

Mobil 1 Racing Academy



Firma ExxonMobil opracowała nową grę internetową – Mobil 1 Racing Academy – w której można przejść przez wszystkie etapy kariery kierowcy wyścigowego.

Aplikacja jest dostępna na stronie: www.grid1.tv/game, na razie tylko w angielskiej wersji językowej, ale przygotowywana jest również polska edycja. Gracze odtwarzają historię karier dwóch zawodników: Lewisa Hamiltona (mistrza Formuły 1 z 2008 roku) oraz Tony'ego Stewarta (trzy-

krotnego mistrza serii NASCAR). Naśladowcy Hamiltona startują w wirtualnych zawodach kartingowych, Formule 3 oraz Formule 1, zaś idący śladami Stewarta uczestniczą w seriach Mid-Get Car i IndyCar, a w końcu w wyścigach NASCAR. Mobil 1 Racing Academy to czwarta już gra wydana w ciągu ostatnich czterech lat pod marką Mobil 1.

ExxonMobil Poland
tel. 22 586 18 00
www.mobil.com

Analizator Mega Compaa GM3

Wśród urządzeń diagnostycznych firmy Hella Polska pojawił się analizator spalin Hella Gutmann Mega Compaa GM3, służący do precyzyjnego pomiaru składu spalin wytwarzanych przez silniki z zapłonem iskrowym lub do pomiaru zadymienia spalin w silnikach z zapłonem samoczynnym.

Urządzenie jest wyposażone w moduł kontrolny OBD z certyfikatem Instytutu Transportu Samochodowego, co pozwala je stosować na stacjach kontroli pojazdów.



Model Mega Compaa GM3 maksymalnie upraszcza i skraca przeprowadzanie wszystkich pomiarów. Nagrzewa się wstępnie przez nieco ponad 30 sekund, a czas jego reakcji na próbkę spalin jest mniejszy niż 15 sekund.

Hella Polska
tel. 22 514 17 60
www.hella-gutmann.com

„Jeśli nie chcesz jaguara, kup przynajmniej škodę”



EWA
ROZPĘDOWSKA

Oprócz wykorzystywania zasady wzajemności do wywierania wpływu na innych poprzez oddanie przysługi, wytworzenie poczucia zobowiązania i prośbę o rewanż – istnieją jeszcze inne, podobne metody.

Jedną z nich jest reguła wzajemności ustępstw. Na przykład osoba zwracająca się do nas z prośbą, której nie chcemy bądź nie możemy spełnić, wycofuje ją i zgłasza inną, drobniejszą i możliwą już do spełnienia. Tym razem nie przysługa, lecz ustępstwo wywołuje poczucie zobowiązania. Ktoś w czymś ustąpi, więc czuje się uprawniony do podobnego potraktowania, czyli ustępstwa z drugiej strony. Skłonność do odwzajemniania ustępstw nie jest na tyle silna, by działała na wszystkich, niezależnie od okoliczności. Jednak tego rodzaju taktykę wykorzystuje się powszechnie i z powodzeniem

w negocjacjach, dążąc do osiągnięcia kompromisu.

Metoda druga, niemal bliźniaczo podobna do pierwszej, znana jest jako technika „drzwiami w twarz”. Pojawia się tu również prośba, ale tym razem jest ona tylko pretekstem, by po przewidywanej odmowie wystosować tę drugą, właściwą. Dodatkowym elementem jest zastosowanie zasady kontrastu, gdyż pierwotne życzenie jest znacznie większe od następnego. Jeśli nie jaguar, to chociaż škoda, jeśli nie samochód, to choćby rowerek etc. Ostateczna prośba zostaje wówczas spełniona, ponieważ poprzedziła ją inne. To one mają dodatkowo pobudzić emocjonalnie adresata, wywołać u niego pewien rodzaj oszołomienia. Potem ich skorygowanie do właściwej skali przynosi poczucie ulgi, a co za tym idzie – uległości. Trzeba jednak pamiętać o tym, że rozbieżność pomiędzy kolejnymi propozycjami nie może być szokująca. Nie zaczynamy np. od oferty zakupu odrzutowca, jeśli rzeczywiście chcemy sprzedać rolki.

Taktykę „drzwiami w twarz”, znaną ze zwyczajnych codziennych sytuacji, na szeroką skalę stosuje się w handlu, marketingu lub negocjacjach. Choć najczęściej nie zdajemy sobie z tego sprawy, niejedenkrotnie, chcąc osiągnąć wyzna-

czony cel, oddziałując na innych ludzi, korzystamy z tych narzędzi wywierania wpływu. Sami też wielokrotnie stajemy się ich przedmiotem, czasami wręcz ofiarą manipulacji.

W obliczu zagrożeń, jakie niesie ze sobą nieetyczne wykorzystywanie reguły wzajemności, czas na wskazówki samoobrony. W zasadzie sprowadzają się one do jednego, lapidarnego komunikatu: włącz myślenie. Manipulatorzy wszelkiej maści liczą bowiem na „działanie w automacie”, bezrefleksyjne, zgodne z oczekiwaniami i kulturowym kodem. Tymczasem już sama wiedza dotycząca powszechności i siły oddziaływania reguły wzajemności uzbraja nas w niezbędną czujność. Nie musimy wcale odrzucać początkowych przysług czy ustępstw. Tym bardziej, że bardzo trudno już na wstępie ocenić uczciwość i szczerłość zamiarów drugiej osoby. Z kolei zakładając z góry nieczne intencje partnerów, dorobiliśmy się niechybnie etykiety paranoika, w krótkim czasie boleśnie samotnego. Bardziej owocne jest przyjmowanie w dobrej wierze składanych nam wstępnych propozycji. Jeśli jednak okażą się one próbą naciągania nas na nieproporcjonalny rewanż, to rzekomemu dobroczyńcy należy bez skrupowania pokazać drzwi.

Chcesz otrzymywać wszystkie numery „Autonaprawa” – 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)

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!

