

网恋真的能修成正果吗?

爱课堂

本栏目特邀专家:

安徽省阳光心健心理咨询中心主任
安徽省心理咨询学会副会长 江俊

主人公:林女士

我现在不太明白,明明男朋友说喜欢和我在一起,却又为何很少主动联系我?我和男友是在网上认识的,那时候我们在同一座城市。闺蜜们都劝我说,网恋不靠谱。我不以为意,如今开始有点后悔了。

刚开始的时候,他工作忙,经常到外地出差,我们主要通过网络、电话等保持联系。

那年国庆节,他特意从外地赶回来陪我,我们玩得很开心,很快我们就正式确定了关系。那时候,我每天都很开心,不觉得什么网恋不靠谱、什么感情基础都是浮云。那一段只有我们两个人的日子,让我至今都很留恋。

好景不长,甜蜜的二人世界因为他所在公司的一个大项目中断了。他是那个项目的负责人,带着项目部的同事一起出差了。他一走我心里不安全感油然而生。

因为他是负责人,自然很忙,忙得连我的生日也忘了。我当时非常失望,可听完他的解释,心就软了。他还跟我承诺,项目结束后会带我出去旅游,以此来补偿我。我知道事业对男人很重要,我努力让自己不要去找他。

终于三个月后,我熬到他顺利回来。原本以为,他回来之后我们会像开始那样,好好过我们的二人世界,可是,现实情况是只稍微好了一点,他依旧有处理不完的公务。

每次打电话,他总是告诉我,他在忙晚点给我电话。原本答应补偿我的旅游,现在根本

提都不提,最后不了了之。

回想我对他的爱,我觉得我对他是带有一丝崇拜的喜欢,他算得上高富帅级别的,而我只是茫茫人海中很普通的一个,有时候我甚至会有些自卑。我也会把自己的担忧跟他说,他总劝我别乱想,他说觉得我是个很好的女孩,单纯而且善解人意,在一起很舒服。

听了他的解释,我是欢喜又惆怅。既然在一起很舒服的话,他为什么现在却很少主动跟我联系呢?我从朋友那打听到他的前任女友,近期快要结婚了,每每我提起,他都不愿意深谈,显得我很无聊。

可是,我现在比较担心,他是不是还沉浸在上段感情里面,我对他现在的感情非常投入,虽然他有那么多令我生气的地方,可是我仍旧觉得他无可替代。我想我们能修成正果,我想这一辈子能与他相伴。

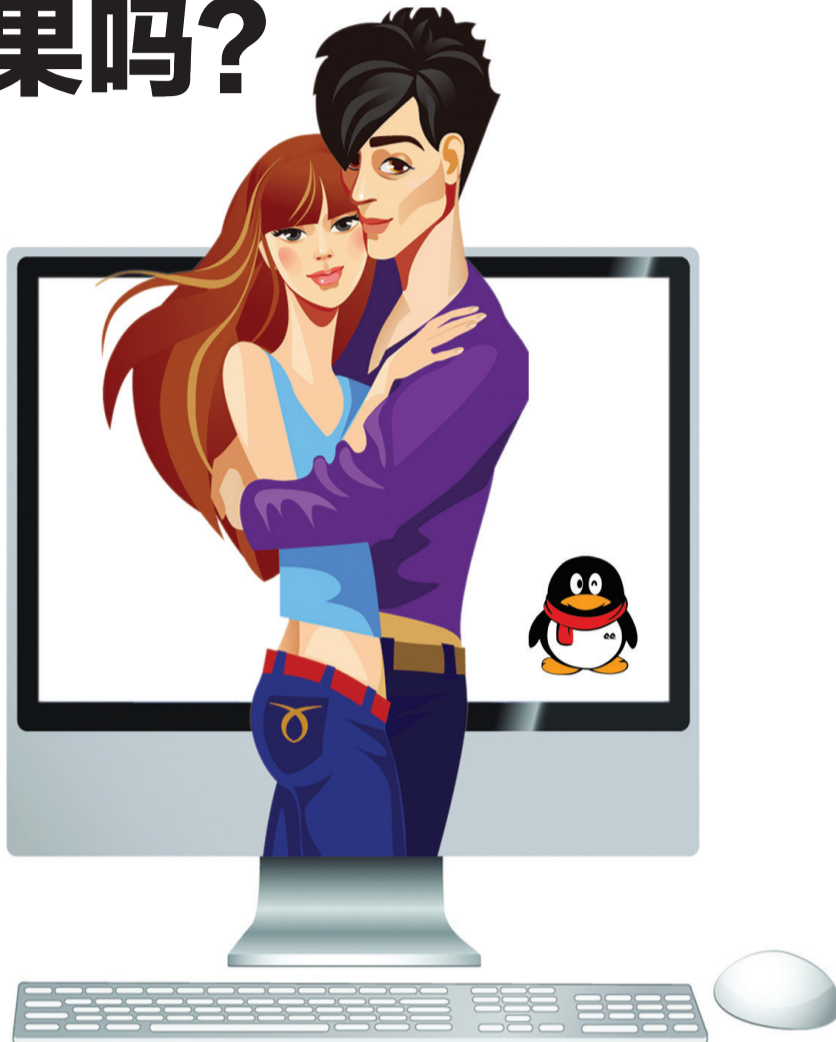
现在,我到底应该怎么做才能改善我们目前的状况呢?

专家点评

网络是个媒介,年轻人可以通过这个媒介相互认识。但认识后,真正需要确立恋爱关系的话,还需回到现实中去,落地生根,接受现实的检验。

林女士目前的恋爱也没有必要归结成网恋。我认为现在不是网恋的问题,而是相处过程中,在恋爱期间对恋爱对象的期待问题。

所以,林女士当前需要思考的是,你对爱情的期望值是什么?如果认为自己的期望值过高,就需要调节,并且力争和男友调适合拍。另外,还需提醒的是,网恋如果要落地生根的话,需要确切了解他的很多情况是不是属实,这点很重要。鉴于你男友目前的状态,我想,你自身的知识结构也需要充实,否则结婚后,会感觉很多地方不能产生共鸣,容易出现婚姻问题。 实习生 李敏 记者 赵莉/文



情感主持连线:

电话:0551-65140885 (每日15:00~18:00)
QQ:124424913 (每周四上午9:00~11:00)
微博:http://weibo.com/2127420971
邮箱:aqinghaiscxb@126.com

万和3.15大手笔 购厨卫电器最长八年免费保修

随着“3.15”消费者权益日的来临,各大厨卫电器品牌纷纷上阵,上门检修、服务延保、免费送购机卡等活动层出不穷。作为国内厨卫电器行业巨头,万和再次亮出大手笔,“3.15”活动期间在全国各主要销售终端开展“购万和,最高可享受8年免费保修”的大型服务促销活动,产品涵盖S级系列高端智能燃气热水器、智能恒温热水器、冷凝热水器、E系列电热水器、欧式近吸式吸油烟机及燃气灶等万和热销主打的水器和厨房电器产品。据万和人员介绍,在3月13-24日活动期间,万和服务延保盛宴前所未有,不仅延长产品保修年限,同时还延伸保修产品线,方便消

费者在万和一站式购买厨卫电器套餐。S级高端智能热水器指定型号,整机享受最高免费保修8年;智能恒温热水器和冷凝热水器指定型号,整机免费保修6年;E系列电热水器指定型号,整机免费保修6年;欧式、近吸式油烟机指定型号,整机免费保修6年;燃气灶指定型号,整机免费保修3年。消费者购买万和产品可获得相应的产品服务金卡,凭填写、录入服务金卡资料即可享受延保服务,同时还有超值赠品相送。

据悉,参与此次“3.15”活动的产品,全是万和年度热销主打的厨卫电器产品。其中,万和S级系列智能热水器首创独有的@-info人

机交互系统,带来智能化、人性化和个性化的沐浴体验,引领燃气热水器掀起“智能热”。智能恒温热水器传承万和四大核心恒温技术,可实现10秒极速恒温,精控温差不超过0.5℃。冷凝热水器热效率最高可达107%,远超国家节能补贴能效门槛,比普通燃气热水器节省1/4的燃气,达到国内最高纪录及全球领先水平。欧式、近吸式吸油烟机采用“双涡轮”结构,排风量可达19m³/min,引领行业的吸力跟风潮。燃气灶采用内燃火技术,热效率高达63%,比普通燃气灶高出26%,节省燃气达1/4。据了解,我国家电“三包”规定中,燃气热

水器、电热水器、吸油烟机、燃气灶均要求整机三包有效期1年,同时还规定燃气热水器的使用年限最高为8年。此次活动中,万和活动产品的服务保修年限均超出国家规定标准数倍,特别是S级系列燃气热水器做出行业最高免费保修8年的服务承诺,相当于买了一份“终身保险”,一次购买,终身保修。据万和营销管理中心负责人表示,一直以来,万和坚持科技温暖生活的创新理念,秉承“细致无忧”的售后服务理念,为消费者带来优良的产品品质和细致温暖的服务体验。业内专家分析,万和全系列产品服务延保,并且某些产品承诺八年保修,是企业主动自我加压,承担责任的表现,更是基于对自身产品品质和服务品质的信心。

新世代天籁 从“鲶鱼”到“鲨鱼”

2月26日,新世代天籁全球首发。发布会现场,东风日产乘用车公司副总经理任勇表示:“新世代天籁要成为中高级车市场上的‘鲨鱼’,它将以鼎定新格局的姿态重新定义中高级车市。”在一款重磅新车的全球首发现场,任勇敢于用“海中之霸”——鲨鱼比喻新世代天籁,他的自信与底气源于哪里?笔者认为,任勇之所以将新世代天籁称为中高级车市场上的“鲨鱼”,最根本的原因是对新世代天籁的产品实力有绝对的自信,正所谓“没有金刚钻不揽瓷器活”。

纵观中高级车市场的产品发展历程,2008年之前,以雅阁、凯美瑞、帕萨特为代表的商务派占据上风,以锐志、马自达6为代表的运动派居于从属地位。在此背景下,上一代天籁率先扛起“舒适主义”大旗,以“鲶鱼效应”打破了市场上的旧格局,为中高级车市场

创造了一股新潮流,可谓成就非凡。

而伴随着汽车市场的日益繁荣,以及中高级车市竞争的不断升级,成长于改革开放年代的75后乃至80后的新生代消费群体正悄然崛起。他们塑造了全新的消费观念,追求由内而外的、充实的、优越的豪华驾乘感受。而纵观当下中高级车市场,舒适、商务、运动、操控几分天下,显然已无法满足这批主流消费者的需求。一场全新的变革呼之欲出。

此时,以“激活NEO DNA”为研发原点的新世代天籁,携“精准驾控”、“健康舒适”、“强劲省油”、“全面安全”四大产品力优势而来,展现出全新格局改写者与统治者的潜力和霸气。而这,便是任勇之所以有“鲨鱼”表述的底气所在。在笔者看来,新世代天籁之所以能够被称为“鲨鱼”,主要有两大体现。

其一在于打破旧模式。传统观念上,消费者



普遍认为,欧美车型操控性更佳,而日系车则在舒适性上优势明显。但新世代天籁把驾控基因和舒适基因完美融合,为消费者提供傲视群雄的驾乘体验,一举打破舒适与操控泾渭分明的旧模式,强烈撼动车市现有格局。其二在于全面满足当下消费者的真实需求,为消费者带来全新的豪华感受。东风日产深刻洞悉当下消费者对中高级车的全新追求——由内而外的、充实的豪华用车感受,并以此为前提研发出新世代天籁,

以四大产品优势突破现有车型浮于表面的豪华定义,真正满足消费者的需求。

作为东风日产的战略旗舰车型,新世代天籁虽尚未正式上市,但从其强劲的产品实力以及东风日产表露出来的绝对信心,不难想象,新世代天籁或将真的成为统治中高级车市场的“鲨鱼”。而随着新世代天籁的到来,中高级车市2012年被德系巨头“垄断”的局面,或许也将再次被打破。