

LE CODE SOCIAL

// GUIDE 01

# FONDATIIONS

COMPRENDRE LES HUMAINS  
AVANT DE VOULOIR LES LIRE



GUIDE 01

LE FONDEMENT DE TA LECTURE DES RELATIONS HUMAINES



# TABLE DES MATIÈRES

---

INTRODUCTION	Pourquoi ce guide existe
CHAPITRE 01	Les origines du MBTI
CHAPITRE 02	Les 4 dimensions fondamentales
CHAPITRE 03	Les 16 types, profils complets
CHAPITRE 04	Les 4 groupes de tempéraments
CHAPITRE 05	Identifier le type d'une personne
CHAPITRE 06	Les erreurs classiques à éviter
CONCLUSION	Ta prochaine étape

Ce guide est le premier d'une série de trois. Il pose les bases indispensables avant d'aller plus loin dans la méthode Le Code Social.

# POURQUOI CE GUIDE EXISTE

---

Je suis Teeyandee. Auteur, illustrateur, directeur artistique. Porteur d'un TSA diagnostiqué tardivement.

Pendant des années, les relations humaines ont été pour moi une zone de guerre dont je ne comprenais pas les règles. Pas parce que je suis moins intelligent. Parce que les informations sociales implicites que la plupart captent instinctivement me demandaient un effort conscient considérable.

J'ai compensé avec ce qu'on appelle le masking : imiter les codes sociaux pour passer inaperçu. C'est épuisant. Et ça ne résout rien, parce que tu navigues à l'aveugle sans comprendre ce qui se passe vraiment.

"Le MBTI m'a donné quelque chose que je n'avais jamais eu : un système de lecture des êtres humains. Pas parfait. Pas infaillible. Mais suffisamment précis pour transformer une navigation aléatoire en quelque chose de conscient et maîtrisé."

Aujourd'hui je l'utilise dans tous mes domaines relationnels : amour, amitié, travail. Il m'a permis de trouver ma compagne et d'identifier les personnes avec qui je peux être moi-même, celles avec qui je dois maintenir mon masque social.

**40+**

PAGES

**6**

CHAPITRES

**16**

TYPES DÉTAILLÉS

## CE QUE TU VAS APPRENDRE :

- Les origines et la logique du système MBTI
- Les 4 dimensions qui structurent toute personnalité humaine
- Les 16 types détaillés avec leurs forces et défis
- Les 4 groupes de tempéraments pour une lecture rapide
- Comment identifier le type d'une personne en conversation
- Les erreurs classiques qui faussent l'interprétation

# LES ORIGINES DU MBTI

---

## Carl Jung : l'architecte de la théorie

Le MBTI repose sur les travaux du psychiatre suisse Carl Gustav Jung, publiés en 1921 dans *Types psychologiques*. Jung avait observé que les êtres humains présentent des différences fondamentales et répétables dans leur façon de percevoir le monde et de prendre des décisions.

Sa conclusion est simple à formuler mais profonde dans ses implications : les humains ont des orientations cognitives fondamentales différentes. Ces différences ne sont pas des défauts. Ce sont des modes de fonctionnement distincts, chacun avec ses forces et ses angles morts.

## Isabel Briggs Myers et Katharine Cook Briggs

Isabel Briggs Myers a formalisé les intuitions de Jung en un outil pratique pendant la Seconde Guerre mondiale. L'objectif initial était concret : aider les femmes entrant dans le monde du travail à trouver les postes correspondant à leur profil naturel. De là naît le Myers-Briggs Type Indicator. Pas une théorie abstraite. Un outil conçu pour la vie réelle.

## Ce que le MBTI est, et ce qu'il n'est pas

### CE QU'IL EST

- Un outil de compréhension des tendances cognitives
- Un système de lecture des dynamiques relationnelles
- Un indicateur de probabilités comportementales

### CE QU'IL N'EST PAS

- Une vérité absolue sur la personnalité
- Un système de prédiction infaillible
- Une excuse pour les comportements négatifs

Cette nuance est importante. Dans le Guide 03, j'approfondis les limites du MBTI et comment éviter d'en faire un dogme. Pour l'instant, retiens une chose : utilisé correctement, c'est l'outil de lecture humaine le plus accessible et le plus immédiatement applicable que j'aie trouvé.

# LES 4 DIMENSIONS FONDAMENTALES

---

Le MBTI repose sur quatre axes bipolaires. Chaque être humain se positionne sur chacun de ces axes, plus près d'un pôle ou de l'autre. La combinaison de ces quatre positions donne les 16 types.

Important : ce ne sont pas des cases rigides. Ce sont des tendances dominantes. Le type décrit le comportement naturel quand rien ne force l'adaptation, et non le comportement sous pression ou dans un rôle professionnel.

## E / I

// ÉNERGIE : EXTRAVERSION VS INTROVERSION

Où cette personne recharge-t-elle ses batteries ? Dans le contact social pour un E, dans la solitude pour un I. Ce n'est pas une question de timidité. Un introverti peut être parfaitement à l'aise en société et en ressortir épuisé, là où l'extraverti en ressortira énergisé.

■ APPLICATION : Un E se sentira ignoré si tu ne communique pas assez. Un I se sentira envahi si tu communique trop. Calibrer ta fréquence de contact selon cette lettre évite 80% des malentendus relationnels de base.

## S / N

// PERCEPTION : SENSATION VS INTUITION

Le Sensitif fait confiance aux faits concrets, à l'expérience tangible, au présent mesurable. L'Intuitif perçoit les patterns, les connexions invisibles, les possibilités futures. C'est souvent la source des incompréhensions intellectuelles les plus profondes entre personnes pourtant intelligentes.

■ APPLICATION : Parler d'idées abstraites à un S l'ennuie. Parler de détails procéduraux à un N l'endort. Cette seule dimension explique la majorité des incompréhensions intellectuelles.

## T / F

// DÉCISION : THINKING VS FEELING

Le Thinking privilégie la logique, l'objectivité, l'efficacité, même au prix de l'inconfort. Le Feeling intègre l'impact humain, les valeurs et l'harmonie relationnelle dans ses décisions. C'est souvent l'axe qui génère le plus de friction dans les relations intimes.

■ APPLICATION : Un T percevra un F comme irrationnel. Un F percevra un T comme froid et sans cœur. Ces deux visions sont des malentendus, pas des réalités. Comprendre cette dimension transforme radicalement ta gestion des conflits.

## J / P

// ORGANISATION : JUGEMENT VS PERCEPTION

Le Jugement cherche la clôture, la structure, les décisions arrêtées. La Perception garde les options ouvertes, s'adapte et déteste être enfermée dans un planning rigide. C'est souvent l'axe qui génère le plus de friction dans la vie quotidienne et professionnelle.

■ APPLICATION : Un J vivra un P comme irresponsable. Un P vivra un J comme rigide et contrôlant. Ces jugements mutuels détruisent des relations qui auraient pu être complémentaires.

# LES 16 TYPES PROFILS COMPLETS

Les 16 types résultent de la combinaison des 4 dimensions. Voici un portrait synthétique de chacun avec ses forces, ses défis, et ce que tu dois savoir pour interagir efficacement avec ce profil.

<b>INTJ</b>	<b>L'Architecte</b> Visionnaire stratégique. Vision long terme, pensée systémique, indépendance totale. Type rare représentant environ 2% de la population. Forces : stratégie, détermination, franchise. Défis : relations sociales, expression émotionnelle.
<b>INTP</b>	<b>Le Logicien</b> Penseur analytique pur. Explore les idées jusqu'à leur fondement logique. Curieux, théoricien, parfois absent du monde réel. Forces : analyse, objectivité, créativité intellectuelle. Défis : finalisation des projets, procrastination.
<b>ENTJ</b>	<b>Le Commandant</b> Leader naturel qui transforme les visions en réalités. Ambitieux, décisif, peu tolérant à l'incompétence. Forces : leadership, organisation, vision stratégique. Défis : impatience, arrogance perçue.
<b>ENTP</b>	<b>Le Débatteur</b> Provocateur intellectuel qui remet tout en question par plaisir. Créatif, adaptable, charismatique. Forces : créativité, débat, pensée divergente. Défis : finir ce qu'on commence, blesser sans le vouloir.
<b>INFJ</b>	<b>L'Avocat</b> Le type le plus rare. Perçoit des connexions invisibles. Idéaliste et déterminé. Forces : empathie profonde, vision, intégrité. Défis : perfectionnisme, burn-out, fermeture relationnelle soudaine.
<b>INFP</b>	<b>Le Médiateur</b> Idéaliste animé par des valeurs profondes. Monde intérieur riche. Forces : empathie, créativité, loyauté, authenticité. Défis : suranalyse, évitement des conflits.
<b>ENFJ</b>	<b>Le Protagoniste</b> Charismatique, guide naturellement les autres vers leur meilleure version. Forces : leadership empathique, communication. Défis : difficultés à dire non, tendance à s'oublier au profit des autres.
<b>ENFP</b>	<b>Le Militant</b> Enthousiaste, voit des possibilités partout. Énergie communicative contagieuse. Forces : créativité, enthousiasme, adaptabilité. Défis : concentration, hypersensibilité aux critiques.
<b>ISTJ</b>	<b>Le Logisticien</b> Pilier de fiabilité. Honore ses engagements avec rigueur. Forces : organisation, méthode, sens du devoir, stabilité. Défis : résistance au changement, rigidité situationnelle.

<b>ISFJ</b>	<p><b>Le Défenseur</b></p> <p>Protecteur discret et généreux. Mémoire les détails relationnels. Forces : loyauté, fiabilité, générosité silencieuse. Défis : difficulté à s'affirmer, résistance aux conflits.</p>
<b>ESTJ</b>	<p><b>Le Directeur</b></p> <p>Organisateur autoritaire qui fait fonctionner les systèmes. Forces : organisation, leadership, sens des responsabilités. Défis : manque de flexibilité, insensibilité perçue.</p>
<b>ESFJ</b>	<p><b>Le Consul</b></p> <p>Attentionné, gère l'harmonie sociale avec un talent instinctif. Forces : empathie active, organisation sociale, générosité. Défis : besoin de validation, sensibilité aux critiques.</p>
<b>ISTP</b>	<p><b>Le Virtuose</b></p> <p>Mécanicien de l'existence. Comprend comment les choses fonctionnent. Forces : pragmatisme, calme sous pression, adaptabilité tactique. Défis : engagement long terme, communication émotionnelle.</p>
<b>ISFP</b>	<p><b>L'Aventurier</b></p> <p>Artiste sensible qui exprime son monde intérieur par la création. Forces : authenticité, sensibilité artistique, liberté. Défis : planification long terme, expression directe.</p>
<b>ESTP</b>	<p><b>L'Entrepreneur</b></p> <p>Action, instinct, résultats. Résout les problèmes au fil de l'eau. Forces : adaptabilité, charisme, pragmatisme. Défis : planification, engagement long terme, impulsivité.</p>
<b>ESFP</b>	<p><b>L'Animateur</b></p> <p>Spontané, transforme chaque moment en expérience mémorable. Forces : enthousiasme, générosité, énergie communicative. Défis : concentration, sensibilité aux critiques.</p>

# LES 4 GROUPES DE TEMPÉRAMENTS

Au-delà des 16 types, le MBTI se regroupe en 4 tempéraments fondamentaux formalisés par David Keirsey. Ces groupes permettent une lecture plus rapide. Identifier le groupe d'une personne est faisable en quelques minutes de conversation, là où identifier le type précis demande plus d'observation.

## LES ANALYSTES

// NT — RATIONNELS

**INTJ · INTP · ENTJ · ENTP**

Mu par la logique, la compétence et la maîtrise des systèmes. Valeur suprême : l'intelligence. Ils respectent ceux qui savent et ignorent les autres. Communication directe, peu de patience pour l'émotionnel superflu. Ils testent souvent la compétence avant de s'ouvrir.

## LES DIPLOMATES

// NF — IDÉALISTES

**INFJ · INFP · ENFJ · ENFP**

Mu par les valeurs, le sens et la connexion humaine authentique. Ils cherchent la profondeur dans les relations. Très empathiques, parfois jusqu'à l'excès. Leur capacité à comprendre et motiver les autres est une force rare.

## LES GARDIENS

// SJ — TRADITIONNALISTES

**ISTJ · ISFJ · ESTJ · ESFJ**

Mu par la stabilité, les règles et le respect des structures établies. Fiables, loyaux, organisés. La friction vient quand tu remets en question ce qu'ils considèrent comme acquis ou quand tu ignores les conventions sociales qu'ils tiennent pour essentielles.

## LES ARTISANS

// SP — PRAGMATIQUES

**ISTP · ISFP · ESTP · ESFP**

Mu par l'action, le présent et l'expérience sensorielle. Spontanés, adaptables, efficaces dans l'urgence. Peu à l'aise avec les abstractions et la planification long terme. Valeur suprême : la liberté de faire.

# IDENTIFIER LE TYPE D'UNE PERSONNE

---

Comment savoir à quel type j'ai affaire sans que la personne ne passe le test ? La réponse honnête : tu ne peux pas en être certain. Mais tu peux arriver à une hypothèse utile en observant les bons signaux.

<b>ÉTAPE 1</b>	<b>Observer avant d'interagir</b> Avant même de parler, observe. Un E entre dans une pièce et cherche du contact immédiatement. Un I observe d'abord. Un J arrive à l'heure avec un plan. Un P arrive et s'adapte à ce qu'il trouve.
<b>ÉTAPE 2</b>	<b>Écouter la façon de parler</b> Les S utilisent des mots concrets : faits, exemples, expériences passées. Les N utilisent des métaphores et connexions conceptuelles. Les T structurent leurs arguments logiquement. Les F ancrent leurs arguments dans les valeurs et l'impact humain.
<b>ÉTAPE 3</b>	<b>Poser des questions révélatrices</b> "Qu'est-ce qui t'a amené à ce choix ?" Un S raconte une histoire factuelle et chronologique. Un N parle de vision et de sens. "Comment tu prends tes décisions ?" Un T cite des critères logiques. Un F parle de valeurs et d'instinct.
<b>ÉTAPE 4</b>	<b>Tester l'hypothèse</b> Adapte ta communication selon ton hypothèse. Si tu penses avoir affaire à un N, parle de vision. Si la personne s'anime, tu as probablement raison. Si elle semble perdue, reconsidère. C'est un processus itératif.

# LES ERREURS CLASSIQUES À ÉVITER

---

Le MBTI mal utilisé devient contre-productif. Voici les erreurs les plus fréquentes, que j'ai moi-même faites au début.

## // ERREUR 01

### Typier définitivement après une seule observation

Une personne stressée, malade ou en deuil peut se comporter très différemment de son mode naturel. Le type décrit le comportement dans des conditions normales, pas sous pression.

## // ERREUR 02

### Confondre comportement appris et type naturel

Beaucoup d'introvertis ont appris à se comporter comme des extravertis. Un INFP peut paraître ENTJ au travail. Cherche le comportement de base, pas le comportement de façade professionnelle.

## // ERREUR 03

### Utiliser le type pour excuser les comportements négatifs

Le type décrit une tendance, pas un destin. Un adulte conscient de ses tendances peut faire l'effort de les gérer. Les 4 lettres ne justifient rien.

## // ERREUR 04

### Hiérarchiser les types

Il n'y a pas de type meilleur qu'un autre. Un ESFJ dans son domaine de prédilection surpassera un INTJ sans effort. Chaque type a son écosystème.

## // ERREUR 05

### Ignorer le contexte culturel

Les cultures influencent les comportements de surface. Un NT élevé dans une culture de forte conformité sociale sera plus difficile à identifier. Le MBTI donne des probabilités, pas des certitudes.

**// ERREUR 06**

**Oublier que les gens évoluent**

Les dimensions cognitives sont relativement stables mais pas figées. Le développement personnel peut faire évoluer certains comportements. Une lecture faite il y a dix ans peut être partiellement obsolète.

# TA PROCHAINE ÉTAPE

---

Tu as maintenant les fondations. Tu comprends le système MBTI, les 4 dimensions, les 16 types, les 4 groupes de tempéraments, comment identifier un type en conversation et les erreurs à éviter.

La plupart des gens qui connaissent le MBTI s'arrêtent à mémoriser les 4 lettres de leur type et quelques descriptions en ligne. Toi, tu as maintenant la structure complète du système.

"Savoir ce qu'est le MBTI, c'est lire la carte. Savoir l'utiliser socialement, c'est naviguer le territoire. Ce guide t'a donné la carte."

## LA SUITE : GUIDE 02 NAVIGATION

Le Guide 02 est dédié à l'application concrète dans tes relations. Comment utiliser le MBTI en amour, en amitié, au travail. Comment identifier les compatibilités et les zones de danger.

**FONDATEMENTS ✓**

GUIDE 01

**NAVIGATION**

GUIDE 02

**LUCIDITÉ**

GUIDE 03

lecodesocial.fr · contact.lecodesocial@gmail.com