



舊車 買 賣 記

白明奇/神經科

2002年底，家人隨我奉派研修赴美，剛抵亞歷桑納提屋桑 (Tucson, Arizona) 不到幾天，便體會到在美國「沒有車等於沒有腿」的說法；但立刻要買一輛合適的二手車，著實不易。我的老師來信建議買一輛四、五千的舊車代步即可，由於我一向開豐田汽車，在當地舊車市場，這種價位大概只能買到車齡十年以上的老爺車。

記得有好幾個乾冷的晚上，多位台籍留學生熱心地載我們到車行看車，雖然都沒成交，但與所謂的Car Dealer交手幾回後，逐漸由生手變成熟手；我們也曾與報上連絡到的私人賣家約時間看車，但都問題重重。旅居當地近三十年的老僑Edward冒著太太的指責(他們夫婦倆經營旅館，當時正是俗稱冬鳥Snowbird來本州避寒的旺季)，載我們到Tucson Auto Mall看車，但還是功敗垂成。

後來，還是經由Edward的介紹，在一家名為Car Store的小店看到一部豐田1998年Corolla，出來接待的Louis才來上班兩天，他剛從Mexico來美，訴說著他的美國夢，我們試開後還算滿意。為了慎重起見，再把車開到與Edward熟稔的機師Pat的車廠做檢查，這樣做雖然有些多此一舉，但卻是建

立關係的第一步。檢查後，將車開回Car Store，經過與Louis的上司Frank一番討價還價、以及Frank和坐在辦公室裡的老闆進出討論(這根本是在演戲!)後，Louis達成了他舊車職場的第一筆交易，老板接過八千元的支票、笑嘻嘻的跟我握手。後來，我們在Sweet Tomatoes餐廳還碰到Louis，他獨自用餐，一副很滿足的模樣。

買車及買汽車保險都需要駕駛執照，我筆試三次才勉強通過，真是記憶力大不如前，還好路考一次即OK，否則除了得重新報名，還要花一筆錢；我剛好在買車的前一天取得駕照，很快地，內人也很順利取得駕照，才能買到保險。後來才知道，原來有中文考題，而且題目就只有一份，不像英文版，每次題目都不同，真是冤枉！

買車不到一個月，內人到社區學院途中發現儀表板上的警示燈亮了，雖然一切運作正常，但隻身在美的我們擔心極了，立刻與Pat約時間。Pat先把車交給手下，經過一番檢查，說是傳導系統出了問題，要我開到豐田車廠檢查；我回說我很討厭豐田車廠，他們總是會小題大作，甚至大敲一筆。並轉而直接找Pat，說我完全信任

他，要他給建議。他的回答是：根本不必理會，拿一塊貼紙將燈遮住即可。他的哲學是：車的硬體結構很簡單，只要確定沒問題就好了，至於這些指示燈，十有八九都太敏感，如果真的開到豐田車廠，依他的經驗，車廠必會拿出儀器檢查一番，然後跟你說沒問題，還收你300元。但我還擔心將來賣車會出問題，他則說，到時可以陪買家前來，他會幫忙解釋。我照他的方法把車開回去，心想這情形頗像病人向有經驗的醫師詢問檢驗單上的紅字一樣，很有意思。

春末，趁孩子春假到大峽谷渡假，行前找Pat做了第一次換機油及檢查，雖然費用是一般人剪Coupon的兩倍以上，但隻身在外，也需要建立一點關係。Pat曾經住在大峽谷附近的Flagstaff，推薦我們幾個景點，當然，他拍胸保證車子沒問題。

春夏之交，天氣逐漸乾燥起來，濕度常在10%以下，當地的朋友提醒隨時要注意電瓶的水，想不到話說隔天，車子居然無法發動，很自然懷疑是電瓶的水蒸發乾了。還好鄰居Jay剛要出門，他要我拿礦泉水加到電瓶，然後用救命線一碰，果然發動了。我載內人到社區學院，經過時餘，當我

要去接內人時，想不到車子又無法發動了。還好另一個鄰居Joseph的來訪友人剛要離去，經由他的救命線，車子又可發動了。我後來想一想，前一天傍晚從Office Max文具店回來、關門離去時，有個聲音一直響著，當時推測不出是什麼意思，如今想來，應該是頭燈沒關。經過一夜，電已消耗殆盡，而Jay幫我充電後，我只開來回一趟路，充電有限。我決定多開幾趟，以印證假說，果然沒有再發生類似的事。後來再問專家，改良式的電瓶根本不必加水。

七月中，Sonora沙漠氣溫高達華氏115度，這部舊車也載著我們到加州San Diego，行前，當然也不忘到Pat的車廠做一番檢查及換機油。十月底，從Bisbee回來後沒幾天，發現儀表板左邊的燈不亮了，我想換個小燈應該很容易，但是Pat卻說，既然這車再兩個月便要賣掉，要我們不要再花錢了。

時間過得很快，不知不覺就要回台灣了，早一年來美的表妹提醒我們最好三個月前就掛個「For Sale」的牌子，但直到十月中，我們才打電話給Pat，準備了照片及簡介，張貼在他店裡的佈告，希望能找到買家，卻一直都沒有消息。到了十一月底，時間已

十分緊迫，車子再不處理會很麻煩，於是將汽車資料連同Yard Sale資料上網，很快就有買主透過電話或電郵來詢問，陸續安排時間看車。

返台兩週前的某天早上，買主之一Nanomi如約前來，我們原以為她是日本人，原來是她母親過去一直嚮往日本，但就在她母親動身前往日本的前幾天生下了她，後來卻因故無法前往，於是將她取了個日本名。Nanomi看了車子很滿意，說要開去給她墨籍的先生看，如果他也滿意，則要再開去給他們的機師看。過午不久，她將車開回，說很抱歉，據他們的機師說：我們的車右後方曾遭重擊，右後車胎向外偏斜，高速時車會抖動，平常方向盤也會右偏，車胎因此會磨損很快，開高速或遠途會有危險，並說如果降價至3300她可考慮，還說如果最後車賣不出去，可以打電話給她。我反問她：如果是這種價錢，難道她先前提到的危險性就不存在了嗎？在美國，一般賣舊車有三種價錢，一種是車行賣出的價錢，最貴；一種是私人買賣的價格，居中；一種是賣回車行的價格，多半是買新車時折價Trade In，最低。有個網站專門提供這種服務，只要將車子的資料

輸入電腦，便會出現建議價格，據此，這部車如果賣給私人，應可賣4760元，我們當然無法接受Nanomi的說法與價格。當天下午，Pat來電說Mexico的買家來了，我立刻將車開去，這買主完全信任Pat，Pat店裡掛著一張開著遊艇、忙於海釣及展示魚穫的照片，便是在這位買主的船上拍的。不到十分鐘，生意成交了，價格就是照電腦上的價格4千7。我心想，這車子的狀況Pat從頭到尾都很了解，一位老機師了解到什麼是重要，什麼是不重要。

隔天九點，與買家見面，經介紹才知道他名Fransisco，父親是法國人，母親是西班牙人，他則出生於智利，但有美國籍，曾經在Las Vegas的飯店工作過。在銀行交換票據的空檔，Fransisco與我們閒聊，他認為大部份的美國人疑神疑鬼、普遍不信任他人，他前後娶了五個美籍太太，後來都跟別人跑了；現任的太太則是墨西哥人，生活美滿，他有兩艘遊艇、四輛汽車，這回是開了六、七個小時來美國，主要任務是為家人買聖誕禮物，包括這輛車，並邀請我們務必到Mexico接受他的招待。

回國的前一天，Nanomi果然來電