



Inventaire de la personnalité-Interprété

Information du candidat

Résultat pour: Smith John

Sexe: Male

Âge: 35

Date du test: 2017-02-06

Date du rapport: 2018-04-03

Nom de l'organisation: ENTREP_Rapports IRP/aucun



Information concernant ce rapport interprété

Le rapport qui suit est destiné à fournir des informations sur les cinq grands traits fondamentaux de la personnalité (Big Five) et sur leurs facettes. Le NEO a été développé aux États-Unis, puis traduit en français. Ses résultats sont interprétés en comparaison à un échantillon normatif tiré de la population générale. Les résultats présentés dans ce rapport devraient être intégrés à toutes les autres sources d'information pertinentes avant d'arriver à des décisions professionnelles sur la personne évaluée. Les décisions ne doivent jamais être fondées uniquement sur les informations contenues dans ce rapport. Les résultats présentés dans ce rapport sont basés sur les réponses fournies par la personne évaluée. Ceux-ci ne tiennent pas compte des éléments contextuels spécifiques à la personne qui pourraient permettre de les nuancer ou de les préciser. Ce rapport est confidentiel et est destiné à être utilisé par des professionnels qualifiés seulement. Lors de la communication des résultats à la personne évaluée, il est recommandé qu'une interprétation individualisée soit faite par un professionnel qualifié.

Durée de validité des résultats

« À partir du tournant de la trentaine et au cours de l'âge adulte, les changements dans la personnalité se font plus rares, plus lents et sont généralement de faible amplitude. Compte-tenu de l'âge de la personne évaluée, les résultats de ce rapport peuvent être considérés valides pour une période de quelques années. Toutefois, des événements de vie marquants peuvent entraîner des changements plus importants dans la personnalité, auquel cas une nouvelle évaluation est recommandée. »

Indices de validité

10,00 %FD : Fortement en désaccord

33,75 %D : Plutôt en désaccord

2,92 %N : Ni en accord ni en désaccord

44,58 %A : Plutôt en accord

8,75 %FA : Fortement en accord

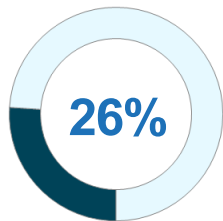
Interprétation du profil de personnalité

La personnalité

Les traits et facettes de la personnalité permettent d'évaluer les fondements du fonctionnement psychologique d'une personne. Ils rendent compte de la manière dont la personne aura tendance à réfléchir et à traiter l'information (aspect cognitif), à ressentir et à gérer ses émotions (aspect émotionnel), à interagir avec autrui (aspect relationnel), ainsi qu'à réagir et à s'adapter aux événements (aspect expérientiel). La personnalité renseigne également sur les aspects motivationnels et attitudeux du comportement.

Les traits et facettes sur lesquels les scores de la personne sont les plus contrastés par rapport à la moyenne de l'échantillon normatif représentent ses caractéristiques les plus distinctives. Plus un trait est élevé ou bas (plus un trait se démarque de la moyenne), plus il sera saillant chez la personne. Les traits les plus saillants de la personne représentent les caractéristiques que l'on remarquera en priorité à son contact et qui caractériseront le plus son comportement dans différentes situations.

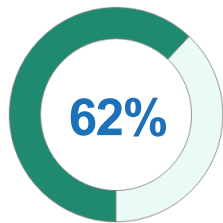
Résumé des scores aux cinq grands traits



Névrose

faible

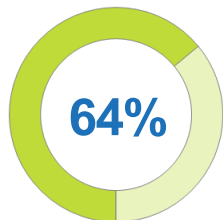
« Cette personne est généralement stable émotionnellement, peu encline aux émotions négatives, calme, confiante et en contrôle d'elle-même. »



Extraversion

moyen

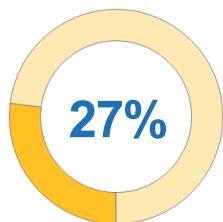
« Cette personne se situe globalement dans la moyenne quant à son extraversion, sa sociabilité, sa grégarité, sa tendance à s'affirmer et à s'exprimer, l'énergie qu'elle déploie, son besoin de stimulation et son optimisme. »



Ouverture

moyen

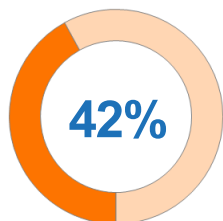
« Cette personne se situe globalement dans la moyenne quant à ses niveaux de curiosité intellectuelle, d'imagination, d'introspection, de créativité, de sens artistique et d'ouverture à la nouveauté et à la diversité. »



Agréabilité

faible

« Cette personne peut se montrer méfiante, individualiste, compétitive, peu sensible aux autres et prête à les manipuler, et se percevoir supérieure aux autres. »



Conscience

moyen

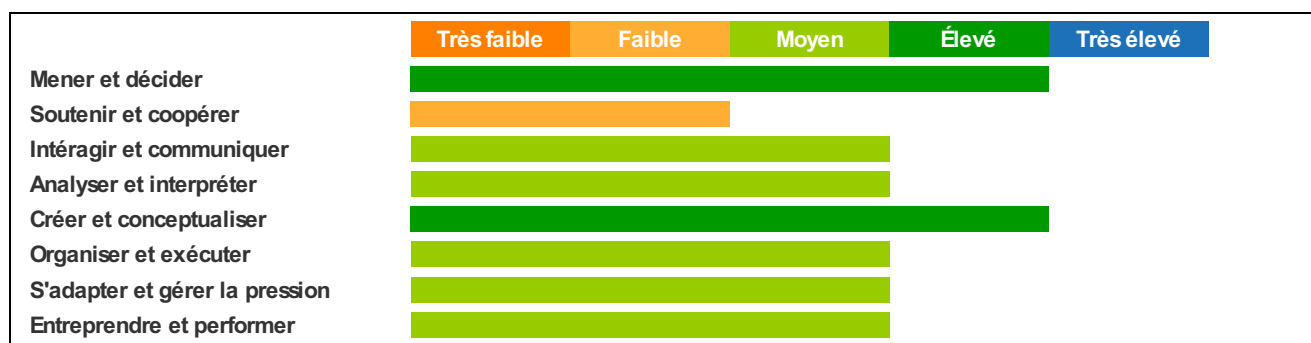
« Cette personne se situe globalement dans la moyenne quant à son désir de réussite, sa confiance en ses capacités, sa détermination, sa prévoyance, son auto-discipline, sa fiabilité et son organisation. »

Directeur de succursale

Appréciation globale

70%

Indices des huit grandes compétences



Mener et décider

Cette personne a probablement une bonne capacité à exercer du leadership, à prendre contrôle d'une situation ou d'un projet, à initier des actions, à donner des directives et à assumer des responsabilités.

Soutenir et coopérer

Cette personne a tendance à préconiser une approche des relations de travail axée davantage sur la compétition que sur la coopération. Bien qu'elle ne soit pas fermée à l'entraide et à la collaboration, elle a plutôt tendance à penser que chacun doit d'abord s'aider soi-même. Pour elle, le respect doit être mérité et elle pourra contester lorsqu'elle est en désaccord.

Intéragir et communiquer

Cette personne ne se démarque pas de la moyenne quant à sa capacité à entrer en relation avec autrui, à développer un réseau de contacts, ainsi qu'à influencer et à persuader. Son niveau de confiance en elle se situe globalement dans la moyenne lorsqu'il s'agit de rencontrer de nouvelles personnes, d'interagir dans un groupe, de s'exprimer et de faire valoir son point de vue.

Analyser et interpréter

Cette personne se situe dans la moyenne des gens quant à sa tendance à déployer une pensée analytique et à son aisance à travailler avec des problèmes et des idées complexes. Son ouverture face à la nouveauté, tel que les évolutions technologiques, et sa capacité à s'y adapter, se situent dans la moyenne.

Créer et conceptualiser

Cette personne est susceptible de bien performer dans les tâches et les situations qui nécessitent de l'ouverture aux nouvelles idées et aux nouvelles expériences. Elle peut faire preuve d'innovation et de créativité dans la gestion des problèmes et dans différentes situations. Elle recherche les occasions d'apprentissage et de développement. Elle est généralement favorable aux changements organisationnels et peut être un moteur de changement.

Organiser et exécuter

Cette personne se trouve dans la moyenne des gens quant à sa tendance à planifier à l'avance, à travailler de manière systématique et organisée, ainsi qu'à suivre les directives et les procédures.

S'adapter et gérer la pression

Cette personne est dans la moyenne quant à sa capacité à gérer la pression, ainsi qu'à s'adapter et à faire face aux revers et aux échecs. Il peut lui arriver de se sentir dépassée par les événements.

Entreprendre et performer

Cette personne n'est pas particulièrement centrée sur les résultats et sur l'atteinte d'objectifs, sans pour autant être négligente ou désengagée. Elle ne se démarque pas de la moyenne quant à sa recherche de performance et de réussite. Les opportunités de développement et d'avancement de carrière peuvent être appréciées mais ne sont pas nécessairement centrales pour elle.

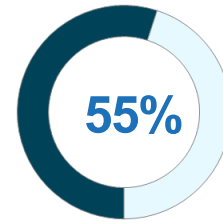
INTERACTION ENTRE LES TRAITS

Famille d'emploi :

Directeur de succursale

Appréciation globale

L'interprétation des effets combinés (interactions) entre les cinq grands traits de la personnalité offre une grande richesse d'information. Les interprétations présentées dans les pages qui suivent sont fondées sur les propositions faites par des experts du domaine ainsi que sur l'expérience et les connaissances théoriques de l'auteur de NEO. Chaque interaction est présentée à l'aide d'un graphique. Chaque graphique est séparé en quatre cadrans en fonction de l'élévation de chacun des deux traits qui sont en interaction.



STYLE ÉMOTIONNEL

Pessimiste	Réactivité émotionnelle
Calme	Optimiste

GESTION DES DANGERS

Inadaptation	Sensibilité Réactivité
Stoïcisme	Adaptation

GESTION DES CONFLITS

Conflictuelle	Inhibition
Insensibilité	Conciliante

GESTION DES ATTENTES

Désorganisée	Anxiété de performance
Décontractée	Déterminée

STYLE D'INTÉRÊTS

Culture populaire	Interaction créatives
Casanier	Introspection

STYLE INTERPERSONNEL

Modeste	Leader chaleureux
Individualiste	Leader égocentrique

STYLE D'ACTIVITÉ

Recherche de plaisir	Centré sur les projets collectifs
Passivité	Centré sur les projets individuels

VALEURS SOCIALES

Valeurs sociales	Valeurs progressistes
Valeurs conservatrices	Libre penseur

STYLE D'APPRENTISSAGE

Apprenant pragmatique	Bon apprenant
Désengagé	Apprenant inconstant

COLLABORATION AVEC AUTRUI

Bien intentionnée	Dévouée
Désengagée	Centrée sur la tâche

Commentaires sur les interactions

Style émotionnel

Optimiste

Style émotionnel optimiste. Peu d'émotions négatives alors que les émotions positives sont fréquentes et intenses. La vie est abordée avec positivisme comme une source de plaisirs et de stimulations. Les relations sociales sont des sources d'émotions positives. Tendance à la recherche de plaisir plutôt qu'à l'évitement de la douleur.

Gestion des dangers, du stress et des problèmes de la vie

Adaptation

Reste en contrôle émotionnel lors de situations stressantes ou problématiques et réagit de manière adaptative par la recherche de solutions créatives. Capacité à prendre une certaine distance face aux stress de la vie et à les gérer avec créativité.

Gestion des conflits et de la colère

Insensibilité

Les conflits interpersonnels ne provoquent pas de détresse émotionnelle chez cette personne. Demeure en contrôle de ses émotions mais ne s'empêche pas de répliquer même si cela peut blesser l'autre. Peut aller jusqu'à planifier froidement une vengeance lorsque l'Agréabilité est très basse.

Gestion des attentes et rapport à la performance

Décontracté

Peu d'attentes élevées face à soi-même, ne recherche pas la réussite et cela ne l'inquiète pas. N'a rien à prouver ni à soi-même ni aux autres. Gère bien l'incertitude. Prend la vie comme elle vient et a confiance que les choses iront pour le mieux.

Style d'intérêts

Intéactions créatives

Ses intérêts font converger grégarité, ascendance sociale, créativité et curiosité intellectuelle. Désire partager ses connaissances et sa créativité. Leader créatif et innovateur. Intéressé à comprendre et à influencer les gens et la société; intéressé à partager ses idées et sa créativité avec d'autres personnes et de manière à les influencer (ex. : enseignant, politicien, gestionnaire).

Style interpersonnel

Leader égocentrique

Cherche activement les relations sociales pour les bénéfiques et le plaisir que cela lui procure plutôt que par intérêt envers autrui. Tendance à nouer de nombreuses relations superficielles et utilitaires. Aime se mettre à l'avant-plan. Peut donner lieu à un leader autoritaire et peu à l'écoute de ses subordonnés.

Style d'activité

Profil neutre

Profil neutre

Valeurs sociales

Libre penseur

Tendance à faire prévaloir les idées et le progrès au détriment du bien-être des personnes et de l'harmonie. Accepte de déplaire à des gens pour faire place à la nouveauté, au progrès ou aux idées dans lesquelles il croit.

Style d'apprentissage

Apprenant inconstant

Intérêts intellectuels et/ou créatifs diversifiés mais à risque de ne pas être approfondis par manque de détermination et d'organisation. L'apprentissage risque de s'arrêter alors que l'effort demandé pour le poursuivre augmente, ce qui peut donner lieu à l'acquisition de nombreuses connaissances superficielles sans approfondissement.

Collaboration avec autrui

Désengagée

Personne peu engagée envers les objectifs du groupe et peu soucieuse des impacts que peut avoir son manque d'effort et de fiabilité sur ses collaborateurs. Peut être portée à collaborer afin de tirer profit du travail des autres. Peut être perçue comme une personne « profiteuse » ou un « tire-au-flanc ».

NEO Scores des échelles

Échelle des dimensions

Échelle	Score brut	Score-T	Percentile	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100			
1 (N) NÉVROSE	44	43.5	26														
2 (E) EXTRAVERSION	134	53	62														
3 (O) OUVERTURE	126	53.5	64														
4 (A) AGRÉABILITÉ	116	44	27														
5 (C) CONSCIENCE	136	48	42														

Échelle des facettes

Facettes de la névrose

Échelle	Score brut	Score-T	Percentile	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100			
1 (N1) Anxiété	8	43.5	26														
2 (N2) Colère / Hostilité	6	41.5	20														
3 (N3) Dépression	7	44.5	29														
4 (N4) Conscience de soi	9	48.5	44														
5 (N5) Impulsivité	9	42	21														
6 (N6) Vulnérabilité	5	47.5	40														

Facettes de l'extraversion

Échelle	Score brut	Score-T	Percentile	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100			
1 (E1) Chaleur	25	51.5	56														
2 (E2) Grégarisme	19	46	35														
3 (E3) Autorité	24	57	76														
4 (E4) Activité	23	57	76														
5 (E5) Recherche de sensations	17	43.5	26														
6 (E6) Émotions positives	26	60.5	85														

Facettes de l'ouverture

Échelle	Score brut	Score-T	Percentile	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100			
1 (O1) Ouverture envers les rêveries	18	48.5	44														
2 (O2) Ouverture envers l'esthétique	10	38.5	13														
3 (O3) Ouverture aux sentiments	22	54.5	67														
4 (O4) Ouverture aux actions	27	67	96														
5 (O5) Ouverture aux idées	22	52	58														
6 (O6) Ouverture aux valeurs	27	60.5	85														

Facettes de l'agréabilité

Échelle	Score brut	Score-T	Percentile	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
1 (A1) Confiance	22	50	50											
2 (A2) Droiture	24	54.5	67											
3 (A3) Altruisme	26	53	62											
4 (A4) Soumission	14	42.5	23											
5 (A5) Modestie	14	39.5	15											
6 (A6) Sensibilité	16	35	7											

Facettes de la conscience

Échelle	Score brut	Score-T	Percentile	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
1 (C1) Compétence	24	45.5	33											
2 (C2) Ordre	19	47.5	40											
3 (C3) Sens du devoir	25	51	54											
4 (C4) Recherche de réussite	23	47	38											
5 (C5) Autodiscipline	25	51	54											
6 (C6) Réflexion	20	47	38											

NEO Description des échelles pour les 5 dimensions

(N) NÉVROSE

Description des scores élevés : Les personnes qui ont un score élevé dans la facette névrose ont une tendance à expérimenter des affects négatifs comme la peur, la tristesse, la honte, la colère, la culpabilité et le dégoût. Elles sont également sujettes à des idées irrationnelles, sont moins capables de contrôler leurs pulsions, et ont tendance à moins bien faire face au stress.

Description des scores faibles : Les sujets qui obtiennent des scores bas à N sont stables sur le plan émotif. Ils sont habituellement calmes, d'humeurs égales, détendus et sont capables de faire face aux situations stressantes sans être indisposés ou ébranlés.

(E) EXTRAVERSION

Description des scores élevés : Les individus extravertis sont sociables. Apprécient les gens et préférant les groupes importants et les réunions, ils sont également sûrs d'eux, actifs et loquaces. Ils aiment la stimulation et tendent à être joyeux. Ils sont gais, énergiques et optimistes.

Description des scores faibles : Les individus introvertis sont ainsi réservés plutôt qu'inamicaux, indépendants plutôt que grégaires, constants plutôt que léthargiques. Les sujets introvertis peuvent se dire timides quand ils veulent dire qu'ils préfèrent être seuls; ils ne souffrent pas nécessairement d'anxiété sociale. Enfin, bien que n'ayant pas l'exubérance des sujets extravertis, les introvertis ne sont ni malheureux ni pessimistes.

(O) OUVERTURE

Description des scores élevés : Les individus qui obtiennent un score élevé à la dimension de l'ouverture ont une imagination active, la sensibilité esthétique, l'attention prêtée à ses propres sentiments, la préférence pour la variété, la curiosité intellectuelle et l'indépendance de jugement. Les sujets ouverts sont curieux de tout ce qui se produit dans leur univers interne et externe et leur vie est plus riche en expériences. Ils sont disposés à concevoir des idées nouvelles et à adopter des valeurs non conventionnelles. Ils vivent plus intensément les émotions positives et négatives que les sujets renfermés.

Description des scores faibles : Les femmes et les hommes qui obtiennent des scores bas à la dimension de l'ouverture ont tendance à être conservateurs et conventionnels dans leurs idées et dans leur comportement. Ils préfèrent les situations qui leur sont familières à la nouveauté et leurs réactions émotives sont émoussées. Il semblerait plutôt que les personnes renfermées aient simplement des champs d'intérêts moins étendus et moins intenses.

(A) AGRÉABILITÉ

Description des scores élevés : Les personnes qui ont un score élevé dans la dimension de l'agréabilité ont tendance à être fondamentalement altruiste. Ils ont tendance à avoir de la sympathie pour les autres et désireux de les aider, et croient que les autres personnes seront également aidant en retour.

Description des scores faibles : Les individus qui obtiennent un score faible sont typiquement désagréables ou antagonistes. Ils sont égocentriques et associés aux personnalités narcissiques, antisociales et paranoïaques.

(C) CONSCIENCE

Description des scores élevés : Les sujets qui ont un score élevé sont scrupuleux, ponctuels et fiables. Ils sont généralement impliqués dans la planification, l'organisation et l'exécution des tâches. Cette conscience élevée est associée à la réussite scolaire et professionnelle.

Description des scores faibles : Les personnes ayant un score faible sont moins exigeantes dans l'application de principes moraux, et plus laxiste dans la poursuite de leurs objectifs.

NEO Description des facettes

Facettes de la névrose

(N1) Anxiété

Les individus anxieux sont timides, craintifs, tendus et facilement inquiets. Cette échelle ne mesure pas la présence de peurs et de phobies précises, mais les personnes ayant des scores élevés auront plus tendance à éprouver de peurs et à souffrir d'anxiété. Celles ayant obtenu des scores faibles sont calmes et détendues. Elles ne s'attardent pas aux choses qui pourraient aller de travers.

(N2) Colère / Hostilité

La colère-hostilité représente la tendance à ressentir de la colère et des émotions comme la frustration et l'amertume. Cette échelle mesure la facilité avec laquelle une personne éprouve de la colère. L'expression de cette colère dépendra de son niveau d'agréabilité. Les personnes désagréables ont cependant souvent des scores élevés à cette échelle. Les personnes qui obtiennent des scores faibles sont faciles à vivre et se mettent rarement en colère.

(N3) Dépression

Cette échelle mesure les différences individuelles normales concernant la tendance à éprouver de la dépression. Les personnes ayant des scores élevés sont sujettes à la culpabilité, à la tristesse, à l'impuissance et à la solitude. Elles sont facilement découragées et souvent abattues. Celles dont les scores sont bas éprouvent rarement de telles émotions, mais elles ne sont pas nécessairement joyeuses ou enjouées, ces caractéristiques étant liées à l'extraversion.

(N4) Conscience de soi

Les émotions de honte et d'embarras constituent l'axe de cette facette de la Névrose. Les individus timides en société sont mal à l'aise en présence des autres, sensible au ridicule et ils ont tendance à se sentir inférieurs. La timidité sociale se rapproche de l'anxiété sociale. Les personnes avec des scores bas n'ont pas nécessairement de la prestance ou une aisance particulière en société; elles sont simplement moins perturbées par les situations sociales difficiles.

(N5) Impulsivité

L'impulsivité se réfère à l'incapacité de contrôler les envies et pulsions. Les désirs (par exemple, pour la nourriture, la cigarette, la possession de biens matériels) sont perçus comme étant si fort que l'individu ne peut leur résister, même si il ou elle peut regretter par la suite le comportement. Pour les personnes ayant un score plus bas, il est plus facile de résister à cette tentation et ont une grande tolérance à la frustration. La facette impulsivité ne doit pas être confondue avec la spontanéité, la prise de risque, ou le temps de décision rapide.

(N6) Vulnérabilité

Les individus qui ont des scores élevés à cette échelle se trouvent incapables de faire face au stress. Ils deviennent dépendants et désespérés ou ils paniquent quand ils se retrouvent dans des situations problématiques. Les sujets ayant des scores bas se sentent, eux, capables de se maîtriser dans les situations difficiles.

Facettes de l'extraversion

(E1) Chaleur

La chaleur est la plus importante facette de l'extraversion relative à l'intimité dans les relations interpersonnelles. Les personnes chaleureuses sont affectueuses et amicales. Elles aiment sincèrement les gens et forment facilement des liens avec les autres. Celles qui obtiennent des scores faibles ne sont pas hostiles et ne manquent pas nécessairement de compassion, mais elles sont plus formalistes, plus réservées et plus distantes. La chaleur représente la facette de E qui se rapproche le plus de l'Aggréabilité dans la sphère interpersonnelle, mais elle se distingue par une cordialité et un empressement qui n'appartiennent pas à A.

(E2) Grégarisme

Grégarisme. Un autre aspect de l'extraversion est le Grégarisme, c'est-à-dire la préférence pour la compagnie des autres. Les personnes grégaires apprécient la compagnie des autres et considèrent que « plus on est de fous, plus on rit ». Les personnes ayant des scores bas à cette échelle sont plutôt solitaires et ne recherchent pas ou évitent même activement les stimulations sociales.

(E3) Autorité

Les personnes ayant obtenu des scores élevés à cette échelle ont tendance à se montrer dominantes, énergiques et ambitieuses socialement. Elles parlent haut et fort et se retrouvent souvent à la tête des groupes. Les personnes ayant des scores bas préfèrent se tenir à l'écart et laisser les autres parler.

(E4) Activité

Un score élevé à cette échelle est le fait de personnes vigoureuses, énergiques, ayant un rythme rapide et ayant constamment besoin d'être occupées. Les personnes actives mènent une vie très remplie au rythme rapide. Celles ayant des scores bas ont plutôt un rythme plus lent et plus calme, même si elles ne sont pas nécessairement léthargiques ou paresseuses.

(E5) Recherche de sensations

Les personnes ayant des scores élevés à cette échelle éprouvent un besoin pressant d'excitation et de stimulation. Elles apprécient les couleurs vives et les milieux bruyants. Les personnes dont le score est bas n'éprouvent pas beaucoup ce besoin de stimulation et mènent une vie que les personnes ayant un score élevé trouveraient ennuyantes.

(E6) Émotions positives

La dernière facette de l'extraversion évalue la tendance à éprouver des émotions positives comme la joie, le bonheur, l'amour et l'exaltation. Les personnes avec des scores élevés à cette échelle rient facilement et souvent; elles sont joyeuses et optimistes. Celles qui ont des scores bas ne sont pas nécessairement malheureuses. Elles sont plutôt moins exubérantes et moins vives.

Facettes de l'ouverture

(O1) Ouverture envers les rêveries

Les personnes ouvertes envers les rêveries ont une imagination vivace et active. Elles ne rêvent pas pour fuir la réalité mais pour se créer un monde intérieur plus intéressant. Elles élaborent et développent leur imaginaire et pensent que l'imagination procure une vie riche et créative. Les personnes ayant des scores bas sont plus terre à terre et préfèrent s'en tenir à ce qu'elles font.

(O2) Ouverture à l'esthétique

Les personnes ayant des scores élevés à cette échelle apprécient profondément l'art et la beauté. Elles sont touchées par la poésie, émues par la musique et attirées par les arts. Elles n'ont pas nécessairement de talent artistique, ni même parfois ce que certaines personnes appellent le bon goût, mais leur intérêt pour les arts en conduira certains à accroître leurs connaissances et à développer leurs goûts de façon plus importante que la moyenne des individus. Celles obtenant des scores faibles sont insensibles à l'art et à la beauté ou s'y intéressent peu.

(O3) Ouverture aux sentiments

Les personnes ouvertes aux sentiments sont réceptives à leurs sentiments et leurs émotions; elles considèrent l'évaluation des émotions comme une part importante de la vie. Celles qui obtiennent des scores élevés éprouvent une gamme d'états émotionnels différents, plus intenses, et les vivent plus profondément; elles ressentent plus intensément le bonheur ou la tristesse. Celles avec des scores faibles n'accordent pas d'importance aux états émotionnels et leurs impressions semblent émoussées.

(O4) Ouverture aux actions

L'ouverture aux actions se manifeste dans le comportement par la volonté évidente d'essayer des activités différentes, de visiter de nouveaux endroits ou de goûter des mets exotiques. Les personnes avec des scores élevés à cette échelle préfèrent la nouveauté et la variété à ce qui est familier et à la routine. Elles peuvent, au fil du temps, se lancer dans une succession de différents hobbies. Celles dont le score est faible trouvent le changement difficile et préfère s'en tenir à ce qu'elles connaissent et apprécient déjà.

(O5) Ouverture aux idées

La curiosité intellectuelle est un aspect de l'ouverture qu'on a identifié depuis longtemps (Fiske 1949). Il ne s'agit pas seulement de la poursuite d'intérêts intellectuels, mais aussi une ouverture d'esprit aux idées nouvelles et parfois non conformistes. Les personnes ayant obtenu des scores élevés à cette échelle apprécient les discussions philosophiques et les questions controversées. L'ouverture aux idées nouvelles ne signifie pas nécessairement une intelligence élevée, bien qu'elle puisse contribuer au développement du potentiel intellectuel. Les personnes ayant obtenu des scores faibles à cette échelle ont une curiosité limitée et lorsqu'elles sont très intelligentes, elles concentrent plutôt leur potentiel sur des sujets limités.

(O6) Ouverture aux valeurs

L'ouverture aux valeurs signifie la disposition à remettre en questions les valeurs sociales, politiques et religieuses. Les individus renfermés ont tendance à accepter l'autorité et à respecter les traditions. En conséquence, ils sont souvent conservateurs, en dépit de leur appartenance politique. On peut considérer l'ouverture aux valeurs comme l'opposé du dogmatisme (Rokeach 1960)

Facettes de l'agréabilité

(A1) Confiance

Les personnes ayant obtenu des scores élevés à cette échelle ont tendance à penser que les autres sont honnêtes et bien intentionnés. Celles qui ont des scores faibles ont tendance à se montrer cynique et sceptique et assumer que les autres peuvent être malhonnêtes et dangereux.

(A2) Droiture

Les personnes qui ont obtenu des scores élevés à cette échelle sont franches et sincères. Celles qui ont obtenu des scores bas sont plus disposées à manipuler les autres par la flatterie, la ruse ou la tromperie. Elles considèrent ces tactiques nécessaires en société et pensent que les personnes franches sont ingénues. Une personne ayant un score faible aura tendance à prendre des libertés avec la vérité ou à se garder d'exprimer ses véritables sentiments, mais ceci ne doit pas laisser entendre que cette personne est malhonnête ou manipulatrice.

(A3) Altruisme

Les personnes obtenant des scores élevés sur l'échelle d'Altruisme se préoccupent activement du bien-être des autres, comme le prouvent la considération qu'elles leur portent, leur générosité et leur volonté d'aider ceux qui en ont besoin. Celles qui ont des scores faibles sont plus centrées sur elles-mêmes et peu enclines à se préoccuper des problèmes d'autrui.

(A4) Soumission

Cette facette de l'agréabilité concerne les réactions relatives aux conflits interpersonnels. Ceux qui ont des scores élevés ont tendances à se soumettre aux autres, à inhiber leur agressivité, à pardonner et à oublier. Les personnes ayant des scores élevés sont humbles et douces. Celles qui ont des scores bas sont agressives, préfèrent la compétition à la collaboration et n'hésitent pas à exprimer leur colère lorsque nécessaire.

(A5) Modestie

Les personnes ayant des scores élevés sont humble et effacées, même si elles ne manquent pas toujours de confiance en elles ou d'estime de soi. Celles qui ont des scores faibles ont une image très positive d'elles-mêmes et peuvent être perçues comme arrogantes et prétentieuses.

(A6) Sensibilité

Cette échelle mesure les attitudes de sympathie et de préoccupation pour les autres. Ceux ayant des scores élevés sont touchés par les besoins des autres et mettent l'accent sur l'aspect humain de la politique sociale. Ceux qui ont des scores bas sont plus durs et moins émus par les appels à la clémence. Ils se considèrent comme des personnes réalistes qui prennent des décisions raisonnables fondées sur une logique froide.

Facettes de la Conscience

(C1) Compétence

La compétence se reflète par le fait d'être capable, avisé et efficace. Les personnes ayant des scores élevés se sentent bien préparées à affronter la vie. Celles qui ont des scores bas ont une pauvre opinion de leurs capacités et reconnaissent être souvent peu préparées et incapables.

(C2) Ordre

Les personnes avec des scores élevés à cette échelle sont bien organisées, ordonnées et soignées. Elles rangent les choses à leur place. Celles qui ont des scores faibles sont incapables de s'organiser et se décrivent comme manquant de méthode.

(C3) Sens du devoir

Les personnes ayant des scores élevés adhèrent strictement à leurs principes éthiques et remplissent scrupuleusement leurs devoirs moraux. Celles qui ont des scores bas sont plus désinvoltes et peuvent se montrer peu fiables ou instables.

(C4) Recherche de réussite

Les personnes ayant des scores élevés ont de hautes aspirations et travaillent dur pour atteindre leurs buts. Elles ont appliquées et réfléchies, elles savent où elles vont. Celles qui ont des scores très élevés peuvent trop s'investir dans leur carrière et devenir des bourreaux de travail. Les personnes ayant des scores faibles sont nonchalantes et parfois même paresseuses. Elles ne sont pas poussées à réussir. Elles manquent d'ambition et peuvent donner l'impression de n'avoir aucun but dans la vie car elles sont souvent tout à fait satisfaites de leur faible niveau de réussite.

(C5) Autodiscipline

L'Autodiscipline se reflète par la capacité à entreprendre et à terminer des tâches malgré l'ennui ou une autre source de distraction. Les personnes ayant des scores élevés ont une facilité à se motiver pour mener à bien ce qu'elles ont à faire. Celles qui ont des scores bas ont tendances à la procrastination et donc à remettre les corvées à plus tard et se montrent facilement découragées et désireuses de tout laisser tomber.

(C6) Réflexion

La réflexion; c'est-à-dire la tendance à réfléchir avant d'agir. Les personnes ayant des scores élevés à cette facette sont prudentes et réfléchies. Celles qui ont des scores faibles sont précipitées, elles parlent et agissent souvent sans envisager les conséquences. Dans le meilleur cas, elles sont spontanées et capables de prendre des décisions lorsque c'est nécessaire.

Réponse de l'item

1-20: 1 3 3 1 3 1 3 3 3 1 1 3 3 4 3 1 1 3 3 3
21-40: 1 4 3 1 3 0 4 4 3 1 2 3 3 3 3 1 3 1 3 3
41-60: 0 4 3 3 3 1 3 4 1 3 1 0 3 1 3 1 4 2 3 3
61-80: 1 3 1 3 4 1 1 1 3 3 0 3 1 3 3 0 4 3 1 2
81-100: 3 0 1 1 1 1 3 4 1 3 0 4 3 3 4 1 3 1 3 3
101-120: 1 1 3 3 3 1 4 4 3 4 0 1 3 1 4 0 4 4 1 3
121-140: 1 3 3 3 3 1 3 1 4 4 2 3 3 4 3 3 3 3 3 4
141-160: 3 3 3 3 3 1 1 3 1 3 1 3 1 3 1 0 2 1 3 1
161-180: 1 4 3 3 3 1 1 4 1 3 0 3 3 3 3 0 4 3 3 3
181-200: 1 3 1 3 3 1 1 1 4 1 1 3 3 3 4 1 4 3 1 3
201-220: 1 3 3 2 4 1 3 4 3 1 1 3 3 3 3 0 3 1 1 3
221-240: 1 3 3 3 3 1 3 3 1 1 0 3 3 2 4 1 3 3 1 3
