

Confidentiel

Un exemple de
rapport

Joe Average

Rapport Hogan Jugement
Décembre 2017



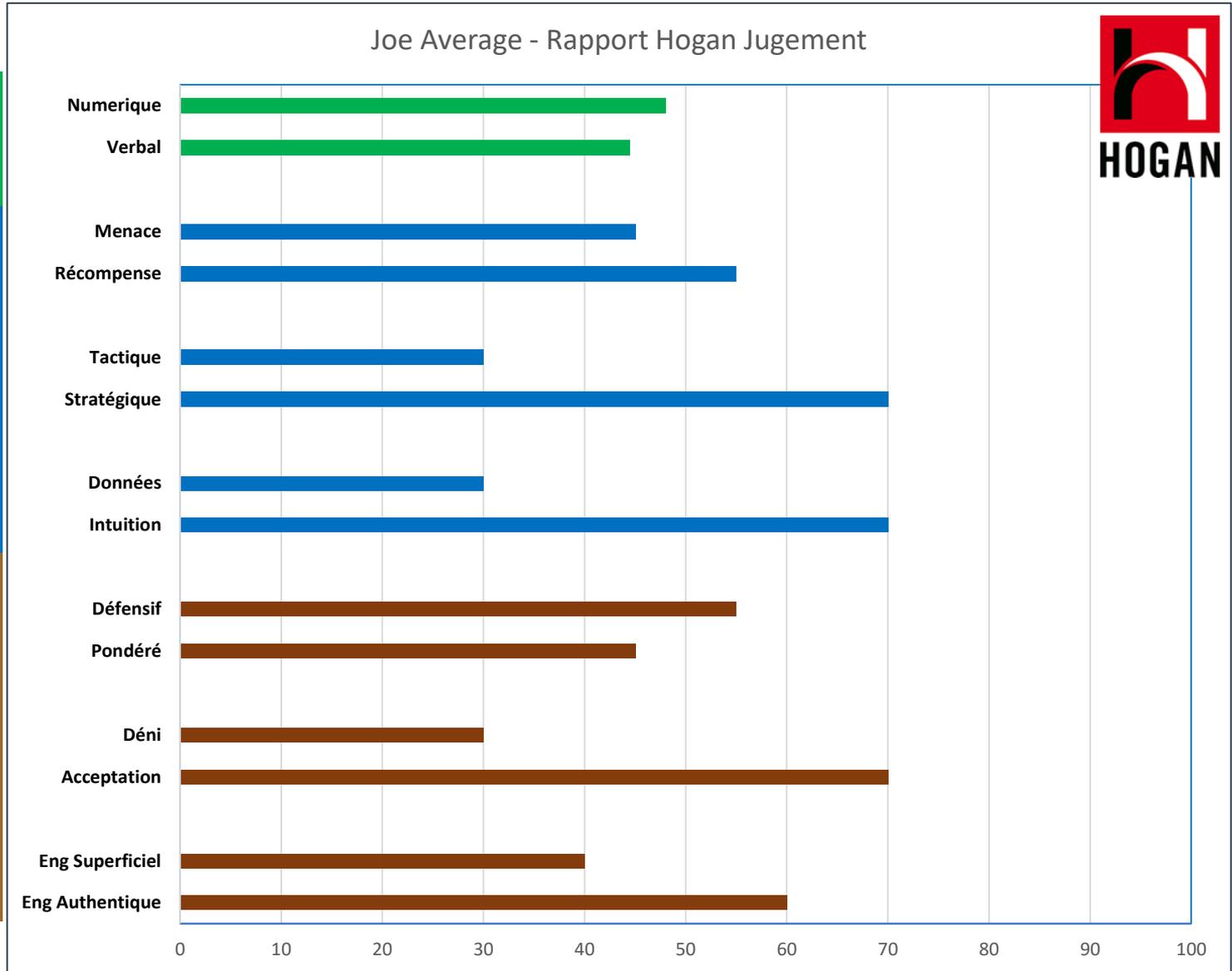
Joe Average - Hogan Jugement

Traitement de l'information

Critères de prise de décision

Réaction au feedback autour des décisions

Joe Average - Rapport Hogan Jugement





Joe Average - Traitement des informations

- **Volontaire (numérique moyen / verbal moyen)**

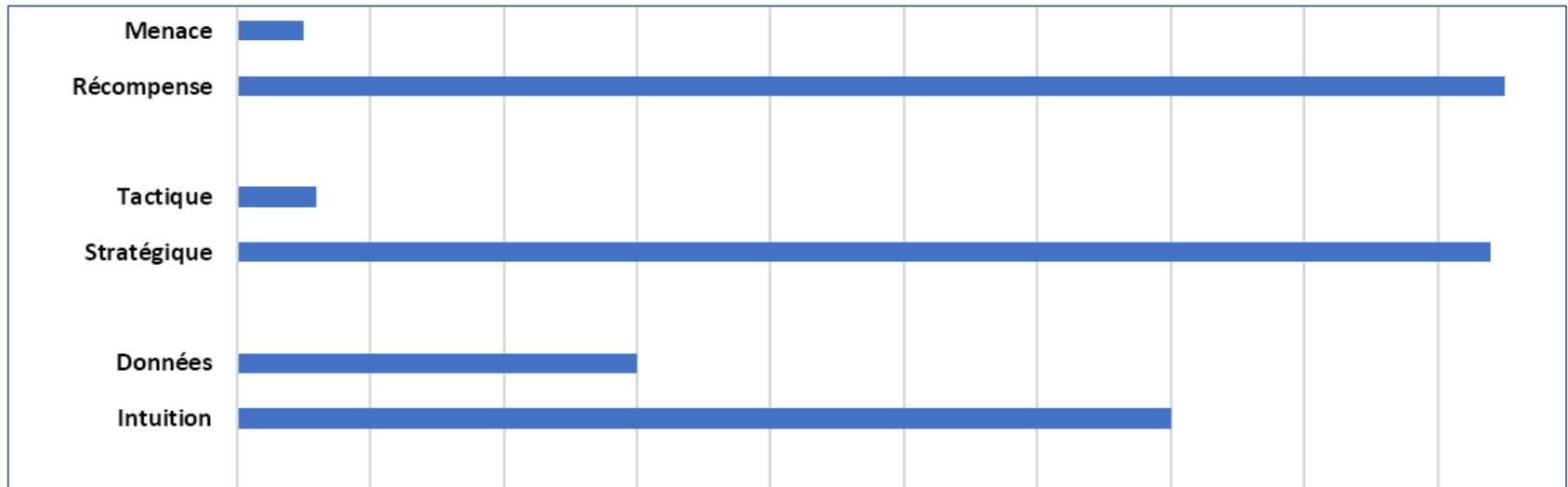
Ces personnes prennent leur temps lorsqu'elles traitent les informations numériques ainsi que les informations verbales, car elles souhaitent prendre des décisions avisées en se fondant sur une parfaite compréhension des faits. Elles sont souvent décrites comme organisées et systématiques et vues comme étant pratiques avec un bon sens du détail. Elles ont tendance à réussir dans les professions exigeant des décisions soigneusement étudiées et fondées sur un large éventail d'informations.

NIVEAU VERBAL ÉLEVÉ	<input type="checkbox"/> QUALITATIF Ces individus traitent les informations verbales plus efficacement que les informations numériques. Comme ils préfèrent souvent utiliser des mots pour interpréter les événements et créer des expériences émotionnelles, ils ont tendance à exceller dans des domaines tels que la communication, la littérature, la philosophie, le journalisme ou la publicité.	<input type="checkbox"/> POLYVALENT Ces individus traitent aussi efficacement les informations numériques que verbales. Grâce à leur aptitude à résoudre tous les types de problèmes, ils ont tendance à exceller dans les professions exigeant des décisions rapides sur des sujets divers.
	NIVEAU VERBAL MOYEN	<input checked="" type="checkbox"/> VOLONTAIRE Ces individus prennent leur temps lorsqu'ils traitent les informations numériques ainsi que les informations verbales, car ils souhaitent prendre des décisions avisées en se fondant sur une parfaite compréhension des faits. Ils ont tendance à réussir dans les professions exigeant des décisions soigneusement étudiées et fondées sur un large éventail d'informations.
	NIVEAU NUMÉRIQUE MOYEN	NIVEAU NUMÉRIQUE ÉLEVÉ



Joe Average – Prise de décision

- Une approche des décisions avec un profil « Politicien »
 - Fondées sur le désir d'obtenir des récompenses et le côté positif de ce qui peut arriver
 - Intégrant une réflexion stratégique
 - Fondées sur l'intuition et l'expérience





Une approche des décisions

- Fondée sur le désir d'obtenir des récompenses
- Avec une vision de ce qui peut arriver de positif et des opportunités qui pourront servir une stratégie de long terme
- Avec une vision de long terme, globale, ouverte, flexible
- Fondées sur l'intuition et l'expérience
- Qui ne s'embarrasse pas des détails de mise en œuvre
- Qui peut remettre en cause la hiérarchie et opérer de manière souple



Profil “Politicien”

Certaines personnes prennent des décisions rapidement, en se fondant sur leur intuition et leur expérience, elles sont guidées par une stratégie long-terme, et cherchent à maximiser les récompenses à long terme.

Ce style de décision est bien représenté par les « grands politiciens », car ces personnes restent constamment en alerte sur les opportunités qui peuvent faire avancer leurs objectifs stratégiques, elles prennent des décisions qui maximisent les intérêts à long-terme, décident de manière instinctive en se préoccupant peu des détails de mise en œuvre.



Joe Average – Prise de décision

- Rechercher les récompenses futures (55 %)

Points forts

Points de vigilance



Joe Average – Prise de décision

- Réflexion stratégique (70 %)

Points forts

Points de vigilance



Joe Average – Prise de décision

- Décisions basées sur l'intuition et l'expérience (70 %)

Points forts

Points de vigilance

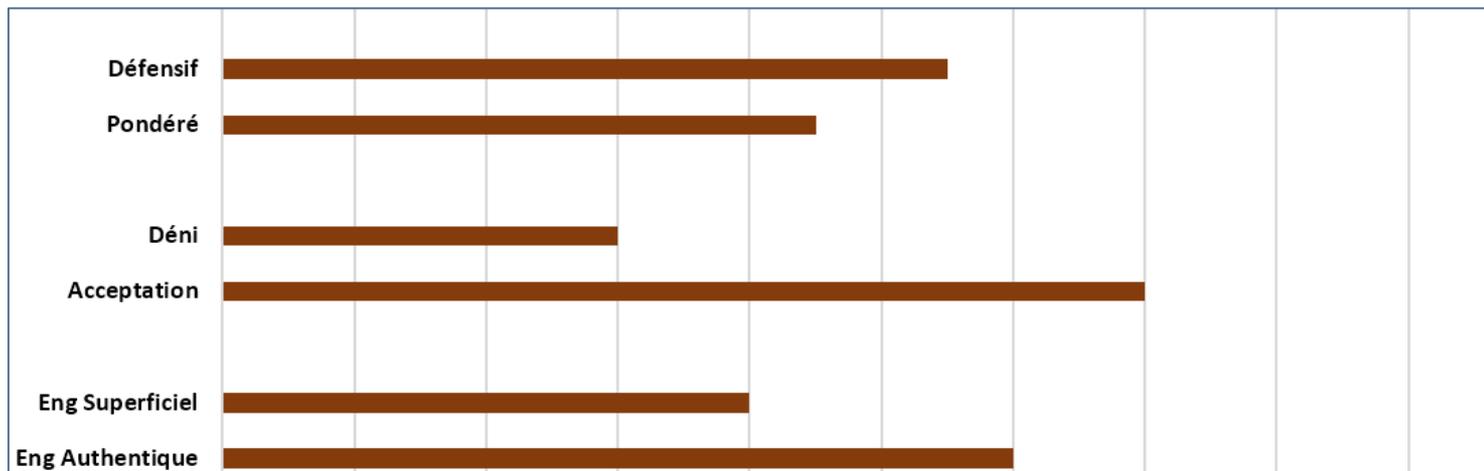


Joe Average - Réaction au feedback

- Réaction défensive
- Acceptation
- Engagement authentique

Après une première réaction émotionnelle, spontanément défensive, durant laquelle elles vont blâmer les autres ou rendre des facteurs extérieurs responsables de leurs erreurs, ces personnes acceptent ensuite la critique et s'engagent dans l'écoute des feedbacks avec sincérité et humilité.

Elles réfléchissent sur leurs erreurs passées et sont motivées pour améliorer leur performance, changer leurs approches des décisions et leurs comportements. Elles peuvent tirer profit d'un accompagnement.





Joe Average – Réaction au feedback

**Réaction défensive (58%)
Comportements et Axes de progrès**



Joe Average – Réaction au feedback

Acceptation (65%)
Comportements et Axes de progrès



Joe Average – Réaction au feedback

Engagement authentique (68 %)
Comportements et Axes de progrès



**Neutre
Conseils**



We believe in
REALISING HUMAN POTENTIAL

