



HOGAN JUDGMENT REPORT

Иван Иванов

ID UH572156

ИТОГОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

В данном отчёте оценивается ваш тип мышления и стиль принятия решений. В отчёте описывается, как вы работаете с информацией, как вы принимаете решения, и как вы реагируете на обратную связь по результатам принятых вами решений. На этой странице представлены итоговые результаты оценки. Далее представлена подробная интерпретация результатов по каждому разделу.

СТИЛЬ РАБОТЫ С ИНФОРМАЦИЕЙ | КАЧЕСТВЕННЫЙ

Вы умеете эффективно анализировать вербальную информацию. Вам легче работать с людьми, нежели заниматься решением абстрактных аналитических задач.

Вербальный показатель **ВЫСОКИЙ**

Числовой показатель **СРЕДНИЙ**

СТИЛЬ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ | ПОЛИТИК

Вы стараетесь получить максимальную выгоду в долгосрочной перспективе за счёт принятия стратегических решений, которые основаны на вашем опыте.

РИСКИ vs ВЫГОДА **ВЫГОДА**

ТАКТИКА vs СТРАТЕГИЯ **СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПОДХОД**

АНАЛИТИКА vs **ИНТУИЦИЯ**
ИНТУИЦИЯ

ОТНОШЕНИЕ К ОБРАТНОЙ СВЯЗИ | НЕВОСПРИИМЧИВЫЙ

Вы очень спокойно реагируете на практически на любую критику в свой адрес. Однако люди, которые дают вам обратную связь, могут чувствовать, что вы игнорируете то, что они вам говорят. Вам необходимо развивать способность прислушиваться к обратной связи, особенно, если речь идёт о признании своих ошибок.

ПОЗИЦИЯ ЗАЩИТЫ vs **НЕВОЗМУТИМОСТЬ**
НЕВОЗМУТИМОСТЬ

ОТРИЦАНИЕ vs **ОТРИЦАНИЕ**
ПРИНЯТИЕ

НЕИСКРЕННИЙ vs **ИСКРЕННЯЯ**
ИСКРЕННИЙ **ВОВЛЕЧЕННОСТЬ**

ВВЕДЕНИЕ

В бизнесе качество принимаемых руководителем решений напрямую зависит от его здраво - мыслия или здраво - суждения. Несмотря на то, что от способности руководителя принимать верные решения порой зависит судьба целой организации(и людей, которые в ней работают), в среднем, 50% всех принимаемых им решений так или иначе являются неправильными. Важно отметить тот факт, что под здраво-мыслием/ или здраво-суждением подразумевается не только принятие правильных решений, но также и реакция руководителя на совершённые им ошибки (они всегда неизбежны), их последующее оперативное исправление и (как бы банально это ни звучало) не повторение тех же ошибок в будущем. Есть тип руководителей, которые не хотят принимать на себя ответственность за совершённые ошибки, в них они обвиняют других людей. Другой тип руководителей открыты к обратной связи, они стараются извлекать уроки из ошибок, в том числе и через обратную связь. Они понимают, что обратная связь - это один из самых ценных (и дешёвых) инструментов, который помогает им принимать более верные решения. Обучаемость руководителя, его способность корректировать стратегию компании во многом зависит от его отношения к обратной связи и его реакции на обратную связь о допущенных им просчётах или ошибках. Способность руководителя корректировать своё поведение является одним из ключевых элементов здраво-мыслия, который помогает строить успешную карьеру.

Каждый день в бизнесе и личной жизни мы принимаем тысячи решений. Зачастую принимаемые нами решения имеют самые серьёзные последствия для нас самих и для других людей. Именно поэтому в бизнесе крайне важно совершенствовать механизм принятия решений. Если мы понимаем, как мы принимаем решения, если мы открыты к обратной связи, готовы анализировать последствия принятых нами решений и готовы менять/корректировать своё поведение, то вероятность того, что в будущем мы будем принимать более правильные решения или же оперативно корректировать неправильные, увеличивается в разы. Данный отчёт позволяет нам взглянуть на наши сильные и слабые стороны в области принятия решений и определить наши зоны развития.

Стиль принятия решений в данном отчёте описывается как сочетание трёх параметров:

ПОДХОД К РАБОТЕ С ИНФОРМАЦИЕЙ

Как человек работает с информацией

Вербальный подход

vs

Числовой подход

ПОДХОДЫ К ПРИНЯТИЮ РЕШЕНИЙ

Как человек принимает решения

ИЗБЕГАНИЕ РИСКОВ

vs

СТРЕМЛЕНИЕ К ВЫГОДЕ

ТАКТИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ

vs

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ

РЕШЕНИЯ НА БАЗЕ АНАЛИТИКИ

vs

РЕШЕНИЯ НА БАЗЕ ИНТУИЦИИ

ОТНОШЕНИЕ К ОБРАТНОЙ СВЯЗИ

Как человек реагирует на обратную связь по результату принятых им решений

ПОЗИЦИЯ ЗАЩИТЫ

vs

НЕВОЗМУТИМОСТЬ

ОТРИЦАНИЕ

vs

ПРИНЯТИЕ

НЕИСКРЕННОСТЬ

vs

ИСКРЕННЯЯ ВОВЛЕЧЕННОСТЬ

СТИЛЬ РАБОТЫ С ИНФОРМАЦИЕЙ

В зависимости от того, как люди обрабатывают информацию, необходимую для принятия решений, их можно отнести к одной из четырёх категорий. У каждой категории есть свои сильные и слабые стороны и связано это в основном с тем, что люди в каждой из категорий ориентированы на решение определённого пула задач:

ВЫСОКИЙ ВЕРБАЛЬНЫЙ	<p>■ КАЧЕСТВЕННЫЙ ПОДХОД Эти люди предпочитают работать с вербальной информацией. Они эффективны в сфере коммуникаций, литературы, философии, журналистики и PR.</p>	<p>□ ГИБКИЙ Эти люди одинаково эффективно работают как с вербальной, так и числовой информацией. Благодаря своей способности решать проблемы самого широкого спектра, они эффективны на позициях, где требуется быстрое принятие решений.</p>
СРЕДНИЙ ВЕРБАЛЬНЫЙ	<p>□ ОСТОРОЖНЫЙ Такие люди очень тщательно анализируют вербальную и числовую информацию. Они тратят много времени на анализ доступной им информации и стараются принимать взвешенные решения. Эти люди демонстрируют свои сильные стороны тогда, когда необходимо принимать обдуманные решения на основе большого количества разнообразной информации.</p>	<p>□ КОЛИЧЕСТВЕННЫЙ Такие люди более эффективно работают с числовой, чем с вербальной информацией. Благодаря своей способности работать с большим количеством чисел, такие люди, как правило, хорошо проявляют себя как финансисты, бухгалтера, инженеры или IT специалисты.</p>
	<p>СРЕДНИЙ ЧИСЛОВОЙ</p>	<p>ВЫСОКИЙ ЧИСЛОВОЙ</p>

Вы получили средний балл за работу с числовой информацией и высокий балл за работу с вербальной информацией. Как правило, такие люди хорошо понимают и используют слова и концепции. Они умело выстраивают коммуникации и эффективно доносят свои решения до других людей. Такой подход к работе с информацией также позволяет хорошо понимать чувства других людей и правильно интерпретировать их намерения. Люди, использующие качественный подход к обработке информации, предпочитают анализировать людей, их чувства, эмоции, нежели заниматься решением абстрактных, логических или математических проблем.

ЧИСЛОВОЙ vs ВЕРБАЛЬНЫЙ

Для оценки вашего стиля обработки информации, используется сочетание результатов по вербальной и числовой шкалам теста.

ЧИСЛОВОЙ БЛОК

КОЛИЧЕСТВО ОТВЕТОВ **13 / 15**

ВРЕМЯ **10 / 10 минут(ы)**

ОБЩИЙ БАЛЛ **6 / 15**

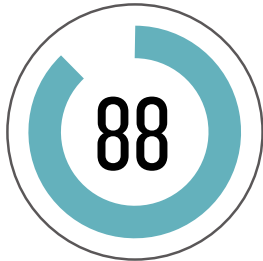
ВЕРБАЛЬНЫЙ БЛОК

КОЛИЧЕСТВО ОТВЕТОВ **25 / 48**

ВРЕМЯ **2 / 2 минут(ы)**

ОБЩИЙ БАЛЛ **24 / 48**

СТИЛИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ



ИЗБЕГАНИЕ РИСКОВ 12%
СТРЕМЛЕНИЕ К ВЫГОДЕ 88%

ИЗБЕГАНИЕ РИСКОВ vs СТРЕМЛЕНИЕ К ВЫГОДЕ | ВЫГОДА

Есть тип людей, которые при принятии решений опасаются финансовых, юридических и др. рисков и стремятся избежать возможных потерь любой ценой. Они сильно отличаются от другого типа людей, которые более решительные и руководствуются стремлением получить максимальную выгоду по результатам принятых ими решений.

РЕКОМЕНДАЦИИ: В беседе с коллегами старайтесь аргументировать вашу позицию, почему вы считаете целесообразным принятие того или иного важного решения. Разделяют ли другие люди вашу точку зрения? Совпадает ли ваши взгляды на получение потенциальной выгоды?

Уделяйте внимание не только анализу перспектив получения потенциальной выгоды, но и возможным рискам. Очень важно уметь озвучивать и открыто обсуждать потенциальные проблемы.



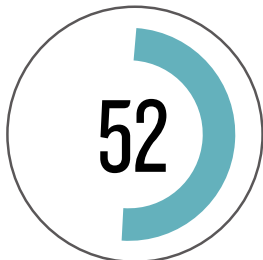
ТАКТИЧЕСКИЙ ПОДХОД 0%
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПОДХОД 100%

ТАКТИКА vs СТРАТЕГИЯ | СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПОДХОД

Есть тип людей, которые принимают решения, основываясь на том, что происходит вокруг них здесь и сейчас. Они уделяют больше внимания краткосрочным задачам, таким как расходы, доходы, срочные антикризисные меры, маржинальность бизнеса. Они сильно отличаются от другого типа людей, которые мыслят стратегически и принимают решения с прицелом на будущее. Такие люди, как правило, ориентированы на создание новых возможностей и уделяют меньше внимания решению рутинных, операционных задач.

РЕКОМЕНДАЦИИ: Перед тем, как принимать важное решение, обсудите возможные риски с людьми, которые имеют репутацию надёжных исполнителей и всегда доводят начатое до конца.

Вы должны понимать всю важность так называемых "маленьких побед" на пути к достижению большой цели. Небольшие победы на пути к цели - верный способ привлечь на свою сторону союзников.



АНАЛИТИКА 48%
ИНТУИЦИЯ 52%

АНАЛИТИКА vs ИНТУИЦИЯ | ИНТУИЦИЯ

Есть тип людей, которые принимают решения только после тщательного анализа всех доступных им фактов. Они периодически возвращаются к анализу последствий принятых ими решений с целью не повторения тех же самых ошибок в будущем. Они сильно отличаются от другого типа людей, которые при принятии решений в большей степени склонны полагаться на свою интуицию.

РЕКОМЕНДАЦИИ: Будьте готовы аргументировать ваши решения, принятые на основе интуиции. Старайтесь брать в расчёт аналитические данные, которые приводят окружающие, особенно, если они противоречат выводам, сделанным вами на основании личного опыта или интуиции.

Старайтесь находить время для повторного анализа последствий уже принятых вами решений. Подумайте, какие решения были верными и привели к положительным результатам, а какие нет. Способность анализировать ваши прошлые решения даст вам много пищи для размышления и импульс к развитию ваших навыков принятия решений.

СТИЛИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

В данном отчёте каждый из стилей описывается с помощью определённой профессии-ярлыка, наиболее ярко характеризующей этот стиль. Название профессии в данном случае является лишь символическим, собирательным описанием стиля: само по себе название не свидетельствует о карьерных или личностных предпочтениях человека. Каждый стиль имеет свои сильные и слабые стороны.

АУДИТОР

Избегает рисков, принимая осторожные решения, основанные на аналитических данных.

ХИРУРГ

Избегает рисков, принимая осторожные решения, основанные на личном опыте.

БИРЖЕВОЙ ТРЕЙДЕР

Старается получить максимальную прибыль, принимая быстрые решения, основанные на аналитических данных.

ВОЕННЫЙ АНАЛИТИК

Принимает стратегические решения, основанные на аналитических данных для того, чтобы избежать рисков в долгосрочной перспективе.

ПОЛИТИК

Старается получить максимальную прибыль, принимая стратегические решения, основанные на личном опыте.

ШАХМАТИСТ

Избегает рисков, принимая стратегические решения, основанные на личном опыте.

АГЕНТ

Старается получить максимальную прибыль, принимая быстрые решения, основанные на личном опыте.

ИНВЕСТОР

Старается получить максимальную прибыль в долгосрочной перспективе, принимая стратегические решения, основанные на аналитических данных.

ПОЛИТИК

Ваш стиль принятия решений - ПОЛИТИК

ВЫГОДА

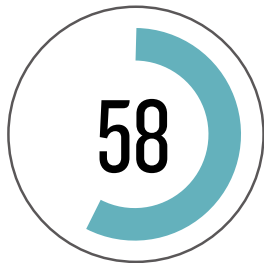
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПОДХОД

ИНТУИЦИЯ

- Ищет возможности для получения выгоды в долгосрочной перспективе
- Принимает решения, обеспечивающие максимальную выгоду в долгосрочной перспективе
- Не думает о возможных проблемах, связанных с тактическим внедрением решений на практике
- Принимает решения быстро на основе личного опыта и интуиции
- Не погружается в аналитику
- Следит за новыми, важными тенденциями в бизнесе и обществе в целом
- Готов рисковать и бросать вызов устоявшимся стереотипам
- Поощряет стремление подчинённых идти на риск
- Считает, что может добиться успеха в любом начинании
- Не навязывает строгую дисциплину в команде

ОТНОШЕНИЕ К ОБРАТНОЙ СВЯЗИ

Отношение людей к обратной связи можно описать с точки зрения трёх поведенческих реакций:



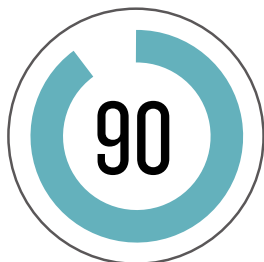
ПОЗИЦИЯ ЗАЩИТЫ 42%
НЕВОЗМУТИМОСТЬ 58%

ПОЗИЦИЯ ЗАЩИТЫ vs НЕВОЗМУТИМОСТЬ | НЕВОЗМУТИМОСТЬ

Есть тип людей, которые очень эмоционально реагируют на критику в свой адрес и склонны обвинять в неудачных последствиях принятых ими решений неподконтрольные им внешние факторы - других людей, форс-мажорные обстоятельства, слишком жёсткие сроки и т.д. Они сильно отличаются от другого типа людей, которые спокойно реагируют на критику и хладнокровно анализируют последствия принятых ими решений.

РЕКОМЕНДАЦИИ: Вы настолько спокойно реагируете на критику в свой адрес, что люди, которую дают вам обратную связь, могут считать, что или её игнорируете, или же действительно не до конца осознаёте негативные последствия принятых вами решений.

Будьте готовы защищать принятые вами решения, если все факты на вашей стороне.



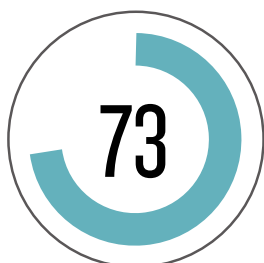
ОТРИЦАНИЕ 90%
ПРИНЯТИЕ 10%

ОТРИЦАНИЕ vs ПРИНЯТИЕ | ОТРИЦАНИЕ

Есть тип людей, которые занимают позицию тотального отрицания при получении обратной связи. Они либо игнорируют критику в свой адрес, либо отказываются признавать очевидные факты, выдают ошибки как достижения или просто стремятся поскорее забыть о проблеме, которая явилась следствием неправильно принятых ими решений. Иначе говоря, они отрицают наличие вообще каких-то проблем. Они сильно отличаются от другого типа людей, которые открыты к обратной связи, внимательно слушают то, что им говорят окружающие, анализируют факты для того, чтобы скорректировать свои действия в будущем. Эти люди воспринимают обратную связь как ценный инструмент своего развития.

РЕКОМЕНДАЦИИ: Часто ли вы игнорируете критику в свой адрес или не соглашаетесь с мнением окружающих? Если вы замечаете за собой такие тенденции, старайтесь более внимательно относиться к обратной связи. Старайтесь подвергать ваши прошлые решения более тщательной и независимой оценке.

Окружающие могут воспринимать вашу слишком спокойную реакцию на критику как нежелание вообще принимать обратную связь. Старайтесь быть более внимательным к обратной связи. Старайтесь делать объективные выводы из ваших ошибок с целью принятия более верных решений в будущем или хотя бы не повторения тех же самых ошибок.



НЕ ИСКРЕННОСТЬ 27%
ИСКРЕННАЯ ВОВЛЕЧЕННОСТЬ 73%

НЕ ИСКРЕННОСТЬ/ ИСКРЕННОСТЬ | ИСКРЕННАЯ ВОВЛЕЧЕННОСТЬ

Есть тип людей, которые только делают вид, что признают свои ошибки, но в действительности делают они это не искренне и только ради того, чтобы заручиться поддержкой других людей. Они сильно отличаются от другого типа людей, которые более искренние и открыты к обратной связи; они готовы открыто обсуждать свои неудачные решения, даже если ради этого они вынуждены поднимать неприятные для себя вопросы в обратной связи.

РЕКОМЕНДАЦИИ: Старайтесь держать ваши эмоции под контролем во время получения обратной связи.

Старайтесь повышать не только количество часов обратной связи, но и качество.

**ОТНОШЕНИЕ К
ОБРАТНОЙ
СВЯЗИ****НЕВОЗМУТИМОСТЬ****ОТРИЦАНИЕ****ИСКРЕННЯЯ
ВОВЛЕЧЕННОСТЬ**

Ваше отношение к обратной связи:

- Сохраняет спокойствие, получая плохие вести
- Спокойно относится к ошибкам прошлого
- Не принимает плохие вести близко к сердцу
- Отрицает критику, с которой не согласен
- Принимает критику только, если она исходит от лиц, чьё мнение для него является важным
- Активно участвует в сессиях обратной связи, проявляет искренний интерес к тому, что о нём думают другие люди
- Извлекает пользу по результатам обратной связи, если всё-таки соглашается с тем, что его решение было неверным

ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ

Общий уровень открытости к обратной связи можно описать при помощи баллов по каждому из трёх типов отношения к обратной связи. С точки зрения восприятия обратной связи, любого человека можно отнести к одной из трёх категорий, для каждой из которых характерны свои слабые и сильные стороны:

НЕВОСПРИИМЧИВЫЙ

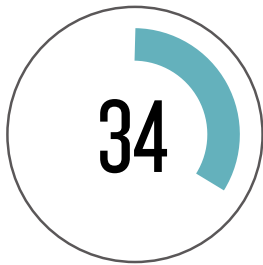
Эти люди в ответ на критику в свой адрес, обычно начинают обвинять других, отрицая свою ответственность. В лучшем случае делают вид, что внимательно слушают обратную связь, хотя на самом деле внутренне её не принимают. С другой стороны эти люди умеют принимать трудные решения, когда это необходимо.

НЕЙТРАЛЬНЫЙ

Эти люди открыты к обратной связи и спокойно выслушивают критику в свой адрес, хотя и без особого энтузиазма. Порой, они всё-таки могут эмоционально воспринимать плохие новости. Для них характерен сбалансированный подход к критике.

ОТКРЫТЫЙ

Будучи открытыми к обратной связи, эти люди спокойно реагируют на критику в свой адрес. Они тщательно анализируют свои ошибки, спрашивают совета у других людей. При этом такие люди могут легко принимать на себя вину за ошибки других людей.



ОТКРЫТОСТЬ К ОБРАТНОЙ СВЯЗИ | НЕВОСПРИИМЧИВЫЙ

Полученные результаты позволяют предположить, что вы не восприимчивы к обратной связи.

РЕКОМЕНДАЦИИ: Старайтесь активно использовать "правило 24 часов" - отвечайте на явно негативную критику через сутки после её поступления. За 24 часа вы а) сможете успокоиться б) сможете спокойно обдумать ваш ответ.

Старайтесь не воспринимать критику слишком близко к сердцу, но и не отменяйте её сразу же только потому, что она вам не нравится. Помните, что конструктивная критика является ценнейшим инструментом, которая помогает нам посмотреть на наши решения со стороны и принимать более верные решения в будущем.

Старайтесь чаще получать обратную связь от других людей по поводу совершённых вами ошибок в прошлом. Глубже анализируйте причины и вашу роль в просчётах. Такой подход должен помочь вам выработать механизмы принятия более правильных решений в будущем.

Разработайте систему получения регулярной обратной связи. Обратная связь - отличный инструмент обмена опытом решения проблем и выработки новых механизмов принятия решений.