

Motivační typ	Charakteristika	Vyjednávací styl
OBJEVOVATELÉ	<ul style="list-style-type: none"> • rádi přijímají výzvy, překonávají překážky • racionální a kreativní lidé • individualisté – mají rádi svobodu • jsou zaměřeni na věc 	<ul style="list-style-type: none"> • dávají přednost principiálnímu stylu či kompetitivnímu stylu • vyžadují věcnost • zdůrazňují schopnosti
USMĚŘŇOVATELÉ	<ul style="list-style-type: none"> • chtějí mít vliv na jiné lidi • vytvářejí hierarchické struktury vztahů • dovedou přesvědčit jiné – dobře prodávají myšlenky • jsou soutěživí 	<ul style="list-style-type: none"> • upřednostňují kompetitivní styl vyjednávání • vyžadují respekt k úspěchům a profesionálnímu postavení • respektují virtuální prvky ve vyjednávání
SLAĎOVATELÉ	<ul style="list-style-type: none"> • zaměřeni primárně na vztahy • nemají hierarchické vnímání vztahů – spíše tvoří sítě • jsou citliví a empatičtí 	<ul style="list-style-type: none"> • upřednostňují kooperativní styl vyjednávání • odmítají principiální vyjednávání • přebírají vztahovou iniciativu
ZPŘESŇOVATELÉ	<ul style="list-style-type: none"> • pečliví • racionální • respektují hierarchii a nadřazenost 	<ul style="list-style-type: none"> • preferují principiální styl • oceňují jasnou strukturu vyjednávání • upřednostňují věcné argumenty

Zpracováno podle: Plamínek J. Tajemství motivace. Grada : Praha, 2007. (ORG 616)