

有一种情感叫“微表情爱情”，比如，你的眼神中充满怜爱，和你的眼神中充满厌烦，对方接收到的情感信息有云泥之别。



主持人:戎华,80后,狮子座

谈论爱情时我们都在说些什么?谈论爱情时别人又在说些什么?我们随手记下只言片语,它不是爱情的标签,只是一点零散的碎片,怎么组合由你决定。

把脉|爱情|解答|困惑

优美的舞姿 一定有弯腰和低头

如月:我跟他在一起两年,没用过他的钱。他从来没说过要离婚,我也知道他不会离婚,孩子都大了。就算他离婚了我家人也不会同意我们结婚,不可能同意我做后妈。我们一直不谈婚姻。但我年纪大了,家里一直催促,怎么办?

都市放牛:这个好办,你可以继续下去,让你的朋友们永远看不起你,让他老婆发现抽你俩嘴巴,让他儿子吐你口水骂你,让你爸妈活活气死。你看,你的人生多么辉煌!

妙音:当初觉得我老公人还不错,结婚时我什么要求也没提就嫁了。我婆婆是好吃懒做型的,经常伸手跟儿子要钱。他总是向着他父母。婆婆过来带孩子,卫生搞不干净,饭菜也烧不好,我现在看到他父母就烦躁,怎么办?

都市放牛:你用对待保姆的心态对待婆婆,这个家怎么能够搞得更好。他父母能培养出这么孝顺的儿子,我相信他父母的人品不会差到哪里去。父母年龄大了,本来就孩子女好吃好喝地供着,能给你带孩子你该烧高香,还挑三拣四,真有自己的。请记住,男人对老婆的爱,很大程度上来源于父母的笑容。

奶茶:洗衣服发现老公口袋有两张电影票。我当时就崩溃了,我从来没想过老公会出轨。他哭着对我说对不起,只是看场电影,没有我想象的那么严重。过几天他又出差了,我该怎么办,他保证每天晚上视频,可是我已经不相信他了。

都市放牛:没毁灭罪证,这说明你老公偷情经验不足。严加防范,多加监督,必要时在经济上稍微控制。给男人空间,是建立在信任的基础上,在他毁坏信任的前提下,没必要给脸。他若老实,便是晴天,他若不老实,便是晴天霹雳。

鱼儿的泪:我明白跟一个花心的喜欢玩弄感情的人是不可能有什么未来的,可我还是爱上了他。今几个他走了,去外地了,我难受极了。牛哥怎么办?怎么才能让自己不难受?

都市放牛:对不起,牛哥永远叫不醒一个装睡的人。

WWW:我与我老婆相识在大学,至今在一起已经8年。我们的生活平淡乏味,她总是把工作上的情绪带到家里来,之前我有安慰,可长时间如此我也受不了,怎么办?

都市放牛:这样的局面,泡一杯茶给对方,比世界上所有的情感攻略都管用。其实,有一种情感叫“微表情爱情”,比如,你的眼神中充满怜爱,和你的眼神中充满厌烦,对方接收到的情感信息有云泥之别。

针线盒:我和他结婚两年,他骗过我很多次,拿着我的辛苦钱去赌博,穷的时候,还要我跟朋友去借钱。和他在一起,房租吃饭大大小小的开支基本上都是我来。开始,我还相信他说的,不会再去赌了,谁知道一而再再而三。这段婚姻我实在坚持不下去了,是不是只能离婚了?

都市放牛:当离婚变成一种信念,而不是因为欲念时,离婚就不是魔鬼,而是天使。

干变:我们分手两年了,曾经我以为他结婚我不会难过,可是知道他结婚时我打了电话给他,本来是想要祝福的,可是张开嘴,就说了很多恶毒的话。挂了电话,我一直哭,很后悔自己当初没有珍惜。最近很难受,都快抑郁了,怎么办?

都市放牛:这是典型的刺激性失常症,目前世界上没有任何灵丹妙药,只能靠自疗自愈。疗程不定,通常跟一个人的修养、世界观和社交圈子有很大关系。以毒攻毒的快



速疗法是,购物、大吃、乱花钱。

星点点:我和老公都是娇生惯养长大的,我个性急,干活总希望两人一起搞定,而喊他做事总是半天不动,他不是玩游戏就是看电视。我试过很多办法不奏效,怎么办?

都市放牛:每天干活的时候,凄凉地吟唱:小白菜呀地里黄啊……后面歌词可随机修改。

喵喵猫:跟老公吵架了,他让我给他在网上买个两三百的东西,我不愿意。他就生气了,说我爱算计钱,以后怎么放心把钱交给我管?我更来气了,结婚两年,他的钱一直交给我,我的收入比他高,家用负担比他多,怎么就叫我爱算计钱了?

都市放牛:精神疗法:老公你生气的表情好丑啊,太像都敏俊了!行为疗法:打开电脑,放进购物车,提交。——夫妻之间,你觉得为这事来气有意思吗?

世界辽阔:女朋友喜欢上了别人,她说她跟他在一起有更多共同语言,他比我幽默。她说不喜欢我的性格,当初跟我在一起是一时冲动。最近,我还是会每天找她聊天,我不知道她现在到底是怎么想的了。

都市放牛:病情分析报告:发质呈浅绿色,血液里流淌着贱字,心脏跳动次数每分钟130次,高于常人接近婴儿,跳动中隐隐有不甘发作,pH值小于7,显示为酸性。药方:雨披一件。天要下雨,这是没办法的事情,风雨过后总会有晴天。有的人,等到云开日出才是晴天,有的人,拨开云雾便是晴天。图

如果你想提问都市放牛,请将问题发短信至:13675161789

封|女郎

爱搞怪的水瓶座女孩

钱蓉是南京师范大学大二女生,学的是播音主持。“主持人这一职业,考验临场发挥和口才能力,非常具有挑战性!”所以,她在大学填志愿时,义无反顾地选择了这个专业。

钱蓉原来的梦想不是主持人,而是模特。她的哥哥是一名摄影师,常常为杂志社拍一些人物照。翻看杂志,钱蓉总会被时尚摩登的模特照片吸引,羡慕他们能穿上流行服装,接受闪光灯的照耀,享受别人羡慕的目光。

高三时,钱蓉开始尝试接触模特的工作。一开始,哥哥为她拍一些平面照片,刊登在杂志上。然后,钱蓉渐渐地接到一些摄影师的邀请,接触到更为广阔的模特世界。一段时间以后,钱蓉觉得模特这行真是吃青春饭,便放弃了。

大学期间,为了积攒更多的实习经验,钱蓉经常做一些兼职。她有时做平面模特,有时在电视台找点兼职。寒暑假期间,她还经常报名参加一些选秀、主持人大赛。

钱蓉电子琴8级、擅长书法,喜欢跳爵士舞。曾经,她的书法作品得过全国金奖。水瓶座的她,总是喜欢做一些不同于别人的事。



在大家热烈聊天时,她可能只是安静地聆听。当大家都不说话的时候,她会话很多,炒热气氛。

钱蓉说自己表面看起来很安静,实际上爱搞怪。最近,身边的同学都在痴迷韩剧《来自星星的你》,钱蓉却不喜欢,“韩剧太假太矫情了,我比较喜欢重口味一点儿的。”她喜欢美国恐怖片,比如《美国恐怖故事》《行尸走肉》。

实习生 王蓉 王青青
爱周报记者 戎华

一周|婚姻|数据



♥向左走,4753对结婚



♥向右走,689对离婚

情人节去领结婚证

上周的情人节,天气也很给力。袁小姐和郑先生结束9年的爱情长跑,进入婚姻殿堂。领完证,她将带他回家,“带着女婿回家过情人节和元宵节,我妈一大早就出去买菜了,出门前还叮嘱我晚上带着她女婿回家吃饭。”袁小姐回答得很干脆。领完证,袁小姐将陪郑先生一起去买手机。“新手机的第一条短信要发给我,第一个电话打给我。”袁小姐对着郑先生撒娇。

点评:因为元宵节情人节喜相逢,结婚登记迎来马年首个高峰。

再婚老年人又离了

一个70多岁的老人独自坐在离婚登记室的门外。老人姓王,今年73岁,曾是一名工程师,是与老伴办理离婚的。“我住得比较近,就先来等她了。我今年72岁,她比我小5岁。我们是二婚,在一起10多年。可是我们的兴趣不同,很难再坚持下去。”两人决定离婚。

点评:再婚老年人离婚在老年人离婚中占据一定的比例,再婚后各种矛盾分歧逐渐凸显。

通讯员 马红 实习生 赵红星
现代快报记者 项凤华

中生联合:经营健康 2014年第一支健康股的发展之路

致力于优质安全的营养补充剂系列产品的研发、生产与销售,南京中生联合股份有限公司,被复旦安永公布为2013年中国生命科学行业最具潜力的企业。出色的研发业绩,独特的经营策略,快速增长的营业绩效,凸显了企业的活力、优势与特征,但给人们留下最深刻印象的,还是它以健康的理念经营健康的产品,以健康的心态培植健康的市场,以健康的管理放飞健康的理想。

中生联合最初专营中生保健产品的零售。之所以选择保健业,是因为公司领导始终带着生命关怀经商经世。与人们健康密切相关的商业是最接近道德良心的商业。俗话说医者父母心,保健者则有亲友情:健康产品的设计和经营应该对消费者有亲友般的关切,将他们的健康需求当作自己的发展动力。公司甫一运行,便以这样的道德感和使命感投入新产品的研发,中生辅酶Q10、中生α-亚麻酸软胶囊等均获得高新技术产品认证,聚焦日益突出

的中老年健康问题,试图通过自己的产品让消费者在人生的秋天收获健康与快乐。消费群体定位准确,生命关怀色彩浓厚,迅速赢得了社会和市场的喝彩,公司也因此得到了飞跃式的发展。显然,健康的经营理念是这个公司走上健康发展之路的关键。

随着人们生活水平的不断提高,随着环境因素的变化,健康与保健逐渐成为全民的需求,营养补充剂销售市场在未来相当一段时间将继续保持超过20%的复合年增长率。中生联合顺应时代潮流,把握历史性的商机,立意于全民保健的企业设计,以此作为公司做大做强的突破口。在公司成立十周年之际,中生联合毅然选择了向营养补充剂产业比较健康,经营和发展比较成熟的澳大利亚进发,独立研发了纯天然的营养素补充剂康培尔系列产品,消费群体定位于更年轻,更有文化的有实力的青年在内的全民健康保健需求,并在经济相对发达的省份和

地区布点销售,又一次赢得了市场的掌声。中生、康培尔两个系列中,一批健康保健品在较短的时间内便跻身于中国有关产品类别的畅销品行列,这是公司始终追求高品质人生关怀的回报。健康的企业精神成功地培育了稳定的高品质市场。

有经营经验的人都知道,自己的产品自营零售,需要高额的初期投入。中生联合始终坚持以品牌建设为重点的专卖店运营模式,显然并不是纯粹出于经济效益的考量。它要在广大消费者和潜在的消费群体中造成“你的健康你作主,我的产品我负责”的“中生气派”。特别是在健康产品市场一度混乱的商业环境下,培养消费者对健康产品的信任,体现着健康的经营之道。中生联合的领导层是一个高素质的精英团队,他们真诚地相信“吃亏是福”的人生哲学。这一人生哲学施行于内部人际关系的调整,增强了企业的凝聚力,创造了高层主管十年无消极性人事变动的奇迹。这样的人生

哲学同样被公司施行于与消费群体的联系环节。在这里,为消费者着想始终高于为企业效益着想。只有自己专营的零售才可能将商品以高品质的保证,最优惠的价格直接施惠于消费者,才可能达到使商品在品质上极精品,包装上当礼品,效果上当名品,价格上当赠品的境界,迅速赢得消费者的首肯与信赖。

公司在大规模地研发高端保健产品的同时,对于特定的消费者从未放弃个性化的保健服务,包括适应人群保健方案的设计及相应的保健品配送。中生联合自己培养和组建的营销团队,素来以专业营养师的水平要求自己,努力成为顾客的健康顾问。自营销售和个性化服务相结合,不仅有力地开拓了高端市场,建构了健康的企业形象,也及时、透辟了解消费者乃至社会健康需求的趋势,更对保健品市场的行情、走向有了一种超越性的把握和预测能力。这是中生联合能在竞争十分激烈的保健品市场竞争中得到快速发展的奥秘。

公司还将乘股票上市的大好时机,抽出更多的资金建立研发及测试中心和信息及物流控制中心,进

一步完善企业健康管理的科学化进程。同时,公司还将通过更有力的产品宣传,更大规模的慈善资助,更加贴心的保健市场开拓,成为越来越多客户心目中永不下岗的健康卫士。这也就是“中生人”的理念与梦想:让他们的企业和产品在健康的人生与医疗、医药之间形成一个有效的缓冲带,甚至是隔离带,让公司的产品成为消费者健康现实的护法和长寿梦想的助力。

关爱长寿与健康的中国属于朝阳产业,以健康的企业精神从事这一生机勃勃的朝阳产业,并占尽天时、地利、人和,是中生联合公司走向辉煌和壮丽的保证。天是指它的创业和发展恰逢全民健康需求增长,营养品补充剂需求量大趋旺盛,地利是指其在江浙深京沪等国内最富裕的地区广布自营销售点,人和则是指其稳定而高执行力的领导层,专业而富有凝聚力的研发、销售团队,当然更有稳定而富余的高端消费者群体的信任乃至追捧。全国最大民营高科技企业上海复星入股中生,强化了也证实了中生联合的实力、前景与希望。充满希望的中生联合公司正朝着建构人生和谐、幸福、健康、长寿的理想境界奋力迈进。