【老彭侃车】

对司机说声谢谢

我乘的这一路公交线，因为经过一个公交公司，所以常有“场里人”（公交员工）上来。要是上来的“场里人”跟司机相熟，人们就会听到些很有趣的聊天。

这天早晨就是。当班司机是个中年人，技术好，又有耐心，他关门启动后若看见有人还在赶来，就会停车开门，给迟到乘客一个方便。在华山路站上，他一连停了3次，让4个赶路乘客上了车。大家都觉得这司机不错。

但旁边的“场里人”说话了。他对司机说：“我一路在看，你给这些人停车，他们没一个给你说‘谢谢’的。”司机大度地说：“他们谢也好，不谢也好，我看见了总归要停的。”“场里人”说：“你停是应该的，但这些人说声‘谢谢’也是应该的。老实说我当班时，很在乎这一声‘谢谢’。你说了声‘谢谢’，我心里会舒服很多；你要是两次上来不说一声‘谢谢’，我以后看见你就不给你停车了！”司机笑起来，我在旁边也笑了起来。

这一席对话，让我很感慨，也使我对“谢谢”有了一层新的认识。一声“谢谢”，不仅表明了乘客本身的素质，也是对司机工作的一种肯定。“司乘关系”要融洽，这一声“谢谢”不可少。

当然，乘客气喘吁吁上车说了“谢谢”，司机也该有个表示。否则，司机一直冷面朝天，乘客也会感到无趣的。

特约撰稿 **彭瑞高**

“沉醉”在辉腾的舒适里

决定一辆豪华车乘坐舒适性的因素是一个综合体。内部空间尤其是后排空间的大小，很大程度上决定了乘坐感受；底盘和悬挂系统，则对动态的舒适性影响很大；空调系统不仅仅需要调节温度，还要能照顾到每个驾乘者的细致需求。至于车内装饰，如果能让车主沉醉其中，对每一个细节都赞叹有加，这样的舒适才是发自内心的。大众辉腾之所以在诞生至今短短十年内便成为豪华车市场中不可小觑的角色，不仅缘于它独特的定制服务和手工理念，更在很大程度上缘于它细致入微的舒适体验。

当越来越多的小拐棍（“L”）纷纷出现在车尾上时，中国豪华车对加长空间的市场需求愈加明显。但辉腾却是那种“在存量不变的前提下，采用内部挖潜”的方式“提高增量”模式的主流代表。与同级别车型相比，辉腾的轴距不是最长的，但由于采用了小体积的顶级W12发动机，发动机舱得以显著缩短，从而为乘客舱留出了更多空间。无论是后排乘客的腿部空间，还是前排乘客的肩部空间，辉腾均为同级车中之最。

辉腾配备了同级别车型中最高等级的四轮自适应空气悬架系统，可实现车身底盘高低以及减震器软硬模式的手/自动调节，并实现车身水平自适应调整，加上侧向支撑辅助系统，大幅度地提高了车身行驶稳定性和驾乘者的舒适性。

为了避免冷风或热风直接吹到驾乘者脸上，辉腾的四区空调系统是同级车中唯一采用非直吹式气流设计的，该系统还通过两个大型网状过滤器和前发动机罩内的活性炭来净化空气污染物。空调系统还集成了湿度控制，一旦车窗上凝霜，能立即检测出来，并将其消除。

辉腾诞生于欧洲手工文化圣地德累斯顿著名的大众汽车透明工厂，车内的皮质和木质配件均由技师用原始的手工方法打造，细致程度如同在完成一件艺术品。车主可以定制自己的爱车，在颜色、内饰、电子配置等上万种组合中找到自己的最爱。

坐在这样一辆独一无二的豪车中，品鉴着德累斯顿800年手工工艺打造而成的艺术效果，欣赏着根据个人喜好定制而成的完美细节，感受着木饰、皮革、线缝蕴含的人性的温暖，这种带给人内心的极大满足感和舒适感，岂是冷冰冰的批量化工业产品能够比拟的？ **晓流**

运动绅士伴我行

——试驾广汽丰田凯美瑞·骏瑞

第六代凯美瑞已在消费者心目中树立起成熟稳重的形象，第七代凯美瑞推出了运动系列，全新开辟运动化市场。此次试驾的主角，正是这款主攻年轻人市场的中高级运动型轿车——第七代凯美瑞·骏瑞。

凯美瑞·骏瑞与凯美瑞·尊瑞在外观上有明显不同。梯形镀铬中网改为黑色网格设计，和保险杠上圆形雾灯一起增加了运动感。前保险杠下方的黑色进气口分为三段，丰富了车头线条增强了力量感。后备厢上的小尾翼给厚重的车尾平添了一丝活力。5辐17英寸轮毂是凯美瑞·骏瑞独有的，不仅造型上更富有张力，而且很易于清洁。

骏瑞的内饰改用了银色饰板，8方向电动调节的运动型座椅坐姿较低，增大了侧面支撑，给驾驶者增大了快速过弯的信心。3辐多功能方向盘在造型上比较运动，仪表盘则进行了简化，去掉了多功能显示屏。

骏瑞的动力配备与尊瑞一样，同为全新开发的184马力2.5升四缸发动机，6挡自动变速箱在结构上虽然没变，但是换挡程序上进行了运动化调校，据称比尊瑞变速箱换挡时间缩短了75%。行驶中，骏瑞的降挡更为积极、平顺，配合方向盘后的拨片，驾驭更为得心应手。

得益于EPS电动助力转向系统，骏瑞在低速时非常轻盈灵动，适合城市驾驶。当时速超过40公里，转向表现得比较沉稳。在车辆经过频繁的上下坡路段时，坡道逻辑控制功能自动判断道路，采用最合适的挡位，降低了换挡频率，延长了刹车片的寿命，使得行驶更加舒适、安全。此外，该款变速器还具备高智能化的“会意功能”，能够自动判断驾驶者的意图，急加速时降挡果断，平缓驾驶时则选择最节油的挡位。

虽说是运动版，骏瑞行驶时却和尊瑞一样舒适、安静。GOA车身的5064个焊点保证了车辆的刚性，减震器很好地过滤振动。隔音措施也与尊瑞相同，安静得感觉不到这是在开一款运动型轿车。 **姚琼**

时尚造型 潮流动力 主流价格

都市SUV别克昂科拉受热捧

近日，上海通用别克公布了新车昂科拉上市首月的销售业绩，6000台销量和过2万的预订量，让业界为之一惊，紧凑型城市SUV这片新蓝海也随之成为整个行业关注的焦点。在这一全新细分市场的用户群中，很多是首次购车的用户，也符合别克当初的预期，而据很多4S店的销售人员介绍，这批购车者中，有一部分是当初轿车的潜在用户。昂科拉15-20万元的价位，不但吸引了很多钟情SUV的年轻人，在事实上也开始切分传统中级车的市场蛋糕。

个性化中级车受到挑战

在上海永达别克店刚刚预定了一台1.4T昂科拉精英型的刘先生，最初的购车计划是挑选一辆17万以下的中级车，时尚、个性是他和女朋友选车的方向，不过当看到昂科拉以后，这个计划就几乎立刻发生了改变，因为在他看来，再时尚的中级车，也不如一辆SUV来的个性。

和刘先生这样在SUV和中级车之间做着选择的购车者，在最近的别克展厅中几乎每天都有。而当他们看到昂科拉的精致内饰和双色座椅后，往往就选择了前者。4S店销售人员表示，通过和用户的交流，尽管无法精确统计，但似乎昂科拉吸引更多的是购买中级车的潜在用户，对于汽车外形个性的要求，他们显得更强烈，而昂科拉SUV的属性也就更能赢得他们的好感。不过有趣的是，昂科拉似乎并没有分流别克自己旗下英朗的用户群，据销售人员分析，这可能是因为昂科拉80后的市场定位和英朗有着明显区别，目标用户重叠不多，相反其他品牌一些针对80后年轻人的中级车则受到了明显的客户分流。

动力配置满足主流需求

昂科拉赢得中级车潜在用户的认可和追捧，还有一个很大的原因是在于其动力总成配置的主流化。和过去SUV在人们心目中是大排量、高油耗、低速度的概念不同，昂科拉紧凑型都市SUV的定位让其更加注重城市道路的操控和行驶。特别是其配置的1.4T涡轮增压发动机，能够实现最高103kW的功率和200Nm的扭矩，而百公里油耗却不到8L。这样的动力总成，本身就是当前高性能中级车主流的配置，在性能表现上，和中级车具备完全的可替代性，而昂科拉SUV的外形和四驱通过性则能为其赢得额外加分。基于此，其受到中级车潜在用户的关注和青睐也就不足为奇了。

竞争蓝海带来的选择优势

非常有趣的是，一线的销售人员还透露了一个在消费心理学层面昂科拉能切分中级车用户的原因：相比于昂科拉所在的紧凑型都市SUV尚没有明显竞争的局面，国内的中级车市场已经是一片山头林立的红海，购车者往往会陷入诸多车型，却无从选择的困境。各大品牌各种车型和相对重复的产品介绍，让很多用户得了中级车的“选择困难症”，而此时昂科拉的出现却在差不多的价格区间内，可以让用户跳出迷茫。在这一细分市场中反正也就只有一款车型，没有选择往往是最好的选择。这也是用户在购买昂科拉时决定往往特别迅速的原因。中级车的鹬蚌相争，却让紧凑型SUV昂科拉得了渔翁之利。

不过，随着明年越来越多的品牌加入到紧凑型SUV市场，这个竞争的蓝海也将不复平静，同时，这一消费心理学优势也将随之消失，昂科拉想要继续赢得市场，凭借的将一定是其优秀产品品质和别克关怀带来的更贴心服务。