

Заказчик ставит подзаказного на ступеньку ниже так, что тому очень трудно отказаться или не прислушаться к мнению заказчика. Подзаказный испытывает не только чувство, что пытаются руководить его поведением, но и что ему навязывается точка зрения заказчика. Он пытается противопоставить свою точку зрения, но его доводы не имеют веса, их не слушают. Подзаказный для заказчика кажется понятным и простым. Слова заказчика подзаказный воспринимает как руководство к действию. Это информационно-активное отношение, дискуссии – их неотъемлемая часть.

*Е. Шепетько*

## **Заказ**

Общение немного напряженное, но притягательное, так как в партнере видите реализатора своих планов. Поэтому стараетесь найти пути подстройки под него для завладения его доверием. Это происходит лишь тогда, когда удастся как бы застать его врасплох, когда он отвлечен, расслаблен и плохо контролирует свои поступки сознанием. Выйдя из-под «гипноза», партнер нередко понимает, что его в какой-то степени используют, после чего обычно наступает некоторое охлаждение. Обнаружив ослабление своего влияния, вы предпринимаете меры для более тонкой подстройки. По этой причине общение приобретает пульсирующий характер.

## **Подзаказ**

Общение не столько интересное, сколько тонизирующее и мобилизующее. К высказываемому партнером мнению, а также его поведению отношение критическое. Если наступает молчание – испытываете дискомфорт. Временами кажется, что партнер что-то не учитывает или не замечает, и тогда прикладываете силы, чтобы обратить на это его внимание. Такой партнер не вызывает доверия, поэтому гораздо чаще он сам предлагает вам то или иное дело. В зависимости от того, насколько ему удастся заинтересовать вас, отношения завязываются или нет. Убедившись, что партнер снабжает вас действительно ценной информацией, вы пользуетесь ею с большей пользой для себя.

*В. Гуленко*

Представляют собой несимметричные отношения. Один из партнеров – так называемый Передатчик (Заказчик), другой – Приемник (Позаказный). Передатчик кажется Приемнику важным, значимым человеком. Он очень чутко прислушивается к тому, что требует от него Передатчик, пусть даже это будет только намек. Считается, что Передатчик, в свою очередь, не слишком обращает внимание на действия и слова Приемника, хотя надо отметить, что так бывает не всегда. Здесь нужно учитывать еще и социальный уровень партнеров. Если уровень Приемника выше, чем уровень Передатчика, взаимный и весьма плодотворный контакт вполне возможен.

*Горенко, Толстиков*

Исполнитель заказа (приемник) в присутствии заказчика (передатчика) активизируется, старается ему в чем-то помочь. Он хорошо понимает потребности партнера, но взаимность бывает только в начале общения. Со временем гармония в отношениях нарушается из-за того, что заказчик не воспринимает доводы исполнителя, пытается ему навязать свою точку зрения, даже руководить его поведением. Вместе с тем исполнитель чувствует, что ему трудно отказать в чем бы то ни было такому авторитетному партнеру. Неравенство позиций в дальнейшем может привести к спорам и желанию исполнителя отдалиться от своего партнера. В производственных отношениях такое удаление позволяет исполнителю заказа более эффективно выполнять свою работу, а в личной жизни приводит к напряженности и конфликтам.

Заказчик (передатчик) воспринимает своего партнера как человека, нуждающегося в его покровительстве и советах. Ему импонирует желание исполнителя (приемника) понять его и помочь в трудных ситуациях, но эффективной помощи, с точки зрения заказчика, не получается, так как он невольно занижает способности своего исполнителя или предъявляет к нему повышенные требования. Заказчик может брать на себя часть обязанностей исполнителя, но со временем это приводит к переутомлению заказчика, он теряет интерес к своему партнеру. У заказчика может возникнуть чувство раздражения из-за невозможности понять требования и претензии исполнителя. Последний в свою очередь, пытаясь достичь взаимопонимания, начинает излишне драматизировать происходящее. Ему кажется, что заказчик не считается с его интересами, он делает попытки перевоспитывать партнера, но это оказывается бесполезным, тот по-прежнему не понимает, чего от него хотят. Дело может

закончиться разрывом отношений, если исполнитель не смирится с ролью ведомого и не перестанет придираться к своему партнеру вместо того, чтобы просто стараться помогать ему и без лишних слов делать общее дело. Именно дело сплачивает эту пару, тогда отношения становятся стимулирующими и продуктивными.

*Мегедь, Овчарова*