

LE CODE SOCIAL

// GUIDE 02

NAVIGATION

INTERAGIR, S'ADAPTER,
NE PLUS SUBIR LES AUTRES



GUIDE 02

LA MÉTHODE DE NAVIGATION SOCIALE



TABLE DES MATIÈRES

| | |
|--------------|--|
| INTRODUCTION | Passer de la carte au territoire |
| CHAPITRE 01 | Le masque social, la règle fondamentale |
| CHAPITRE 02 | Compatibilité amoureuse, les 16 combinaisons |
| CHAPITRE 03 | Compatibilité amicale, qui enrichit et qui vide |
| CHAPITRE 04 | Compatibilité professionnelle, collègues et managers |
| CHAPITRE 05 | Les zones de danger, Gardiens et Artisans |
| CHAPITRE 06 | Adapter ta communication selon le type |
| CHAPITRE 07 | Cas pratiques, situations réelles |
| CONCLUSION | Ta boîte à outils sociale |

Ce guide est le deuxième de la série. Il suppose que tu as lu le Guide 01. Ici, on passe de la théorie à l'application concrète dans tes relations quotidiennes.

PASSER DE LA CARTE AU TERRITOIRE

Le Guide 01 t'a donné la carte. Tu sais maintenant ce qu'est le MBTI, comment fonctionnent les 16 types et quels sont les 4 groupes de tempéraments. Tu peux identifier une personne en conversation.

Mais une carte ne sert à rien si tu ne sais pas l'utiliser pour naviguer. Ce guide est le manuel de navigation. Il répond à une seule question : concrètement, qu'est-ce que tu fais avec cette information ?

"Savoir que quelqu'un est ESFJ ne sert à rien si tu ne sais pas ce que ça implique pour toi. Savoir que tu es INTJ ne suffit pas si tu ne sais pas avec qui tu peux être toi-même et devant qui tu dois maintenir ton masque. C'est ce que ce guide t'apprend."

Ce guide couvre trois domaines relationnels : l'amour, l'amitié et le travail. Pour chacun, tu trouveras les compatibilités, les zones de friction et les stratégies concrètes d'adaptation.

7

CHAPITRES

3

DOMAINES

20+

RÈGLES PRATIQUES

LE MASQUE SOCIAL LA RÈGLE FONDAMENTALE

Avant de parler de compatibilité et de navigation, il y a une vérité que je dois poser clairement : être authentique est un luxe. On ne peut pas se permettre de l'être avec tout le monde, et vouloir le faire à tout prix est une erreur qui coûte cher socialement.

Le masque social n'est pas une trahison de soi. C'est un outil de protection et d'efficacité. La question n'est pas de savoir si tu le portes, parce que tout le monde le porte. La vraie question est de savoir si tu le portes consciemment ou par défaut.

Le MBTI te donne la réponse à ce qui compte vraiment : avec qui tu peux l'enlever, et avec qui tu dois le garder.

Les 5 règles du masque social

// RÈGLE 01 : MASQUE SELON

Identifie le groupe avant de t'exposer

Quelques échanges suffisent à identifier le groupe (NT, NF, SJ ou SP). Ne te dévoile pas avant d'avoir cette information. Garder le masque pendant cette phase d'observation n'est pas de la malhonnêteté, c'est de la prudence.

// RÈGLE 02 : MASQUE ENLEVER

Avec les NT, tu peux t'ouvrir progressivement

Les NT fonctionnent comme toi si tu es INTJ. Ils respectent la directivité, apprécient l'honnêteté et ne te jugeront pas pour ton fonctionnement différent. Ce sont les seuls avec qui l'authenticité totale est généralement sans risque.

// RÈGLE 03 : MASQUE SELON

Avec les NF, teste la profondeur d'abord

Les NF cherchent l'authenticité, mais leur réaction à la tienne dépend de leurs valeurs spécifiques. Un INFJ sera souvent un allié. Un ENFJ peut être plus sensible aux conventions sociales. Teste progressivement.

// RÈGLE 04 : MASQUE GARDER

Avec les SJ, maintiens le masque professionnel

Les Gardiens valorisent les conventions sociales, la hiérarchie et les règles établies. Ton fonctionnement naturel leur semblera bizarre ou menaçant si tu es NT ou NF. Sois courtois, fiable, prévisible. Ne cherche pas la profondeur.

// RÈGLE 05 : MASQUE GARDER

Avec les SP, reste fonctionnel et présent

Les Artisans vivent dans le présent et l'action. Les discussions profondes les laissent froids. Parle de ce qui se passe maintenant, de solutions concrètes. La relation fonctionne si elle est mutuellement utile.

Note importante : ces règles sont des généralisations utiles, pas des vérités absolues. Un ESFJ particulier peut être profondément ouvert d'esprit. Observe toujours l'individu, pas seulement le type.

COMPATIBILITÉ AMOUREUSE LES 16 COMBINAISONS

La compatibilité amoureuse est probablement l'application la plus puissante du MBTI. Pas parce que le type détermine si une relation va marcher, mais parce qu'il révèle les frictions structurelles qui surgiront inévitablement et les synergies naturelles qui facilitent tout.

Le MBTI m'a permis de trouver ma compagne. Pas en cherchant le type parfait, mais en comprenant ce dont j'avais besoin dans une relation et ce que je pouvais offrir.

Les opposés ne s'attirent pas durablement

La complémentarité est réelle. Mais quand les valeurs fondamentales divergent, notamment sur T vs F pour les sujets importants ou J vs P dans la gestion du quotidien, la friction devient structurelle et constante.

Les N et les S ont du mal à se comprendre sur la durée

Les N vivent dans les idées et les possibilités. Les S vivent dans les faits et le présent. En amour, ça se manifeste dans la façon de planifier, de rêver et de s'ennuyer ou non dans la routine. Ce n'est pas insurmontable, mais ça demande un effort conscient permanent.

T et F génèrent les conflits les plus douloureux

Un T qui veut juste trouver une solution face à un F qui a besoin d'être entendu d'abord : c'est la source du conflit amoureux le plus universel. Savoir ça ne le résout pas, mais ça t'empêche de l'interpréter comme de la mauvaise volonté.

J et P créent la friction du quotidien

Qui planifie ? Qui improvise ? Qui range ? Deux modes d'organisation différents dans le même espace de vie, ça se négocie en permanence. C'est souvent l'axe qui crée le plus de petites irritations au jour le jour.

Tableau de compatibilité amoureuse

| TYPE | MEILLEURS MATCHS | FRICTION NOTABLE | ÉVITER LONG TERME |
|-------------|------------------|------------------|-------------------|
| INTJ | ENFP, ENTP, INFJ | INFP, ENTJ | ESFJ, ISFJ, ESTP |
| INTP | ENFJ, ENTJ, INFJ | ENTP, INTJ | ESFP, ISFP, ESTJ |
| ENTJ | INTP, INFP, ENFP | INTJ, ENTP | ISFP, ISFJ, ESFJ |
| ENTP | INTJ, INFJ, ENFJ | INTP, ENTJ | ISFJ, ESFJ, ISTJ |
| INFJ | ENTP, ENFP, INTJ | INFP, ENFJ | ESTP, ESFP, ESTJ |
| INFP | ENFJ, ENTJ, ESFJ | INFJ, ENFP | ESTP, ESTJ, ESFP |
| ENFJ | INFP, ISFP, INTP | INFJ, ENFP | ESTP, ISTP, ENTP |
| ENFP | INTJ, INFJ, ENTJ | ENFJ, ENTP | ISTJ, ISFJ, ESTJ |
| ISTJ | ESFP, ESTP, ISFP | ISFJ, ESTJ | ENFP, ENTP, INFP |
| ISFJ | ESTP, ESFP, ISTP | ISTJ, ESFJ | ENTP, ENFP, INFJ |
| ESTJ | ISFP, ISTP, INFP | ISTJ, ESFJ | INFJ, ENFP, INTP |
| ESFJ | ISFP, ISTP, INFP | ISFJ, ESTJ | INTJ, INTP, ENTP |
| ISTP | ESFJ, ESTJ, ENFJ | ESTP, ISFP | INFJ, INFP, ENFP |
| ISFP | ESTJ, ESFJ, ENTJ | ISTP, ESTP | INTJ, INTP, ENTP |
| ESTP | ISFJ, ISTJ, INFJ | ISTP, ESFP | INTJ, INTP, INFP |
| ESFP | ISTJ, ISFJ, INTJ | ISTP, ESTP | INFP, INTP, ENTJ |

Ces tableaux sont des probabilités basées sur les tendances cognitives, pas des oracles. Une relation entre deux types incompatibles sur le papier peut parfaitement fonctionner si les deux personnes ont conscience de leurs frictions structurelles.

COMPATIBILITÉ AMICALE QUI ENRICHIT, QUI VIDE

En amitié, la compatibilité fonctionne différemment qu'en amour. Il y a moins de pression de cohabitation quotidienne, ce qui permet des amitiés entre types très différents. Mais il y a une variable fondamentale : l'énergie que la relation te coûte ou te donne.

Certaines amitiés te ressourcent. Tu rentres chez toi avec plus d'énergie qu'avant. D'autres t'épuisent, pas parce que la personne est mauvaise, mais parce que l'effort d'adaptation est permanent et coûteux.

AVEC LES NT : AUTHENTICITÉ TOTALE

Si tu es NT toi-même, les amitiés avec d'autres NT sont les seules où tu peux être totalement toi-même sans filtre. La franchise directe est normale. Les désaccords intellectuels sont stimulants, pas offensants. L'absence de contact prolongé n'est pas interprétée comme un abandon.

■ Ces amitiés peuvent manquer de chaleur émotionnelle. Personne ne prend soin de l'autre dans le sens conventionnel du terme. C'est une force, et c'est aussi parfois un manque.

AVEC LES NF : PROFONDEUR ACCESSIBLE

Les NF cherchent la profondeur et la connexion authentique. Ils peuvent être de remarquables amis si tu acceptes leur sensibilité et si eux acceptent ta directivité. Les amitiés NT-NF sont souvent enrichissantes pour les deux parties.

■ Point de friction : les NF ont besoin de soutien émotionnel que les NT ne donnent pas naturellement. Et les NT peuvent trouver les NF trop sensibles aux critiques. La relation fonctionne si les deux acceptent leurs différences.

AVEC LES SJ : FONCTIONNEL, PAS INTIME

Les amitiés avec les SJ peuvent être durables et fiables. Les Gardiens honorent leurs engagements. Mais la profondeur sera limitée. Tu n'auras pas de conversations sur le sens de l'existence ou les grandes questions de l'humanité.

■ Ce n'est pas une mauvaise amitié. C'est une amitié de surface stable. Les SJ seront là quand tu as besoin d'aide concrète. Mais ne cherche pas la connexion profonde.

AVEC LES SP : PLAISIR SANS PROFONDEUR

Les Artisans sont souvent agréables en société : énergiques, spontanés, fun. Mais les amitiés profondes sont rares. Leurs intérêts sont dans l'action et le présent, pas dans les idées et le sens.

■ Une amitié SP peut être très agréable si tu n'en attends pas de la profondeur. C'est une amitié d'activités partagées, pas d'états d'âme partagés.

COMPATIBILITÉ PROFESSIONNELLE COLLÈGUES ET MANAGERS

Au travail, tu n'as pas toujours le choix de tes interlocuteurs. C'est là que la méthode du masque social devient particulièrement précieuse et que la lecture des types te donne un avantage concret.

L'objectif professionnel n'est pas de trouver des amis. C'est d'optimiser les collaborations, de minimiser les frictions inutiles et de naviguer les dynamiques de pouvoir avec discernement.

AVEC LES NT : PARTENAIRES D'ÉGAL À ÉGAL

Les NT veulent être traités comme des égaux intellectuels. Ils n'aiment pas la hiérarchie pour la hiérarchie. Présente tes idées avec logique et cohérence, pas avec autorité.

■ Ce qui marche : débat direct, feedback honnête, objectifs clairs. Ce qui ne marche pas : micromanagement, règles arbitraires, décisions sans explication logique.

AVEC LES NF : SENS ET VALEURS D'ABORD

Les NF ont besoin de comprendre le pourquoi derrière le travail. Ils s'engagent profondément si la mission a du sens et se désengagent si elle va à l'encontre de leurs valeurs.

■ Ce qui marche : expliquer l'impact humain du travail, reconnaître leur contribution, leur donner de l'autonomie créative. Ce qui ne marche pas : les traiter comme des ressources interchangeables.

AVEC LES SJ : PROCESSUS ET STRUCTURE

Les SJ fonctionnent mieux avec des processus clairs, des rôles définis et des attentes précises. Ils sont fiables et méthodiques. Laisse-les travailler dans leur structure.

■ Ce qui marche : instructions précises, reconnaissance de leur fiabilité, respect des procédures établies. Ce qui ne marche pas : changement constant de priorités, ambiguïté des rôles.

AVEC LES SP : ACTION ET RÉSULTATS

Les SP s'ennuient dans les réunions longues et les processus bureaucratiques. Ils s'épanouissent dans l'action directe et la résolution de problèmes immédiats.

- Ce qui marche : objectifs concrets à court terme, liberté dans la méthode, reconnaissance rapide des résultats.
- Ce qui ne marche pas : réunions de planification interminables, reporting excessif.

Gérer un manager selon son type

Ton manager est NT ? Sois direct, compétent, montre tes résultats. Il respecte l'excellence, pas la flatterie. Ton manager est NF ? Assure-toi qu'il sait que ton travail a du sens et que tu t'y investis. Ton manager est SJ ? Respecte les procédures, sois fiable et prévisible. Ton manager est SP ? Livre des résultats concrets et rapides, sans longs rapports.

LES ZONES DE DANGER GARDIENS ET ARTISANS

Je vais être direct. En tant qu'INTJ porteur d'un TSA, les Gardiens (SJ) et les Artisans (SP) sont mes zones de danger relationnelles les plus significatives. Pas parce qu'ils sont mauvais, mais parce que nos modes de fonctionnement sont structurellement opposés sur plusieurs dimensions clés.

AVERTISSEMENT : Ce chapitre est ma perspective personnelle en tant qu'INTJ. Ta carte de danger sera différente selon ton type. Adapte toujours la méthode à TON profil.

Pourquoi les Gardiens (SJ) sont difficiles pour les NT et NF

- Ils valorisent les conventions sociales que les NT et NF remettent en question instinctivement
- Ils interprètent la franchise directe comme un manque de respect ou d'éducation
- Ils sont résistants aux idées nouvelles qui ne s'appuient pas sur des précédents
- Leur besoin d'ordre entre en conflit avec la flexibilité des NF ou la remise en question des NT
- Ils peuvent percevoir l'introversion combinée à la directivité comme de l'arrogance

Stratégie : sois prévisible, fiable, respectueux des conventions. Arrive à l'heure. Réponds à tes emails. Honore tes engagements. Pour le reste, maintiens le masque professionnel et ne cherche pas à changer leur vision du monde.

Pourquoi les Artisans (SP) sont difficiles pour les NT et NF

- Ils vivent dans le présent et les discussions abstraites ne les intéressent pas
- Leur impulsivité et leur changement de cap fréquent déstabilisent les J qui ont planifié
- Ils peuvent sembler superficiels aux N qui cherchent le sens derrière les choses
- Leur tolérance élevée au chaos est source d'anxiété pour les types J

Stratégie : reste dans le concret, l'utile, le présent. Parle de résultats et d'actions. Si tu dois collaborer, donne des objectifs clairs à court terme et laisse-les s'organiser comme ils veulent pour les atteindre.

ADAPTER TA COMMUNICATION SELON LE TYPE

La capacité à adapter ta communication est la compétence la plus immédiatement utile de toute la méthode. Pas besoin d'avoir identifié le type précis. Identifier la dimension dominante suffit souvent.

Adapter selon E/I

Avec un E : engage la conversation, réponds rapidement, sois accessible. Un E interprète le silence comme du désintérêt. Avec un I : donne-lui le temps de réfléchir avant de répondre, ne remplis pas les silences et ne l'interromps pas dans sa réflexion.

Adapter selon S/N

Avec un S : commence par les faits, les exemples concrets, les résultats tangibles. Évite les métaphores complexes et les sauts conceptuels. Avec un N : présente d'abord la vision d'ensemble et le sens avant les détails. Les détails sans contexte l'ennuient.

Adapter selon T/F

Avec un T : va droit au but, structure tes arguments logiquement et ne prends pas les désaccords personnellement. Avec un F : reconnais d'abord sa position et ses émotions avant de présenter ta logique. Un F qui ne se sent pas entendu n'écouterà pas ton argument, aussi valide soit-il.

Adapter selon J/P

Avec un J : sois ponctuel, donne des délais précis et n'arrive pas avec des changements de dernière minute. Avec un P : laisse-lui de la flexibilité, ne l'enferme pas dans un planning trop rigide et prévois des marges d'adaptation.

Règle d'or : si tu dois choisir de t'adapter sur une seule dimension, choisis T/F. C'est celle qui génère le plus de malentendus relationnels profonds, et c'est là qu'un léger ajustement produit les effets les plus immédiats.

CAS PRATIQUES SITUATIONS RÉELLES

La théorie c'est bien. Les cas concrets, c'est mieux. Voici des situations relationnelles courantes et comment les naviguer avec la méthode Le Code Social.

// CAS 01

Un collègue SJ te critique en réunion pour ne pas avoir suivi la procédure

X Ton réflexe naturel (NT) : expliquer pourquoi la procédure était inefficace dans ce cas.

✓ Ce que tu devrais faire : reconnaître devant le groupe que la procédure existe pour de bonnes raisons, sans te déjuger. En privé, tu peux expliquer ta logique si la relation le permet. Le SJ a besoin de voir que les règles sont respectées, pas d'avoir tort.

// CAS 02

Un ami NF te reproche d'avoir été froid quand il avait besoin de toi

X Ton réflexe naturel (NT) : expliquer que tu as résolu le problème efficacement.

✓ Ce que tu devrais faire : comprendre que le NF ne voulait pas une solution. Il voulait se sentir entendu et compris. "J'aurais dû commencer par te demander comment tu te sentais avant de proposer des solutions" est une réponse qui répare la relation.

// CAS 03

Un partenaire amoureux SP change de plan au dernier moment pour la troisième fois

X Ton réflexe naturel (J) : exploser ou te fermer.

✓ Ce que tu devrais faire : avoir une conversation directe sur tes besoins concrets. "J'ai besoin de savoir 48h à l'avance si les plans changent, pas parce que je suis rigide, mais parce que j'ai besoin de me préparer mentalement." Pose des limites claires.

// CAS 04

Tu dois convaincre un manager ESTJ de changer une procédure obsolète

X L'erreur classique : lui expliquer que la procédure ne fait plus sens ou qu'elle est inefficace en théorie.

✓ Ce qui marche : montrer avec des chiffres précis que la nouvelle approche a produit de meilleurs résultats dans un cas similaire. Les SJ changent sur la base de preuves concrètes, pas d'arguments conceptuels.

TA BOÎTE À OUTILS SOCIALE

Tu as maintenant les outils de navigation. Tu sais comment utiliser le MBTI en amour, en amitié et au travail. Tu connais les zones de danger et les stratégies d'adaptation. Tu sais quand enlever le masque et quand le garder.

C'est déjà considérablement plus que la plupart des gens qui utilisent le MBTI. Ils connaissent leur type. Toi, tu sais naviguer avec.

"La canne blanche ne te dit pas où aller. Elle te dit ce qui est devant toi. La direction, c'est toujours toi qui la choisis."

LA SUITE : GUIDE 03 LUCIDITÉ

Le Guide 03 est le niveau avancé. Il traite les limites réelles du MBTI, les façons dont certains l'utilisent pour manipuler, et comment développer un usage éclairé de cet outil sans tomber dans le dogmatisme ou la paranoïa.

FONDATEMENTS ✓

GUIDE 01

NAVIGATION ✓

GUIDE 02

LUCIDITÉ

GUIDE 03

lecodesocial.fr · contact.lecodesocial@gmail.com

© 2025 Le Code Social — Teeyandee — Tous droits réservés — Reproduction interdite sans autorisation écrite.