



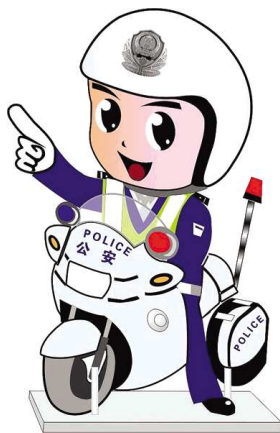
我和交警有个约定

□秋哥 (济南)

六月的一个早晨,和往常一样,我驾车由南向北行驶在纬二路上,到位于火车站的单位上班。来到经三纬二路口,我特别留意了一下,今天值勤的交警还是那位帅小伙。他总是站得笔直,指挥动作总是那么的干脆、利落、准确,举手投足间流露出对本职岗位的自豪和热爱。每次来到这个路口我总是喜欢多看他几眼,他那种认真、热忱、力求完美的工作态度,让睡眠惺忪赶早班的人们不自觉地受到感染。

红灯亮了起来,我看到左转弯车道没有车辆,就讨巧地变道过来,想着在绿灯亮时能第一个直行冲过路口。没成想绿灯一亮,当我走到他跟前的时候,他一挥手把我拦了下来,一个敬礼之后告诉我违反了道路交通安全法,在收取了我的相关证件后让我把车停在路边接受处理。

停下车后,我忐忑不安地来到他面前,近距离观察,原来这个小伙非常年轻,甚至脸上的青春痘还没有完全消退,但处理问题却是非老练和人性化。他首先提醒我车子八月份就要年审了,叮嘱我不要忘记,然后指出我违反道路交通安全法的事实。我连忙进行辩解,而他耐心地听着,并不时给予解答,指出我的错误。最后我急了,说:“这一次你不要处罚我了,我以后保证不再犯。听到这里他停顿了一下,问我说:“你能做到



吗?”我冲口而出:“一定能!下次要是这个路口再被你发现,随便你怎么处理。”他说:“不,仅仅是这个路口,任何地方都不能违反道路交通安全法。”我连忙说:“一定,一定。”他说:“那好吧,那就让我们来个约定,这次我就不处罚你了,以后你要遵守纪律。”“约定”!我心中一动,一个多么熟悉又陌生的词汇。诚实守信正是这个社会最基本的价值理念。我赶紧答应了下来。这时他掏出一个本,将我的姓名

和车号记了下来,边记边对我说:“其实我们从来就没把处罚当做目的,我们交警也不是专门来处罚人的,主要目的是让交通安全畅通。”处理完后,当听说我要去火车站时还细心地问我是不是要赶火车,然后指挥我离开。

说实在的,以前违反道路交通安全法的情况也时有发生,但心情和这一次完全不一样。要么庆幸没有被发现,要么懊丧被发现而受到处罚,甚至埋怨交警不给自己一马。这一次处理不仅让我心悦诚服,而且还感到深深的责任和一种无形的压力,这种压力来自于心底,因为遵守道路交通安全法对我来说已不仅仅是遵纪守法和减少处罚的问题,它已经关系到做人的根本——诚实守信。因为——我和交警有个约定。

同事说,这个交警的名字叫——张斌。

■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代金券作为稿酬。
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/zt/sjkw/>
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,以便领取稿酬。

山东蓝天比亚迪汽车季末最后一次“夜购”

“杜拉拉在升职”您选爱车要超“值”!



F3新白金版——再摘2010上半年全国单车销量总冠军

2010年,比亚迪旗下经典功勋车F3上半年共销售15.4万辆,以领先第二名近4万辆的成绩,再摘2010上半年全国单车销量总冠军!相比同级车型昂贵的维修、保养费而言,F3养护费是最为实惠的,这也为比亚迪F3在中级车市营造了良好的口碑。

F6新财富版——最超值的中高级车,冲击月销万辆

超值的产品定位是成就F6新财富版笑傲整个中高级车市的竞争力。作为比亚迪汽车冲击高端的战略车型,F6新财富版致力于打造“全尺寸旗舰家轿”,强势打入10-15万元合资品牌腹地,抢占中国中高级市场。

8月21日!季末最后一次夜购活动,周末山东蓝天比亚迪亲情奉献,来店订购F3、F6均可享受“异乎寻常的超值惊喜礼包”!

买比亚迪汽车,旧车置换、分期付款,购买方式任意选择!欢迎团购客户报名试驾,一台即是团购,来店即可享受“震撼惊喜价格”。比亚迪老顾客购买新车可获终生工时费八折车标。

山东蓝天比亚迪——五星级匡山专卖店

地址:济南市西外环路匡山汽车大世界东区1号(77路、73路公车直达)

F3、F6销售热线: 0531-55553333 55552222
旧车置换: 0531-82340087
分期付款: 0531-82340086
长清专卖分店 销售热线: 0531-87205123
济阳专卖分店 销售热线: 0531-83146318
商河专卖分店 销售热线: 0531-84803798
平阴专卖分店 销售热线: 0531-87883555
经十西路“西部领骑店” 销售热线: 0531-88878882



济南广森源有限公司 地址:北园大街41-1号(北全福) 电话:0531-88980888 88980999
济南广森源省体店 地址:经十路124号(省体北门) 电话:0531-81678888

庆上海通用雪佛兰百万销量

2005年1月18日,中国,上海通用汽车。承载百年传奇历史的全球汽车品牌雪佛兰揭幕亮相,金领结第一次真正驰骋在中国的广袤道路上。仅仅65个月,上海通用汽车便迎来其第一百万位雪佛兰车主……

为迎接雪佛兰百万销量的达成,同时,对雪佛兰科鲁兹车主进行感恩回馈,上海通用推出“销售三重礼,售后兄弟连”科鲁兹大型客户回馈活动。7月1日至8月31日,到雪佛兰经销店试驾、购车、维修保养科鲁兹的客户,均有惊喜收获,幸运的客户还可以获得

“WTCC版科鲁兹”一年的免费顶级体验,成为科鲁兹的推广专员!此次活动,是科鲁兹上市一周年的首度回馈,各家经销商积极响应,认真执行,在客户当中也引起了强烈的反响,大家踊跃参加,网络参与人数近万人,首位幸运的科鲁兹推广专员到底会花落谁家呢?

近日,在各大媒体的关注下,这位幸运儿终于在润华集团山东润艺4S店诞生!他将成为山东省首位科鲁兹推广专员,在接下来的时间里,和大家喜爱的米帅一样,驾驶着动感十足的科鲁兹,驰骋在齐鲁大地,带着光荣的使命完成他的WTCC之旅,为更多的车友展示科鲁兹的无尽魅力!

润华集团旗下雪佛兰4S店——山东润艺,作为雪佛兰进入中国的首批建店经销商,一直秉承着与雪佛兰同分,共成长的理念,积极组织和实施各项回馈客户活动,效果空前,而且,此次在2010年6月30日国家发改委发布的“节能产品惠民工程”节能汽车推广目录中,上海通用雪佛兰的赛欧全系、1.6MT科鲁兹、1.2L乐风、1.2L乐骋四个车型的11个型号位列其中,占到全部车型的17%,是入选车型

最多的单一品牌,现在到店购买,即可享受3000元的节能补贴,真正做到了惠民利民,在多重国家与雪佛兰厂家的利好政策下,山东润艺雪佛兰的销售热线87297866一直热度不断,客户购买雪佛兰的热情给了年轻的雪佛兰人更大的工作激情。

2010年,雪佛兰服务品牌——“雪佛兰金领结服务”正式推出。以“懂车更懂你”为品牌主张,“雪佛兰金领结服务”提供以主动关怀为前提的贴心服务。服务品牌的推出,进一步满足了消费者对更人性化、个性化服务关怀的需求,经过雪

佛兰大团队的共同努力,雪佛兰的服务质量在五年中得以不断提升。

深耕中国市场,从初创走向成熟。在雪佛兰的字典里,记录就是用来刷新的。上海通用雪佛兰登陆中国仅五年半的时间,已经售出一百万辆车!然而这个堪称优秀的业绩,在雪佛兰眼中,不过是又一个即将被甩在身



后的数字。上海通用汽车市场营销部执行副总裁兼雪佛兰市场营销部部长任剑琼女士表示:“五年迎来百万车主,是雪佛兰中国发展历程上的一个里程碑,也是一个新开始。现在起,我们会回归原点,从企业务链的角度经营和完善品牌,力争以更优秀的雪佛兰全程品牌体验来回馈第二个百万车主的厚爱。”



夏季冰爽

宝来 钜惠 风暴

1.6手挡宝来纪念版特卖会 活动时间: 8月12日---9月13日

活动期间:

- ✓ 每日一款特价车
- ✓ 购车参与幸运抽奖, 百分百中奖
- ✓ 试驾有礼等您拿

