

## Pompy do układu chłodzenia



Od początku października firma Behr Hella Service oferuje 152 nowe zestawy naprawcze pomp układu chłodzenia i prawie 600 typów samych pomp kompletnych. Zapew-

nia to 90-procentowe pokrycie potrzeb parku samochodów osobowych w Europie Zachodniej. W skład zestawów wchodzi oprócz pomp: uszczelki, paski napędowe i rolki napinające, odpowiednie do konkretnych modeli silników, a także instrukcje ich montażu w języku polskim. Opisy wszystkich tych produktów znajdują się w katalogach Behr Hella Service i w bazie TecDoc.

Hella Polska  
tel. 22 514 17 60  
www.hella.pl

## Hydraulika TRW



Ukazał się uaktualniony katalog podzespołów hydrauliki hamulcowej i sprzętowej firmy TRW Automotive Aftermarket na lata 2012/13. Zawiera on 3947 numerów części (o 578 więcej niż wersja z 2010 roku), podzielonych na cztery grupy produktów: cylinderki hamulcowe, pompy hamulcowe, pompy sprzętowej oraz elastyczne przewody hamulcowe. Asortyment ten przeznaczony jest do samochodów osobowych i lekkich dostawczych 65 marek (pokrywa więc 92 procent

potrzeb europejskiego parku pojazdów). Zamówienia na nowy katalog przyjmują lokalni dystrybutorzy produktów marki TRW.

TRW Automotive Aftermarket  
Parts & Service Office  
tel. 22 533 47 47  
www.trwaftermarket.com

## Nowe katalogi Sachs



Firma ZF Services opublikowała dwa nowe katalogi części zamiennych marki Sachs: „Sprzęgła i wysprzęgliki do pojazdów osobowych” oraz „Amortyzatory do pojazdów osobowych”. Pierwszy zawiera ponad 4 tysiące referencji, wśród których około 400 stanowią rynkowe nowości. W drugim znalazło się ponad

3,5 tysiąca referencji, z których 200 to nowe amortyzatory przeznaczone głównie do samochodów azjatyckich. W obu katalogach zamieszczono dodatkowe informacje dla sprzedawców i mechaników, w tym także szacunkowe czasy napraw. Publikacje te wydano drukiem, a także jako PDF (dostępny na stronie

internetowej ZF Services oraz w archiwum WebCat) w języku niemieckim i angielskim, lecz duża część umieszczonych w nich informacji została przetłumaczona na kolejne 17 języków (w tym polski).

ZF Services  
tel. 22 656 22 05  
www.zf.com/services/catalog  
webcat.zf.com

## Czego pragnie ego?



EWA  
ROZPĘDOWSKA

Zwykle nie zastanawiamy się nad tym, dlaczego kogoś lubimy lub nie. Jeśli jednak przyjaźń bądź sympatię potraktujemy jako narzędzie wywierania wpływu, to taka refleksja może dostarczyć nam bardzo użytecznej wiedzy.

Chęci przypodobania się innym, pozyskania sympatii – nie zawsze towarzyszą czyste intencje. Bywa, że ludzie dla określonych korzyści, świadomie dokładają wszelkich starań, aby wkraść się w nasze łaski. Ten mechanizm, znany pod nazwą „ingracji”, może przybierać różne formy.

Komplementowanie, czyli podnoszenie wartości partnera, zawsze robi korzystne wrażenie. Nawet gdy pada z ust dyżurnego lizusa i dotyczy rzeczy oczywistych. Zdarzają się jednak prawdziwi mistrzowie tej sztuki. Wiedzą, że dla osiągnięcia pożądanego skutku, konieczne jest spełnienie kilku podstawo-

wych warunków. Po pierwsze, komplement powinien dotyczyć tych właściwości (cech) adresata, które są dla niego ważne, do posiadania których aspiruje, a nie jest pewien, czy tak jest postrzegany przez innych. Umiejętne rozłożenie w czasie i taktowny umiar – to drugi pomocny warunek. Trzecim zaś jest zastosowanie bardziej wysublimowanej formy przekazania informacji. Większą skuteczność można uzyskać stwarzając pozory bezinteresowności poprzez przypisanie autorstwa pochlebstwa innej osobie (samemu występując w roli posłańca) lub wykorzystując mechanizm plotki. Co by nie powiedzieć, pochlebstwa mają dość dużą siłę sprawczą, potrafią skłonić do podjęcia czy zmiany niejednej decyzji.

Tam, gdzie podkreślanie cnót niewiele pomaga, skuteczna bywa auto-deprecjacja. To zakamuflowana forma dowartościowania partnera, polegająca na prezentowaniu siebie jako osoby mniej wartościowej, życiowo nieporadnej, potrzebującej pomocy i wsparcia. Dobrą ilustracją tej metody jest ukaz cara Rosji Piotra I: *Podwładny powinien przed obliczem przełożonego mieć wygląd lichy i durnowaty, tak by swoim pojmowaniem istoty sprawy nie peszył przełożonego.*

Pozyskiwaniu przychylności i sympatii służy pomocą również technika,

polegająca na zwiększaniu własnej atrakcyjności tak, aby samemu stać się przedmiotem społecznego pożądania. Umiejętne kreowanie własnego wizerunku pozwala uzyskać spore osobiste korzyści. Wystarczy zaopatrzyć się w odpowiednie gadżety (ubranie, biżuteria, wizytówki, samochód, biuro...) i odpowiednio zaprezentować (absolwent znanej uczelni, dumny posiadacz tytułów naukowych, przyjaciel kilku uznanych autorytetów...).

Jednak metoda określana w psychologii jako „deprecjacja” – wśród naszych rodaków – bije inne na głowę. Nic bowiem nie przysparza przyjaciół tak, jak wspólna krytyka znanych – nieobecnych. Antypatie łączą ludzi, a ich podobieństwo wzbudza sympatię. Pozwala nakarmić nienasyconego potwora samooceny i choć przez chwilę poczuć się lepszym, bardziej wartościowym.

Opisane sposoby wzbudzania czy wzmacniania sympatii jednego człowieka do drugiego nie są jedynymi. Wszystkie jednak mają ułatwić manipulatorom osiągnięcie osobistych celów, żerując na otoczonej „sympatycznymi przyjaciółmi” – ofierze. Może to właśnie miał na myśli francuski polityk – kardynał Richelieu, mówiąc „Boże, strzeż mnie od przyjaciół, z wrogami poradzę sobie sam”. W końcu w manipulacji byt profesjonalistą.

## Chcesz otrzymać 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)

## 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!

