



Auto-questionnaire : OCEAN des cinq grands facteurs de personnalité (ou modèle Big Five)

Préambule

Le modèle de mesure des facteurs de personnalité est le modèle anglo-saxon dit «Big Five» ou OCEAN en français. Il mesure 5 grands traits de personnalité : l'ouverture aux expériences, le caractère consciencieux, l'extraversion, l'agréabilité et le névrosisme.

Le questionnaire OCEAN est un auto-questionnaire à remettre à une personne qui souhaite s'évaluer. Il comporte 45 items présentés dans le tableau ci-après. Ensuite, la personne peut calculer ses scores dans les 5 dimensions, et prendre connaissance des caractéristiques des traits à partir de la description des dimensions en fin de document.



Instructions (auto-questionnaire) d'après (Plaisant O. , 2010)

Vous allez trouver un certain nombre de qualificatifs qui peuvent ou non s'appliquer à vous.

Par exemple, acceptez-vous d'être quelqu'un qui aime passer du temps avec les autres?

Ecrivez devant chaque affirmation le chiffre indiquant combien vous approuvez ou désapprouvez l'affirmation.

1 désapprouve forte- ment	2 désapprouve un peu	3 n'approuve ni ne dés- approuve	4 approuve un peu	5 approuve fortement
---------------------------------	-------------------------	--	----------------------	-------------------------

	Je me vois comme quelqu'un qui...	Note de 1 à 5
1	_ est bavard	
2	_ a tendance à critiquer les autres	
3	_ travail consciencieusement	
4	_ est déprimé, cafardeux	
5	_ est créatif, plein d'idées originales	
6	_ est réservé	
7	_ est serviable et n'est pas égoïste avec les autres	
8	_ peut être parfois négligent	
9	_ est « relaxe », détendu, gère bien les stress	
10	_ s'intéresse à de nombreux sujets	
11	_ est plein d'énergie	
12	_ commence facilement à se disputer avec les autres	
13	_ est fiable dans son travail	
14	_ peut être angoissé	
15	_ est ingénieux, une grosse tête	
16	_ communique beaucoup d'enthousiasme	
17	_ est indulgent de nature	
18	_ a tendance à être désorganisé	
19	_ se tourmente beaucoup	
20	_ a une grande imagination	
21	_ a tendance à être silencieux	



	Je me vois comme quelqu'un qui...	Note de 1 à 5
22	_ fait généralement confiance aux autres	
23	_ a tendance à être paresseux	
24	_ est quelqu'un de tempéré, pas facilement troublé	
25	_ est inventif	
26	_ a une forte personnalité, s'exprime avec assurance	
27	_ est parfois dédaigneux, méprisant	
28	_ persévère jusqu'à ce que sa tâche soit finie	
29	_ peut être lunatique, d'humeur changeante	
30	_ apprécie les activités artistiques et esthétiques	
31	_ est quelquefois timide, inhibé	
32	_ est prévenant et gentil avec presque tout le monde	
33	_ est efficace dans son travail	
34	_ reste calme dans les situations angoissantes	
35	_ préfère un travail simple et routinier	
36	_ est sociable, extraverti	
37	_ est parfois impoli avec les autres	
38	_ fait des projets et les poursuit	
39	_ est facilement anxieux	
40	_ aime réfléchir et jouer avec des idées	
41	_ est peu intéressé par tout ce qui est artistique	
42	_ aime coopérer avec les autres	
43	_ est facilement distrait	
44	_ a de bonnes connaissances en art, musique ou en littérature	
45	_ cherche des histoires aux autres	



Calcul des scores

Chaque score de trait de personnalité correspond à la moyenne de la somme des items en inversant les items marqués d'un R « reverse » (5 devenant 1 ; 4 devenant 2 ; 3 devenant 3, 2 devenant 4 et 1 devenant 5)

O (Ouverture, Originalité, Ouverture d'esprit)

N°	Votre note
5	
10	
15	
20	
25	
30	
35 renversé	
40	
41 renversé	
44	
Score (Moyenne des notes)	

C (Caractère consciencieux, Contrôle, Contrainte)

N°	Votre note
3	
8 renversé	
13	
18 renversé	
23 renversé	
28	
33	
38	
43 renversé	
Score (Moyenne des notes)	



E (Extraversion, Energie, Enthousiasme)

N°	Votre note
1	
6 renversé	
11	
16	
21 renversé	
26	
31 renversé	
36	
Score (Moyenne des notes)	

A (Agréabilité, Altruisme, Affection)

N°	Votre note
2 renversé	
7	
12 renversé	
17	
22	
27 renversé	
32	
37 renversé	
42	
45 renversé	
Score (Moyenne des notes)	



N (émotions Négatives, Névrosisme, Nervosité)

N°	Votre note
4	
9 renversé	
14	
19	
24 renversé	
29	
34 renversé	
39	
Score (Moyenne des notes)	



Commentaires sur les 5 facteurs d'après (Wikipédia)

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, boule-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.

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

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 transparaît 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 fait 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.



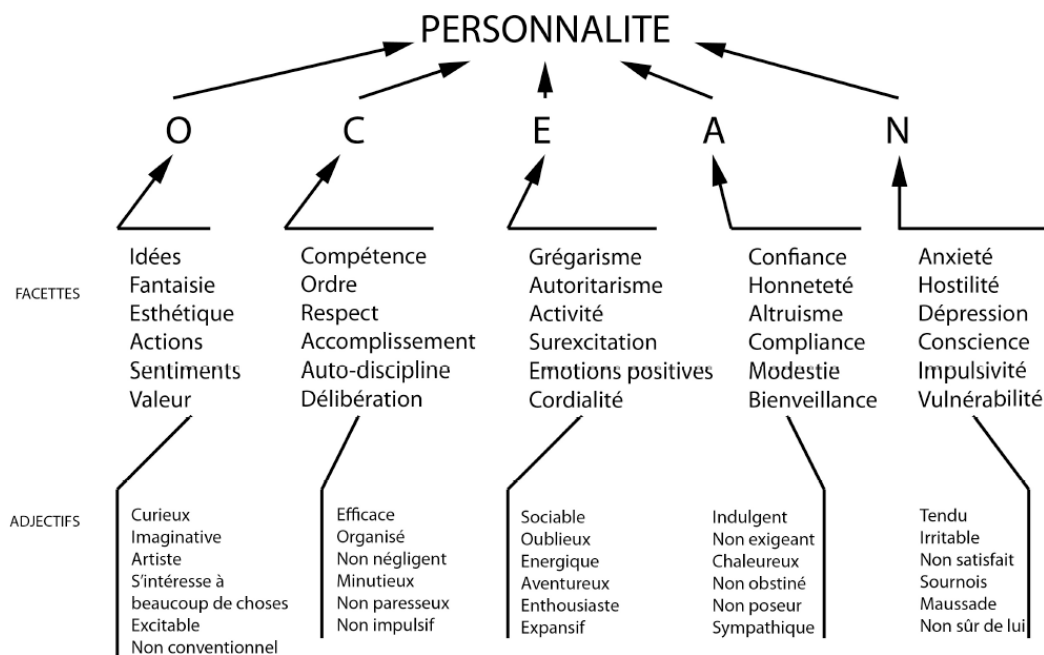
Le névrotisme

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.

Schéma résumant les facettes des cinq facteurs de personnalité du modèle OCEAN d'après (Plaisant, et al., 2010)



D'après Plaisant et al, 2000



Références

- Plaisant, O. (2010). Validation par Analyse Factorielle du Big Five Inventory français (BFI-Fr) Analyse Convergente avec le NEO-PI-R. *Annales Médico-Psychologiques, Revue Psychiatrique*, 168 (2), 97.
- Plaisant, O., Guertault, J., Courtois, R., Réveillère, C., Mendelsohn, G., & John, O. (2010). Histoire des "Big Five" : OCEAN des cinq grands facteurs de personnalité. Introduction du Big Five Inventory français ou BFI-FR. *Annales Médico-Psychologiques, Revue psychiatrique*, 168 (7), p. pp.481.
- Wikipédia. (s.d.). *Modèle des Big Five*. Récupéré sur fr.wikipedia.org:
[https://fr.wikipedia.org/wiki/Mod%C3%A8le_des_Big_Five_\(psychologie\)](https://fr.wikipedia.org/wiki/Mod%C3%A8le_des_Big_Five_(psychologie))