

Деловые партнеры часто друг друга понимают и, потому, не опасаются. Характерно общее творчество, передача информации и споры. Типы в этих отношениях не очень похожи внутренне, поэтому они могут быть небезинтересными друг другу.

*Е. Шепетько*

Общение не вызывает особого интереса, но поначалу присутствует уважение к партнеру. Через некоторое время обнаруживаете, что партнер оценивает вас довольно низко, не имея на то никаких оснований. Отвечая ему тем же, вы стремитесь как бы поставить его на место, доказав обратное. Длительное общение утомляет, потому что нет ни желания, ни сил как-то разнообразить наступившие «серые будни». Взаимность со временем все больше разрушается.

*В. Гуленко*

При общности интересов между партнерами вполне могут сложиться устойчивые, благожелательные отношения. Если же цели слишком различны, то возникают непонимание и отчужденность. Следует избегать близкой дистанции.

*Горенко, Толстикова*

Такие отношения эффективны, когда необходимо организовать новое дело, преодолеть трудности, справиться с экстремальной ситуацией или победить в конкурентной борьбе. Но эти отношения могут измениться, если общие рассуждения или творческие дискуссии начнут преобладать над реальными действиями. В таких случаях эффективная взаимопомощь будет затруднена из-за разных подходов к одной и той же проблеме. Несмотря на то что партнеры могут правильно оценить результаты труда друг друга и способны понять собеседника, они стараются навязать другому свое понимание сути происходящего. Такие споры в дальнейшем могут привести к выискиванию недостатков

и охлаждению отношений. Вместе с тем разница их мировоззрений поддерживает интерес друг к другу. Возможен поиск компромисса, обмен просьбами и предложениями. Общая цель и активные действия значительно улучшают отношения.

*Мегедь, Овчарова*