



## 1、卡特尔16PF简介

“16PF”，又称为“卡特尔16PF个性测评”，该测验的设计者为美国著名的心理学家卡特尔。卡特尔认为“根源特质”是人类的潜在、稳定的人格特征，是人格测验应把握的实质，16PF指十六种人格特质，这16种个性特质在每个人身上程度各有不同，形成了一个独特的组合，就构成了一个人独特的人格，反映一个人个性的全貌。

卡特尔的16PF人格因素分析师承于奥尔波特，奥尔波特是人格特质论的开创者，他创造性地提出人格结构的基本单位是特质，并且在1936年从40万的词中选出17953个形容词，进行同义词、近义词合并，得到4504个词语，卡特尔在此基础上，将形容特质的词加以浓缩，归纳为171个，然后用群集分析法将171个特质合并为35个特质群（表面特质），他进一步对35个表面特质进行因素分析，得出16个根源特质，名称和符号分别是：乐群性(A)、聪慧性(B)、稳定性(C)、恃强性(E)、兴奋性(F)、有恒性(G)、敢为性(H)、敏感性(I)、怀疑性(L)、幻想性(M)、世故性(N)、忧虑性(O)、实验性(Q1)、独立性(Q2)、自律性(Q3)、紧张性(Q4)。

卡特尔在人格特质论的基础上编制了16PF，既可对人员的十六种个性因素进行评定，还可以描述人的适应与焦虑、内向与外向、感情用事与安详机警、懦弱与果断次级人格因素，也可以判断人的心理健康、专业成就动机、创造能力及新环境适应能力。

16PF的计分系统采用两种计分方式——原始分和标准分。原始分是受测者个人的量表实际得分情况，其中题目答案填写A\B\C分别代表不同的分数，它测查的是受测者的选择情况，主要是分类数据。根据各维度的原始分数和标准差，求出的分数是标准分数。测评结果将给出16个方面的人格特征和8项综合的人格因素分析，全面评估受测者的性格和为人处事、心理健康水平、个人创造力与成功因素等，是世界上最完善的心理测量工具之一。

——和君咨询咨询师 何军利



## 2. 构建战略执行组织的三项关键行动

在高效的战略执行的好坏很大程度上取决于一个胜任战略执行任务的组织，在战略执行中，构建一个适合的组织通常是首要考虑的问题，以此带来的出色的战略执行也能成为公司竞争优势的直接来源，加强公司对市场变化的迅速反应能力，从而在市场上以新产品和服务击败其他公司。

1、人才是第一要务：通过招聘、培训和留住有经验、技术和智力资本的员工，组建一支强大的管理团队和人才队伍。

组建一支能干的管理团队是组织建设任务的基础，不同的战略和公司环境常常要求有不同的人员结构，这些人应该有不同的背景、经验、管理风格和专业技能，最重要的一步是为关键管理职位配备聪敏的管理人员，他们具有清晰的思维，擅长阐明待做事项，能够熟练地管理他人，最终带来好的业绩。有时候现有的管理团队是适合的，但有时候则可能需要加强或扩大现有管理团队。公司可以通过内部提拔或外部引进人才，特别是识别并替换能力不足的管理者也是很重要的，因为有效地执行战略的管理团队必须由那些意识到所需要的组织变革并且准备开始变革的管理者组成，他们能够作为变革先锋，监控一流的战略执行。但是组建一个有能力的管理团队还不够，同时需要招聘、培训和留住有才能的员工，建立一个能有效执行具有战略重要性的价值链活动的人才队伍，要比管理者做更多工作来支撑战略的落地。

2、资源和能力是核心：积累所需资源，提高执行具有战略重要性的价值链活动的熟练程度，以及升级公司的能力，以匹配变化的市场环境和客户期望。

构建核心能力和竞争力是一项费时、具有挑战性的管理工作。能力建设最常用的方法包括构建内部能力、通过兼并和收购获取能力、通过合作伙伴关系评价能力。同时也要加强员工培训，并且培训同样具有战略意义，特别是如果所选择的战略需要新的技术、更高的技能，或形成和利用新的能力，培训就应该被安排在战略执行方案的首要位置。

3、组织和工作任务要结构化：组织价值链活动和业务流程，建立权利线和报告关系，并决定下放给下级管理人员和普通员工多少权力。

公司组织结构设计是战略执行过程中关键的部分，必须与执行公司战略的特殊要求匹配。每



个公司的组织结构都根植于自身的组织能力和价值链活动，而且每个公司的组织结构图都是其特殊环境的产物，其细节的决定因素都是独特的，但也有共性的地方，即决定哪些价值链活动应该在内部进行和哪些应该外包出去，结合组织结构和战略，决定授予每个部门和员工的权力大小和分权程度，并加强与外部伙伴和战略联盟的合作，最终使组织结构和战略相匹配。

——和君咨询咨询师 刘慧敏



### 3.疯狂的淘宝盖楼

双十一淘宝盖楼活动又火了，微博、微信都被淘宝盖楼口令淹没了。虽然有很多人吐槽盖楼的玩法，也有很多人因为每天被各类朋友淘口令“骚扰”感到厌烦。甚至有些企业的领导在工作群发布盖楼链接。淘宝盖楼最终收益有限，盖楼也不像游戏一样使人沉浸，为何会这样火呢。

淘宝盖楼利用人性的特点

#### 1.大众都爱“占便宜”

“5块钱、10块钱甚至30块钱”，这些如果用工作收入衡量这肯定不算多，但如果是不是工作收入，是“不费力”的收入，“5元、10元”价值感就瞬间变强了。这让大众产生一种占淘宝便宜的心理，这是促使用户开始这个游戏的很大一个因素。

#### 2.利用用户的从众心理-营造大家都在参与的氛围

有部分用户因为好奇，爱玩，时间充裕等因素主动参与盖楼活动，通过他们的转发、分享让更多用户知道并参与进来（主动被动均有），渐渐淘宝盖楼形成一种氛围，很多用户因为在微信、微博等每天看到盖楼活动，便跟风参与到活动中来。

#### 3.激发用户的“胜负心”-对手匹配势均力敌，营造竞争氛围

淘宝盖楼对手匹配是设计在的，基本匹配的对手会与本站队实力相差不多。在这种势均力敌的情景下，让用户觉得自己努力之后是可以获胜的，并且两队你追我赶，营造出竞赛氛围，很容易激发部分用户（独立型自我人格）的胜负心，到后来，用户甚至忘了参加这个游戏的初衷，就想着为了争口气，必须胜利。

#### 4.利用用户的“合群”心理

淘宝盖楼设计是团队作战的形式，一个战队可以最多有5人。淘宝盖楼持续15天，战线时间较长，单人作战用户很容易放弃，但是团队作战就让自己有一种团队荣誉或者团队束缚感，尤其对一些互依型自我的用户，他们会因为团队荣誉或者不好意思拖团队后腿等“合群”因素，参与到淘宝盖楼的活动中，称为“被迫营业”。

#### 5.双十一活动已经逐渐成为一种文化



淘宝双十一的活动逐渐成为一种惯例，一种文化。到了双十一的节点，用户自然而然就知道淘宝会活动开展，每年参加双十一的活动也成为一种传统或者习惯，已经无需宣传和教育。

——和君咨询咨询师 崔翠翠