



### 车情·车趣·车生活有奖征文

主办: 齐鲁晚报 润华集团

28号作品

## 婚姻如车

□孙月霜 (济南)

从最初萌发买车的想法到真正拿出银子付诸行动,中间经历了近一年的时间,在这期间老公是逢车展必看,逢4S店必进,晚上还要在网上挑灯夜看,苦学恶补。我开玩笑说,差不多就行了,买车有那么费劲?难道选辆车比选老婆还难吗?他竟然理直气壮地反驳我:“当然!娶你也没花上十万块钱呀。”虽然是玩笑话,但成为有车一族后,我渐渐发现开车与我们的婚姻果然有颇多相似之处。

新车买回家首先就是装饰,都说汽车是车主的第二个家,我们也想把这个“家”装扮得漂亮、舒服。我和老公转了大大小小多家汽车美容店,发现汽车装饰花样太多了——清洗车的、保养车的、防尘的、装饰的……经过售货员介绍,觉得哪一样都不能少,真想全部搬到车上去,直感叹荷包里的银

子太少。只好先挑最需要的,像坐垫、车膜、脚垫这类,其他等有钱了再考虑吧。新车上路需要磨合,人要学磨合,人要学磨合,此时对车子格外爱惜。慢开车,轻关门,容



不得车上有一点灰尘,一停下车就拿毛巾擦个没完,恨不得连车轮也要用报纸包起来。而开车的新鲜感慢慢退去后,就对车子不再那么花心思了,车速也快了,擦车也不仔细了,有时车上布满灰尘也

懒得去擦,甚至小剐小擦“破了相”也不再那么心疼了。

想当初我们刚买新房也一样,今天买个冰箱,明天添个餐桌。为了一张桌布、一个挂件能转遍整

个市场,蚂蚁搬家般乐此不疲。而新婚的我们,对方关爱有加,互相照顾恩爱无比,家务抢着做,从不挑剔对方,尽量把自己最好的一面展现给对方。但婚姻这辆车也同样也有“磨合期”,应该就

是“七年之痒”之类的说法,时间长了,谁该洗碗,谁看孩子这类小事都能成为争吵的内容,眼里早就没有了往日的柔情蜜意。

开车时间越长,走过的路越多。经过了那么多坑坑洼洼,见惯了大大小小的车祸,就会更加小心谨慎,纵然有汽车保险也只是徒增心理安慰。尽管这样,我们还是要开车上班,还是要走亲访友,自驾出游。如果经历不起坎坷,一遇到问题就换车,你也很难找到一条永远平坦通畅的路。同理,只要还想在人生这条道路上走下去,只要还想让婚姻这辆载着爱人、孩子和老人的车子继续行驶下去,就要小心翼翼度过“磨合期”,并且时时保持做一个“新手”的感觉,互相宽容,互相体贴,互相照顾,婚姻这辆车才能光亮如初,历久弥新,您说是不是?

■本栏目面向全省长期征稿。稿件要求字数在1200字以内,能够真实而生动地展示汽车生活的丰富多彩和爱车一族的喜怒哀乐,随文附上相关照片为佳。来稿一经刊登,作者将获得由润华集团提供的价值500元的装具或维修工时金券作为稿酬。  
E-mail地址: dushichejie@sina.com(邮件主题请注明“有奖征文+稿件标题”);

官方主页: <http://auto.dzwww.com/sz/sjzw/>

特别提醒:请在文末注明作者姓名、所在地、联系方式及身份证号,以方便领取稿酬。



润华服务 关爱终生  
客服热线: 0531-8729999 网址: www.runhua.com.cn



## 品质先行 海马王子角力微轿市场

据权威数据显示,9月,1.6L及以下乘用车销售82.33万辆,比上月增长19.91%,比上年同期增长17.99%。笔者发现1.6L及以下乘用车本月市场份额上升是受1L及以下微型车型拉动,该类车型本月环比增长33.58%,明显高于乘用车整体增长速度。

海马郑州相关领导表示:“海马郑州对微轿市场非常重视,现阶段,微轿市场发展趋于多元化,消费者购车更趋理性,相信凭借海马王子的综合实力,一定会赢得理性消费者的认可!”

海马王子的品质派定位则恰恰满足了现在理性消费者的需求。作为海马集团第一款A00级产品,海马王子融合了海马集团多年的中级轿车制造经验,是倡导“回归微轿价值本原”的典型品质派微轿代表。它实现了实用与时尚,价格与价值的完美均衡,是海马郑州倾力打造的一款以“魅力新设计,动力新驾控,致力新空间,实力新安全”为核心亮点的精品微轿。

上市之前,海马王子经历了“海马王子 品行天下”模拟用户综合路况测试的严

苛考验,确保了其完美品质。在刚刚结束的成都车展上,海马王子也以过硬的产品品质吸引了媒体和消费者的广泛关注。在中国主流媒体联盟评选的2010年中国(成都)车市总评榜中,海马王子更是一举摘得“最值得期待新车”桂冠。

随着全国上市结束,品质派微轿海马王子将全面角力微轿市场,这无疑将进一步加剧整个微轿市场的竞争态势。面对众多先期入市对手的围追堵截,品质派海马王子能否突出重围,让我们拭目以待。

- 济南经销商——济南鑫泉汽车销售服务有限公司  
地址:济南市西外环路68号 匡山汽车大世界东区2号  
匡山4S店:0531-68819111  
大桥销售店:0531-88093388  
章丘销售店:0531-83205578  
商河销售店:0531-82338809  
长清销售店:15854139932  
交运销售店:0531-88550988  
平阴佳世通:0531-87872899  
济阳销售店:18653191737  
仲官销售店:0531-82990300  
北园销售店:18653191771  
工业南路店:0531-88510222

## 山东新巨联手浦发银行成立车友俱乐部

10月30日,“山东新巨 浦发银行JEEP车友俱乐部成立仪式”在山东济南浦发大厦隆重举行,此项活动由山东新巨汽车贸易有限公司与浦发银行共同举办。活动吸引了50余位车主和浦发银行客户的参与,山东新巨还带来旗下JEEP牧马

人、JEEP指挥官、JEEP指南者车型进行现场展示,活动现场举行俱乐部成立签约仪式,并对俱乐部的各项优惠政策政策做了详细介绍,现场还安排了有奖问答、现场购车加入会员赠优惠券大礼等多种精彩活动。(张波)

## 长安金牛星 征服青藏首露锋芒

日前,由48人组成的长安金牛星车队在当地藏族同胞的歌声中,成功抵达圣城拉萨。作为长安汽车2010年微车新品牌战略重量级产品,长安金牛星首次亮相,便以成功征服万里天路的出色表现和卓越品质,惊艳四座、轰动业界。本次“谁与争锋——2010长安金牛星青藏巅峰品质之旅”,长安金牛星车队从长安汽车大本营重庆出发,完成了一次新品微车征服青藏的创举。在近5000公里的行程中,长安金牛星发动机、底盘都经受住了最严峻的考验,稳定性和可靠性趋之完美,经济性、安全性、舒适性等内外完美品质淋漓尽致。

(雯静)

东风标致 200年礼享购车季火热进行中

## 全系盛惠 与标致共享 200年荣耀



从1810年到2010年标致用200年时光的锋锐在工业制造史上镌刻下自己的名字:首创前轮独立悬挂汽车,以平顺征服大地;独家硬顶敞篷技术,为梦想敞开天空;4次称雄勒芒24小时耐力赛;5次夺得WRC总冠军,令科技与激情臻至巅峰;200年传奇历练,创造经典无数;200年品质凝华,成就今日精彩;200年灵感汇聚,再启未来传奇。

200年的积淀在东风标致207、307、408这些大家熟知的产品身上得到了传承,他们所拥有的靓丽的外形,

完美的操控,卓越的品质深深地打动了中国消费者的心,尤其是2010年全球首发的东风标致408除拥有标致汽车天生的卓越品质之

外,更多的照顾了中国消费者的使用习惯,更大气的外形尺寸,更豪华的舒适配置,更优秀的操控性能,更稳固的安全性能,更高

的性价比……如此众多的优势使得标致汽车在与众多竞争对手过招时总是游刃有余。值此标致200年之

际,山东泰通作为山东省规模最大、资格最老的东风标致4S店,将在本周末举行大型的标致200周年大型庆典促销活动,喜欢标致汽车的消费者将不容错过,届时您将享受到最优的销售政策,最优的服务,同时还有惊喜大礼等您来拿!!  
山东泰通汽车销售服务有限公司  
销售热线:0531-83152888 86308666  
地址:二环西路68号  
段店展示厅:0531-83151111  
地址:经十西路66号  
章丘华腾汽贸:0531-83269611  
地址:章丘市汽车交易市场

ELANTRA 伊兰特

## 伊兰特,百万家庭的信赖之选 2011款伊兰特,全新升级上市



## 选择北京现代 感受润华服务



2011款伊兰特,承载百万家庭的真挚信赖,更有多达11项全面改进,于经典设计中融入更多的时尚科技内涵;有焕然一新的新气质,也有历久弥新的好品质!多彩的新意生活,润华现代4S店为您独家开启:隆重推出2011款伊兰特1.6L手动豪享版、1.6L手动至尊版,享受3000元国家节能环保补贴的同时还享价格特惠,欢迎您的到店品鉴!

详情请洽4S店,本次活动最终解释权归山东润华汽车销售服务有限公司所有

润华北京现代4S店 地址:济南市经十西路京福高速西口西行4公里(润华汽车主题公园)  
销售电话: 87297999 87297988  
售后服务电话: 87297995