

Launch X-631 w promocji



Firma Launch Polska sprzedaje po promocyjnych cenach (do wyczerpania zapasów) urządzenia Launch X-631, służące do pomiaru i kontroli geometrii ustawienia kół i osi pojazdów. Sprzęt ma certyfikat Instytutu Transportu Samochodowego. Zastosowano

w nim akumulatorowe zasilanie czterech głowic pomiarowych z ośmioma cyfrowymi kamerami CCD oraz ich radiową komunikacją z jednostką centralną. W komplecie otrzymuje się uniwersalne uchwyty do obręczy, obrotnice, blokadę kierownicy, rozpórkę hamulca, komputer z obszerną bazą danych, monitorem LCD i drukarką atramentową. Oprogramowanie pozwala przeprowadzić kompensację bicia felg metodą tradycyjną (podniesienie samochodu) lub przez przetoczenie bez podnoszenia. Promocyjna cena przyrządu wynosi 24 000 złotych netto.

Launch Polska
tel. 52 585 55 10, 11
www.launch.pl

Lakier Spectral Klar 565

Ten, opracowany przez firmę Novol, szybko schnący lakier zewnętrzny klasy VHS spełnia unijne wymagania dotyczące emisji lotnych związków organicznych.

Ma bardzo krótki czas utwardzania (można go polewować już po 15 minutach suszenia w temperaturze 60°C lub po 7-15 minutach przy użyciu promiennika IR). Potem

Narzędzia do pasów napędowych

Zestaw marki Facom przeznaczony do obsługi pasów napędzających alternatory, klimatyzatory albo układy wspomagania kierownicy składa się z dwóch narzędzi: jedno służy do zakładania pasa na koła pasowe, a drugie – do zdejmowania pasa z kół. Oba mogą być używane do obsługi dowolnych kół pasowych. Z kolei do wymiany pasków rozrządu Facom przygotował zestaw składający się z pięciu kluczy odgiętych (13/15/16/17/19 milimetrów), które automatycznie zatrzymują się na jednej, długiej



rękojeści, co ułatwia pracę, gdy dostęp do paska jest mocno ograniczony. Wystarczy założyć klucz o odpowiednim rozmiarze na rękojeść i na krętkę, a potem obracać nim aż zmniejszy się napięcie paska.

Stanley Black&Decker Polska
tel. 22 464 27 66
www.facom.com



na znaczną oszczędność energii.

Novol
tel. 61 810 98 00
www.novol.pl

FOT. LAUNCH, NOVOL, STANLEY BLACK&DECKER

Cisza przed burzą



EWA
ROZPĘDOWSKA

Burza nie jest niczym niezwykłym. Poprzedza ją zwykle zmiana ciśnienia. Potem wzmaga się wiatr, gromadzą ciemne chmury. Wyładowania, ulewny deszcz dopełniają dzieła i... atmosfera się oczyszcza.

Podobnie rzecz się ma z konfliktami. Zasadnicza różnica sprowadza się do tego, że o ile w przypadku burzy jesteśmy tylko obserwatorami, to tutaj występujemy często w jednej z głównych ról. Trudności z pozytywnym rozwiązaniem sporu, są wynikiem prawdziwej burzy emocji towarzyszącej temu zjawisku.

Rzadko jesteśmy w stanie stanąć „z boku”, uważnie wszystkiemu się przyjrzeć i przeanalizować. Pojawiają się natomiast reakcje „instynktowne”, wynikające z jednej strony z naszej konstrukcji psychicznej, z drugiej zaś, z dotychczasowych doświadczeń w takich sytuacjach. Jedni unikają wszelkich sporów jak dia-

beł święconej wody, inni zawzięcie rzucają się do walki o swoje, nie bacząc na „ofiary”. Te skrajne zachowania nie są, na szczęście, jedynymi. Rzadko się zdarza, żeby przybierały także radykalną formę. Można jednak wyróżnić pięć charakterystycznych stylów reagowania w sytuacjach konfliktowych.

1 Napięcie związane z konfliktem i stres, jaki się z tym wiąże, dla niektórych są tak silne, że wolą wycofać się z trudnej sytuacji już na starcie, niż próbować kogoś przekonywać do swoich racji czy wyjaśniać swoje stanowisko. Często takiej postawie towarzyszy przekonanie o negatywnym charakterze konfliktów. Skoro ostateczny bilans i tak jest niekorzystny dla wszystkich, to jedyne sensowne zachowania w tej sytuacji sprowadzają się do udawania, że nic się nie stało, unikania osób skłonnych do potencjalnego sporu bądź ulotnienia się – po angielsku – z miejsca zdarzenia.

2 Potrzeba akceptacji ze strony bliźnich bywa niekiedy tak silna, że sama myśl o wzajemnym sporze jest nie do przyjęcia. Narażenie się na czyjś gniew, ostro wymiana zdań, różnica poglądów – mogą przecież doprowadzić do najgorszego: utraty sympatii, pogorszenia mitych, pokojowych relacji z drugą osobą czy nawet z całym otoczeniem. Taka postawa przejawia się w tendencji do łagodzenia wszelkich sytuacji mogących prowadzić do otwartego

konfliktu. Nie ma sensu walczyć o swoje, albowiem ceną jest osamotnienie.

3 Dla innych konflikt – to gra o sumie zerowej. Wygrany zgarnia całą pulę: prestiż, popularność, poczucie siły, etykietkę zwycięzcy, człowieka sukcesu. Przegrana natomiast oznacza blamaż na całej linii. Innych możliwości rozwiązania tego typu sytuacji – brak. Taki obraz sporu sprawia, że cel uświęca środki, lecz osobom mającym „parcie na zwycięstwo” przyjaciół nie przybywa.

4 Przekonanie o tym, że nie można zawsze osiągać tego, czego się pragnie, jest podstawą tendencji do kompromisowych rozwiązań sytuacji spornej, choćby częściowo zadowalających wszystkich jej uczestników. Co sprawia, iż każdy uczestnik konfliktu jest zwycięzcą i przegranym w jednym. Osoby stosujące takie podejście określają siebie mianem racjonalistów.

5 Twórcze podejście do problemu daje obu poróżnionym stronom szansę na znalezienie satysfakcjonującego rozwiązania. Wystarczy wyjść poza utarte ścieżki, a sukces jest gwarantowany. Potrzeba „tylko” otwartości i zaufania. Ja wykładam swoje karty na stół i mój partner czyni to samo. Pozostaje tylko ruszyć głową i: *We are the winners, my friend!*

Strategia „zarządzania konfliktami” jest jednak bardziej złożona, o czym będzie można przeczytać w następnym, marcowym numerze.

Chcesz otrzymywać wszystkie numery „Autonaprawy” – wykup abonament!

FORMULARZ PRENUMERATY MIESIĘCZNIKA AUTONAPRAWA

- Zamawiam 11 kolejnych wydań w cenie 61,50 zł brutto (w tym VAT 23%) od numeru
 6 kolejnych numerów w cenie 43,05 zł brutto (w tym VAT 23%) od numeru
 11 kolejnych wydań w cenie 36,90 zł brutto w prenumeracie dla szkół (w tym VAT 23%) od numeru

Czasopismo jest bezpłatne. Cena obejmuje umieszczenie prenumeratora w bazie danych i obsługę wysyłek.

DANE ZAMAWIAJĄCEGO (PŁATNIKA): nowa prenumerata kontynuacja prenumeraty

Nazwa firmy

ulica i numer domu kod pocztowy miejscowość

Imię i nazwisko zamawiającego NIP (ewentualnie PESEL)

telefon do kontaktu, e-mail

ADRES DO WYSYŁKI (należy podać, jeśli jest inny niż podany wyżej adres płatnika):

Odbiorca

ulica i numer domu kod pocztowy miejscowość

Faktura VAT zostanie dołączona do najbliższej wysyłki zamówionych czasopism. Upoważniam Wydawnictwo Technotransfer do wystawienia faktury VAT bez podpisu odbiorcy oraz umieszczenia moich danych w bazie adresowej wydawnictwa.

..... (data) (podpis)

faks 71 343 35 41

Książki WKŁ w e-autonaprawie

10%
taniej

- ✓ Wejdź na stronę: www.e-autonaprawa.pl
- ✓ Wybierz przycisk KSIĄŻKI
- ✓ Przejrzyj katalog
- ✓ Zaznacz interesujące Cię pozycje
- ✓ Kup, nie odchodząc od komputera!



FOT. ARCHIWUM