

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

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