

Testy osobnosti

Tomáš Novák



psychologie pro každého

ÚVOD DO TEORIE OSOBNOSTI

TESTOVÁNÍ OSOBNOSTI JAKO PSYCHOLOGICKÁ HRA

SEBEPOZNÁNÍ — CESTA KE SPOKOJENOSTI A ÚSPĚCHU

Upozornění pro čtenáře a uživatele této knihy

Všechna práva vyhrazena. Žádná část této tištěné či elektronické knihy nesmí být reprodukována a šířena v papírové, elektronické či jiné podobě bez předchozího písemného souhlasu nakladatele. Neoprávněné užití této knihy bude **trestně stíháno**.

Používání elektronické verze knihy je umožněno jen osobě, která ji legálně nabyla a jen pro její osobní a vnitřní potřeby v rozsahu stanoveném autorským zákonem. Elektronická kniha je datový soubor, který lze užívat pouze v takové formě, v jaké jej lze stáhnout s portálu. Jakékoliv neoprávněné užití elektronické knihy nebo její části, spočívající např. v kopírování, úpravách, prodeji, pronajímání, půjčování, sdělování veřejnosti nebo jakémkoliv druhu obchodování nebo neobchodního šíření je zakázáno! Zejména je zakázána jakákoliv konverze datového souboru nebo extrakce části nebo celého textu, umístování textu na servery, ze kterých je možno tento soubor dále stahovat, přitom není rozhodující, kdo takovéto sdílení umožnil. Je zakázáno sdělování údajů o uživatelském účtu jiným osobám, zasahování do technických prostředků, které chrání elektronickou knihu, případně omezují rozsah jejího užití. Uživatel také není oprávněn jakkoliv testovat, zkoušet či obcházet technické zabezpečení elektronické knihy.





Copyright © Grada Publishing, a.s.



Copyright © Grada Publishing, a.s.



OBSAH

I. POZNEJ (ALEŠPOŇ V MEZÍCH MÍRNÉHO POKROKU A ZÁKONA) SEBE SAMA?!	7
Pár řádek teorie aneb Co to je, když se řekne „osobnost“	9
Know-how výcviku pansofického managementu aneb Jak se stát úspěšným	13
A zpět k realitě	17
Retrotesty nejen z Jilemnice	17
Testy:	
Jakou máte paměť?	18
Zkouška paměti s rozptylem.	19
Introverze-extroverze	20
Jste (věčně) mladí?	22
II. TESTY (KONEČNĚ PŘEVÁŽNĚ) VÁŽNĚ.	24
Testy:	
Jste tvůrci svého osudu?	24
Co vás čeká a nemine.	26
Jste introvertní, nebo extrovertní?	29
Jste řádní lidé?	31
Jste muž, nebo žena?	33
Macho, nebo slušný, zodpovědný a seriózní muž?	34
Jste „tvrdí“, „měkčí“, konzervativní nebo radikální?	36
III. „KDO, CO, KDE, KDY, JAK...“ JSEM JÁ?	40
Testy:	
Chtěl bych mít svoje foto nejen na nočním stolečku...	40
Jak hodnotíte své místo ve světě?	42
Hamiltonova stupnice pro hodnocení deprese (v sebehodnotící úpravě)	45
Jaký vlastně jsem?	49
Co si odnášíte do života?	51
Testy:	
Přistříhovali vám rodiče křídla?	51
Vy a váš scénář	53
Jste zralou ženou zbytečně si komplikující život?	55
Jak hodnotíte životní události?	56



Intelekt skutečně není všechno	58
Testy:	
Umíte hospodařit s časem?	58
„Věkové IQ“	59
Vycházíte se svými emocemi?	60
Pro „zahradníky-amatéry“: Jakým způsobem se proSAZUjete?	62
Risk = zisk	65
Ctíte tradice?	67
IV. VY A 100+1 PROJEVŮ VAŠEHO CHOVÁNÍ	71
Testy:	
Skřivánek, nebo sova?	72
Jak nakládáte s časem?	74
Jakou máte vůli?	76
Dovedete hospodařit s časem?	77
Zájmy a vy	80
Vy a vaše hodnoty	83
Jste „samorost“, nebo osobnost spíše konvenční?	85
Jste sám(a) sebou?	87
Umíte improvizovat?	88
Jste skutečně tolerantní?	90
Sázíte na náhodu?	92
Je pořádek váš „dobrý sluha“, nebo „zlý pán“?	95
Je práce a úspěch vaše droga?	96
Jste potenciálním workoholikem?	98
Malá inventura	99
V. BONUS PRO SAMOZVANÉ DIAGNOSTIKY – ANEB NE, TAKHLE OPRAVDU NE!	102
VI. MÍSTO ZÁVĚRU	107
Test:	
Používáte ve stresových situacích rozum?	107
PŘEČTĚTE SI	110

I. POZNEJ (ALE SPOŇ V MEZÍCH MÍRNÉHO POKROKU A ZÁKONA) SEBE SAMA?!

Tvrdit o něčem, že „již staří Řekové...“, bývá ošidné. Obvykle je to pravda. Jako většina pravd i tato si koleduje o zlehčování. I zde možno navázat na tradici. Žertovat na toto téma začal zřejmě Jaroslav Hašek, po něm následovaly parodie Voskovce a Wericha. U díla posledně jmenovaných se pozdržíme, neb dí: „Čtěte bibli, tam to všechno je.“

Zda úplně všechno, je věcí názoru, leč mnohé určitě. Namátkou třeba podiv nad tím, že „vidíš třísku v oku svého bratra, ale trám ve vlastním oku nepozoruješ“. Navíc je zcela běžné vnímat palčivě každou třísku, již na „trám“ našich problémů přiložilo okolí, leč vlastní, podstatný podíl na jeho rozměrech nepozorovat...

Dá se to změnit? Do jisté míry ano. Tato knížka chce přispět k zamyšlení nad sebou samým i k reálnějšímu vnímání sebe.

Pro příručku máme dva inspirační zdroje. Jednak určitým způsobem navazujeme na dávno rozebranou publikaci „Otestujte si svou duši“. „Duše“ v názvu oné publikace umožnila zabývat se širokým spektrem problémů. Styl „letem světem“ v nové práci chceme zúžit, více si všímat osobnosti člověka. Doslova však i dnes platí omezení v textu z roku 1998:

Mýlí se, kdo předpokládá, že k naší knížce si již jen musí pořídit bílý plášť a zamýšlený výraz a bude nejen sám sobě, ale i druhým psychologem, ba přímo psychodiagnostikem. Psychodiagnostika je aplikovaná psychologická disciplína. Zaměřuje se na měření duševních vlastností a stavů, nepracuje pouze s testy, a pokud s testy pracuje, volí metody jinak připravené i koncipované, než jsou zde uvedené. Naším cílem nebylo a není vytvářet testy vědecké, ale pouze nastavit čtenáři a některým jeho rysům zrcadlo. Věříme, že nebude příliš křivé, ale zajímavé a nutící k zamyšlení.



Ve vlastní psychologické praxi považujeme za základní metodu rozhovor a rozbor komunikace. Ten z čtenářů, který by ve výše zmíněném zrcadle našel obraz nepříjemný, či dokonce úzkostný, nechť vyhledá odborného psychologa a pohovoří s ním. Dost možná pak i na (tentokrát již vskutku vědecké) testy dojde.

Dobry psycholog musí být též velkorysý člověk, a ne s odpuštěním hndopich. Jako takovému mu je jasné, že slovo test nemá psychologie takřikajíc propachtováno. Existují různé testy, od testů dejme tomu z fyziky až po ty, jež testují parametry auta (oba příklady jsou převzaty ze Slovníku spisovné češtiny. Praha, Academia 1978). Mimo striktně vědecké psychologické testy mohou být i testy – psychologické hry. Představa, že právě tyto zneužije rafinovaný podvodník k vybavení své obskurní pseudovědecké kanceláře, seriózní psychology připraví o chleba a klienty špatnými informacemi všene do neštěstí, je představou naivní.

Dělá se to zcela jinak. Ti, kdož „new age“ překládají jako „ňů rejž“ ve smyslu nalezení nového Klondiku, jednají sugestivněji a rafinovaněji. I sekty, jež začnou pomaličku, polehoučku, třeba i testy a posléze ponechají oběti jen utrápenou duši prostou materiálních, majetkových svodů, mají své metody. Ostatně nejen metody, ale i jejich kanceláře jsou již dávno vytvořeny. S hříčkami na sebepoznání nemají nic společného. Úvahu o testech uzavřeme vzpomínkou:

Autor této knížky druhdy coby student se ptal svého učitele, legendárního psychologa PhDr. Huga Širokého, CSc.: „Které psychologické testy jsou nejlepší?“ Tázaný psychoanalytik jungiánského zaměření se zamyslel a opáčil: „Raven a Rorschach.“ „Rorschachův osobnostní test, ano to chápu,“ na to studentík, „ale proč zrovna Raven?“ „To je snadné,“ odpověděl významný psycholog, potažmo i známý ironik, „jedině Rorschachem se skutečně něco dozvíte a Ravena zadáte, když potřebujete pacienta zabavit na půl hodiny, abyste se mohli nasvačit...“

Autorská práva na vydání Rorschachových testů barvových skvrn získal Verlag Hans Huber Bern již před pěknou řádkou let. Věříme, že i naše testy – psychologické sebepoznávací hry – vás zaujmou tak, že přinejmenším zapomenete na svačinu. Druhý inspirační zdroj ponechme až na závěr kapitoly. Nyní bude lépe dát prostor pro pár řádek teorie.



Pár řádek teorie aneb Co to je, když se řekne „osobnost“

V běžné řeči bezesporu člověk vynikající, dalo by se říci i „persona“, někdo, kdo se obvykle pozitivně a výrazně odlišuje od ostatních lidí. Pojem persona hovorově češtiny znamenal v antickém divadle masku s ústy tvarovanými tak, aby byl zvuk slov zesílen. Když nositel „persony“ něco řekl, tak to znělo!

Současná psychologie přikládá pojmu osobnost širší význam. Osobností je každý člověk jako celek se všemi svými vlastnostmi, schopnostmi, sklony a dovednostmi. Může tedy jít o jedince průměrné takřka „vždy a všude“, nebo naopak někde velmi nadprůměrné, jinde podprůměrné... Jednotlivé vlastnosti rozvinuté tak či onak se mohou harmonicky snoubit v jeden, zjevně vyrovnaný celek. Známe ovšem i termín „disharmonická osobnost“. Vejde se sem asociální tvor v zásadě se „zlatým srdcem“ (např. filmařka Olga Sommerová sleduje formou sběrného dokumentu podobnou dámu, která „krade, ale nikdy chudákovi“, již více než 10 let, pravda většinu doby nutno natáčet ve vězení) i geniální vědec či filozof neschopný žít v klidném manželství a vychovávat vlastní děti. Netřeba asociovat směrem ke hvězdám typu J. J. Rousseaua, možno hledět podstatně níže. Jak to, že pan XY vyhraje každý konkurz, jehož se zúčastní, ale žádná partnerka s ním nevydrží, nebo možná opačně – on to se žádnou nevydrží?

Jisté je, že na utváření osobnosti se podílejí vlivy z prostředí (přírodního, věcného, sociálního), vlivy výchovy i vlivy dědičnosti. Člověk se rodí s určitými dispozicemi děděnými po předcích. Psychika člověka je výsledkem složitého vzájemného působení jak faktorů endogenních (dědičnost), tak exogenních (výchova a prostředí). K tomu se docela dobře hodí opět Voskovce a Wericha: „Život je jen náhoda...“ Nebo snad spíše všechno v životě je náhoda?

V současném pojetí je osobnost jednotou psychických procesů, stavů a vlastností a souhrnem vnitřních determinant prožívání a chování. Není tedy zdaleka jen tím, co je vidět, není ani synonymem duše člověka. Jde



o celek „vnitřku a vnějšku“. Není to zřejmě „pravda o masce člověka“, což coby bonmot prohlásil lord, slavný romantický básník G. G. Byron, v jehož biografii lze najít nejednu disharmonii. Nejspíš by se dalo říci „je to maska a pravda člověka“ v pozoruhodném mixu. Nebo snad hardware a software?

Jak se vyznat v osobnosti?

Na co se při posuzování struktury osobnosti zaměřit především? Zdá se, že osobnost lze poměrně přesně popsat pomocí výčtu vlastností. Klasik R. B. Cattell jich ve svém dotazníku popsal šestnáct, neméně významný klasik H. J. Eysenck takto využil tři. V současnosti se zdá být přijatelná tzv. velká pětka.

Prvním krokem, východiskem k jejímu určení byl rozbor jazykové zásoby. Pracně, leč přesně lze ze slovníků vypsat slova charakterizující vlastnosti osobnosti. Vznikne tak seznam několika tisíc vlastností. Z nich se pak složitými matematickými postupy vyberou názvy nejvíce charakteristické. Ty pak hodnotí nezávislí posuzovatelé dle toho, jak jsou jednotlivá slova výstižná. Nejen v češtině, ale i v řadě jiných jazyků se názvy jednotlivých rysů seskupí do pěti významných oblastí:

1. Extroverze

Sem patří kvalita a kvantita interpersonálních interakcí, stav aktivace, potřeba stimulace. Vysoká úroveň je zde zaznamenána u osob aktivních, optimistických, obrácených na druhé lidi, řečných. Nízké skóre vystihuje opak – uzavřené, vážné, mlčenlivé lidi. Ti jsou orientováni spíše na úkoly než na lidi. Dávají přednost tichu před bodrým halasem.

2. Emocionální stabilita

Na jedné straně v kladné podobě klid, uvolněnost, stabilita, přiměřená míra asertivity bez příměsi agrese, uvolněnost v projevu a spokojenost se svým údělem a možnostmi i mezemi. Na straně druhé neuroticismus, tenze, neklid, nejistota, labilní nervozita a úzkostné reakce, včetně nepřiměřených obav o své zdraví. Lze odlišit osoby náchylné k psychickému vyčerpání, k vyhoření psychických rezerv organismu i v relativně



přijatelných podmínkách, ke zhroucení a k závislosti na nereálných ideálech od osob odolných a nezdolných, které hned tak něco z míry nevyvede. Jinými slovy na jedné straně psychická stabilita, na straně druhé psychická instabilita.

3. **Přívětivost**

Zjednodušeně apriorně přátelský přístup k lidem proti předem vzniklému, tedy apriornímu nepřátelství. V pozitivní podobě vstřícnost, zájem o druhé, schopnost poskytnout jim psychickou podporu, jednat laskavě a upřímně bez skrytých plánů. Opakem a projevem nízkého skóre je hrubost, cynismus, podezřavost, bezcitnost, agresivní mstivost.

4. **Svědomitost**

Kdo je ideálem „rodiny i školy“? Spolehlivý, na výsledky a formy svého chování v dobrém slova smyslu náročný člověk směřující ke kladným a předem určeným cílům. Jeho opakem je laxní nedbalec bažící po požitcích „teď a nyní“, lenoch, nespolehlivý flink.

5. **Intelekt, tvořivost, otevřenost vůči zkušenostem**

Vysoké skóre znamená tvořivou zvědavost, originalitu, všestranné zájmy se schopností abstrakce. Na straně nízkého skóre najdeme konzervativní, konvenční přizemnost spojenou s úzkými zájmy a neschopností abstrakce. Nemůže jít jen „o umění vyřešit testy inteligence“, ale spíše o schopnost orientovat se ve složitém, nejistém a měnlivém světě, v němž není málem nic jistého. Dodejme, že v této knize není žádný z testů inteligence. Od té doby, co 24. 5. 2003 televize NOVA zjistila v testu národa, že čeští muži mají průměrné IQ 116 a české ženy 114, je to zbytečné. Jsme totiž národ nadprůměrně inteligentní. Ať již volíme KSČM (průměrné IQ 113) nebo Unii svobody (průměrné IQ 120) nebo kteroukoliv parlamentní stranu s přízniveckým IQ mezi uvedenými, jsme prostě jedničky... Ve skutečnosti je to daleko složitější nejen v žonglování se slůvkem nadprůměr. Mimo jiné i proto, že podobně jako nevede jedna cesta ke štěstí, tak také nevede jedna cesta k změření intelektu. Navíc to, že v tom kterém testu někdo skóruje víc než druhý, může možná znamenat, že je „inteligentnější“, leč nemusí to znamenat, že je „chytřejší, rozumnější, moudřejší, snesitelnější...“



Nejen vymezení intelektu, ale vše, co uvádí „velká pětka“, má své odpůrce. Nelíbí se jim především to, že „big five“ popisuje jen to, jací lidé jsou, ale nevysvětluje příčiny toho, jací jsou. Je statická, chybí jí postižení dynamiky. Je otázkou, zda struktura osobnosti není přece jen něco jiného než struktura pojmů, jimiž ji popisujeme. Svě odpůrce mají i statistické metody, kterými byla pětka z velkého množství vlastností vytvořena. Vědci nechť diskutují. Jako pomůcka k pochopení je to postup pozoruhodný. Vhodně jej doplní popis jakéhosi „motoru“, jenž vyvolává aktivitu jedince.

Je to **dynamika osobnosti**. Zahrneme sem, byť zde jen velmi stručně, potřeby, zájmy, postoje a motivy. Vesměs složky vyvolávající aktivitu jedince, ty, které uvádějí člověka v činnost.

Závěr úvodní kapitoly se blíží, proto zpět k druhému inspiračnímu zdroji: Předložený text chce mezi řádky přinést jedno poselství, možná podstatnější než vše, co je na stránkách této knihy napsáno. Kdysi jsme s dr. Věrou Capponi uvažovali, že naši prvotinu vydanou v nakladatelství Grada „Sám sobě psychologem“ doplníme s odstupem času o jakýsi testový protipól.

Zmíněnou prvotinu tvoří kapitoly doplněné ilustrujícími dotazníky. Pro jedno z dalších vydání jsme zvažovali opačný postup, testy rozšířit jako jádro práce. Druhé vydání upravovala dr. Capponi, testy jen poněkud pozměnila. Na razantnější změnu se jí nedostávalo sil a já na ni... prostě v dané situaci neměl náladu. Z plánu zbyla společně vytvořená skica řady testů. Některé z nich jsou v poněkud upravené podobě uveřejněny právě zde. Pokud je mi známo, jde o poslední materiály, na nichž se dr. Capponi výrazněji podílela. Je tedy spoluautorkou – žel bez možnosti text přehlednout a upravit. Zcela jistě by tak činila s pověstnou kritičností. Jisté na druhé straně ovšem je, že nikdy netrpěla přehnanou úzkostlivostí psychologů obávajících se, že vše, co je nazváno jako test, může být zneužito temnými silami vydávajícími se za znalce lidských duší. Ostatně jak jinak... Vždyť i ona byla žákyní Huga Širokého, o němž (a o jeho vztahu k psychometrice) se zde zmiňuji. V psychologii zdravých či v „psychopatologii všedního dne“ se skutečně není třeba bát nestandardizovaného testu coby podnětu k individuálnímu zamyšlení a eventuální změně. A o nic víc zde nejde.



Těm, kdož chtějí přec na bázi věd psychologických zbohatnout snadno a rychle nabídneme... jak jinak než moderní a žel i leckde málem i prověřené know-how.

Know-how výcviku pansofického managementu aneb Jak se stát úspěšným

Čtenáři vzdělávacích publikací vydaných zdaleka nejen ve vydavatelství Grada již byli opakovaně informováni o tom, jak se stát úspěšným vedoucím i nepostradatelným podřízeným. Doposud však nemají jasno, jak se může stát skutečně dobře placeným lektorem kurzů psychologie managementu. Tento nedostatek vynikne, uvědomíme-li si, že v koruno/hodinách lze coby vzdělavatel vydělat nejen víc než řadový zaměstnanec, ale i víc než šéf. To vše v podmínkách, kdy náš výdělek není ohrožován inflačními vlivy zodpovědnosti za následky, tím méně koeficientem pravděpodobnosti uvedení poznatků do praxe. Již v minulém režimu bylo známo Marsovo (tehdy uváděné jako Marxovo) pravidlo z Murphyho zákonů: „Každý, kdo přijde odjinud, platí za odborníka.“ Neméně využíváno bylo ze stejného pramene pocházející Warenovo pravidlo, u nás nazývané Mušovsko-Gabčíkovské: „Pravý odborník je ten, kdo předpokládá, že daný úkol si vyžádá spoustu práce a bude stát majlant.“

Čas oponou trhnul a změněn je svět. Pro naše image z toho vyplývá, že budeme působit jinde, než nás znají, a že to bude takřikajíc pěkně mastné, na to mohou vzít všichni jed. Do reklamních tiskovin uvedeme, že jsme studovali u amerického profesora Johna Kenethyho (nebo Ike Roosevelta) z Ohio Busines School. Na nějaké té chybce v angličtině nesejde, jméno našeho guru by mělo být lidem povědomé, Ohio není podmínkou. Mělo by to být ale dost z ruky. Na doktorát jsou dnes lidé citliví, proto raději titul za jméno: např. T. Novák, BFLM., PSVZ. Vypadá to pěkně a je to nenapadnutelné.

Nabídku rozešleme podle telefonního seznamu všem firmám široko daleko nebo nabídneme přátelům z Mafie (tím se mj. rozumí i protirakouská odbojová organi-



zace vedená dr. Kramářem a dr. Rašínem) podíl na zisku, pokud dohodí zákazník z podniků, kde působí. Druhá varianta je jistější, pohodlnější a ušetří se na poštovním.

Zvolna lze začít uvažovat o tom, co budeme přednášet. Zlí jazykové tvrdí, že zájem je pouze o témata typu „Jak přesvědčit dlužníka, aby zaplatil“. To je ovšem ošidné, navíc se v tom nejlépe vyznají kolegové z Palerma. My budeme za svou parketu považovat psychologii. Proč? Je to zajímavý obor, probírali jsme ho kdysi na gymnáziu nebo v učení, používám ho například, když hrajeme karty. Navíc již známý filozof Sokrates (nebo to byl Platon) vytvořil modelovou úvahu: „Psychologie je věda o člověku.“ Každý zákazník je člověk. Ergo každý solventní člověk může být naším zákazníkem... Poté ovšem bude méně solventní.

Lákavý název našich lekcí, polovina úspěchu. Jasně je, že v názvu musí být slovo management. Ale které ještě? Zvolíme tzv. Bromovu taktiku. Znamý jazzman (Gustav Frkal) našel svůj pseudonym tím, že náhodně otevřel naučný slovník a na jeden řádek zabodl tužku. My otevřeme podobně zcela náhodně slovník cizích slov. Namátkou pod písmenem P – pandemický je všeobecný, panfobie je chorobná přestrašenost. Panem et circenses (chléb a hry, to bychom mohli naražit), panika, proboha to ne, to není vhodné, ale pozor, je tu i PANSOFIE. Budeme tedy přednášet PANSOFICKÝ MANAGEMENT. Vzdělavcům bude hned jasné, že rozumím všem a všemu.

Kdybychom námkou otevřeli stejný slovník třeba u F, zaujal by nás famózní management, určitě bychom se vyhnuli fanfaronům, za úvahu by stál Fahrplán management. Do třetice stejně náhodně u písmena N. Nevhodné: nabob, naftalín, nagajka, naivka, narkóza, nauzea. Vhodné: necesistický (nezbytný), nektrický, nimbický (nimbus svatozář, proslulost)...

Nyní k tomu vůbec nejdůležitějšímu: Honorář! Jen naivkové určí dejme tomu 2000 Kč/hod. Daleko vhodnější je podrobnější a více mlžící rozpis, například:

explorativní explikace: 15 000 Kč

diagnostika: 14 000 Kč

osobnostní explikace: 17 000 Kč

diferenciální aplikace: 25 000 Kč atd.



Zde se fantazii meze nekladou. Též není na škodu, pokud vlastním nákladem vydáme knihu. Bude se jmenovat „To nejdůležitější z pansofického managementu“. Cena lidová – 999 Kč. (Zařadíme do sběrné faktury za náklady kurzu, ovšem včetně balného 2200 Kč.) Na obsahu onoho svěžího dílka nezáleží. Nejspíše opíšeme svými slovy stránky z již vydaných knih a seřadíme za sebe.

Kde budeme školit? Z dobře informovaných míst víme, že pořadat naši akci dejme tomu na Mauritiu je sice chvályhodné, ale těžko se to odepisuje z daní. Zůstane tedy u tradičního dobrého hotelu se solidně zásobeným barem. A opět je zde kardinální otázka – akci naplánovat přes noc, nebo jen na jeden den? Zastánci extramatrimoniálního (mimomanželského) managementu radí – rozhodně přes noc. Znalci minutového managementu dí: „Čas jsou peníze.“ Jeden den a dost! Střední cestou je základní kurz, opravujeme základní modul na jeden den a pak nastavbové moduly přes noc. Na večer lze uspořádat pro mírně pokročilé nějaké povyražení. Namátkou třeba přeskokování přes žhavé uhlí. V nastavbových modulech bude čas na testování. Testy vytvoříme tak, že vezmeme vždy jednu položku z každého testu, jenž se nám dostane do ruky díky výstřížkové službě (heslo testy), nebo z náhodně opatřených knih. Pokud chceme být opravdu na výši, předložíme účastníkům nejlépe na počítači 10 náhodně vzniklých inkoustových skvrn. Každý z frekventantů musí uvést nejméně dvacet reakcí skvrny popisujících nebo prostě dotýčného napadajících. Jako vyhodnocení doporučujeme použít některé příručky astrologické. Na trhu je dostupná i publikace pro náš účel ideální – popisuje osobnost dle dne a měsíce narození. Tento údaj máme na přihlášce, tudíž snadno k dispozici.

Velmi důležitý je vhodný certifikát. Ten má dnes stejný význam jako druhy mívávala jizva na tváři člena buršáckého spolku. Je to ozdoba, přihlášení se mezi vyvolené. Na certifikátu nešetříme, však si ho také naučujeme. Pod ozdobnou hlavičkou např. Oxford High University potvrdíme, že pan XY (paní YX) je (v případě základního modulu) absolventem 4semestrálního kurzu (celkem 500 hodin) pansofického managementu a po splnění kolokvia s výborným prospěchem získal titul MrPM. (matador pansofic managementu). Pak již jen razítka a podpisy děkana a rektora.

Absolventi nastavbového modulu získávají osvědčení o 1000 hodinách výuky v 8 semestrech a titul MgrPM. nebo DrPM. dle (finanční) náročnosti kolokvia.



Šťouralům mezi kontrolními orgány něco (nejen informaci) šoupneme. Jistě se pak spokojí s vysvětlením, že je všeobecně známo, že název Harvardských fondů nemá nic společného s Harvardskou univerzitou. Proč by tedy musela mít Oxford High University něco společného s jakousi školou kdesi v Anglii. Čtyři semestry má základní modul proto, že se v něm přednáší ráno, dopoledne, odpoledne i v podvečer, 500 hodin proto, že naše výuka je tak intenzivní, že 1 hodina vydá za běžných 100 hodin. Kolokvium je uhrazení poplatku za modul a služby, to v intencích písně „za kulatý jen kulatý, tak vznikly peníze“. Děkan je hovorově poděkování, rektor = hlava... a my rozhodně máme pod čepicí. MgrPM. je zkratka pro mag(o)r pansofic managementu. DrPM. značí drezurovaný v pansofickém managementu.

V průběhu školení v rámci modulů vykládáme příběhy ze života, klíčky a veselé příběhy z jiných kurzů. Čteme i ze své knihy. Když už opravdu nevíme co dál, posluchače položíme na zem (karimatky, koberec) a monotónním hlasem jim opakujeme mantru. Nedoporučujeme banální „abraka dabraka“, ale namátkou: klíííííd, klííííííííííd, klid, klíííídek a tak podobně. Vždy dělá dobrý dojem, pokud je přitom necháte hlasitě a zhluboka dýchat.

V odborných statích je psáno: „Častou chybou, které se firmy při organizaci školení dopouštějí, je nedostatečná pozornost věnovaná účastníkům po skončení tréninku...“ Takovou chybu samozřejmě neučiníme. Po modulu a před kolokviem budeme nabízet vonné tyčinky, literaturu, různé oleje a byliny, vitaminy atd. Vše třikrát tak drahé jako v běžné prodejně.

Morální devastace naší společnosti dnes pokročila natolik, že se může objevit i někdo, komu se naše pečlivě připravené školení nelíbí. Na jeho trapné kritické glosy opáčíme: „Neptejte se, co dala akce vám, ale ptejte se, co jste dal vy akci.“ Nebo: „V turbulentní postmoderní realitě nesimplifikujeme (povšimněte si, jak pěkně působí pár cizích slov) poznání do jakýchsi populistických kuchařek.“ Když ten drzoun ještě bude mít tolik síly, že namítne, jak ztratil všechny iluze, vysvětlíme mu, že je jen jeho chybou, že iluze měl. Stručně řečeno – jsme to my, majitelé know-how, kdo má patent na rozum. Laiky za levný peníz poučíme, ale k tělu si je nepřipustíme. Čí je pansofický management – no přece náš! Vždyť jsme si to všechno vymysleli.



Zbývá odpovědět na otázku, proč jsme se rozhodli publikovat náš stěžejní text zde, a ne v odborných časopisech. Nejširší veřejnost chceme s vrozenou velkorysostí varovat před trapnými padělkami tohoto stylu. Najdete-li v některém z nabízených školení prvky našeho know-how, pak ruce pryč. Pořadatelská firma nám naše nápady ukradla a to přece podporovat nebudete.

A zpět k realitě

Inu, jak praví klasik, legrace musí být, byť jde o vážné věci. Na vážné věci ostatně možno po lehce tragikomickém extempore navázat.

Čtenář, který byl právě nalákán nadějí, že mu bude nabídnuta komplexní a systematická probírka taji jeho osobnosti, nechť se neraduje předčasně. Rozsah knihy ani schopnosti autora, byť i posílené „testovou bankou“ z minulosti, by na podobný cíl nestačily. Pro naše účely bude dost, dozvíme-li se víc, než jsme o sobě věděli před tím, a nebudeme-li se u toho nudit.

Při snaze o sebehodnocení se vždy vynasnažíme o určitou komplexnost přístupu. Právě ten by měl čtenáře inspirovat k dalším úvahám, jež mohou být větším přínosem, než je test sám o sobě.

Po náročných úvahách nás v následující kapitole čeká malá rozcvička.

Retrotesty nejen z Jilemnice

Snaha o obecně dostupné „testování“ jako součást sebevýchovy je v rámci relativního mládí psychologie jako vědy přímo tradiční. Namátkou sáhneme po zcela zapomenutém a objektivně nevýznamném, byť právě proto zajímavém zdroji. Jindřich Calaba, tajemník Okresní péče o mládež v Jilemnici, napsal a v místní tiskárně i vydal brožuru „Lidské podsmysly,



jejich vývoj, ochrana i pěstění“. Míněna je jako podklad pro přednášky a snaží se o názornost. Namátkou coby retro ilustrace následující testy.



Jakou máte paměť?

Instrukce: „Píšte na papír řadu čísel a slabik, jež experimentátor diktuje. Pokud některá z těchto položek zkoušenci unikne, nechť ji nahradí pomlčkou (–). Řádky mají být pod sebou, škrtat a opravovat, tím méně opísovati se nesmí. Nelze se dlouho zastavovati, uprchla-li nám některá slabika neb číslo, poněvadž by nám na konec uprchly všechny. Kdo nejprvněji napíše úplný úkol, hlas se.

Úkol na zacvičení: Řeknu A 4 C 7, poté, co dám povel píšte, napíšete: A 4 C 7.

Nuže pozor, diktuji:

- ▶ 4 D 7 C 9 píšte,
- ▶ F 5 Š 8 E píšte,
- ▶ 6 Ž 2 H 3.g87

Těžší úkol:

- ▶ D 8 R 2 E 7 píšte,
- ▶ 9 Š 5 N 6 G píšte,
- ▶ 4 Ř 3 U 2 B.

Další, ještě těžší úkol:

- ▶ L 4 H 8 P 3 S píšte,
- ▶ K B 6 G 2 D 7 píšte,
- ▶ I 9 U 1 F 5 M.“

Další test je vpravdě rafinovaný takříkajíc i po více než tři čtvrtě století.



Zkouška paměti s rozptylem

Instrukce: „Řeknu vám dvě řady čísel a slabik. Prvou, menší si budete pamatovat a napíšete ji jako druhou řádku, ale teprve, až vám řeknu následující řádku, již budete psát jako prvou.“

Úkol na zacvičení: Řeknu-li A 3 C pamatovat, 1 G L 5 pište, napíšete 1 G L 5 a pod to A 3 C.

Nuže pozor, diktuji:

► C 8 4 pamatovat, 7 K 2 H pište.

Správný výsledek bude vypadat:

► 7 K 2 H

C 8 4

Obdobně:

► 3 B 5 pamatovat, E 6 O 3 pište.

Nebo:

► D 9 L pamatovat, 4 3 6 F pište.“

Dále možno počet písmen a čísel rozšiřovat dle úvahy a schopností zkoumaných osob. Autor J. Calaba správně připomíná, abychom si nevěšili jen dobrých výsledků, ale věnovali pozornost i výsledkům slabším. Nabízí se zde, samozřejmě při pohledu dnešními očima, i možnost podrobnějšího rozboru chyb ve smyslu souvislosti pocitu frustrace z jedné chyby, resp. pomlčky za nezachycené písmeno, a dalšího výkonu. Zajímavá je též míra respektu k instrukci korelující nebo naopak nekorelující se sklonem „dělat pomlčky“. Někdo s nadměrnou sebekritičností chybje, aniž by musel. Jiný chybu nepřizná... Autor říká: „Rodiče, všimněte si po této stránce svých dětí, neboť bude-li paměť jejich chabá, bude životní boj jejich o to těžší. Jen lidé se zdravou pamětí postačí kráčet s dnešní dobou plnou chvatu a spěchu.“ (Jilemnice 1924)



Výsledky u „nezletilců“, zřejmě jde o adolescenty z dvacátých let minulého století (za správně reprodukovanou kombinaci byl počítán jeden bod, kombinací bylo více, než zde uvádíme, test zařazujeme spíše jako historickou ukázkou):

<i>Body</i>	<i>Hodnocení</i>
0–5	Jsou pod normálem a této úrovně dosahuje v souhrnu méně než 40 % zkoumaných.
6–10	Jsou „normálem“, tedy průměrem.
11 a více	Jsou „nad normálem“, tedy nadprůměrné.

P.S.: Z dnešního pohledu jsou normy předložené autorem poměrně tvrdé.

U tradice či přesněji u vzpomínek na minulost ještě zůstaneme. Je zde varující retro test:



Introverze-extroverze

(Citace in Eduard Maška: Osobní zdatnost. Praha, Orbis 1947.)

Instrukce: Na jednotlivé položky odpovězte ano nebo ne.

I. část

1. Váháte bezdůvodně, máte-li někomu přispět?
2. Slibujete lehkovážně?
3. Dáváte na obdiv svou převahu, i když je oprávněná?
4. Chováte se vtíravě?
5. Uvádíte druhé nevybíravým škádlením do rozpaků?
6. Rád posloucháte svou vlastní řeč?
7. Vnucujete své názory za každou cenu?
8. Lichotíte a pochlebujete s oblibou druhým?
9. Smějete se hlučně?
10. Děláte si žerty z přítomných?
11. Chlubíte se svou zdatností?
12. Mluvíte hlasitě, aby vás bylo slyšet v celé místnosti?
13. Přerušujete v řeči ty, kdož vám chtějí něco říci?