

# 敞开心扉,她学会好好去爱

今年31岁的林语(化名),性格温和、做事稳重,在十堰一家广告策划公司工作。在外人眼中,她是优秀的女孩,可在感情里,她却始终小心翼翼,不敢轻易靠近。原生家庭带来的阴影,让她对爱情与婚姻缺乏底气。随着年龄增长、阅历提升,她终于鼓起勇气找到晚报红娘,希望能遇见一位踏实稳重的伴侣,一起组建一个充满温暖与尊重的小家,把曾经缺失的爱,一点点补回来。

■记者 杨天娇



相亲故事

林语的父母性格不合,常年争吵不断,家里总是充满压抑与沉默。后来父母离婚,她跟着妈妈生活,久而久之,养成了内敛、敏感、缺乏安全感的性格。

在找到晚报红娘时,林语就坦言,以前不是没有考虑过结婚的事情,但她害怕争吵,害怕矛盾,害怕自己将来也会复制这样的生活。所以每当有人靠近,谈及感情与未来,她都会下意识退缩。

前几年,亲戚给她介绍过对象。男生各方面条件都不错,对她也有好感,可相处过程中,林语总是放不开,后来对方不再主动联络,这段感情还没开始就结束了。

慢慢地,林语把重心都放在工作上,身边的朋友劝她应该敞开心扉,逃避才是感情里最大的障碍。

鼓起勇气的林语告诉晚报红娘,她希望遇到一个懂她、包容她、愿意和她好好沟通的人。她想要的,从来不是争吵不休的日子,而是安稳、平和、互相理解的陪伴;她能给的,是专一、踏实、细水长流的真心。

红娘根据林语的情况,为她介绍了今年34岁的苏浩(化名)。苏浩从事汽配生意,性格稳重、三观端正、颜值也不错,曾经有过一段无疾而终的感情,目前是单身状态,同样期待一段踏实长久的婚姻。

红娘将两人的情况简单介绍

后,双方先是在线上交流,过了几天,林语告诉红娘,她觉得苏浩是个挺绅士的人,可以进一步了解。于是,红娘将两人约在一家温馨的咖啡馆见面。在见面那天,林语就主动说出了自己的顾虑,因为从小家庭环境的原因,所以并没有过多的感情经验和处理矛盾的能力,不喜欢冷暴力和争吵,遇到问题愿意沟通,但自己专一、负责任,认定一个人就会好好走下去。

林语的直接让苏浩对她另眼相看。那次见面,两人聊得格外投机。之后的日子里,两人保持着舒服的联系。林语主动分享日常,会关心苏浩的生活,遇到分歧时,两人学着耐心沟通、表达想法。

有一次,苏浩的汽配店来了一批紧急订单,需要连续加班几天,忙起来的时候常常忘了及时回复林语的消息,有时甚至要到深夜才能跟她她说上几句话。起初林语还能理解,可连着两天,她发的日常分享石沉大海,晚上等到十一点多也只等到苏浩一句匆匆的“忙完了,早点睡”,原生家庭带来的不安瞬间涌上心头,她觉得苏浩是不是不在乎自己了,是不是觉得她的分享很麻烦,于是本能地想沉默回避。她也开始冷淡对方,要么隔很久才简单回复几个字,要么干脆不回,把自己裹起来。

苏浩察觉到她的不对劲,询问

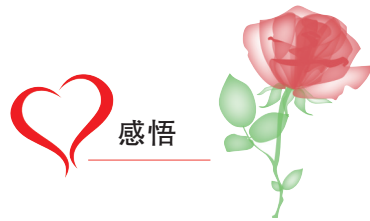
林语的情况,在连续拨打了几次电话后,林语才接,电话里也只是沉默不语。苏浩主动说明了情况,林语也在听后说出了自己的想法,在她看来,苏浩的做法就是一种不在意的表现,这让她对这段感情产生了怀疑,而她并不想患得患失,所以才选择了逃避。两人聊了很久,林语把心里的不安、顾虑,全都告诉了苏浩,苏浩也耐心地倾听,一回应她的担忧,还跟她详细说了店里的情况。两人也很快就把话说开,心里的隔阂也在这场坦诚的沟通中慢慢消散。

林语渐渐发现,原来感情并不可怕,跟苏浩在一起时,遇到问题能够好好沟通,两个人相处也让人放松。如今,两人感情稳定,朝着共同的目标慢慢靠近。

林语告诉红娘,如今的状态是她满意的,她也会朝着这个方向继续和苏浩走下去。



晚报红娘  
客服微信号



感悟

## 愿每颗受伤的心都遇见温柔的光

原生家庭带来的影响,常常会在不知不觉中刻进一个人的性格与骨子里。有人因此敏感不安,有人因此畏惧婚姻,有人在爱里患得患失,不敢轻易交付真心。林语的故事,让人心疼,更让人欣慰。她没有沉溺在童年的遗憾里,没有把原生家庭的伤痛当成逃避感情的借口,而是选择直面内心、自我成长,用真诚与坦荡,去寻找一份治愈的爱。

原生家庭欠你的,你可以靠自己找回来。曾经缺失的温暖,也会在对的人那里,一点点得到弥补。好的爱情,是接纳你的过往,欣赏你的现在,陪伴你的未来。它不会让你小心翼翼、担惊受怕,而是让你卸下防备、安心做自己;不会让你在孤独里煎熬,而是把你从阴霾中拉出来,让你看见阳光与希望。

愿每一个曾在原生家庭里受过伤的人,都能走出过往的阴霾,放下心中的不安。愿你足够勇敢,愿你遇见温柔,愿你被世界温柔以待,愿你终能找到那个懂你悲欢、陪你朝夕的人,组建一个充满爱与温暖的家,把往后的日子过得安稳又明亮。

## 织密清朗网络 守护安心消费

# 泰康人寿启动“3·15”金融消保教育宣传活动

日前,泰康人寿积极响应监管号召,全面启动2026年“3·15”金融消费者权益保护教育宣传活动。本次活动以“清朗金融网络,守护安心消费”为主题,将在全国范围内通过一系列扎实举措,切实守护消费者合法权益。

## 党建引领,全员落实,筑牢消保根基

泰康人寿坚持党建引领。公司党委高度重视消保工作,要求全体党员和员工强化政治担当,高管带头,全员落实教育活动,全员强化消保意识,积极履行消费者教育主体责任,站稳金融教育为人民的立场。并强调各机构要提高站位,认真落实监管要求,高标准组织推进,确保教育宣传目标达成,用实际行动践行“金融为民”理念。

## 为民办实事,服务显温度,守护安心消费

今年是泰康成立三十周年,泰康始终践行“商业向善”的价值观,积极拥抱新寿险,推进高质量发展,助力长

寿时代医养供给侧改革,将消费者权益保护贯穿于为客户提供的每一项实实在在的产品服务中,以人为本,以客户为中心,做“服务好”的企业,做大民生工程的核心骨干企业,造福于民。

本次活动,泰康人寿将通过线上宣传与线下活动,重点展示与推广一系列“为民办实事”的金融服务。

理赔服务加速度:持续推广“健保通”住院免押金、出院一站式理赔服务,以及重大突发事件的应急理赔机制,体现保险的保障价值与服务温度。健康管理暖人心:介绍“泰康医生”在线健康咨询、“泰康绿通”重疾就医协助等服务,展现公司“保险+健康+养老”大健康生态的协同优势。

养老服务担责任:积极宣传在多地参与承办的长期护理保险服务,以及“溢彩千家”公益项目资助养老机构成果,彰显企业社会责任。

同时,公司将在健康财富体验中心组织线下金融消保宣传的沙龙、讲座,持续加强对“一老一少一新”等特殊群体的关怀:针对老年人,将结合“柜面适老化‘三心’服务标准”,在活动中推广“泰生活App关怀版”;面向

青少年,计划开展“金融知识进校园”公益活动,助力提升青少年金融素养;活动也将关注来华外籍人士、残障人士等群体的金融服务需求,确保金融教育的公平性与普惠性。

## 多元教育,精准触达,建设“清朗”空间

本次活动期间,泰康人寿组织开展“精准提示进万家,金融风险防到家”风险提示全域达活动,即以物为媒介,组织分支机构联系合作商户、外卖公司、快递驿站,将金融消保风险提示嵌入高频接触的生活场景和日常物品中,达到“润物细无声”的效果。

泰康人寿健康财富规划师(HWP)团队,作为绩优销售队伍的代表,以实际行动诠释消费者权益保护的重要意义,本次活动期间继续开展“HWP:我为消保代言”活动,在行业内树立起高品质服务的标杆形象。全国各地的HWP将继续深度参与到消保宣传和服务工作中,致力于让广大人民群众更便捷地享受高品质的金融服务,收

获得更多金融服务带来的实惠。

同时,公司将依托公司官方微信公众号、泰生活App、官方网站等线上自有平台矩阵,作为宣传教育的主战场,通过风险提示、长图文、短视频、金融知识问答等形式,宣传推广数字金融服务保障民生的成果成效,提醒防范金融网络乱象侵害。

2026年,泰康人寿将继续强化“适当性管理”体系的全面落地执行,确保将合适的产品销售给合适的客户。同时,深化代理人“诚信档案”与“服务标准”建设,将消保要求融入销售队伍的日常管理与考核,持续提升销售行为的规范性与透明度,构建与消费者之间长期、稳固的信任关系。

泰康人寿将以每年“3·15”活动为契机,不断巩固和深化常态化金融教育宣传成果,将消费者权益保护理念深度融入公司治理、经营管理和企业文化的方方面面,携手消费者同心同行,共同绘制金融消保的“同心圆”,为提振金融消费信心、维护金融安全与稳定、服务人民美好生活贡献坚实力量。

通讯员 石泰康