



I3P (TYPOLOGIE DE JUNG)

I INDICATEUR DE P PROFIL P PERSONNEL ET P ROFESSIONNEL

Nom : **Doe**

Prénom : **John**

VOTRE PROFIL

ESFO

Source d'énergie :	Extraversion	E
Traitement de l'information :	Sensation	S
Prise de décision :	Sentiment	F (feeling)
Mode d'organisation :	Flexibilité	O (opening)

VOS PÔLES DE PRÉFÉRENCES

Extraversion	N/A	N/A	Introversion
Sensation	N/A	N/A	iNtuition
pensée (T hinking)	N/A	N/A	sentiment (F eeling)
structuration (R ightness)	N/A	N/A	flexibilité (O pening)

VOS MODES DE FONCTIONNEMENT

Dominant :	SENSATION
Auxiliaire :	SENTIMENT
Tertiaire :	PENSÉE
Inférieur :	INTUITION



Profil Personnel

Les **ESFO** ont une grande capacité d'observation et d'attention aux détails. Ils voient la réalité telle qu'elle est et prennent les choses comme elles sont pour en tirer le meilleur parti. Ils aiment ce qu'il y a de bon dans l'existence. Ils voient le bon côté des choses et sont naturellement optimistes.

Les **ESFO** sont de bons compagnons, faciles à vivre, toujours prêts à échanger. Ils sont à l'aise avec les gens, brisent facilement la glace. Ils sont généreux et prêts à rendre service.

Ils montrent leur affection de façon concrète, par des cadeaux ou des gestes.

Les **ESFO** génèrent autour d'eux une atmosphère de gaieté et aiment bien que «ça bouge». L'effervescence de leur vie peut même être difficile à supporter par ceux qui ne leur ressemblent pas. Ils sont spontanés, flexibles, aiment la variété, surtout lorsqu'elle se situe dans un domaine partiellement connu. En revanche ils aiment moins ce qui est entièrement nouveau.

Les **ESFO** apprennent à partir d'expériences concrètes et n'aiment pas beaucoup l'école traditionnelle. Celle-ci est surtout pour eux un lieu de rencontres, et on a de fortes chances de les rencontrer dans toutes les activités parallèles. Ils apprennent mieux dans des groupes interactifs que seuls et dépendent beaucoup de l'intérêt que leurs professeurs leur portent.

L'impulsivité des **ESFO** peut devenir excessive ; ils ont alors tendance à commencer plusieurs choses à la fois et à n'en finir aucune. Ils peuvent manquer de rigueur et de continuité dans leurs actions ; cela se manifeste notamment dans leurs relations avec leurs enfants à qui ils risquent de ne pas donner assez de structure. Cela peut également se traduire sous forme d'une hyperactivité qui tourne à l'agitation. Leur sens du contact peut leur faire perdre de vue la tâche à accomplir.

Un **ESFO** aura tendance à privilégier le temps passé à parler, à entretenir des relations en oubliant le travail à faire. De façon générale, l'organisation du temps chez les **ESFO** peut laisser à désirer. Leur souci des autres, leur désir de plaire et de faire plaisir, peut se transformer en complaisance et en entreprise de charme. Ils ont du mal à établir des limites claires avec leur entourage et peuvent en souffrir.

L'**ESFO** pourra oublier son aspect pragmatique pour se livrer à des "certitudes" hasardeuses qu'il habillera de détails concrets pour en masquer inconsciemment le caractère fantasmatique.

La fonction tertiaire, la pensée extravertie, pourra être d'un grand secours à l'**ESFO** car elle lui permettra de mettre de l'ordre dans le bouillonnement de ses activités et de ses relations sociales. Elle lui servira ainsi à envisager les conséquences logiques et l'impact de ces actions ; à établir des priorités et un ordre de réalisation ; à planifier son emploi du temps et ses ressources.

En planifiant ainsi ses activités et en prévoyant leurs conséquences, l'**ESFO** apprendra progressivement à se projeter dans le futur. Ce faisant, il se mettra à la recherche de son "guide intérieur", de la partie intime de lui-même qui se situe au-delà de l'effervescence quotidienne et qui lui permettra d'avoir une vue d'ensemble de son activité et des valeurs qu'il y met.

Profil Professionnel

a. Contribution à l'entreprise :

1. Enthousiasme et coopération.
2. Présentent aux autres une image positive de leur organisation.
3. Dynamisent et incitent à l'action.
4. Mettent en relation gens et ressources.
5. Acceptent les gens tels qu'ils sont.

b. Style de leadership :

1. Dirigent en faisant appel à la bonne volonté et à l'esprit d'équipe.
2. Gèrent bien les crises.
3. Détendent les situations conflictuelles en rapprochant les clans.
4. Font avancer les choses en se concentrant sur les problèmes immédiats.
5. Facilitent les échanges efficaces.

c. Style de management :

1. Présupposent que les gens prennent leur plaisir dans l'activité elle-même.
2. Valorisent aptitude, énergie, enthousiasme.
3. Supportent mal le stress, les tensions entre personnes.
4. Beaucoup d'activité et de dynamisme.
5. Compétition amicale à l'intérieur de l'entreprise.

d. Relations avec l'extérieur :

1. Particulièrement capable de comprendre les goûts et les besoins de ses clients sur le moment.
2. Bonnes relations publiques.
3. Changent facilement en apparence mais plus difficilement en profondeur.

e. Organisation / méthode :

1. Peu ou pas de procédures.
2. Peu d'intérêt dans la planification.
3. Peu de vision à long terme et de prévision.
4. Se spécialisent dans les produits ou services qui exigent des solutions «ici et maintenant »

f. Environnement préféré :

1. Là où se trouvent des gens énergiques et faciles à vivre, tournés vers les réalités présentes.
2. Vivant.
3. Orienté vers l'action.
4. Harmonieux.
5. Avec des gens adaptatifs.
6. Fort intérêt pour les autres.

g. Les risques intrinsèques :

1. Donner trop d'importance aux données subjectives.
2. Ne pas réfléchir avant de passer à l'action.
3. Passer trop de temps avec les autres et négliger la tâche à accomplir.
4. Ne pas toujours finir ce qu'ils ont commencé.

h. Faiblesses potentielles :

1. Mauvaise prévision à long terme des changements dans l'environnement et de l'évolution du marché.
2. Difficulté à gérer les situations complexes.
3. Tendance à réagir au coup par coup sans voir l'ensemble.

i. Axes d'amélioration :

1. Tenir compte des conséquences logiques en prenant les décisions.
2. Planifier le déroulement des projets.
3. Equilibrer travail et relations.
4. Travailler sur la gestion du temps.

VOS VALEURS :

SATISFACTION DU CLIENT

GOÛT DE LA TRANSACTION COMMERCIALE

PLAISIR DANS L'ACTIVITÉ

SPONTANÉITÉ