**СХЕМА АНАЛИЗА ДАННЫХ НАБЛЮДЕНИЙ ПРИ ОТБОРЕ КАНДИДАТОВ В КОМАНДУ**

**1**. **Как ведет себя кандидат в условиях групповых обсуждений?**

**A.** Кандидат активно принимает участие в дискуссии, высказывает свое мне­ние, живо реагирует на реплики других. Кандидат активно вовлечен. Име­ет склонность к экстраверсии.

Б. Кандидат старается больше молчать, но слушает других внимательно, за­интересованно. Говорит тогда, когда к нему специально обращаются или когда его что-то «задевает за живое». Кандидат пассивно вовлечен. Име­ет склонность к интроверсии.

B. Кандидат во время обсуждения отстранен. Чувствуется, что он часто не заинтересован в групповом обсуждении, у него есть свои, отвлеченные от контекста, обсуждения, мысли.

**2.** **Насколько доступно для Вас и для других кандидат формулирует свои мысли?**

**А.** Кандидат излагает свои мысли доходчиво вам и другим.

Б. Кандидат формулирует свои мысли поняно для вас, но другие порой не понимают его, и вам приходится комментировать высказывания кандида­та, «переводить» их, чтобы поняли остальные.

В. Кандидат формулирует свои мысли недостаточно доступно, непонятно для Вас и для других. У него «свой язык», стиль мышления. Поэтому часто вам и группе приходится уточнять, что он имел в виду. Нередко всей группе требуется «переводчик», чтобы его понять.

**3.** **Умеет ли кандидат слушать и слышать то, что говорят другие?**

**A.** Кандидат всегда слушает других, старается понять то, что говорят другие. Б. Кандидат не всегда внимательно слушает других. Бывает, что недослуши­вает, перебивает; иногда не слышит, понимает искаженно.

B. Кандидату свойственно слышать только себя, недослушивать или не слы­шать мнения других.

**4.** **Способен ли кандидат идти на компромисс?**

**A.** Способен. Идет на компромисс легко, ради общего блага и общего дела может поступиться собственными амбициями.

Б. Способен, но с трудом, при достаточно аргументированном обосновании.

B. Компромисс дается тяжело, с большими эмоциональными затратами. Ког­да он соглашается, чувствуется, что у него остается обида.

**5.** **Умеет ли кандидат следовать общей линии обсуждения и не «тянуть оде­яло на себя»?** (Не отвлекает команду личными ассоциациями, лишними примера­ми и вопросами.)

A. Кандидат четко следует общей линии обсуждения, задает уточняющие воп­росы в контексте общей линии. Если приводит собственные ассоциации и примеры, то в контексте общей линии они оказываются полезными для всех.

Б. Кандидат старается следовать общей линии обсуждения. Правда, иногда отвлекается сам и отвлекает группу на собственные ассоциации и личные разговоры. Ему кажется, что таким образом он иллюстрирует и обогаща­ет ход обсуждения.

B. Кандидат имеет склонность выбивать группу из общей темы, переключать обсуждение на другие текущие моменты. Предлагает для обсуждения важ­ные, с его точки зрения, вопросы, которые выбивают группу из колеи, на­рушают ход группового обсуждения.

**6.** **Не является ли кандидат источником напряжения, конфликта в группе?**

**А.** Нет. Он неизменно демонстрирует стремление к сотрудничеству. Стара­ется сглаживать «острые углы», снять напряжение шуткой, примиритель­ным призывом, предложением компромиссного варианта действий. Или: всегда «держит нейтралитет».

Б. Иногда. Может съязвить, «подколоть» кого-нибудь, иногда напомнив о про­шлой неудаче; однако умеет брать свои слова назад, переводить все в шутку. Иногда может сознательно встать в оппозицию группе, сказав: «А я не согласен, а вот убедите меня в обратном!» В целом не является конф­ликтной личностью.

В. Является. Часто идет на обострение взаимоотношений либо открыто, либо скрыто (провоцируя других, раздражая, настраивая друг против друга или против себя). Кандидата можно назвать конфликтной личностью.

**7. Каков общий уровень коммуникативной культуры кандидата?**

**A.** Высокий. Старается быть деликатным, доброжелательным, отзывчивым. Со­блюдает этику взаимоотношений (не разглашает личных тайн, не сплетни­чает и пр.)

Б. Средний. Достаточно доброжелателен, воспитан. Иногда может быть не­сдержан, допускать «вольные» высказывания. Но в целом старается сле­дить за собой и соблюдать этику взаимоотношений.

B. Низкий. Может проявлять грубость, неделикатность, в «запале» группово­го обсуждения переходить на личности, конфликтовать. Часто не соблю­дает этику взаимоотношений.