124	c	148	a	172	c
5	c	29	a	53	c	77	a	101	a	125	c	149	a	173	c
6	c	30	a	54	a	78	b	102	c	126	a	150	a	174	c
7	c	31	c	55	a	79	a	103	a	127	c	151	a	175	a
8	b	32	a	56	c	80	c	104	c	128	a	152	a	176	b
9	c	33	c	57	c	81	c	105	a	129	a	153	c	177	b
10	a	34	c	58	a	82	c	106	c	130	a	154	a	178	a
11	a	35	a	59	a	83	a	107	c	131	a	155	a	179	a
12	a	36	a	60	c	84	c	108	a	132	a	156	a	180	a
13	c	37	c	61	a	85	c	109	c	133	a	157	a	181	b
14	a	38	a	62	c	86	c	110	a	134	a	158	a	182	c
15	a	39	a	63	c	87	c	111	c	135	c	159	a	183	a
16	c	40	c	64	c	88	a	112	c	136	c	160	c	184	a
17	a	41	c	65	a	89	a	113	a	137	a	161	c	185	b
18	c	42	a	66	c	90	c	114	a	138	a	162	c		
19	a	43	a	67	a	91	c	115	c	139	a	163	c		
20	a	44	c	68	a	92	a	116	a	140	c	164	a		
21	c	45	a	69	b	93	c	117	a	141	a	165	c		
22	a	46	a	70	a	94	c	118	c	142	a	166	c		
23	a	47	c	71	c	95	c	119	c	143	a	167	c		
24	c	48	a	72	a	96	c	120	c	144	c	168	c		

Résumé

Réponses de type a = 84 sur 170 (49%)

Réponses de type b = 3 sur 170 (2%)

Réponses de type c = 83 sur 170 (49%)

Nombre de réponses manquantes = 0 sur 185 (0%)

Facteur	A	B	C	E	F	G	H	I	L	M	N	O	Q1	Q2	Q3	Q4	IM	IN	AC
Notes brutes	16	7	16	14	12	4	9	18	1	12	0	12	24	7	4	6	16	0	44
Éléments manquants	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Ce rapport a été généré selon les normes Français - Hommes et Femmes (2011) de la cinquième édition du questionnaire 16PF.



unlocking potential

OPP Ltd
Elsfield Hall
15-17 Elsfield Way
Oxford OX2 8EP
UK
t: +44 (0)845 603 9958
f: +44 (0)1865 557483
enquiry@opp.com
www.opp.com



people insights

IPAT Inc.
PO Box 1188
Champaign, IL 61824-1188
USA
t: +1 217 352 4739
t: +1 800 225 4728
f: +1 217 352 9674
custserv@ipat.com
www.ipat.com

© Copyright 1994, 2007 Institute for Personality and Ability Testing, Inc. (IPAT), PO Box 1188, Champaign, IL 61824-1188, USA. Tous droits réservés. Toute traduction ou reproduction, intégrale ou partielle, conservation et enregistrement dans une base de données, ou transmission sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, photocopie, procédé mécanique, électronique, enregistrement ou autre technique, sont interdits sans l'autorisation préalable de l'éditeur, en dehors du cadre de l'utilisation de la plateforme électronique d'OPP Ltd. Cet ouvrage ne peut être vendu, loué, prêté, échangé ni donné à un tiers. Ni l'acquéreur ni autre individu employé ou sous contrat avec l'acquéreur ne peut utiliser le présent ouvrage sous quelque moyen de distribution que ce soit.

® 16PF est une marque déposée de l'Institute for Personality and Ability Testing, Inc. (IPAT) aux Etats Unis, dans la Communauté Européenne et autres pays. IPAT est une filiale en propriété exclusive de OPP Ltd.

® OPP est une marque déposée de OPP Ltd dans la Communauté Européenne.

Profil par famille (Facteurs Globaux)

Relation aux autres

Mesure dans laquelle un individu désire être avec d'autres personnes, plutôt que seul, et la quantité d'énergie investie à initier et à maintenir des relations sociales. Cette catégorie se définit par l'étroitesse des relations créées et maintenues par un individu, la mesure dans laquelle il aime passer du temps avec les autres, son assurance en société, le niveau d'animation et d'énergie qu'il consacre à ces interactions, et la mesure dans laquelle il est à l'aise lorsqu'il doit dévoiler des informations personnelles.

Influence et Collaboration

Cette catégorie fait référence au style d'expression personnelle et de persuasion d'un individu, et la mesure dans laquelle il sera enclin à suivre sa propre voie/à prendre en charge les situations et à influencer les autres, au lieu de favoriser la coopération et la collaboration. Cette section s'attache particulièrement à décrire l'assurance d'un individu, dans quelle mesure il refuse de se laisser décourager par les situations et les personnes difficiles, sa tendance à expérimenter ou non des solutions et des idées nouvelles, ou à s'adapter aux autres personnes, et dans quelle mesure il s'interrogera sur les motivations cachées derrière les actions ou les pensées des autres et cherchera à démasquer leurs intentions.

Style de pensée

Cette catégorie étudie dans quelle mesure un individu aborde le monde en termes concrets, logiques et dénués de sentiment, au lieu de s'attacher aux émotions, à l'intuition et aux autres aspects plus subjectifs. Cette catégorie s'attache plus particulièrement à la façon dont un individu prend en compte les sentiments et les idées des autres lors de la prise de décision, au lieu de se concentrer sur des impressions subjectives, ou sur la logique et l'objectivité ainsi que sur des détails tangibles ; enfin la mesure dans laquelle il est ouvert aux nouvelles expériences et idées.

Structure et Flexibilité

Il s'agit de la manière dont un individu structure et ordonne sa vie, la mesure dans laquelle il contrôle ses impulsions, son niveau d'autodiscipline, et donc la mesure dans laquelle son comportement est prévisible. Il s'agit plus particulièrement d'évaluer l'attitude d'un individu envers des règles et normes imposées par l'extérieur, la mesure dans laquelle il pense et réfléchit avant d'agir, la mesure dans laquelle il peut se concentrer sur des détails tangibles, et son attitude par rapport à l'organisation et à la planification.

Gestion de la pression

Cette catégorie se réfère à la manière dont un individu gère les pressions et le stress qu'il reçoit dans sa vie. Le profil d'un individu sur cette échelle peut faire référence à son état d'esprit général ou refléter ce qui se passe dans sa vie à un moment précis. Cette catégorie s'intéresse à la mesure dans laquelle un individu pense contrôler les exigences de sa vie actuelle, la mesure dans laquelle il s'auto-critique, son niveau de tension et la mesure dans laquelle il fait confiance aux autres.

Restitution Candidat/Client

Relation aux autres

A	Cordialité-Chaleur	Garde un certain détachement vis-à-vis des autres	Porte de l'attention aux autres et manifeste de l'intérêt tout en gardant une certaine distance	Porte un niveau d'attention et d'intérêt important aux autres
F	Vivacité	Enclin au sérieux et à la retenue dans la relation avec les autres	Niveau typique de vivacité et de spontanéité dans la relation avec les autres	Plus énergique et spontané avec les autres que la plupart des gens
H	Assurance en société	Se sent moins à l'aise en société que la plupart des gens	A besoin d'un temps d'adaptation avant de se sentir à l'aise en société	Plus assuré en société que la plupart des gens
N	Intériorisation	Plus enclin que la plupart des gens à dévoiler des informations personnelles	A besoin d'un certain temps ou de personnes de confiance pour parler de soi	Moins enclin que la plupart des gens à dévoiler des informations personnelles
Q2	Autonomie à l'égard du groupe	A tendance à prendre ses décisions de manière consultative et faire partie d'une équipe	Esprit d'équipe identique à la plupart des gens; consulte de façon sélective	A tendance à prendre ses propres décisions et de faire ses choix indépendamment d'une équipe

Influence et Collaboration

E	Affirmation	Cherche le consensus, évite les conflits, en ayant tendance à s'adapter aux besoins et souhaits des autres	Enclin à exprimer ses opinions mais acceptant d'y renoncer lorsqu'il le faut	Aime influencer les autres, en ayant tendance à exprimer son point de vue de façon plus forte que les autres
H	Assurance en société	Plus enclin à renoncer à exprimer ses opinions, sensible au regard et au jugement des autres	Aussi enclin que la plupart des gens à faire face aux situations et aux autres; a besoin d'un temps d'adaptation avant d'exprimer ses idées	Enclin à l'intrépidité dans la poursuite d'objectifs indépendants, n'a pas peur d'exprimer son opinion
L	Scepticisme vs Confiance	Croit plus à la sincérité et à la bonne volonté des autres que la plupart des gens, moins enclin à lire entre les lignes	Croit à la sincérité des autres de la même manière que la plupart des gens	Plus enclin à s'interroger sur les motivations qui se cachent derrière les paroles et les actes des autres et à réfléchir à leurs intentions cachées
Q1	Ouverture au changement	Plus enclin à accepter les idées et les méthodes des autres	Aussi intéressé que la plupart des gens pour expérimenter des solutions nouvelles et innovantes	Enclin à expérimenter des solutions nouvelles et différentes pour résoudre les problèmes, remet en question les méthodes en place

Style de pensée

A	Cordialité-Chaleur	Fait preuve de détachement lors de la prise de décision	Aussi enclin que la plupart des gens à considérer l'impact que peut avoir une décision sur les autres	Ecoute les sentiments et les idées des autres lors de la prise de décision
I	Sensibilité-Subjectivité	Prend les décisions basées sur la logique et l'objectivité	Intègre des analyses à la fois subjectives et objectives lors de la prise de décision	Donne plus d'importance que la plupart des gens aux impressions et aux données subjectives lors de l'évaluation d'un problème
M	Abstraction-Imagination	S'attache aux détails, préfère agir plutôt que théoriser et réfléchir	Aussi attentif que la plupart des gens aux détails et aux aspects pratiques	Moins attaché aux détails, préfère avoir une vision plus large et pousser la réflexion, voire 'théoriser'
Q1	Ouverture au changement	Moins enclin à rechercher de nouvelles expériences, plus intéressé par les méthodes déjà testés et avérés	Aussi ouvert que la plupart des gens aux nouvelles méthodes et idées	Plus ouvert que la plupart des gens aux nouvelles expériences, recherche le changement et y réagit bien

Structure et Flexibilité

F	Vivacité	Moins impulsif, plus enclin à envisager les conséquences d'une action	Présente un niveau typique de pensée anticipative avant de parler ou d'agir	Présente un niveau plus élevé de spontanéité que la plupart des gens lors de l'action et de la prise de décision
G	Conscience et respect des conventions	Moins enclin à se sentir limité par les règles et règlements, prend plus de liberté avec les conventions	Identique à la plupart des gens quant au niveau d'adhésion aux règles imposées de l'extérieur	Plus enclin que la plupart des gens à accepter et à suivre les règles imposées de l'extérieur
M	Abstraction-Imagination	Enclin à rester concentré et réactif face à ce qui est immédiatement nécessaire	Aussi attentif et réactif que la plupart des gens	Plus enclin à porter son attention sur les possibilités et à émettre des idées à long terme, moins concentré sur les détails
Q3	Perfectionnisme	Moins soucieux de planification, laisse plus de choses au hasard, improvise	Aussi soucieux de planification que la plupart des gens	Plus soucieux de planification que la plupart des gens et finalise de manière organisée

Gestion de la pression

C	Stabilité émotionnelle	Considère qu'il/elle gère actuellement les difficultés de la vie avec moins de calme que la plupart des gens	Considère qu'il/elle gère actuellement les difficultés de la vie aussi calmement que la plupart des gens	Considère qu'il/elle gère actuellement les difficultés de la vie avec plus de calme que la plupart des gens
L	Scepticisme vs Confiance	Enclin à être tolérant et s'attend à être traité de façon juste par les autres	Enclin à être sélectif dans le choix des personnes auxquelles il/elle fait confiance ou non	Eprouve des difficultés à faire confiance aux autres et à percevoir l'injustice
O	Autocritique vs Confiance en soi	Moins autocritique que la plupart des gens	Représentatif de la plupart des gens quant à l'autocritique	Plus autocritique que la plupart des gens
Q4	Tension	Eprouve moins de tension nerveuse que la plupart des gens	Présente un niveau typique de tension nerveuse	Eprouve plus de tension nerveuse que la plupart des gens

Relation aux autres

- De quelle manière entrez-vous habituellement en relation (nouez-vous le contact) avec les autres ?
- Quel facteur est le plus important pour vous dans vos relations avec les autres ?
- Que signifie pour vous « entrer en relation avec les autres » ?

Influence et Collaboration

- Cherchez-vous habituellement à influencer les autres ou à travailler en collaboration ? Dans quelles circonstances ?
- Quel style d'influence appréciez-vous ?
- Quel facteur est le plus important dans la manière dont vous influencez les autres et collaborez avec eux ?

Style de pensée

- Comment prenez-vous habituellement vos décisions ?
- Quels types d'informations vous influencent le plus lorsque vous prenez une décision ?
- Quel facteur est le plus important dans la manière dont vous traitez l'information et prenez vos décisions ?

Structure et Flexibilité

- Travaillez-vous habituellement de manière structurée ou flexible ?
- Dans quelles situations ?
- Quel facteur est le plus important dans la manière dont vous organisez votre vie ?

Gestion de la pression

- Comment gérez-vous la pression ?
- Quels facteurs sont les plus importants dans la manière dont vous vivez et faites face au stress ?
- Y a-t-il actuellement dans votre vie une source de stress ou d'insatisfaction ?