

## Promocyjna wymiana testerów Autocom



Dla właścicieli wycofanych z produkcji dwóch modeli testerów Autocom (ADP186

oraz SDP) ich szwedzki producent przygotował specjalną propozycję, z której można skorzystać za pośrednictwem firmy WSOP do końca 2013 roku. Dotyczy ona aktualizacji oprogramowania na preferencyjnych warunkach albo wymia-

ny sprzętu na nowy. Wykupując subskrypcję, użytkownik otrzyma ostatnią, aktualną wersję oprogramowania tych modeli oraz wersję 3.2013.

Na specjalne rabaty mogą liczyć klienci zainteresowani wymianą starego testera na aktualnie produkowany model

CDP+. Będzie on też dostępny na promocyjnych warunkach dla użytkowników rezygnujących ze starych testerów diagnostycznych innych producentów.

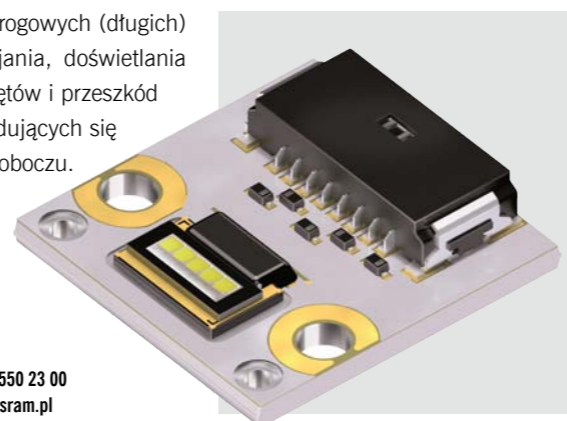
WSOP  
tel. 32 332 49 30  
www.wsop.pl

## Inteligentne reflektory

Nowa wersja reflektorów głównych Ostar Headlamp Pro, opracowana przez firmę Osram, umożliwi w niedalekiej przyszłości masowe stosowanie zaawansowanych systemów oświetlenia przedniego. Już teraz producenci samochodów mogą łatwo wykorzystywać w swych nowych modelach reflektory przystosowujące oświetlenie drogi do

zmiennych kierunków jazdy. Umożliwiają to diody LED użyte w reflektorach Osram Ostar Headlamp Pro poprzez ich indywidualne włączanie lub wyłączenie stosownie do sytuacji na drodze, bez żadnych zespołów mechanicznych, w oparciu o sygnały z odpowiednich czujników. Rozwiązanie to pełni równocześnie funkcję standardowych świa-

tef drogowych (długich) i mijania, doświetlania zakrętów i przeszkód znajdujących się na poboczu.



Osram  
tel. 22 550 23 00  
www.osram.pl

- **Chcesz otrzymać wszystkie numery „Autonaprawy” – wykup abonament!**
- **Chcesz otrzymać bezpłatnie wybrane egzemplarze – wypełnij kupon zgłoszeniowy na stronie [www.e-autonaprawa.pl](http://www.e-autonaprawa.pl)**

### FORMULARZ PRENUMERATY MIESIĘCZNIKA AUTONAPRAWA

Zamawiam  11 kolejnych wydań w cenie 61,50 zł brutto (w tym VAT 23%) od numeru .....  
 6 kolejnych wydań 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 realizację wysyłek.

**DANE ZAMAWIAJĄCEGO (PŁATNIKA):**  nowa prenumerata  kontynuacja prenumeraty

Nazwa firmy .....  
 NIP (ewentualnie PESEL) ..... imię i nazwisko zamawiającego .....  
 ulica i numer domu ..... kod pocztowy ..... miejscowość .....  
 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

Wypełniony formularz należy przesłać faksem na numer 71 343 35 41 lub pocztą na adres redakcji. Prenumeratę można też zamówić ze strony internetowej [www.e-autonaprawa.pl](http://www.e-autonaprawa.pl), mailowo [autonaprawa@technotransfer.pl](mailto:autonaprawa@technotransfer.pl) oraz telefonicznie 71 715 77 95 lub 71 715 77 98

## Przepis na udane negocjacje



EWA  
ROZPĘDOWSKA

Niezależnie od przedmiotu negocjacji bezdyskusyjnie potrzebna jest znajomość ich podstawowych reguł. Pozwala bowiem nie tylko rozumieć, co dzieje się w trakcie rozmów, ale też zbliża do zamierzonego celu.

Uniwersalny charakter tych zasad sprawia, że znajdują zastosowanie zarówno w prostych, jednowymiarowych sytuacjach, jak też podczas złożonych, wieloetapowych rokowań.

**Zasada 1** – Pozwól, aby druga strona przedstawiła swoją propozycję jako pierwsza. Im mniej wiemy na temat drugiej strony, tym większego znaczenia nabiera fakt nieodkrywania własnych kart zanim nie usłyszymy oferty partnera. Zastosowanie tej zasady otwiera nam możliwość dostosowania własnej oferty do propozycji drugiej strony, która może być lepsza od przewidywanej. Zanim ujawnimy cokolwiek, zyskujemy informację po-

zwalającą nawet na szybkie przeformułowanie kolejnych posunięć taktycznych w przypadku znacznych rozbieżności.

**Zasada 2** – Zadawaj pytania. Zadawanie pytań w trakcie negocjacji jest niekiedy postrzegane jako przyznanie się do niewiedzy. Dołącza do tego obawa przed odmową udzielenia odpowiedzi. Tymczasem nasza wiedza na temat zamiarów partnera nigdy nie jest kompletna, a może nawet być myląca. Pytania, prośby o uzasadnienie stanowiska lub wyjaśnienie zastrzeżeń są zatem jedyną szansą na zweryfikowanie własnych założeń i dostosowanie kolejnych posunięć. To także forma wywierania nacisku w negocjacjach. Odmowa odpowiedzi stanowi bardzo cenną informację. Podobnie jak reakcja drugiej strony na zadane pytanie.

**Zasada 3** – Udawaj głupiego. Manifestowanie własnej inteligencji jest posunięciem mało roztropnym. Silny przeciwnik mobilizuje do walki, ataku, nieustępliwości. Spostrzegana słabość, uboga wiedza i mizerna intelektualna adwersarza – osłabia ducha walki. Niekiedy nawet uruchamia mechanizmy współczucia i potrzeby udzielenia pomocy „poszkodowanemu”. Prowadzi do uśpienia czujności partnera, stwarzając tym samym szansę na sukces, nawet w najbardziej problematycznych sytu-

acjach. Jednak tak jak we wszystkim, tak i tutaj – trzeba zachować zdrowy rozsądek i umiar.

**Zasada 4** – Unikaj gadulstwa, wykozystuj milczenie. Gadulstwo to niezawodny sposób na szybkie pozbycie się argumentów i bezwiedne przekazanie poufnych informacji. Brak reakcji na propozycję czy atak drugiej strony odnosi znakomite efekty taktyczne, pod warunkiem, że potrafimy wytrzymać presję. Milczenie nie oznacza akceptacji ani odrzucenia oferty. Jeśli mówisz więcej niż druga strona, mówisz za dużo. Milczenie jest najlepszą reakcją. Pomaga rozładować emocje, uniknąć niechcianych ustępstw.

**Zasada 5** – Skup się na problemie, unikaj emocji. Umiejętność oddzielenia ludzi, z którymi rozmawiamy, od problemów, których te rozmowy dotyczą, to trudna sztuka. Wymaga nieustającej koncentracji na nadrzędnym celu, jakim jest osiągnięcie porozumienia i zachowania dystansu wobec irytujących zachowań czy zaczepnych zagrywek. Dyskusja naładowana emocjami prowadzi na manowce. Przed groźbą utraty kontroli lub samokontroli emocjonalnej uchronić nas może – w zależności od sytuacji: milczenie, przerwa, rozmowa o emocjach stron lub w ostateczności zmiana negocjatora. ■

## Książki WKŁ w e-autonaprawie

10%  
taniej

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

