



时间:7月7日
主持人:伊人
倾诉者:瑞宁,女,35岁,职员

我们从相识相爱到结婚整整11年,吵吵闹闹的婚后生活折磨着彼此。在郁闷中他出了轨,可是离婚后我们却割舍不下,彼此挂念。难道说分开了我们才懂得珍惜,我们真的能破镜重圆吗?

从青涩到平淡

和伟聪认识是在大学,我们是同学,我是本地人,伟聪是北方人。从一开始,我就能感觉到伟聪在追求我,大一的寒假,伟聪叫我陪他去送同学,有意无意地总和我套近乎。当时追求我的人不少,可我最最后选择了伟聪。

和所有的校园恋情一样,这种感情纯洁青涩,我们一块上自习,在食堂吃饭,牵手漫步于校园内。可我一位朋友却对我们的感情并不看好,他悄悄暗示我伟聪很花心,当时我只是一笑了之。

毕业那年,我有机会去伟

聪的家乡工作,这正是我想要的,我毫不犹豫地离开了故乡。异乡的生活一切都很新鲜,但是也很艰辛,毕竟我们刚毕业收入不多,他的家庭条件也不算优越。我们在外租了房,开始了新生活。伟聪当时跑业务,很辛苦,常常要出差,只有周末我们才能呆在一块,那两天就变得特别珍贵。而其余的五天,我们只好通过电话解着相思之苦,常常一聊就是一个多小时,那几年打爆了电话卡。虽然那几年我们过得很辛苦,也有分歧和不愉快,但更多的是甜蜜。

吵吵闹闹,伤了我们的感情

可在结婚前,一件事情差点破坏了我们的婚姻。伟聪以前交往过的一个女生来了,他并没有隐瞒我,可当我一块和他去接人时,他却拒绝了我。那天晚上直到很晚,伟聪也没有回来,我怀疑他们是否旧情复燃了。我拼命地打电话给他,他非但没回,还关了机。那晚,

我拎上行李离开了家,在朋友那借宿了一段时间。其间,伟聪不断来求我,请我原谅,我尽管心里很气愤,可还是原谅了他。这么多年的感情我不想付之东流。

没多久,我们凭着自己的努力买了房子,终于结束了爱情长跑结了婚,伟聪的事业也做得越来越大。他时常应酬,出入KTV、浴场、风月场所是很正常的事,回来得也就很迟。我常常看着电视还没等到他回家就睡着了,我们交流的机会越来越少,最奇怪的是他连上卫生间也要带着手机。

那段时间,他一晚归,我就开始胡思乱想起来:“外面的诱惑那么多,你一个血气方刚的男人怎么抵得住那么多的诱惑?”每当我质问他这些,他就说我胡搅蛮缠,无理取闹,于是我们的争吵不断。就这样吵完和好,和好后再继续吵,有时候我都感觉累了。

一次伟聪把手机丢在了家里,很晚了他的手机突然来了一条短信,我忍不住看了一眼。“很想听到你的声音,很想你。”暧昧的文字跳了出来,我惊呆了,又是他交往过的女人发来的短信。我没睡,他一进门,我拿着手机质问他,“我们之间没什么。”伟聪矢口否认,觉得我不信任他,又是一夜的争吵。

事情并不是捕风捉影,后来我又在伟聪的聊天记录里发现了他们的暧昧,他还曾经

背着我给那个女人买东西。想到结婚那么长时间,他一遇到逛街就说头痛,从来都没给我买过什么礼物,我就怒火中烧。“我们离婚吧。”我提出。他却很镇定地说他们都是过去的事,请我相信他。

每一次发火,我都把离婚挂在嘴边,可是每一次气消了,想到他这么多年辛苦打拼也都是为了这个家,我就不忍心。可是长期的吵闹已把我们折腾得够呛。

他坦白做了对不起我的事

孩子的出生,让我心平气和了许多。夫妻哪有不吵架的,为了孩子应该和他好好过。我也渐渐把注意力转到了孩子身上,没有多在意伟聪,即使他回来得再晚。

一天晚上,伟聪早早回来了,坐在床上叹气,接着他缓缓地说:“我想和你谈件事。”我诧异地看着他。“我做了对不起你的事!”我先是怔住了,随后却出奇镇定,我没哭也没闹,淡淡地问他:“你打算怎么办?”“我想离婚,我要对她负责!”“好的。”我居然同意了,内心想的是这个男人已经不爱我了,就应该放了他。

伟聪事后告诉我他和那个女孩才刚刚开始,因为不想骗我,所以憋不住还是说了。他说那段时间他特别苦闷,而我的不信任让他感到焦虑,才会越了轨。我什么也没说,但心里也在审视自己。

第二天我们草拟了离婚协议,叫来了双方父母交代好一切。可是伟聪却哭了,他不愿意离婚,看着他流泪,我的心也软了,我说可以不离婚,但他得和那个女人断了,处理好这件事。这显然对伟聪是件难事,他开始烦躁不安起来,成天唉声叹气,对我的态度也不冷不热。我知道他左右为难,不知道该如何取舍。我去找了那个女孩,女孩看来是动了真感情,她恳求我成全他们。

就这样,伟聪一天天拖着,不作选择。我知道只有逼他,他才能作出最后决定。“回来还是不回?”在我一再追问下,伟聪快崩溃了。看着他难过,我心里也难过,也许该给他个空间透透气,让他好好想想。在我的坚持下,我们最终离了婚。他把一切都留给了我,就这样走了。

离婚了,我们还彼此挂念

离婚后,我反倒轻松了,摆脱了吵吵闹闹的生活,也许这是我们最好的结局。我以为我们会像所有离婚夫妻那样,从此成为陌路。可离婚的第一天,伟聪就打来了电话问我吃饭了吗?晚上他又打来了电话问我同样的问题,我感到好笑,我们不是应该老死不相往来吗?

我故意对他说,我要去相亲来刺激他,他急了嚷着也要去。其实我没有去,我关了机

他找不着我干着急,我不停问自己这是干什么?其实伟聪没有放下我,我也没有放下他。

伟聪三天两头打电话给我,我也有时打电话给他。我们心里都明白我们断不了,可是伟聪还是不开口说要回来。我对朋友们说,如果他还是不来,我们就真的彻底完了,以后各过各的,不要再往来了。

伟聪似乎从朋友那听到了风声,他着急打电话约我见面谈谈。“你还要不要我了?”他问我。我说如果还想破镜重圆,就要迅速解决此事。

可是按伟聪的性格他下不了狠心伤害那个女孩,他又开始一拖再拖,我每次打电话给他,他都支支吾吾。我决定给伟聪最后一次机会。“我要结婚了,关于财产分割的事赶紧结算清楚,以后两不相欠。”我痛下决心要逼伟聪回头。“不行,你不能结婚!”这最后的通牒让伟聪最终作出了决定,他离开了那个女孩,提出和我复婚。

我们从相识相爱到结婚整整11年了,而刚刚离婚几个月却又复婚,难道是分开才懂得珍惜,我们真的能破镜重圆吗?(文中姓名皆为化名)

快报记者 赵丹丹

征集“南京人的情感故事” 如果你有难以忘怀的情感经历,又无从诉说,我们将聆听你的倾诉。热线:025-84783552(周一至周五下午两点以后) 信箱:kbminsheng@126.com;论坛:www.js.cn·论坛·都市杂谈·都市情感

B1 版科学素养测试答案: 1.对;2.对;3.对;4.对;5.错;6.对;7.错;8.对;9.对;10.对;11.对;12.错;13.错;14.对;15.错;16.错。

中国电信、戴尔电脑、方正科技 争相牵手宏图三胞创新 IT 经营模式

上周,中国电信江苏公司与宏图三胞签订了战略合作协议,并建立了长期合作关系。双方将发挥各自优势,将双方产品进行融合销售,为客户提供更多优惠、更优服务和更完备的功能。

这是宏图三胞继戴尔全球高层组团造访之后的又一大动作。早在一个月前,宏图三胞便高调举办了一系列大型活动,如IT行业趋势论坛、夏季IT新品发布会、服务大

军全面升级等,而八省20家店同开及08江苏夏季电脑节的同期启动更是将这一系列活动推到了高潮。

从宏图三胞电脑节前几周的销售记录中不难看出,笔记本的销量正在迅猛增加,现在的笔记本电脑除了在屏幕尺寸上较台式机略微逊色之外,其它配置都已经和台式机相当接近,而笔记本在便携性方面有着台式机无可比拟的优势,在突破了

品质、性能和价格三大制约因素的笔记本电脑正如破竹般地进入千万寻常百姓家。许多在宏图三胞首发或特供的机型一经上架便遭抢购,而原本货源充足的主流机型更是难以应对消费者持续上涨的热情。在强烈的市场需求之下,宏图三胞进一步加强了与各大厂商之间的合作,再次补充货源,力保产品线的多样性,确保暑假新一轮消费高潮的到来。

江苏苏物 -- 瑞风缔造 MPV 王国

近几年来MPV在国内的行情水涨船高,自主品牌MPV瑞风迅速缔造MPV王国。瑞风以“三段群”构成了业内最完善的产品谱系,瑞

风穿梭是瑞风向纵深切割MPV市场的又一款产品。它与瑞风祥和、瑞风彩色之旅均匀分布到MPV车市的每一价格区间中去,抢夺其中的一

杯羹。江淮以技术革新满足用户需求的做法,对瑞风连续5年蝉联国内MPV销售冠军,创造了10万辆的销售奇迹,起着关键作用。

展翅搏击 江淮打造 SUV 明星车型

在江淮的产品家族中,瑞风MPV无疑是当仁不让的明星。这款由江淮“整合全球资源”精心打造,充分体现拿来主义并吸收创新的明星车型,2002年才刚刚加入竞争阵营,2004年便在国内MPV市场排行榜位居第二,2005年一举夺得MPV销量冠军,2006年

销量突破十万大关,2007年销量同比增长19.6%,今年1-6月份以20077辆的销量再夺MPV销量冠军,如今中国市场保有量近20万辆。

就在江淮借瑞风雄踞MPV市场的同时,其旗下的另一明星 -- 瑞鹰则以同样惊人的当红速度风靡中国

SUV市场。凭借江淮特有的专业底盘优势和成熟的汽车制造技术,整合全球资源并消化吸收的自主研发能力,较高的性价比和突出的越野性能,以及MPV冠军瑞风的成功营销模式和售后服务优势,作为中国首辆越野轿车的瑞鹰在SUV市场复制瑞风奇迹。

五星三套方案力保酷暑空调准时送装

持续的酷暑高温,带来空调销售井喷的同时,也给空调送货安装服务带来巨大的考验。昨天笔者从五星电器获悉,五星电器出台三套方案:空调即买即送即装、当天送装、第二天准时送装,全力保障空调售后服务。

方案一:空调即买即送即装

考虑到高温天气消费者购买空调多为应急性需求,五星电器售后服务中心,提出空调即买即送即装专项服务。对于每天赶早购买空调的消费者,五星作为特殊优惠项目向消费者提供及时送货、及时安装,以最短时间完成空调送货、安装。另外为实现最快捷的提货、安装,五星电器多家核心门店,将

一批畅销机型库存调至卖场,让有特殊需求的消费者,通过自行提货,五星电器迅速派出安装工上门安装的方式,快速实现即买即装。

方案二:空调当天购买,当天送装

消费者通过赶五星制冷家电早市,实现尽早购买,从而实现当天购买,当天安装。为快捷地提供空调安装服务,五星全国新增2000名售后服务人员,确保空调安装旺季人员充足。另外力保到空调安装质量,五星前期已经对所有招聘的服务人员都进行了严格培训。五星电器服务中心总监张晓勇告诉笔者,五星通过完善后台系统提供准时送货、安

装保障,物流、售后对准时送货安装流程从信息录入到派工、调度等等细节进行全面优化。

方案三:预约第二天2小时准时送装

对于不用急于送货安装的部分消费者来说,即可选择五星提供的“预约第二天2小时准时送装”服务,对于客户来说这项服务最大的优势在于时间的可控性。五星的“2小时准时送装服务”就是分别以2小时为一时段,将一天的作业时间细分,在顾客约定的时间内准时上门服务。消费者当天选购空调后,可以在预约第二天某一时段准时送货的基础上,再预约另一时间段上门服务,最快可实现货到2小时安装。

不要被小小挫折而折断了梦想的翅膀

人生短暂,谁都希望自己一生能够顺风顺水,可是当生活、事业、情感陷入困境时,你必须相信,迎难而上是一种态度而不是一种技巧,解决困难是一种能力而不是一种运气。翻开历史长卷,有成就的人大抵都是经历了千辛万苦、千难万险在逆境中磨砺出来的。逆商高的人,无论道路如何艰难崎岖,生活如何困顿贫苦,仍能积极面对、奋斗不息;逆商低的人,无论物质生活的条件有多

优厚,依然会被所遭遇到的小小挫折而折断了梦想的翅膀。逆商恰恰是独生子女一代最稀缺的。六七十年代以前的人因成长环境的艰苦而有较高逆商,但现代的年轻人对于生活中的挫折、困难、矛盾的忍耐力已越来越差,尤其是现在的孩子,因为有父母在为他们披荆斩棘,衣来伸手饭来张口的生活使他们遇到困难则则颓废重则崩溃。所以,一个人成长过程中,很需要逆境的磨练,只有

经历了磨练,人才会变得更加坚强、自信、坚定,才能迈向成功的道路。2008逆商夏令营就是以逆商为主题,教孩子如何地震自救保护,高楼火灾逃生,外伤止血自救,遇见陌生人自护等生活技能。让孩子从知道走向做到,让孩子从小拥有自我保护力,让我们每一次和孩子挥手再见时都非常地放心,因为我们知道:我的孩子有一颗勇敢的心。报名热线:025-84757575。

现代快报便民网 24小时服务热线 96060 推荐服务 空调快修 (移机、充氟、维修、清洗) 50元修彩电 家庭装修 水电急修 无霜冰箱维修 电脑维修 丁渤验房 房屋清洁 搬家开锁 家政服务 家电维修 办公设备 特色服务 空调、热水器 以旧换新 炎炎夏日,高温来袭。为给广大读者带来一片清凉,快报便民网读者建议,特别开展品牌空调、热水器以旧换新优惠活动,空调品牌有美的挂机、柜机全系列等数十种型号,热水器品牌有AO史密斯电热水器、玉环燃气热水器、四季星太阳能热水器,任您选择,享受全国联保。快报便民网帮您省钱,旧机所有品牌均可参加本次以旧换新优惠活动,免费送货,免费拆卸安装。数量有限,预订从速!服务热线:96060