

婚姻恐惧症,我该如何摆脱?

爱课堂

本栏目特邀专家:
安徽省阳光心心理咨询中心主任
安徽省心理咨询学会副会长 江俊

主人公:韩冰

很羡慕一家三口在一起的场景,我的记忆中这样美好画面仅保存到初中。

初中以前,我有一个无比幸福的家庭,初三那年,母亲因为一场车祸不幸离我远去,我也把自己封闭起来。

父亲为了我牺牲了很多,他一个人带着我生活,一边工作,一边照顾我的生活学习。父亲尽量带着我参加各种活动,希望我能变得开朗些,也希望我能有一个美好的未来。我开始理解父亲的苦衷,也更加刻苦学习。后来,我考上了大学,拿到录取通知书的那一天,父亲买了好吃的为我庆祝。我上大学之后,父亲再婚了。阿姨对我挺关心的,我心里很感激,但是无法真正地与她亲近。

上大学时,我特别喜欢一个人泡在图书馆里,不喜欢与同学谈天说地。在我的内心深处,我总觉得自己跟别的学生不一样。毕业后,我换了好几份工作,总觉得很难跟同事们融到一起。

今年我已经27岁了,也到了谈婚论嫁的年龄,可是我现在连女生的手都没牵过。父亲和阿姨看着也很着急,他们逢人就让给

我介绍对象,到现在我已经相了十几次亲,都失败了。

起初,父亲还不太着急,但看我这么不用心,就天天念叨这个问题,说我没用。或许是跟我儿时的经历有关,我非常害怕婚姻,害怕跟女孩讲话,更不知道该怎么相处。周围很多年龄差不多的都结婚了,我觉得父亲要再这么逼我,我真的会疯掉。

如果选择不结婚,父亲肯定不会答应的,可是我究竟该怎样正确地认识自我?怎样才能走出儿时的阴影?

专家点评

母亲的离去对韩冰来说,就是亲人对他的抛弃。这样一来,他无法与别人建立亲密关系,关系建立就可能被抛弃。所以,在韩冰后来的生活里无法与别人建立亲密关系,因为韩冰太担心他们和他的关系会破裂,也担心大家和妈妈一样,会抛弃他,所以最好的自我保护方式就是远离别人!

此时,父亲对韩冰来说格外重要,他不应该一味催促,更不应该骂他没用,应该帮助韩冰重新认识自我,重拾自信,给他足够的时间去认识女性,结交女友。

韩冰也不应一味生活在过去,应尽量调整心态走出阴影。当前韩冰需要找心理医生修复内心创伤,试着多与人沟通交流,这样才能更好与别人相处。其实韩冰也不完全是婚姻恐惧症,如果摆脱儿时的阴影,有能力组建一个幸福的家庭。

赵莉/文



制图:孙好

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:aiqinghaiscxb@126.com

“鲨鱼来了”! 新天籁或将颠覆中高级车市格局



近期,车市的话题似乎都围着新天籁转悠。新世代天籁自2月26日全球震撼首发之后,旋即掀起了另外一个话题——3月18日,新世代天籁在浙江湖州正式上市,2.0L与2.5L两个级别7款车型官方指导价格为17.78万元~24.48万元。这个极具诚意、空前震撼的价格瞬间震动车坛,大大超出了市场及消费者的预期。

任勇在新天籁亮相时,以“海中之霸”——鲨鱼比喻新世代天籁,如此看来,新天籁确实“鲨”机重重。

纵观当下中高级车市场的主流车型,新天籁17.78万元的起步价相比新帕萨特18.38万元和新迈腾19.98万元的起步价,低了非常多。值得注意的是,新帕萨特和新迈腾的起步价均是1.4升车型,而新天籁的起步价则是2.0升车型。新天籁极具震撼力的价格,或将重构中高级车市场的价值体系,颠覆中高级车市场现有格局。

当然,新天籁这一颠覆性的定价极具勇气,堪称中高级车市场乃至整个汽车市场上的价格先锋。但仅仅是价格震撼,不足以构成最具“杀伤力”的优势。因为新一代消费者的价值观正在逐渐发生改变,能打动这一群消费者的关键词有两个,一是高性价比,二是高品质驾乘体验及高价值服务体验。新天籁带给消费者的体验价值和服务价值,远远超出这一价格本身。

除了由全面进化的产品实力为消费者带来高品质的驾乘体验之外,新天籁在上市之际,更推出国内首个基于新车的客户价值提



升行动——“天籁行动”,即所有购买新世代天籁的消费者,均可享受“7天包换”、“60天免费出险代步”和“3年CARWINGS智行+免费享”三大服务政策。

有业内人士测算过,这些服务如果折算成现金,价值近万元。东风日产如此大手笔地投入,受到众多消费者赞赏的同时,也有不少人提出质疑:作为一个企业,盈利是必要的,这么大笔投入不是给企业带来很大的负担吗?

谈到这个问题,任勇阐述了自己的想

法:在这个充分竞争的市场环境下,要赢得市场,没有什么捷径可言,只有彻底地了解顾客的声音、顾客的需求,并且能够满足顾客的需求,消费者才会用订单投你一票。在发布会现场,任勇说得最多的一句话就是:要用最具诚意的行动,让新世代天籁的消费者最幸福。

就目前的情况来看,东风日产至诚服务和诚意价格,确实获得了消费者的认可。据任勇透露,虽然车还未到店,但是截止至3月18日,短短二十天的时间里新天籁的订单已

经超过5000台,大大超出预期。

新世代天籁甫一上市,任勇便放出豪言——新世代天籁要成为区隔领先车型。乍听之下,也许有人会觉得这是信心过满。但笔者仔细分析之后认为,新世代天籁的综合实力确实足以让任勇信心十足。全面进化的产品实力、极具竞争力的价格以及业内首创的创新服务模式,新天籁或将真如任勇所说的“鲨鱼”,成为中高级车市场上新的统治者。而中高级车市的格局,也将随着“鲨鱼”的到来,再次被颠覆。