

- CHOISIR
- DÉVELOPPER
- MENER

HOGAN **DÉVELOPPER**

INTERPRÉTER

HOGAN BUSINESS REASONING INVENTORY

Rapport pour : **Sam Poole**

N0 d'identification : HC560419

Date : 3 mai 2019





INTRODUCTION

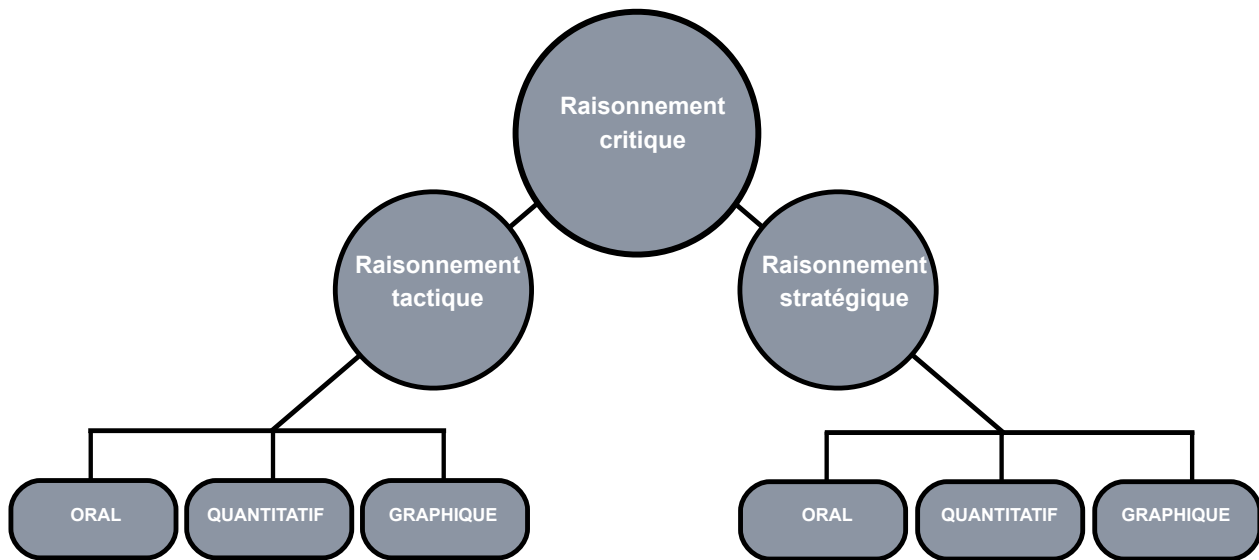
L'historique d'une entreprise et la progression des carrières individuelles sont le reflet des décisions prises par des individus. La prise de décision – c.-à-d., décider comment prioriser les enjeux, comment allouer les ressources, comment résoudre les conflits, etc. – est basée sur la résolution de problèmes. Le Hogan Business Reasoning Inventory (HBRI) évalue la capacité des individus à résoudre des problèmes liés au milieu des affaires et ces solutions favorisent ensuite la prise de décisions. Il est important de noter que des facteurs autres que la capacité à résoudre des problèmes influencent la prise de décisions. Par exemple, les individus expérimentés prennent typiquement de meilleures décisions que les nouveaux venus. De plus, dans plusieurs emplois, la technologie aide à la prise de décisions (p. ex., pilotes de ligne). Finalement, la capacité des individus à apprendre de leurs expériences déterminera, à long terme, la qualité de leur prise de décisions. Les résultats du HBRI ne sont pas le reflet de l'intérêt d'un individu envers la résolution de problèmes, mais sont plutôt le reflet de sa capacité à résoudre des problèmes et de son style de prise de décision.

Le HBRI évalue la capacité des individus à résoudre différents problèmes liés au milieu des affaires et ces solutions favorisent ensuite la prise de décisions.

STRUCTURE

Le HBRI évalue deux types de résolution de problèmes que l'on nomme le raisonnement stratégique et le raisonnement tactique. Le raisonnement stratégique s'applique à l'identification des problèmes à résoudre tandis que le raisonnement tactique s'applique à la résolution de problèmes une fois identifiés. La combinaison du raisonnement stratégique et du raisonnement tactique donne lieu à un Index de pensée critique – la capacité de contextualiser les problèmes et de reconnaître de fausses suppositions et des intérêts partisans. Le HBRI évalue les raisonnements stratégique et tactique en utilisant trois catégories de données liées au milieu des affaires : (1) des informations verbales fondées sur des conversations, des courriels ou des rapports écrits; (2) des informations quantitatives tirées de tableaux, des données de rapports financiers et d'analyses statistiques; (3) des informations graphiques tirées de diagrammes, graphiques et figures. La structure globale du HBRI est illustrée sur la page suivante.

Structure du HBRI





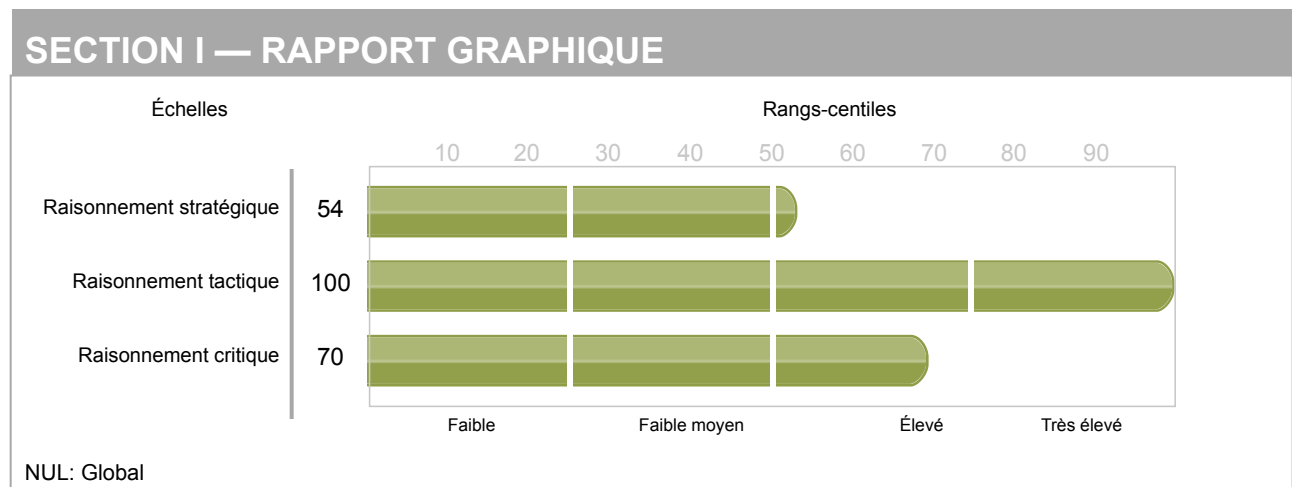
RAPPORT

Ce rapport se divise en trois sections :

La section I présente un graphique de vos résultats au HBRI et les définit.

La section II interprète vos résultats au HBRI tels que présentés dans le graphique en fonction de leur pertinence au milieu des affaires.

La section III décrit la façon dont vos résultats pour les raisonnements tactique et stratégique interagissent.





Raisonnement stratégique

Concerne la capacité d'évaluer des pratiques d'affaires courantes d'un point de vue stratégique et de comprendre comment les tendances récentes et les innovations technologiques pourraient avoir un impact sur le développement futur des affaires. Les individus qui obtiennent des résultats élevés se concentrent sur des enjeux à long terme et trouvent des solutions qui tiennent compte des différentes unités d'affaires. Rapidement, ils reconnaissent de nouveaux problèmes et semblent innovateurs, curieux, tolérants envers l'ambiguïté et intéressés par la rétroaction.

Raisonnement tactique

Concerne la capacité d'arriver à des conclusions valables et défendables en utilisant les données et les informations disponibles. Les individus qui obtiennent des résultats élevés se concentrent sur des enjeux à court terme qu'ils résolvent un à la fois. Ils excellent à anticiper les conséquences des décisions et les obstacles à leur mise en œuvre. Ils apportent une discipline au processus décisionnel et paraissent constants, précis, attentifs aux détails et professionnels.

Raisonnement critique

Concerne la capacité de définir et de résoudre des problèmes complexes. Les individus qui obtiennent des résultats élevés tiennent compte des objectifs à court et à long terme, font le lien entre l'innovation et la mise en œuvre, reconnaissent les suppositions, comprennent les intérêts et évaluent les arguments. Le résultat de pensée critique tient compte des échelles des raisonnements tactique et stratégique. La pensée critique prédit la performance globale pour de nombreuses tâches.



SECTION II Interpréter vos résultats

Raisonnement stratégique

Vos résultats suggèrent que vous êtes raisonnablement efficace pour situer les problèmes dans leur contexte et pour décider s'ils valent la peine d'être résolus. De plus, vous semblez en mesure de repérer des tendances dans les données et de comprendre comment ces tendances, avec des changements technologiques et d'environnements d'affaires, peuvent avoir un impact sur les affaires futures. Enfin, lorsque vous résolvez des problèmes, vous pouvez déterminer ce qui est connu et ce qui ne l'est pas pour ensuite agir en conséquence. Toutefois, vos résultats indiquent aussi qu'il se peut que vous ayez à faire ces démarches plus souvent.

Raisonnement tactique

Vos résultats suggèrent que vous êtes habile à suivre des arguments jusqu'à leurs conclusions logiques et à utiliser cette information pour prédire des résultats d'affaires. Vous êtes aussi capable d'analyser efficacement les conséquences de plusieurs décisions ; vous avez une grande capacité pour anticiper les résultats et les ramifications de plusieurs choix. Vous semblez aussi posséder un talent pour interpréter le sens de présentations graphiques, quantitatives ou verbales de données et pour déterminer si elles mènent à des conclusions valables. Une fois convaincu que les données sont correctes, vous êtes aussi capable de les utiliser pour en déduire des conclusions valables à des fins opérationnelles et de planification. Votre entourage apprécie et respecte probablement votre habileté à résoudre des problèmes ; néanmoins, puisque vous êtes si talentueux pour anticiper des obstacles, il se peut que la progression d'un projet soit freinée parce que les gens se sentent submergés par les obstacles que vous avez anticipés.



SECTION III – Style cognitif : L'interaction entre les raisonnements stratégique et tactique

Le style cognitif d'un individu concerne les façons qui lui sont propres de réfléchir aux problèmes et de les résoudre dans son milieu de travail. Le style cognitif découle de l'interaction entre les raisonnements stratégique et tactique. Le tableau suivant illustre les quatre styles cognitifs qui résultent de cette interaction.

TACTIQUE	ÉLEVÉ	(III) Penseur laser	(IV) Penseur critique
	FAIBLE	(I) Penseur opportuniste	(II) Libre penseur
		FAIBLE	ÉLEVÉ

- I. **Penseur opportuniste** – tendance à analyser les problèmes de façon astucieuse, à choisir des réponses rapides et faciles, à faire des choix intuitifs plutôt que réfléchis, ce qui donne lieu à de solutions de piètre qualité.
- II. **Libre penseur** – tendance à identifier des problèmes importants, mais ignore les obstacles liés à leur solution et minimise l'importance des étapes détaillées nécessaires pour les résoudre.
- III. **Penseur laser** – tendance à se concentrer sur un problème et les obstacles à sa solution, sans envisager le problème dans un contexte plus large et sans évaluer la nécessité d'une solution immédiate.
- IV. **Penseur critique** – capacité à contextualiser les problèmes correctement en ce qui a trait aux bénéfices d'une solution à court et à long terme et ensuite les résoudre efficacement.

Vos résultats indiquent que vous êtes un penseur critique. Les affirmations suivantes décrivent ce style cognitif :

- Possède un talent pour reconnaître les intérêts en jeu lors de présentations.
- Capable de considérer simultanément des stratégies d'affaires contradictoires.
- Capable d'évaluer différentes fins souhaitables et ensuite les associer à des moyens appropriés.
- Tout aussi capable d'identifier des opportunités que d'anticiper des problèmes.
- Capable d'analyser les processus en détail, mais en mesure de les placer dans un contexte stratégique plus global.
- Apprend efficacement par expérience — à l'affût d'éléments d'analyses ayant été fondées sur des suppositions erronées et/ou n'ayant pas été réalisées correctement.



Enfin, que devriez-vous faire de l'information présentée dans ce rapport?

L'information tirée de ce rapport se veut un guide vers une prise de conscience de soi. Cette information est conçue pour vous aider à comprendre votre approche à la résolution de problèmes. Vous pouvez en tenir compte dans l'évolution stratégique de votre carrière.