

## “寻找鹰城好司机”公益活动

# 开车31年零违章 秘诀就是“开慢车”

### ●好司机档案

姓名:林宏岭  
性别:男  
职业:退休司机  
驾龄:35年

“开了31年安全车”的老司机林宏岭。  
本报记者 李英平 摄



开了31年车，零违章、零事故、零罚单。4月1日下午，笔者见到了传说中的“开了31年安全车”的老司机林宏岭。如果不是亲眼看到，笔者也不敢相信眼前的林宏岭如今已经63岁了：双目炯炯有神、腰板挺拔，看上去不过50多岁。

林宏岭自1982年考取驾驶证，并于当年在市规划设计院开始从事驾驶小货车的工作，2005年退休后，因为工作态度严谨、开车平稳，从没出过事，再次被单位返聘8年，直到2013年彻底退休。31年的驾驶工作让原本就个性沉稳的林宏岭愈发成熟、稳健，“要说开车的秘诀，那就一句话：不抢道、不着急、不违停，严格遵守交规。”在整个采访过程中，林宏岭的话都不多，但只要一提起他的开车秘诀，他就不断强调这句话。

林宏岭是这么说的，也是这么做的。在他30多年的驾车生涯中，超速、违反交通标志标线等他都不干，不急不躁是他驾车时始终保持的心态：“我情愿多花时间等待、多耗油，也不冒险违章，万一发生事故，得不偿失，哪有什么事比命还重要？”简简单单的话

语里，无不透露出林宏岭作为一个驾驶员的责任心和耐心。

工作的这31年间，林宏岭开得最多的就是一辆五十铃货车，按林宏岭的话说，“刚开始开夜车的时候，确实有些害怕，而且有时候整晚都开车，免不了犯困，但一想到家人亲友都在等着自己平安到家，就不怕了，也不困了。时间长了，也就习惯了。”有时候开车送货需要好几天，最长的一次是出去工作了两个星期，期间开车走夜路、山路、乡间小路，不断循环往返，“不管路程远近，只要一上路，我就时刻谨记‘安全’二字。”林宏岭说。

不上班的时候，亲戚朋友家谁有驾驶的需要，林宏岭也是义不容辞地担起司机的职责，而且驾驶习惯始终如一。就算是别人开车，他也一刻不闲着，总不忘给司机灌输好的驾驶习惯。“我每次开车，我姨父都要反复叮嘱我，不要开快车，要遵守交通规则。虽然是简单的几句话，但能做到像我姨父那样数十年如一日的平稳，真是挺难得的。”采访过程中，林宏岭的外甥这样对笔者说道。

“在你的驾驶生涯中，就没有一些危险的事发生吗？”当笔者提出这样的问题时，林宏岭想了很久，“要说危险的事，应该就是2000年发生的那件事了。”林宏岭回忆说，2000年的一天下午，天气比较阴沉，当时他驾驶着客货车在中兴路由北向南行驶，到中兴路和南环路交叉口右转时，突然从右侧窜出来一辆摩托车，“那天的天气昏暗，视线非常不好，我看到他的时候离我已不足5米，当时马上就要撞上了。我赶紧急刹车，他就紧挨着车头过去了，这算是我驾车生涯中最惊险的一次了。”林宏岭说幸亏他平时开车车速比较慢，加上当时及时刹车，才算是化险为夷了，要不然后果不堪设想。

“总听一些人说开车遇到的烦心事，我从来不为这个烦，开车上路，少给别人添堵，自己也就不堵了。总之还是那句话：想保持‘零违章、零罚单’并不难，关键就靠自觉，要时刻提醒自己礼貌行车，严守交通规则。”采访结束时，林宏岭又强调了这句话。

(牛哲 包宇飞)



## 为啥出“中国特供车” 合资车企最吃香？

何谓“中国特供车”？它一般是指合资厂商针对中国市场发布的车型，也只在其他地区发售。

“中国特供车”普遍基于合资车企的淘汰平台开发，从技术角度上讲并不高大上，这也经常为人诟病。但这些车型符合中国主流消费者的口味和需求，故而能在中国大行其道。此前笔者一再强调：对于中国这样一个汽车走入家庭仅十余年的市场来说，产品取得成功的决定性因素，并不是比拼谁的技术更先进，而是比谁更懂中国市场。目前中国消费者对于轿车的购买需求普遍仍以家庭代步为主，大部分家庭仍处在购买人生中第一或第二辆车的阶段。这些人对于汽车的认识并不成熟，只要外观、内饰、空间这些“表面功夫”做得好，价格、油耗和性价比说得过去，基本就不愁卖。

那么，为什么有些车企里的“中国特供车”多、有些车企里的“中国特供车”少甚至没有呢？从“中国特供车”身上，我们能看出在华合资车企怎样的经营特点呢？

刚才笔者说到，“中国特供车”普遍基于合资车企的淘汰平台开发，比如大众朗逸、宝来和新桑塔纳，是基于大众的PQ系列平台开发；捷达是基于A2系列平台开发；福睿斯是基于福特的C1平台开发。从技术角度上讲，这些平台都堪称“古老”，都有着漫长的历史。之所以会出现这种情况，是由于这些平台经过漫长的车型开发后，外资合作方早已收回了技术开发成本。合资车企中的中方企业可以通过制定一定的技术转让费，在这些成熟平台上开发“更懂中国市场”的“中国特供车”。在通过外方的技术质量认证后，即可贴上外资车企的品牌进行销售。刚才提到的这些“中国特供车”，可以说无一例外。

刚才笔者说到，在中国，产品取得成功的决定性因素，并不是比拼谁的技术更先进，而是比谁更懂中国市场。那么什么样的合资车企更懂更适应中国市场呢？当然是合资车企中在华管理策略比较灵活的车企；什么样的合资车企在华管理机制最灵活呢？是外方愿意对中方合资合作伙伴进行技术转让的车企——因为只有中国人，才最懂中国人。正是因为这些“中国特供车”是由合资车企中的中方主导开发，他们才能如此“细致入微”地揣摩到中国消费者的消费心理，开发出这些技术含量并不高，但适销对路的大卖产品。

从“中国特供车”大卖的现象，可以做一个总结：“中国特供车”越多的车企，说明其外资合作方在华经营管理思路越灵活、越能迎合和适应中国市场的消费需求；反之则越僵化。这也就是大众、通用能在中国市场如此吃香的根本原因。而一些合资车企在中国市场经营状况不佳，除了产品投放、市场推广不适应中国市场这些表面原因之外，恐怕要从根本上反思和调整自己在华的经营管理思路，才能扭转被动的市场局面。

(南方)

## 平凡善举见真情

### ●好司机档案

姓名:王苗  
性别:女  
职业:出租车司机  
驾龄:14年

真诚待人、耐心负责的出租车司机王苗。  
本报记者 李英平 摄



出租车司机按照乘客的意愿载着“一沓现金”或是“金银首饰”到达乘客家，乘客的主人不仅放心而且满意，这该是多真心的服务才能换来乘客如此的信任？49岁的出租车司机王苗做到了，而且她把这份真心一直延续了14年。14年的出租车生涯中，王苗一直把真诚待人、耐心负责作为工作准则。如今，不少乘客都和王苗成了朋友，用车的时候总是会第一个想到她。

2006年的一天上午，王苗载着市民刘先生，在驶向目的地途中，刘先生多次下车购物，每次重新回到车上，王苗都会笑着跟刘先生交流，从没表现出不耐烦。这让刘先生反而不好意思：“我平常坐出租车，要是中途停这么多次，司机早就不拉我了。但像你这样中途停这么多次车，还依旧这么耐心地和我说话的司机，真是少见。”

这样的事情在王苗看来再正常不过，“为乘客带去方便是我们出租车司机该做的事情，乘客既然搭载你的车，从他上车的那一刻起，我们就应该对乘客负责，服务好乘客更是我们作为出租车司机的职责所在。”王

苗说。

一转眼十多年过去了，现在刘先生家不管大小事，回老家或者老家亲戚来市里，都会用王苗的车。“有时候刘先生会让我单独载着他家亲戚需要的现金或者其他名贵东西回去，中间从来没有出过岔子，他们也从来没有担心过。”王苗告诉笔者，通过这么多年的相识、合作，信任早已埋在彼此的心中了。

有时候，在路上看到行走艰难的老年人，王苗总会义务送他们。有一次，王苗在漯河舞阳送完乘客，正赶上下雨，在回来的路上看到两位步履蹒跚的老人走在泥泞的路上，就想送他们一程。于是慢慢将车停靠在老人身旁，摇下车窗向老人表明自己的想法，但两位老人以为要付车费随即拒绝了她的善意。王苗仍旧耐心和两位老人沟通，最终两位老人被王苗的真诚打动，上了她的出租车……

王苗对待乘客不仅热情、有耐心，遇到乘客把东西落在车上，她也总是第一时间想办法把东西物归原主，从来不贪占小便宜。有一次，王苗将一位乘客送至贸易广场后，

掉头返回的路上遇到一位乘客拦车，她停车招呼乘客上车的瞬间，看到上一位乘客掉落在后座上的红包。这个时候，她突然想起之前的乘客是要去贸易广场附近一家酒店参加婚礼的，想到这里，王苗就给刚上车的乘客做了解释，并表示无论如何都要先把红包送还回去。乘客虽然不情愿，但还是下了车。紧接着，王苗就向刚才乘客下车的地方驶去，远远就看到之前那位乘客在路边张望。“看到我车停在他旁边，并下车把红包送还给他，那位乘客特别感激，非要塞钱给我表示感谢。”王苗笑着对笔者说，这样的事情有很多，“乘客的东西忘到出租车上，作为司机，给乘客送还回去不是应该的吗？”

“出租车司机这个职业每天都要面对许多乘客，我做的这些事都是微不足道的小事，能让乘客感受到我的真心、善心、爱心，我也很高兴，同时也希望更多的出租车司机将这一份心意传递给更多的人，让诚信、友善成为每一个人的自觉行为。”整个采访过程中，这是王苗说得最多的一句话。

(牛哲 包宇飞)