

# NEGOCJATORZY

*dominujący*

*introwertyk*

|  |  |
|--|--|
|  <p><u>potrzeby</u>: wymierne korzyści</p> <p><b>MILCZĄCY</b></p> <p><u>motywacje</u>: bezpieczeństwo</p> | <p><u>potrzeby</u>: przewodnictwo, prestiż</p> <p><b>ŚCIANA</b><br/>(przez ścianę)</p> <p><u>motywacje</u>: zrozumienie, współczucie</p>  |
|  <p><u>potrzeby</u>: brak</p> <p><b>NIEŚMIAŁY</b></p> <p><u>motywacje</u>: uczucia</p>                   | <p><u>potrzeby</u>: komfort, zadowolenie</p> <p><b>DOWCIPNIŚ</b></p> <p><u>motywacje</u>: mądre działanie</p>                            |

*ekstrawertyk*

*podporządkowany*

