



LE BIG 5 – TEST DE PERSONNALITÉ

Pour vous aider à mieux vous connaître et mieux vous comprendre, je vous invite à passer le test de personnalité du Big 5. (voir le lien plus bas donnant accès à ce test gratuitement en ligne).

J'aime beaucoup travailler avec les enseignements de Guillaume Dulude¹, via sa chaine You tube et sa formation PSYCOM 123. Il parle souvent des 5 traits de personnalité que nous possédons tous, mais à différents degrés. Nous pouvons imaginer ces 5 traits comme 5 continuums. Avant la vingtaine, on parle de tempérament (plus malléable) qui donne une bonne idée de ce que sera la personnalité (plus stable) à l'âge l'adulte.

Connaitre les traits de sa personnalité nous aide à déterminer ce qu'il faut travailler dans l'atteinte d'un objectif précis. Si une personne était très peu agréable, sa place ne serait peut-être pas en Centre de la Petite Enfance à travailler avec des enfants par exemple. Si une personne veut devenir entrepreneur, mais a un niveau de conscienciosité faible, il nous faudra travailler ses stratégies d'organisation et sa discipline. Une personne trop agréable peut

¹ Guillaume Dulude détient un doctorat (PhD) en neuropsychologie et psychologie clinique à l'Université du Québec à Montréal portant sur les processus cognitifs, les systèmes attentionnels et la conscience. Il est un auteur best-seller spécialisé en psychologie des relations humaines, en stratégies de communication interpersonnelle et en développement du leadership. Il est conférencier international, consultant auprès de leaders.



avoir de la difficulté à s'affirmer, mettre ses limites et se faire respecter.

Pour augmenter son estime de soi (ce que je vois très souvent en coaching), il faut travailler :

- L'extraversion (partager des émotions positives et son enthousiasme),
- Le neuroticisme (diminuer les émotions négatives en augmentant la capacité à l'affirmation personnelle, ce qui fait diminuer le sentiment d'impuissance, diminuer l'évitement émotionnel et diminuer l'anxiété)
- La conscienciosité (construire sa vie en planifiant des actions, prendre en charge ses responsabilités, ce qui donne le sentiment de puissance que tout est possible)

Voici des vidéos de Guillaume à ce sujet. Si vous jugez que vous n'avez pas le temps de visionner toutes les vidéos, celle que je vous recommande à regarder en **priorité est la première**. (SVP m'informer si jamais des vidéos ne sont plus accessibles en ligne) :

<https://www.youtube.com/watch?v=Sh16gdvwfwM>

<https://www.youtube.com/watch?v=-l1vMBAGIZs>

<https://www.youtube.com/watch?v=PGiPMG5ymMo&t=3s>

<https://www.youtube.com/watch?v=NbBL57cuUY4&t=22s>

<https://www.youtube.com/watch?v=3KYiQraptrQ>

<https://www.youtube.com/watch?v=36E0VOkBXx0&t=29s>



État d'esprit pour obtenir les résultats les plus représentatifs de votre personnalité

Pour chaque item, évaluez si, de manière générale, il reflète votre tendance habituelle. Il n'y a pas de bonne ou de mauvaise réponse. Ne cherchez pas une correspondance parfaite pour chaque situation de votre vie, mais plutôt si l'item illustre une inclination régulière dans votre comportement.

Répondez en fonction de ce qui vous caractérise le plus souvent. L'important est de reconnaître une tendance générale sans s'attendre à ce que chaque réponse capture parfaitement tous vos comportements. Pour tendre vers des résultats représentatifs de la réalité, essayez de vous représenter chaque affirmation en évaluant la fréquence et l'intensité du comportement.

Voici le lien pour faire le TEST en question (pas de souci, ça se fait quand même rapidement): <https://bigfive-test.com/fr>

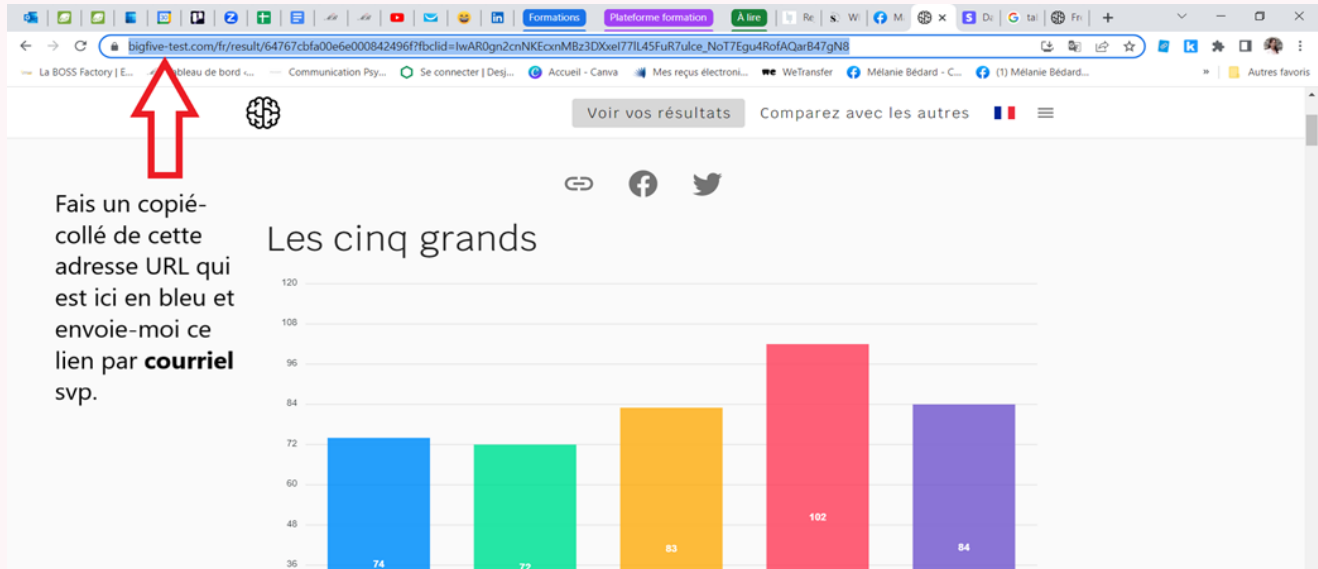
Une fois après avoir cliqué sur le lien si dessus, cliquez sur FAITES LE TEST GRATUIT MAINTENANT.

Une fois que vous aurez vos résultats, j'aimerais que vous me les envoyiez en faisant un copié-collé de l'adresse URL en haut, où la flèche en rouge. Copiez à partir du « http » jusqu'à la fin et me le coller dans un courriel à mon endroit. Je pourrai alors avoir accès à vos



mélanie bédard
coaching

résultats et en faire une lecture pour connaître vos traits à développer.



*** EXERCICE À LA FIN DE LA FICHE ***

Pour plus d'information sur les 5 traits :

L'OUVERTURE À L'EXPÉRIENCE

L'ouverture à l'expérience est la tendance d'une personne à s'ouvrir aux expériences, quelles que soient la nature de celles-ci. L'ouverture comporte six facettes qui sont l'ouverture aux rêveries, l'appréciation





de l'art et de la beauté (esthétique), l'ouverture aux sentiments (réceptivité aux émotions), la volonté d'essayer des activités différentes et nouvelles, la curiosité intellectuelle ainsi que l'ouverture aux valeurs qui permet de remettre en question ses propres valeurs ainsi que celles des figures d'autorité.

Les personnes qui obtiennent de faibles résultats à l'ouverture sont considérées comme fermées à l'expérience. Elles ont tendance à être classiques et traditionnelles dans leurs perspectives d'avenir ainsi que dans leur comportement. Elles préfèrent les routines familières à de nouvelles expériences, et ont généralement une gamme d'intérêts plus étroite.

L'ouverture à l'expérience est souvent associée à une bonne santé mentale et à la maturité. Les styles de pensée «ouvert» et «fermé» ont pourtant chacun leur avantage dans un certain contexte : l'aspect intellectuel de la personne ouverte peut être bénéfique à un professeur, mais une pensée fermée répondrait à de meilleures performances professionnelles comme par exemple dans les forces de l'ordre, la vente et un certain nombre de services.

LE CARACTÈRE CONSCIENCieux

Le caractère consciencieux consiste à être approfondi, prudent, vigilant et qui implique un désir de bien faire une tâche. Les personnes consciencieuses sont généralement efficaces et organisées par opposition à d'autres qui privilégieraient le travail vite



fait et désorganisé. Les individus consciencieux présentent une tendance à l'autodiscipline, agissent loyalement, et visent la réalisation d'un objectif; ils sont prévoyants plus que spontanés ce qui les place généralement comme des personnes de confiance.

Les individus consciencieux se manifestent par des comportements caractéristiques comme étant soignés et systématiques; comprenant également des éléments tels que la prudence, la rigueur, et la délibération (la tendance à réfléchir avant d'agir). Le modèle de personnalité comprend six sous-échelles à la conscienciosité : le sentiment de compétence, l'ordre, le sens du devoir, la recherche de réussite, l'autodiscipline et la délibération.

Les individus consciencieux sont généralement travailleurs et fiables. Ils sont également sujets à une certaine forme de conformisme. Poussés à l'extrême, ces individus peuvent être perçus comme des « bourreaux de travail », perfectionnistes, avec des comportements parfois compulsifs. Les gens qui obtiennent de faibles résultats sur l'échelle de la conscienciosité ont tendance à être décontractés, moins orientés vers des buts précis, et moins attirés par le succès; ils sont aussi plus susceptibles d'adopter un comportement antisocial.

Le caractère consciencieux décrit, également, comment l'individu contrôle, régule et dirige ses impulsions. Les impulsions ne sont pas mauvaises en soi : occasionnellement des contraintes temporelles exigent une décision immédiate, et suivre notre élan premier peut être une réponse efficace. Les individus impulsifs peuvent être perçus comme hauts en couleurs, boute-en-train. Certains leur reprochent



cependant de manquer d'ambition, de ne pas pouvoir compter sur eux et de ne pas savoir respecter les limites.

Les avantages d'un fort caractère consciencieux sont évidents. Les individus consciencieux évitent les ennuis et réussissent avec brio en cernant et planifiant leurs objectifs et en maintenant leur ligne de conduite. Ils sont également perçus positivement par autrui, comme intelligents et fiables. Côté négatif, ils peuvent être des perfectionnistes compulsifs et des bourreaux de travail. Des individus extrêmement consciencieux peuvent être considérés comme ternes et ennuyeux.

Le leadership est corrélé avec la conscienciosité et l'extraversion.

L'EXTRAVERSION

Les termes introversion et extraversion distinguent les deux types d'attitudes observables chez les individus selon leur tendance à s'intéresser aux objets externes (les autres, le monde) ou à leur propre univers intérieur ou subjectivité.

Un score élevé sur l'extraversion :

L'attitude extravertie se caractérise par une énergie tournée vers l'extérieur : « un intérêt pour les événements, les personnes et les objets, une relation avec eux, (voire) une dépendance à ceux-ci. » Quand cette attitude prédomine, la personne est sociable et à l'aise



dans toute situation qu'elle soit familière ou non. Sa relation au monde, aux autres est bonne, ses réactions rapides et spontanées et « même en cas de désaccord, il reste en lien, car au lieu de se retirer il préfère argumenter ou chercher à refaçonner à l'autre ou au monde... »

L'extraversion définit « l'état, l'acte ou l'habitude, orientée par une gratification externe à la personnalité ». Les individus extravertis tendent à se satisfaire des interactions sociales et à être enthousiastes, bavards, et assertifs notamment. Ils prennent plaisir à participer à des activités en groupe, comme des fêtes, des manifestations publiques, entre autres. La politique, l'enseignement, le management, les activités commerciales favorisent l'extraversion. Un individu extraverti préfère interagir socialement plutôt que de rester seul.

Les traits moins positifs du type extraverti ont à voir avec la volatilité de leur intérêt et enthousiasme qui peuvent être rapidement captés par un nouveau stimuli; une certaine superficialité en découle. Il y a aussi la dépendance à ce qui leur est renvoyé par les autres, le besoin d'avoir un public. La solitude est mal vécue, ils ont peu de goût pour la réflexion prolongée d'où le danger d'adopter facilement les opinions et croyances collectives.

Un score faible sur l'extraversion :

L'attitude introvertie réachemine l'énergie de l'objet vers le sujet : l'intérêt se porte sur des considérations subjectives. Quelle que soit la



situation extérieure « le sujet est et reste le centre d'intérêt ». Ainsi, celui chez qui l'introversion prédomine est hésitant face au monde extérieur, préférant se concentrer sur ses propres impressions de ce qui se passe à l'extérieur. Il se 'retire', pour ainsi dire, vers sa subjectivité pour, et avant de, éventuellement réagir. De ce fait, l'introverti peut sembler renfermé et timide en comparaison à l'extraverti perçu comme sociable et réactif.

L'introversion désigne « l'état, ou la tendance, orienté par une gratification interne et le bien-être mental de l'individu concerné ». Les individus introvertis seraient plus réservés et moins bavards en groupe. Ils prennent plaisir lors d'activités solitaires comme la lecture, les écrits, l'utilisation d'un ordinateur, ou la balade. L'art, la musique, l'ingénierie, la sculpture et autres activités artistiques sont des professions hautement introverties. L'individu introverti prend plaisir seul plutôt qu'en groupe, bien qu'il puisse apprécier des activités entre amis. Il préfère se concentrer sur une activité simple et observe les situations avant d'y participer. Les individus introvertis prennent le temps d'analyser avant d'agir.

Le plus problématique pour les introvertis est leur difficulté à être naturels en société : souvent hyper-sensibles et craignant le ridicule, ils peuvent se rendre maladroits dans leurs rapports aux autres. Leurs qualités restent souvent méconnues et ils sont souvent incompris. L'introversion n'est pas identique à la timidité ou à l'isolement social. Ces individus préfèrent généralement des activités solitaires plutôt que sociales, tandis que les individus timides (extravertis dans le cœur) évitent les interactions sociales à cause de la peur et de l'anxiété.



L'AGRÉABILITÉ (CONVIVIALITÉ)

Les facettes de l'agréabilité (l'amabilité) sont la confiance, la droiture (franchise), l'altruisme, le respect (compliance), la modestie, et la sensibilité.

L'agréabilité est un trait de personnalité qui se manifeste dans des caractéristiques comportementales individuelles qui sont perçues comme gentilles, sympathiques, coopératives, chaleureuses et attentionnées. Les gens qui obtiennent un score élevé sur cette dimension ont tendance à croire que la plupart des gens sont honnêtes, décents et dignes de confiance.

L'agréabilité transparait dans le désir de coopération et d'harmonie sociale. Les individus agréables portent de l'importance à la cohésion avec autrui et se montrent pleins d'égards, amicaux, serviables, généreux et prêts à transiger pour concilier leurs intérêts avec ceux des autres. Les personnes agréables ont aussi une vision optimiste de la nature humaine. Elles pensent que les gens sont foncièrement honnêtes et fiables.

Les individus non 'agréables' mettent leur intérêt personnel avant la cohésion avec autrui. Ils sont généralement peu soucieux du bien-être des autres et de ce font peu enclins à faire un effort pour eux. Parfois leur scepticisme quant aux motivations d'autrui les rend soupçonneux, inamicaux, fermés à toute coopération.



Les gens avec un score faible sur l'échelle de l'agréabilité sont généralement moins préoccupés par le bien-être interpersonnel et sont marqués par des rapports moins empathiques avec leur entourage. Par conséquent, ces personnes sont moins susceptibles d'afficher des comportements altruistes. Une faible agréabilité est souvent le reflet d'une méfiance et d'un scepticisme sur les motivations réelles des autres, ce qui entraîne la suspicion, la froideur et une certaine distance pouvant être perçue comme de l'hostilité. Les scores les plus faibles à cette dimension décrivent des personnes qui ont tendance à être manipulatrices dans leurs relations sociales. Elles sont également plus susceptibles de fonctionner sur un mode de concurrence plutôt que de coopération.

Le caractère agréable est à l'évidence un avantage pour devenir et rester populaire. Les personnes agréables sont plus aimées que les personnes non agréables. D'un autre côté, le caractère agréable n'est pas favorable dans des situations qui requièrent des décisions dures ou absolument objectives.

Une personne très agréable en affaire aura tendance à gagner moins d'argent qu'une personne moins agréable.

LE NÉVROTISME

Le névrotisme caractérise une tendance persistante à l'expérience des émotions négatives. Les individus possédant un haut degré de névrotisme peuvent faire l'expérience d'émotions telles que l'anxiété,



la colère, la culpabilité et la déprime. Ces émotions, qui sont habituellement une réponse au stress, sont interprétées comme une menace pour l'état émotionnel de l'individu.

Les personnes avec un haut score sont émotionnellement réactives : elles s'émeuvent plus que la moyenne face à des événements qui affectent peu ou pas la plupart des gens. Elles ont plus tendance à ressentir des situations ordinaires comme menaçantes, et des frustrations mineures comme plus difficiles à surmonter. Leurs réactions négatives durent plus longtemps, ce qui entraîne de la mauvaise humeur plus fréquente. Leurs émotions peuvent entraver leur capacité à raisonner, à prendre des décisions, à faire face aux situations stressantes. Le névrotisme est associé à une faible intelligence émotionnelle, ce qui peut impliquer une baisse de motivation et des activités interpersonnelles; c'est également un facteur de risque pour certains troubles mentaux.

Le névrotisme est souvent référé par son opposé : la stabilité émotionnelle. À l'opposé, un faible névrotisme désigne des personnes calmes, émotionnellement stables, qui éprouvent plutôt rarement de l'humeur négative de manière persistante. Peu de sentiments négatifs n'est pas synonyme d'émotions positives fréquentes, c'est là une caractéristique de l'extraversion.



Score fort

Tendance à avoir des intérêts diversifiés, à avoir de l'imagination et à être originale et créative. Personne curieuse.

Tendance à être connue pour sa fiabilité, son sens de l'organisation et sa discipline, ses habiletés de planification et de persévérance. Personne efficace.

Tendance à avoir une attitude énergique, à être sociable, active, émotive, à aimer parler et à s'affirmer positivement. Personne expressive.

Tendance à être sympathique, indulgente et courtoise. Personne compatissante.

Tendance aux émotions négatives, à être plus nerveuse, facilement tendue et insécure. Personne anxieuse.

Ouverture

Conscience

Extraversion

Agréabilité

Névrotisme

Score faible

La personne préférera les expériences traditionnelles et familières, aura des intérêts étroits, peu flexible et sera plus conventionnelle. Personne prudente.

La personne sera souvent désorganisée, peu fiable et négligente sur les détails. Difficultés à réagir avant d'agir. Personne décontractée.

La personne sera surtout introvertie, plus détachée, socialement plus isolée et inhibée. Personne réservée.

La personne sera portée à critiquer, être plus rude et démontrer moins d'empathie pour l'autre. Personne suspicieuse.

La personne sera stable émotionnellement, calme et détendue (laid back). Démonstre peu de crainte et de pudeur. Personne stable.



EXERCICE PROPOSÉ :

À partir de vos résultats du test du Big 5 ainsi que du visionnement de la première vidéo explicative de Guillaume Dulude, je vous encourage à identifier quels traits de votre personnalité vous aideront dans l'atteinte de votre objectif de coaching identifié à la leçon précédente (3.4) ainsi que ceux qui risquent de vous nuire.

Inscrivez votre objectif de coaching ici :

Ensuite, expliquez ici plus bas comment certains traits peuvent vous aider à atteindre cet objectif et d'autres vous nuire et dans ce dernier cas, inscrivez ce que vous allez entreprendre comme actions pour pallier à cela ou adopter comme stratégie.

OUVERTURE À L'EXPÉRIENCE :

Est-ce que ce trait peut m'aider à atteindre mon objectif ? Si oui, comment ? Si non, comment ?

Si ce trait peut me nuire, quelles actions ou stratégies puis-je mettre en place pour pallier à ce trait et m'aider à atteindre mon objectif ?



(Vous pouvez utiliser l'outil Entretien de coaching (leçon 4.8) pour vous aider à trouver des solutions)

CONSCIENSIOSITÉ

Est-ce que ce trait peut m'aider à atteindre mon objectif ? Si oui, comment ? Si non, comment ?

Si ce trait peut me nuire, quelles actions ou stratégies puis-je mettre en place pour pallier à ce trait et m'aider à atteindre mon objectif ?

EXTRAVERSION

Est-ce que ce trait peut m'aider à atteindre mon objectif ? Si oui, comment ? Si non, comment ?

Si ce trait peut me nuire, quelles actions ou stratégies puis-je mettre en place pour pallier à ce trait et m'aider à atteindre mon objectif ?

AGRÉABILITÉ

Est-ce que ce trait peut m'aider à atteindre mon objectif ? Si oui, comment ? Si non, comment ?

Si ce trait peut me nuire, quelles actions ou stratégies puis-je mettre en place pour pallier à ce trait et m'aider à atteindre mon objectif ?

NEUROTICISME



mélanie bédard
c o a c h i n g

Est-ce que ce trait peut m'aider à atteindre mon objectif ? Si oui, comment ? Si non, comment ?

Si ce trait peut me nuire, quelles actions ou stratégies puis-je mettre en place pour pallier à ce trait et m'aider à atteindre mon objectif ?

N.B. Pour tout autre objectif ou projet à atteindre, vous pouvez faire cet exercice pour vous assurer que votre personnalité vous aidera dans le processus et que vous trouverez des stratégies pour pallier aux traits qui peuvent vous nuire.