

<<购车完全手册>>

图书基本信息

书名：<<购车完全手册>>

13位ISBN编号：9787111391159

10位ISBN编号：7111391152

出版时间：2012-8

出版时间：机械工业出版社

作者：陈富有

页数：218

字数：300000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<购车完全手册>>

内容概要

《购车完全手册》由陈富有编著，汽车有文化色彩、性格取向、性能差异、进化完善程度等的不同。汽车首先是一种实用的交通工具，其次它还是车主身份的名片，体现着车主的欣赏品位、生活的态度、个性和爱好等。

广而言之，汽车还是各国民族文化的载体，购车还要了解其背后的汽车文化。

汽车，绝对有好坏之分，区分的标；佳是性能和工艺，如果您的层次再高一些，还可以把环保和人性化列进来。

好的性能、好的工艺以及人性化如何体现？

这就是选车的根本。

在《购车完全手册》里，我教您透过现象看本质，帮您找到一位心仪的知己。

<<购车完全手册>>

书籍目录

前言

引子

第一章 购车是在选朋友

一、选脾气个性和你相投的车

1. 画出自己理想的车

2. 车和人不需要互补

二、车旁年龄划，般配才好

1. 汽车也有年龄大小

2. 属于年轻人的车

3. 一辆车代表着你的状态

4. 幸福的年龄，幸福的车

三、汽车文化会左右你的爱好

1. 有多少后悔可以重来

2. 肤浅的选车标准

3. 你对汽车了解多少

4. 购车要有自己的看法

5. 汽车改变不了人

6. 口是心非的购车者

7. 生活态度决定选车标准

8. 时尚，绝对是一种生活态度

9. 环保先生最帅了

10. 新时代的奢侈品

第二章 汽车就是你的化身

一、跪族还是贵族，渊源很重要

1. 购车在本末倒置

2. 贵族是历练出来的

3. 越野车的贵族

4. 不赚钱的贵族跑车

二、人文精神追求，让人刮目相看

1. 汽车升华生活

2. 关注汽车气味

3. 为人性化所打动

三、个性崇尚的申明，做回我自己

1. 雄狮标致

2. 坎坷雪铁龙

3. 厚门深宅的萨博

4. 经典设计迷你

5. 非凡个性斯巴鲁

6. 尚武英雄三菱

7. 总统开什么车

8. 疯狂的野马

9. 不甘没落的克莱斯勒

10. 战事英雄吉普

四、内敛的你需要表面上平凡的车

1. 内王外圣之道

<<购车完全手册>>

2. 汽车的内在美

第三章 懂车的人买性能

一、懂车的人怎么购车

1. 性能如何制造出来的
 2. 扭矩和功率的用处
 3. 扭矩可以感受
 4. 经济风暴中的经济性
 5. 自重大有好有坏
 6. 高度耗油的摩擦阻力
 7. 变速器真的可以说省油
 8. 省油开车大法
 9. 百年发动机之争
 10. 冲动的H发动机
 11. 气门多就好吗
 12. 难理解的气门正时
 13. 五花八门的科技
 14. 有山寨嫌疑的FSI技术
 15. 奔驰的异类直喷发动机
 16. 内燃机巅峰突破
 17. 生化武器主宰未来
 18. 四驱也费油
 19. 后驱车稳重
 20. 前驱车经济
 21. 四驱通过性高
 22. 让舒适成为主流
 23. 数据总线CAN—BUS
 24. 汽车电压的革命
 25. 内厢材质和环保
 26. 隔声材质知多少
 27. 舒适性最主要的决定因素
 28. 好车应该更环保
 29. 请支持环保材料
- #### 二、热血沸腾的性能车
1. 超级跑车的资格
 2. 名不见经传的Paqani
 3. 布嘉迪威航16.4
 4. 和法拉利一起探索FXX
- #### 三、喜欢开车须重操控
1. 开车乐趣在哪里
 2. 操控其实不简单
- #### 四、安逸平顺也难得
1. 舒适生活之选
 2. 值得尊敬的奔驰
- #### 五、无所不能的SUV
1. SUV可以做什么
 2. 爱山川之美懂SUV
 3. 神奇的差速器

<<购车完全手册>>

4. 奔驰4MATIC

5. 宝马Xdrive

6. 奥迪Quattro

7. 大众4Motion

8. 理想的SUV

第四章 必须重视的安全

一、最不安全的交通工具

1. 安全得靠安全带

2. 夸大了功效的安全气囊

二、ESP到底有多大用

1. ESP是个好东西

2. 紧急情况下的救驾

3. 安全和乐趣同在

4. 北方或许更有用

三、购车前最好查查NCAP

1. 还是信E—NCAP吧

2. NCAP以科学服人

四、像买西瓜一样购车

结束语

<<购车完全手册>>

章节摘录

个中原因，不外乎两个：一是中国人根深蒂固的儒家思想；二是购买力问题。

几乎所有的汽车厂家，一直在对中国市场的消费群做着监测。

在2007年前，他们研究的结论是，30岁以下的年轻人，还没有足够的购车实力。

而两厢车的主要消费群，便是这类年轻人。

既然没有足够收入来消费，商家无利不往，肯定不愿花大价钱拿款两厢车来做展览。

那么，有实力购车那类人群，通常是过了而立之年的，他们为什么不被两厢车的商家看好呢？

这是因为中国人儒家传统思想的影响。

这和欧洲人差别很大，欧洲中老年人开两厢车的比比皆是，但在中国的民意调查中，上了年纪的人，图安稳、图吉利的大有人在，或者受前代正统思想影响，有着中国人自己对交通工具的理解。

在没有汽车时，中国最早的交通工具应该是轿子，中间是个坐人的屋子，两头各伸出杠子，这样才最平衡，四平八稳，冠冕堂皇。

以此看来汽车也应该是这样。

所以，尤其是年纪大一点的人，对有头有尾的三厢车情有独钟。

有前有后、四平八稳是中国人的处世哲学。

直到最近几年，二三十岁的青年男女，购车的实力才大增。

不知道是真的收入增加了，还是年轻人的消费观念不同了，总之，有些人在上大学期间，或者刚一毕业，就有了属于自己的车子。

这是一个信号，刺激着汽车厂家久等但并不麻木的神经。

于是，两厢车突然间削尖了脑袋，争先恐后进入中国市场。

不管是进口的、合资的还是自主的，都看准了年轻人的荷包。

两厢车充满动态表情的前脸，圆滑流畅的曲线，造就了可爱而又时尚的吸引力。

的确，它们比三厢车更有活力，我说的不光是外形，更重要的是驾驶的感觉。

因为两厢车没有后尾箱，从汽车结构上讲，它重心更稳；少了后尾箱的重量，它也会更加轻巧灵活。

这也就从本质上决定了两厢车比三厢车更灵活、更有驾驶乐趣，和年轻人排斥沉闷的心态完全相符。

因此，两厢车更能表现年轻人的活力，或者说更能体现年轻的心态。

两厢车的确太多了，如果你支持国货，那华晨的FRV倒是不错；如果你喜欢轻松、灵巧的驾驶，那丰田雅力士、大众POLO、马自达2、日产骐达等都是较好选择；如果你更喜欢驾驶动感，那么标致207、308，本田飞度、大众高尔夫、福特福克斯等，决不会让你失望。

当然，如果你不甘平庸，喜欢更独特的自我风格、或者品位非凡，同时又有足够储蓄，有不少贵族小车可是相当让人仰慕，迷你CooperS、大众甲壳虫、沃尔沃C30、标致207敞篷车、大众尚酷、欧宝GT等，车和车的主人，一并是瞩目焦点。

.....

编辑推荐

我们还是学学欧洲人购车吧。

他们对汽车了解很多，或者说，他们比较理性，因为他们对车可以做到心中有数，不像美国人那么冲动，也不像中国人这么没有主见。

他们会列出自己购车的主要需求，是需要操控好，需要舒适，还是需要环保等，然后再做个取舍，加入自己对这个品牌的理解，基本上就有了自己的主意。

当欧洲人有了购车的想法后，他们会漫步到经销两那里订购，订购的车将在数个星期之后送到。

整个过程，就像坐在岸边的酒吧里品尝雪茄那般慢条斯理，充满了诗意和悠闲。

如果您在读完这本《购车完全手册》之后能有点收获，购车时有了自己的主见和理性，就是作者最大的愿望。

本书由陈富有编著。

<<购车完全手册>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>