

# 报告 Report

# 职工抗压和 岗位胜任力

## 测评内容 Assessment Modules

- ① 基础心理特质（大五人格）
- ② 压力应对能力（心理韧性/应对方式）
- ③ 岗位核心能力（通用/管理/技术/销售）



构建高韧性组织文化

# 职工抗压和岗位胜任力测试 报告

---

姓 名：XX

性 别：女

出生日期：1982-03-28

测试日期：2024-11-07

年 龄：其他

毕业学校：北京农学院

联系电话：13910213941

---

测评单位（测评师）：科住物业

测评地点：北京市/北京市/海淀区

# 心理韧性测评报告



大五人格量表 ( CBF-P1-15 )

Chinese Big Personality Inventory-15

## GENERAL ABILITY REPORT

姓名：××

性别：男/女

出生日期：××年-××月-××日

测试时间：××年-××月-××日



### 心理韧性

#### PSYCHOLOGICAL RESILIENCE

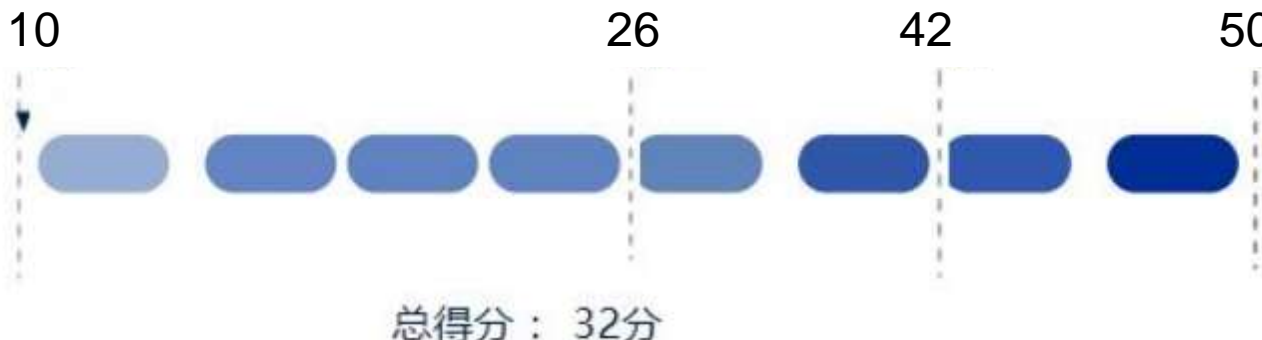
心理韧性测评结果  
Results Summary

32

总得分  
Total Score

心理韧性 ( Resilience ) 是指个体在面对压力、逆境、创伤或重大生活挑战时能够良好适应、快速恢复并从中成长的能力。它反映了一个人在情绪、认知和行为层面的抗压能力与自我调节能力。高心理韧性者通常更乐观、适应力强、能有效应对不确定性。

## 测评结果详情 | RESULTS DETAILS



### 心理韧性等级说明 | APPLICATIONS

**高 心理韧性 ( 42-50分 )**：高心理韧性者抗挫力强、心态灵活且能快速复原，适合互联网、金融等高压创新领域，或销售、公关等挑战型岗位。

**中等心理韧性 ( 26-42分 )**：中等心理韧性者能适度承压、复原较快，适合行政、教务、常规运营等稳中有轻度挑战的岗位。

**低 心理韧性 ( 10-26分 )**：低心理韧性者抗挫力弱、承压易焦虑且复原慢，适合档案管理、图书借阅等低压力稳流程岗位。

## 发展建议 | DEVELOPMENTAL RECOMMENDATIONS

心理韧性如同肌肉，可通过科学训练不断增强。以下是一些建议，通过持续训练，您将逐步成长为更具适应力、更坚韧的自己。



### 增强自我效能感

- 回顾成功经验，强化“我曾做到”的信念。
- 设定小目标并完成，逐步积累掌控感。
- 使用积极自我对话。



### 培养积极思维模式

- 练习“三件好事”日记。每晚记录当天发生的3件积极小事及其原因，持续21天，显著提升乐观水平。
- 重构压力认知。
- 避免灾难化思维。



### 建立情绪调节策略

- 身体调节：学会深呼吸、渐进式肌肉放松。
- 通过写日记、向他人倾诉、与他人互动等方式来释放情绪，减少焦虑和压力。
- 每日十分钟冥想，提升当下觉察力。



### 善用外部资源

- 识别支持者，明确三位可倾诉的亲友，并维护关系。
- 长期感到焦虑、失眠时可寻求心理咨询。
- 参与感兴趣的增强归属感和意义感。



### 提升适应性思维

- 主动接触新环境，锻炼灵活应对能力。
- 在计划中预留空间，减少对控制感的依赖。
- 将变化视为“探索旅程”而非“威胁”，培养开放与好奇的心态。

# 大五人格测试报告

## BASIC PSYCHOLOGICAL TRAITS

姓名：××

出生日期：××年-××月-××日

性别：男/女

测试时间：××年-××月-××日



### 大五人格量表 (CBF-P1-15)

Chinese Big Personality Inventory-15

大五人格 (The Big Five Personality Traits) 是描述人类性格最广泛接受的模型之一，包含五个核心维度：神经质、外倾性、开放性、宜人性和尽责性。了解自己的人格特质有助于更好地认识自我，提升人际关系，优化发展路径。

最高分

最低分

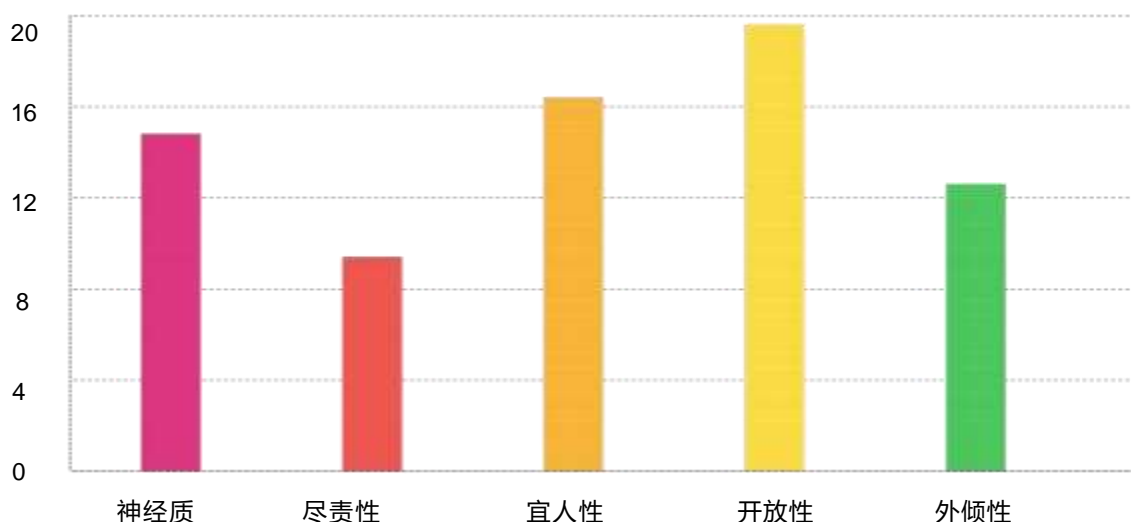
18

开放性

9

尽责性

### 我的大五人格类型 | My Big Personality



#### 神经质N

神经质指个体情绪稳定性和情绪反应的程度。高神经质的人更容易感受到焦虑和易怒，而低神经质的人则更为冷静、放松和稳定。

#### 尽责性C

尽责性指个体对目标设定、计划制定、执行能力的程度。高尽责性的人通常有条理有责任感，而低尽责性的人可能更为随性、冲动、不守承诺。

#### 宜人性A

宜人性指个体与他人相处的方式、亲社会性和合作性的程度。高宜人性的人乐于助人、宽容合作，而低宜人性的人更独立、不合群。

#### 开放性O

开放性指个体对新思想、经验和文化多样性的接受程度。高开放性的人更具有想象力和创造力，而低开放性的人则更保守和习惯性。

#### 外倾性E

外倾性指个体的社交能力和情绪表达的程度。高外倾性的人通常喜欢社交活动，开朗、善于交际，而低外倾性的人则更内向和独立。

## 大五人格测评发展建议 | Personalized Development Recommendations

大五人格的每个维度都是一个光谱，没有“好”或“坏”之分。测试结果只是描述倾向，而非定义个人，是一个自我探索过程，它不是为了给你“贴标签”而是为你提供一面镜子，帮助你更清晰地理解自己。以下是大五人格测评的发展意见：



### 神经质 | Neuroticism

**得分较高 (>15分)：**情绪调节方面可能面临挑战。学习并实践正念冥想或认知行为疗法，帮助识别负面情绪；建立规律作息习惯，有助于提升生理稳定性。

**得分较低(<6分)：**情绪稳定性是巨大的优势。继续保持健康生活方式以维护这种稳定。可利用冷静的头脑在压力环境下担任协调者或决策者。同时也要关注情感需求。



### 尽责性 | Conscientiousness

**得分较高 (>15分)：**是可靠的执行者。警惕过度计划和完美主义带来的压力。学会灵活应对变化，给自己安排放松和休闲时间。在团队中适当授权给他人。

**得分较低(<9分)：**需注意提升组织性和执行力。可以尝试使用代办事项清单、日历提醒、或番茄工作法等工具来规划时间和任务。逐步培养自律习惯。



### 宜人性 | Agreeableness

**得分较高 (>15分)：**友善且合作性强。继续保持这种积极品质。同时，也要学会适当地表达自己的需求和边界，避免因过度迎合他人而忽视自己的感受或利益。

**得分较低(<9分)：**可能更注重效率和原则。在坚持自己立场的同时，练习换位思考，尝试理解他人的感受。认识到适度的妥协和合作能带来更大的团队效益。



### 开放性 | Openness to Experience

**得分较高 (>12分)：**拥有丰富的想象力和好奇心。将这些优势转化为实际行动，比如尝试将创意付诸实践（写作、艺术创作、创业想法）。

**得分较低(<6分)：**可能偏好稳定和传统。有意识地拓展视野，接触新领域。对不同观点保持开放态度，即使不认同，也尝试理解其逻辑。这不仅能丰富生活，还能激发潜在的创造力。



### 外倾性 | Extraversion

**得分较高 (>12分)：**充满活力和社交魅力。享受与人交往带来的乐趣。但也要注意留出时间进行独处和深度思考。在团队中避免过度主导谈话或活动。

**得分较低(<6分)：**享受独处和深度思考，这是宝贵的内在资源。不必强迫自己成为社交达人。但在必要时，可以尝试参与一些小型、熟悉的社交活动，逐步扩展舒适圈。



# 压力应对测评报告

## STRESS COPPING REPORT

姓名：××

性别：男/女

出生日期：××年-××月-××日

测试时间：××年-××月-××日



### 压力应对

Stress Coping

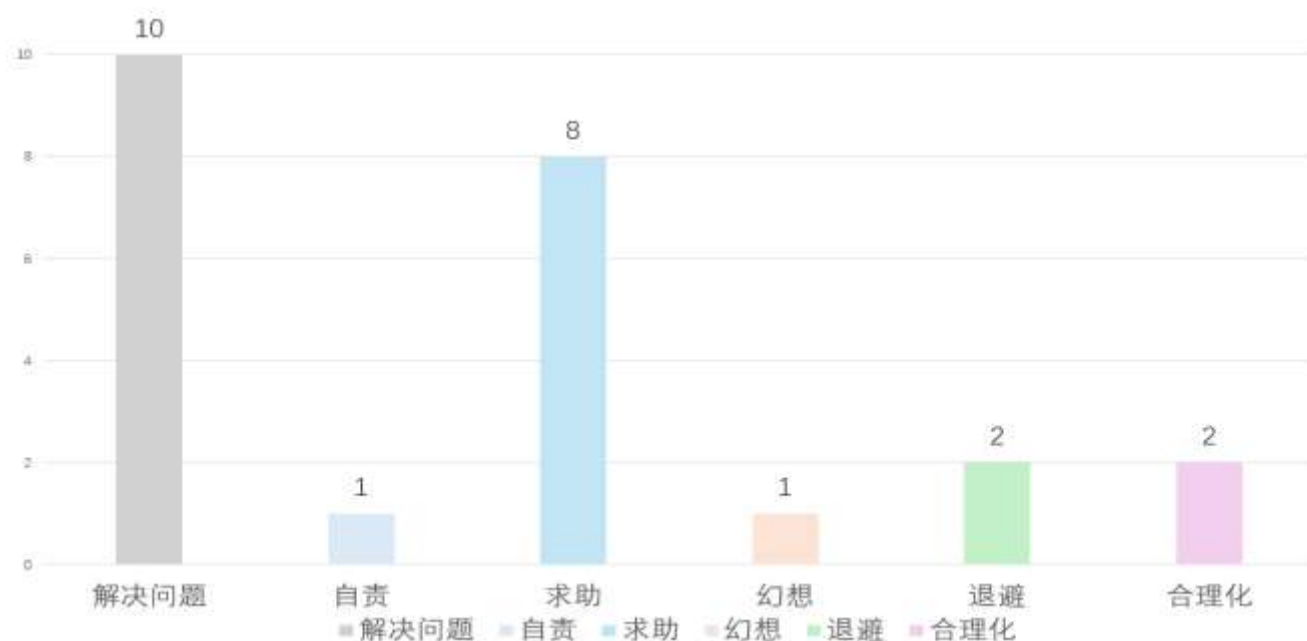
### 压力应对测评结果 Stress Coping Result

24

总得分  
Total Score

压力应对方式是个体在面对压力事件时所采用的认知和行为策略，是个体适应环境的重要手段。不同的应对方式会对个体的身心健康、工作绩效及生活质量产生不同影响。有效的压力应对方式能帮助个体缓解压力带来的负面效应，而不当的应对方式可能加剧压力反应。

### 测评结果详情 | RESULTS DETAILS



解决问题：得分百分等级约65%。表明在主动理性应对困境方面，表现优于约65%的同龄人。

幻想：得分百分等级约1.8%。依赖虚幻想象逃避压力的倾向极低

自责：得分百分等级约5.7%。说明过度自我归咎的倾向显著低于群体，仅约5.7%的同龄人在此维度表现更优。

退避：得分百分等级约13.6%。回避压力源的倾向低于群体平均，优于13.6%的同龄人。

求助：得分百分等级约82%。主动寻求外部支持的意识与行为是优于约82%的同龄人。

合理化：得分百分等级约11.3%。通过找外部借口宽慰自己的倾向较弱，优于约11.3%的同龄人。

应对策略 | Coping strategies

“求助” 维度

建议：

- ①细化求助对象与方式，专业问题找行业专家，情绪问题找亲友；
- ②建立稳定支持网络，主动帮他人，形成互助关系。



“解决问题” 维度

建议：

- ①主动挑战更难任务，把经验整理成方法分享给团队；
- ②提升计划灵活性，预留调整空间应对突发状况。

“自责” 维度

建议：

- ①遇到挫折先分析外部环境、任务难度，别过度否定自己；
- ②写 “成功日记” 记成就，增强自信；
- ③有自责想法时，用事实反驳，修正认知。



“幻想” 和 “退避” 维度

建议：

- ①列 “压力直面清单”，给问题排序，分步制定行动步骤并强制执行，完成就奖励自己；
- ②学快速解压技巧，如深呼吸、5分钟冥想，替代幻想逃避，冷静后再处理问题。



“合理化” 维度

建议：

- ①养成 “问题复盘” 习惯，先排除外部借口，聚焦自身可控因素，明确改进措施；
- ②找他人客观评价，打破自我合理化的循环，提升自我觉察。





# 通用岗测评报告

## GENERAL POSITION REPORT

姓名：××

出生日期：××年-××月-××日

性别：男/女

测试时间：××年-××月-××日



### 一般能力倾向

#### General Aptitude

一般能力倾向是个体在认知、操作、社交等多个领域所具备的潜在能力特质，反映了个体应对不同任务、环境及挑战时的基础潜能与适应能力。它并非单一维度的能力，而是涵盖多种细分智能的综合能力体系。

### 一般能力测评结果 Results Summary

24

总得分  
Total Score

## 测评结果详情 | RESULTS DETAILS

每个能力有 5 道测试题, 共 10 道题, 每个题目有 5 个评分标准, 从 1 (完全不符合) 到 5 (完全符合)。总分越高, 代表学生该项能力开发越充分。

### 1. 语言智能

得分:15分

在常模群体中, 约 44% 的人语言智能维度得分低于该个体。该个体处于中等水平, 仍有进步空间。

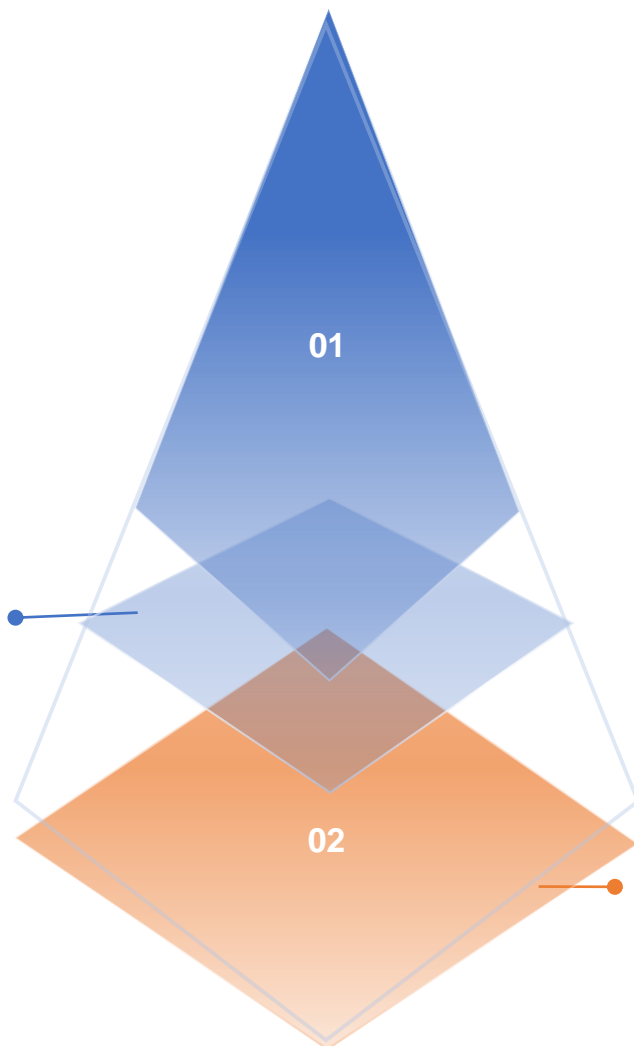
语言智能指口语及书写文字的运用能力, 包括了对语言文字之意义(语意能力)、规则(语法能力), 以及声音、节奏、音调、诗韵(音韵学能力)、不同功能(语言的实用能力)的敏感性。

### 2. 逻辑-数学智能

得分:13分

在常模群体中, 约 24% 的人数学-逻辑智能维度得分低于该个体。该个体的逻辑数学能力处于中等水平, 有很强的进步空间。

数字和推理的能力它涉及了对抽象关系的使用与了解, 其核心成份包括了觉察逻辑或数字之样式的能力, 以及进行广泛的推理, 或巧妙地处理抽象分析的能力。



日常应用 | APPLICATION

学习方法优化

“语言智能”：可侧重文学、外语等文科类学习，参与辩论赛、读书会强化优势。

“逻辑 - 数学智能”：适合深耕理科、工科领域，通过数学竞赛、编程练习提升能力。



职业方向匹配

“人际关系智能”：适合从事销售、人力资源、管理等需高频人际互动的岗位。

“运动智能”：可考虑手工技艺、体育教练、舞台表演等注重肢体能力的职业。



工作效能提升

“逻辑 - 数学智能”：主导工作中的数据分析、流程优化等任务，用逻辑拆解复杂项目。

“自我认识智能”：制定清晰的职业目标，通过定期复盘调整工作节奏与方向。



日常事务处理

“空间智能”：负责家庭装修规划、收纳整理等事务，利用空间感知优化布局。

“自然智能”：参与园艺种植、户外探险等活动，通过观察自然丰富生活。



# 管理岗测评报告

## MANAGEMENT POSITION ASSESSMENT REPORT

姓名：XX

性别：男/女

出生日期：xx年-xx月-xx日

测试时间：xx年-xx月-xx日



### 岗位胜任力

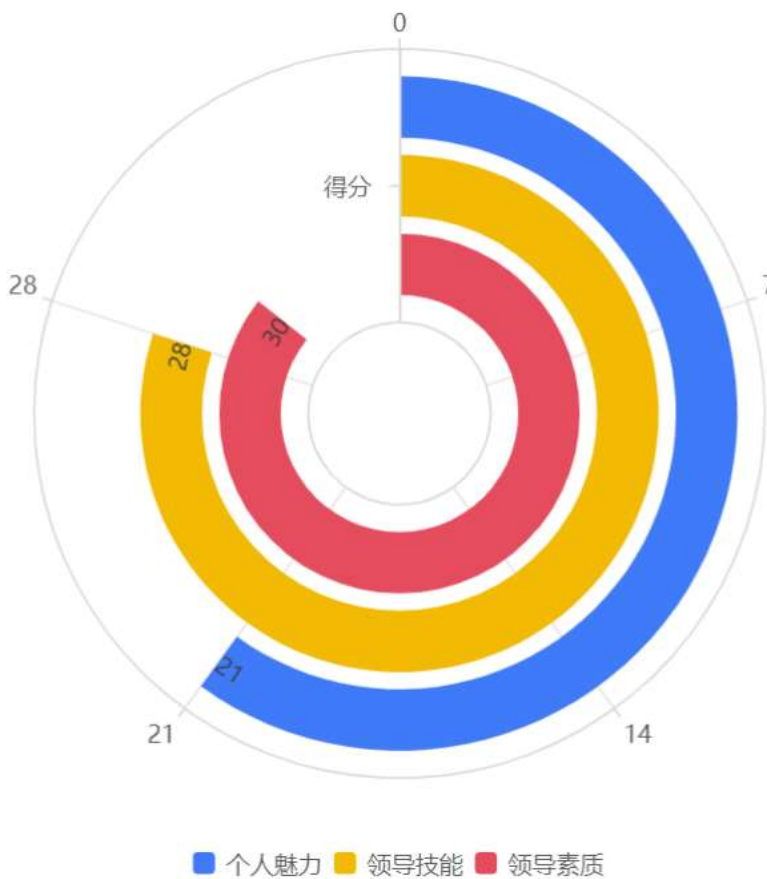
Position Competency

岗位胜任力是指员工为成功完成特定岗位的工作任务、达成岗位绩效目标，所必须具备的知识、技能、能力、个性特质、价值观与行为倾向的综合集合。

### 胜任力分数

79

## 我的岗位胜任力 | My Position Competency



### 个人魅力 21分

该维度反映高层管理者的个人特质和影响力，包括能激发员工认同感、信任和追随力的特征，强调领导者的内在魅力，如诚信和自信。

### 领导技能 28分

该维度关注管理者的实际操作能力和技术性技能，涉及战略执行、团队管理和问题解决等方面，体现管理者在动态环境中的应对能力。

### 领导素质 30分

该维度强调高层管理者的内在素养和认知能力，如全局观、责任感和社会敏感性，注重管理者的伦理和适应性。

管理能力胜任力个性化发展建议 | DEVELOPMENT SUGGESTIONS

岗位胜任力测评量表是针对特定岗位，评估人员是否具备该岗位所需知识、技能、素质及行为特征的化工具，核心作用是判断人员与岗位的匹配度，减少人岗错配。其核心设计逻辑基于“岗位需求导向”，不同岗位的测评维度差异显著。以下是您的管理能力胜任力个性化发展建议：



优秀 | perfect : ≥89 分

1. 核心能力：  
对全局观念、战略性决策、开拓创新、客户服务意识等胜任力的重要性认知极强。
2. 具体建议：  
主动参与岗位相关的跨部门项目或难点任务，将优秀的胜任力经验转化为可复制的方法，带动团队整体能力提升。同时可进一步关注“跨界创新”，例如学习其他行业的管理模式或技术应用，将其融合到自身业务中，保持创新的领先性。



良好 | good : 81-88 分

1. 核心能力：  
对各类胜任力的重要性认知处于“比较重要”区间，对团队领导、人际沟通、情绪管理、主动性等胜任力关注较多，但在“全局观念的长期布局、战略性决策的大胆突破”上认知略弱。
2. 具体建议：  
加强对企业长期发展和行业趋势的研究，可定期参与行业峰会、研读前沿管理书籍，将阶段性工作目标与企业全局规划更紧密结合，逐步培养“顶层设计”思维。从“解决现有问题”向“预判潜在机会”转变，主动发起对业务流程、服务模式的优化变革。



合格 | qualified : ≤80 分

1. 核心目标：  
对多数胜任力的重要性认知偏于“一般水平”尤其在全局观念、战略性决策、开拓创新、社会敏感性等维度认知较弱。
2. 具体建议：  
通过参与企业战略会议、学习优秀管理者案例，明确“领导是责任而非特权”的定位。同时培养从组织整体角度思考问题的习惯，理解个人工作与企业健康发展的关联。针对“情绪管理、主动性、客户服务意识”等薄弱项，参加专项培训或工作坊，例如情绪管理课程、客户服务模拟训练，逐步提升这些关键能力的应用水平。



# 技术岗测评报告

## TECHNICAL POSITION ASSESSMENT REPORT

姓名：XX

性别：男/女

出生日期：xx年-xx月-xx日

测试时间：xx年-xx月-xx日



### 问题解决能力

Problem-Solving Ability

我的问题解决分数

40

问题解决能力是指个体在面对明确或模糊的问题时，通过识别问题核心、收集相关信息、分析关键因素、提出可行方案、评估并执行最优策略，最终达成目标或消除问题的综合能力。

### 问题解决能力等级图 | Problem-Solving Ability

#### 60-80分 能力较强

你是一个自信的问题解决者。你会花时间去理解问题并做出正确的决定。你的决定经过深思熟虑，精心设计，并得到很好的实施。

01



#### 38-59 能力中等

你的解决方案有时很有效，有时则不然。你知道你需要做什么，你认识到结构化解决问题的重要性。然而，它并不总是遵循这个过程。

02



#### 16-37分 能力较弱

你经常把问题视为负面的东西，而不是看到令人兴奋和必要的改变的机会。你解决问题的方法更多的是凭直觉而不是系统的，这可能会导致消极的经历。

03





问题解决能力个性化发展建议

| DEVELOPMENT SUGGESTIONS

问题解决能力测评量表是量化个体发现问题、分析问题并制定有效解决方案能力水平的标准化工具，核心目的是识别个体的优势与短板。了解自己的解决问题的能力有助于个人发展和实现目标，以下是针对不同分数技术人员的个性化发展建议：



# 销售岗测评报告

## SALES POSITION ASSESSMENT REPORT

姓名：XX

性别：男/女

出生日期：xx年-xx月-xx日

测试时间：xx年-xx月-xx日



### 销售胜任力

### Sales Competence

销售胜任力是指个体在销售岗位中，为达成工作目标、实现业绩突破所具备的一系列核心能力与特质的综合，是衡量销售从业者职业适配性与发展潜力的关键指标。

### 销售胜任力测评结果 Stress Coping Result

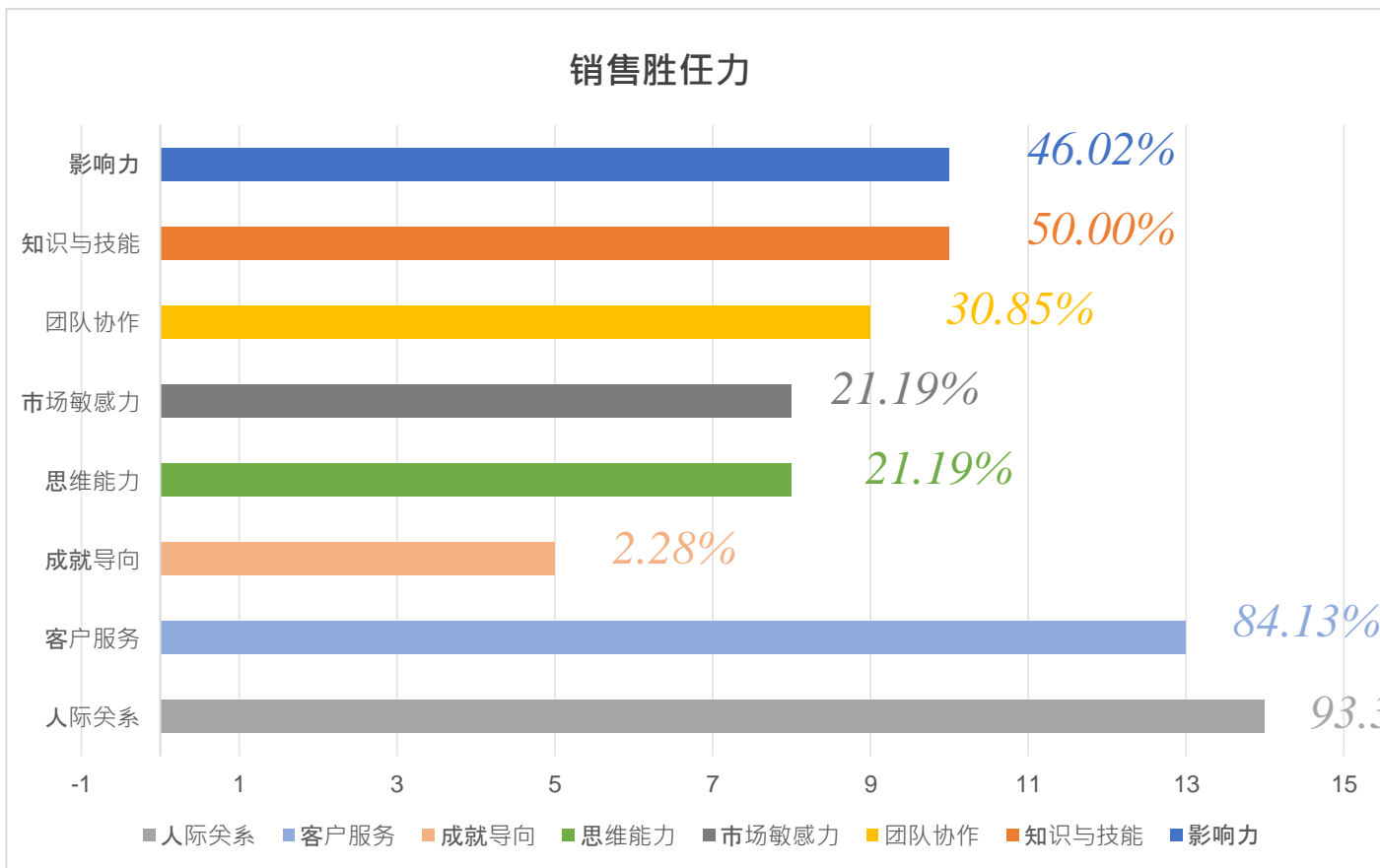
分数

位次

77

38.21%

### 测评结果详情 | RESULTS DETAILS



本测评基于销售胜任力量表（SCs）开展，该量表共包含 24 个问项，涵盖人际关系与沟通、客户服务导向、成就导向、思维能力、市场敏感力、团队协作、专业知识技能、影响力8 个核心维度，采用里克特五级评分法（1 = 非常不符合至 5 = 非常符合）评估个体胜任水平。

- 通用能力发展建议：
- 1. 建立能力成长闭环：每月对照 8 个维度梳理工作表现，结合业绩数据定位能力与业绩的关联点，针对性调整提升重点，形成“测评 - 实践 - 复盘 - 优化”的成长循环。
  - 2. 借力外部资源提升：参与销售精英训练营、行业峰会等活动，学习优秀从业者的能力应用经验；主动寻求导师指导，针对关键维度（如客户服务、影响力）获取个性化改进建议。

日常应用场景说明 | Explanation of daily application scenarios

人际关系

通过业界同僚拓展客户资源，主动组织小型行业交流活动搭建连接桥梁。



客户服务

建立客户服务档案，定期主动反馈产品使用建议，超出预期提供售后支持。



团队协作

主动分享客户跟进经验与市场信息，协助同事解决沟通或服务中的难题。



市场敏感度

分析目标客户动态数据，精准定位需求痛点，制定针对性开发方案。



成就导向

将团队业绩目标细化为个人阶段性目标，制定周 / 月行动计划并动态调整。



知识与技能

系统学习产品技术手册与市场营销知识，参与公司组织的技能培训并实操练习。



影响力

主导客户谈判或方案演示，在实践中强化说服与影响能力。



思维能力

建立“问题解决手册”，记录销售中常见问题及应对策略，定期复盘优化。

