



26 Iunie 2019

# JUDGMENT REPORT

---

Sam Poole

ID HC560419

# SUMAR AL REZULTATELOR

Acest raport vizează stilul de gândire și cel decizional al lui **Sam Poole** evaluând modul în care acesta procesează informațiile, ia decizii și cum reacționează de obicei la feedback-ul despre deciziile sale. Această pagină rezumă rezultatele din toate secțiunile raportului. Următoarele pagini oferă rezultate mai detaliate pentru fiecare secțiune.

## STILUL DE PROCESARE AL INFORMAȚIILOR | **VERSATIL**

Cât de eficient procesează **Sam Poole** informațiile necesare pentru a lua decizii?

În ceea ce privește stilul de procesare a informațiilor, **Sam Poole** pare a fi versatil și capabil să proceseze eficient informațiile în orice mediu pentru a rezolva o gamă largă de probleme, atât tehnice, cât și referitoare la oameni.

Nivelul abilităților verbale **RIDICAT**

Nivelul abilităților numerice **RIDICAT**

## TENDINȚE ALE STILULUI DECIZIONAL | **POLITICIAN**

Cum abordează **Sam Poole** în mod natural deciziile?

**Sam Poole** are un stil de luare a deciziilor asemănător cu cel al unui Politician; el încearcă să maximizeze recompensele pe termen lung prin luarea unor decizii strategice bazate pe experiență.

Amenințare vs. **Caută Recompense**  
Recompensă

Tactic vs. Strategic **Strategic**

Orientat către date vs. **Intuitiv**  
Intuitiv

## REAȚII LA FEEDBACK | **RECEPTIV**

Cum reacționează **Sam Poole** în mod obișnuit la feedbackul despre deciziile sale?

**Sam Poole** pare dispus să asculte feedback-ul negativ, cu calm, reflectând cu atenție asupra acestuia. Persoanele cu tendințe similare sunt adesea candidați buni pentru coaching.

Defensiv vs. Calm **CALM**

Negare vs. Acceptare **ACCEPTARE**

Superficial vs. Autentic **AUTENTIC**

# INTRODUCERE

Stilul de gândire al liderilor se reflectă în deciziile lor. Deși deciziile liderilor determină soarta organizațiilor lor, în medie, jumătate din deciziile lor vor fi greșite. Prin urmare, o bună judecată implică nu numai luarea unor decizii bune, dar și reacția adecvată la cele greșite. Când se confruntă cu vestea că deciziile lor sunt greșite, unii lideri dau vina pe alții și / sau neagă că au făcut greșeli; alți lideri caută feedback, învață din greșelile lor și evită repetarea acestora. Modul în care liderii reacționează la feedback-ul despre deciziile lor reflectă dacă pot beneficia sau nu de coaching, un element cheie al gândirii corecte și al succesului în carieră.

Deoarece deciziile greșite sunt atât de frecvente și au consecințe grave, este esențial să încercăm să îmbunătățim procesul de luare a deciziilor. A deveni conștient de stilul decizional și a încerca să fim deschiși către coaching ne poate ajuta să luăm decizii mai bune și să le corectăm pe cele greșite, mult mai repede. Raportul Hogan Judgment oferă feedback și elemente de dezvoltare pentru a ajuta persoanele evaluate să atingă aceste obiective.

Acest raport descrie stilul decizional în termeni de trei componente:

## PROCESAREA INFORMAȚIILOR

### Cum procesează oamenii informațiile

Informații Verbale  
vs.  
Informații Numerice

## ABORDĂRI DE LUARE A DECIZIILOR

### Cum abordează oamenii deciziile

Evită amenințări  
vs.  
Caută recompense

Gândirea tactică  
vs.  
Gândirea strategică

Decizii bazate pe date  
vs.  
Decizii intuitive

## REAȚII LA FEEDBACK

### Cum reacționează oamenii când primesc feedback despre deciziile lor

Defensiv  
vs.  
Calm

Negare  
vs.  
Acceptare

Implicare superficială  
vs.  
Implicare autentică

# Stilul de procesare a informațiilor

Oamenii pot fi plasați în una dintre cele patru categorii, în funcție de modul în care procesează informațiile necesare pentru a lua decizii. Fiecare dintre aceste grupuri au puncte forte și arii de dezvoltare caracteristice în ceea ce privește rezolvarea problemelor și luarea deciziilor, în principal deoarece persoanele din fiecare categorie sunt interesate să rezolve diferite tipuri de probleme:

ABILITĂȚI VERBALE DE NIVEL RIDICAT	<input type="checkbox"/> <b>CALITATIV</b> Aceste persoane procesează informațiile verbale mai eficient decât informațiile numerice. Deoarece preferă adesea să folosească cuvinte pentru interpretarea evenimentelor și pentru a crea experiențe emoționale, aceștia tind să fie mai performanți în domenii precum comunicațiile, literatura, filozofia, jurnalismul și publicitatea.	<input checked="" type="checkbox"/> <b>VERSATIL</b> Aceste persoane procesează eficient atât informațiile numerice, cât și cele verbale. Deoarece pot rezolva probleme indiferent de natura acestora, au tendința să fie mai performanți în ocupații care necesită decizii rapide pe teme diverse.
ABILITĂȚI VERBALE DE NIVEL MEDIU	<input type="checkbox"/> <b>PRUDENT</b> Aceste persoane nu se grăbesc să proceseze informațiile numerice și nici pe cele verbale, deoarece doresc să ia decizii cât mai bune bazându-se pe înțelegerea completă a faptelor. Aceștia tind să fie mai performanți în ocupații care necesită luarea unor decizii atent studiate pe baza unei game largi de informații.	<input type="checkbox"/> <b>CANTITATIV</b> Aceste persoane procesează informații numerice mai eficient decât informațiile verbale. Deoarece le place adesea să identifice modele și reguli în seturi de numere și să prezică rezultate, tind să fie mai performanți în domenii precum finanțe, contabilitate, inginerie și IT.
	ABILITĂȚI NUMERICE DE NIVEL MEDIU	ABILITĂȚI NUMERICE DE NIVEL RIDICAT

**Sam Poole** a obținut scoruri ridicate atât pentru procesarea informațiilor numerice, cât și a celor verbale. Persoanele cu scoruri similare sunt cunoscute ca fiind procesatori versatili de informații; acestea utilizează în mod eficient informații numerice și verbale pentru a lua decizii și au o bună abilitate de a lua decizii atât calitative, cât și cantitative, dintr-o gamă variată de domenii. În general, procesatorii versatili de informații au o bună înțelegere a problemelor oamenilor, precum și asupra problemelor complexe bazate pe date.

## ABILITĂȚI NUMERICE VS ABILITĂȚI VERBALE

Stilul de procesare al informațiilor al lui **Sam Poole** a fost extras din combinația rezultatelor sale obținute la secțiunile abilităților numerice și verbale din cadrul evaluării Judgment.

### SECȚIUNEA DE ABILITĂȚI NUMERICE

ITEMI ÎNCERCAȚI **15 / 15**

TIMP UTILIZAT **0 / 10 Minute**

SCOR TOTAL **15 / 15**

### SECȚIUNEA DE ABILITĂȚI VERBALE

ITEMI ÎNCERCAȚI **48 / 48**

TIMP UTILIZAT **0 / 2 Minute**

SCOR TOTAL **48 / 48**

# STILURI DECIZIONALE

Majoritatea deciziilor unei persoane reflectă trei stiluri decizionale independente. Stilurile pre-decizionale sunt prezentate mai jos:



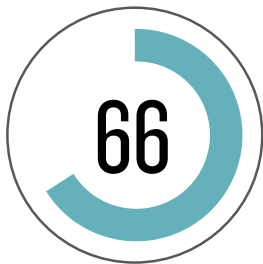
Evită Amenințări 43%  
Caută Recompense 57%

## Evită amenințări vs. Caută recompense | Caută Recompense

Unii oameni iau decizii bazate pe dorința de a evita riscurile financiare, legale, fizice și altele; ei sunt axați pe partea negativă a ecuației risc-recompensă și încearcă să minimizeze posibilele pierderi. Alți oameni iau decizii bazate pe dorința de a primi toate recompensele posibile. Ei sunt atrași de partea pozitivă a ecuației risc-recompensă.

**De luat în considerare:** Explică raționamentul folosit pentru deciziile planificate, și vezi dacă ceilalți împartasesc aceeași viziune. Ei percep aceleași amenințări? Ei sunt la fel de bucuroși ca tine în legătură cu potențialele recompense?

Trebuie să fii atent și la riscuri, nu numai la posibilele recompense. Ai putea beneficia în urma menționării și explorării unor posibile probleme.



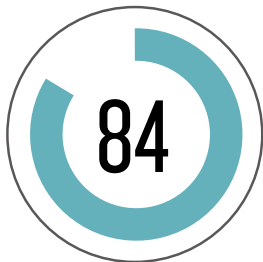
Tactic 34%  
Strategic 66%

## Gândirea Tactică vs Strategică | Strategic

Unii oameni iau decizii axate doar pe contextul imediat și detaliile relevante. Ei se concentrează pe problemele de scurtă durată, precum costuri, implementări, management de crize - și pot pierde din vedere problemele strategice globale. Alți oameni iau decizii bazându-se pe o perspectivă largă, orientată pe viitor. Ei se axează pe generarea unor noi posibilități, astfel, pierzând din vedere problemele de scurtă durată asemenea costurilor și implementării.

**De luat în considerare:** Îți poți avea ca exemplu pe cei recunoscuți pentru abilitatea lor de a implementa eficient și de a duce un lucru la bun sfârșit. Fii atent la costuri, mod de implementare și alte elemente pe care le au în vedere atunci când aceștia iau decizii de impact.

Recunoaște importanța micilor victorii atunci când urmărești realizarea unui obiectiv mai mare cu un impact la nivel înalt. Sărbătorirea micilor victorii de pe parcurs îi pot ajuta pe ceilalți să vă accepte strategia.



Orientat către date 16%  
Intuitiv 84%

## Decizii bazate pe date vs. Decizii intuitive | Intuitiv

Unele persoane iau decizii bazându-se pe o analiză atentă a faptelor și datelor disponibile. Este posibil ca ei să își revizuiască periodic deciziile trecute, în funcție de apariția unor noi informații. Alte persoane preferă o abordare mai intuitivă; de obicei, aceștia iau decizii bazându-se predominant pe experiența lor anterioară.

**De luat în considerare:** Asigură-te că îți poți susține cu analize de date deciziile intuitive, în cazul în care îți se cere acest lucru. Ascultă cu atenție când ceilalți prezintă date care contrazic deciziile tale bazate pe experiență.

Re-evaluează-ți periodic deciziile importante, ținând cont de ce a mers bine și ce ar fi putut fi făcut diferit. Dacă nu sunteți dispus să reflectați asupra deciziilor anterioare, nu veți avea ocazia să învățați lecții valoroase.

# STILURI DECIZIONALE

Prin combinarea scorurilor obținute la cele trei dimensiuni, putem descrie stilul decizional al unei persoane. Fiecare stil este reprezentat de o ocupație care reprezintă cel mai bine o combinație de abordări în luarea deciziilor de afaceri. Cu toate acestea, rețineți că aceste stiluri sunt reprezentative pentru stilurile de gândire tipice și nu reprezintă indicatori de interese profesionale, preferințe sau performanțe. Fiecare stil de luare a deciziilor se caracterizează prin seturi proprii de puncte forte și provocări. În general, cele opt stiluri și abordările lor tipice de luare a deciziilor sunt definite după cum urmează:

## AUDITORII

Evită amenințările utilizând decizii tactice bazate pe date.

## CHIRURGII

Iau decizii tactice bazate pe experiență pentru a evita amenințările.

## BROKERII

Caută recompense prin luarea unor decizii tactice, bazate pe date.

## ANALIȘTII

Utilizează deciziile strategice, bazate pe date, pentru a evita amenințările pe termen lung.

## POLITICIENII

Caută recompense pe termen lung prin luarea unor decizii strategice bazate pe experiența anterioară.

## JUCĂTORII DE ȘAH

Se protejează de amenințări prin luarea unor decizii strategice bazate pe experiența anterioară.

## PROMOTERII

Caută recompense pe termen scurt utilizând decizii tactice, bazate pe experiența anterioară.

## INVESTITORII

Maximizează recompensele pe termen lung prin luarea unor decizii strategice bazate pe date.

## POLITICIAN

Caută Recompense

Strategic

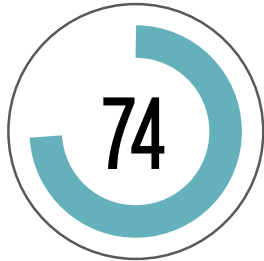
Intuitiv

Sam Poole are un stil decizional similar unui POLITICIAN. Astfel de persoane tind să:

- Fie atent la oportunități de câștiguri viitoare.
- Ia decizii pentru a-și maximiza avantajul competitiv pe termen lung.
- Nu își facă griji referitor la problemele ce pot apărea în faza de implementare.
- Prefere să ia decizii rapide, bazate pe experiență și intuiție.
- Evite analizele detaliate ale datelor.
- Monitorizeze cu atenție trendurile importante.
- Conteste autoritatea și modul de gândire convențional.
- Își încurajeze subordonații să-și testeze limitele.
- Se aștepte să aibă succes și să fie simpatizat de către ceilalți.
- Exercite flexibilitate în ceea ce privește disciplina atunci când are un rol decizional.

# REAȚII LA FEEDBACK

Majoritatea persoanelor au modalități variate de a răspunde feedback-ului negativ în legătură cu deciziile lor. **Sam Poole** poate avea ca reacții la feedback-ul primit următoarele aspecte:



Defensiv 26%  
Calm 74%

## REAȚIE DEFENSIVĂ VS. CALM | CALM

Unele persoane pot răspunde în mod emoțional atunci când primesc feedback negativ, prin învinovățirea unor factori externi - alte persoane, circumstanțe, timp, etc - asupra cărora nu dețin controlul. Pe scurt, ei proiectează vina în afară. Alte persoane pot răspunde feedback-ului negativ într-o manieră calmă, luând în considerare contribuția lor la luarea deciziei respective.

**De luat în considerare:** Ceilalți ar putea crede ca vă lipsește sentimentul de urgență atunci când răspundeți unui feedback negativ.

Fiți pregătit să vă apărați deciziile cu mai multă pasiune împotriva criticilor, atunci când datele sunt de partea dvs.



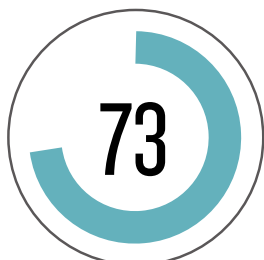
Negare 1%  
Acceptare 99%

## NEGARE VS ACCEPTARE | ACCEPTARE

Unele persoane răspund feedback-ului negativ cu negare și respingere. Aceste persoane pot refuza să recunoască date obiective, pot ignora feedback-ul, reinterpretă eșecul ca succes, sau pot doar să își dorească să treacă cât mai repede peste întâmplarea neplăcută. Pe scurt, ei pot respinge faptul că există probleme. Alte persoane răspund feedback-ului negativ prin luarea în considerare a datelor, adresând direct eșecul și interpretând feedback-ul negativ ca un mod de îmbunătățire a viitoarelor decizii.

**De luat în considerare:** Reflectați asupra modului în care ați putea utiliza feedback-ul pentru a învăța și ceea ce a mers bine, nu numai ceea ce ar putea fi făcut diferit.

Reflectă asupra momentelor când ați acceptat prea ușor feedback-ul. Asumarea responsabilității pentru factorii pe care nu îi puteți controla poate fi la fel de inefficient ca neasumarea responsabilității pentru factorii pe care îi puteți controla.



Superficial 27%  
Autentic 73%

## ANGAJAMENT SUPERFICIAL VS AUTENTIC | AUTENTIC

Unele persoane pot părea dornice să își recunoască greșelile și să asculte sfaturi despre cum își pot îmbunătăți deciziile în viitor, dar, în realitate, ei fac acest lucru doar pentru a fi acceptați de către ceilalți. Astfel de persoane pot fi de acord cu ceilalți într-un mod superficial, pentru a evita confruntarea adevăratelor probleme. Alte persoane tind să se implice mai activ în feedback-ul primit pentru a găsi soluții și pentru a-și îmbunătăți deciziile viitoare.

**De luat în considerare:** Reflectați asupra momentelor în care dorința de îmbunătățire a performanței a fost bazată pe un feedback mai puțin constructiv.

Aveți în vedere ce anume ați putea face pentru a vă evalua mai bine calitatea feedback-ului pe care îl primiți după o decizie.

**REACTII LA  
FEEDBACK****CALM****ACCEPTARE****AUTENTIC**

Reacțiile persoanei evaluate la feedback-ul primit în legătură cu deciziile sale sugerează că el tinde să:

- Rămână calm atunci când primește vești proaste.
- Accepte feedback-ul negativ într-un mod deschis și non-defensiv.
- Își asume responsabilitatea pentru greșelile anterioare.
- Reflecteze asupra erorilor anterioare, cu scopul de a-și îmbunătăți viitoarele decizii.
- Se implice în sesiunile de feedback.
- Reflectează cu atenție asupra feedback-ului primit.
- Să își îmbunătățească performanța în urma sesiunilor de coaching.



# DESCHIDERE CĂTRE FEEDBACK & COACHING

Prin integrarea scorurilor obținute la cele trei tipuri de reacții la feedback, putem descrie deschiderea generală către feedback și coaching a unei persoane. Acest lucru este important pentru că are legătură cu provocările pe care **Sam Poole** le poate întâmpina în procesul de coaching pentru dezvoltarea și îmbunătățirea modului său de a lua decizii de business. În general, oamenii tind să se încadreze în una din cele trei categorii de deschidere către coaching, fiecare având propriile puncte forte și puncte slabe.

## REZISTENT

Ca răspuns la feedback-ul despre deciziile nefavorabile, persoanele rezistente la feedback tind să îi învinovățească pe ceilalți, să nege orice responsabilitate și pot să pretindă că le pasă de feedback, însă să nu țină de fapt cont de acesta. Totuși, aceste persoane sunt potrivite atunci când este nevoie de cineva care să ia decizii dure și să le susțină.

## NEUTRU

Oamenii descriși ca neutri par moderați în receptivitatea lor la feedback, iar uneori au tendința de a reacționa nefavorabil la veștile proaste. Astfel de persoane tind să demonstreze o abordare echilibrată a feedback-ului, fără să opună rezistență totală, dar, totodată, fără să îl accepte complet.

## RECEPTIV

În răspunsul lor la feedback-ul despre deciziile nefavorabile, indivizii receptivi tind să rămână calmi, să analizeze cu atenție greșelile și să solicite sfaturi în legătură cu îmbunătățirea deciziilor lor. Totuși, astfel de oameni tind și să își asume responsabilitatea pentru greșelile celorlalți.



## DESCHIDEREA CĂTRE FEEDBACK & COACHING | RECEPTIV

Scorul la această dimensiune sugerează că **Sam Poole** este în general receptiv feedback-ului și coaching-ului.

**De luat în considerare:** Amintește-ți să îți exprimi emoțiile în timpul feedback-ului. Expunerea emoțională adecvată le permite celorlalți să înțeleagă că feedback-ul este important și că îl iei în serios.

Înainte de a îți asuma vina pentru greșelile anterioare, consideră rolul tău și al celorlalți. Concentrează-te să fi receptiv feedback-ului despre performanța fără a te învinovăți pentru erorile altora.

Ia în considerare dacă ești sau nu de acord cu fiecare parte a feedback-ului, înainte de a-l interioriza. Un dezacord sau o dezbateră constructivă pot fi adesea moduri eficiente de a găsi soluții pentru luarea unor decizii mai bune în viitor.

În timpul sesiunii de feedback, asigură-te că reflectezi asupra a ce ai făcut bine, cât și ce poți îmbunătăți. Recunoașterea succeselor reprezintă fundația pe care clădim viitoarele decizii mai bune.