

两年辅导3500多对新人 为800多对夫妻进行离婚危机调解 他们为宁波小家庭的和谐 送上爱的助攻

利用工作日的午休时间,拉起活动条幅、摆好座椅、调试话筒……16日中午,在海曙区行政服务中心内的婚姻登记处,十几名婚姻辅导员在自己平日工作的地方,见缝插针地举办了一场年会。

这群长期在“冰与火”之间淬炼的“婚姻守护者”,都来自宁波市宁静港湾婚姻家庭服务中心。从2021年起,到2022年12月15日,长达两年的时间里,该中心的45名工作人员在海曙区婚姻登记处为3563对新人进行了个性化的婚前辅导,也为805对夫妻进行了离婚危机调解。

1 汇编一本宁波人的离婚“故事会”

作为2022年度工作的一项重要成果,婚姻辅导员把日常的调解案例都以日记形式记录下来,并将其整理成婚调案例汇编并装订成册。记者看到,这30则案例涉及婚外情、家暴、赌博、投资失败、感情破裂等多个真实样本,可谓一本宁波人的离婚“故事会”。

婚姻辅导员李刚退休前是某银行行长,从事公益工作已5年。作为案例汇编中的原创“大户”,他因为平日勤勉扎实的工作,在年会上收获了不少荣誉,几度上台,鲜花捧到“手软”。

在案例汇编中,李刚记录过自己某天在调解两对老夫妻离婚案的思考。一

对年近60的夫妻,在双方刚退休时就要离婚。女方诚恳地跟调解员李刚说:“这是我30年前就有的一个愿望,老公对我很冷漠,因为这段婚姻,我甚至已经患上心理疾病。”另一对前来离婚的夫妻,老公则说:“外面那个女人不是狐狸精,是真爱,我遇到她才知道家庭生活还有另一种温暖的活法。人生就那么几十年,我宁可净身出户,也要过另一种向往的生活。”

结婚30年的夫妻,闹到最后分手扬镳。亲历调解的李刚禁不住用一首周华健的歌词来感叹:爱到尽头,覆水难收。为何要到无法挽留,才又想起你的温柔……



罗红媛说,2022年他们终于在直播领域破冰了。

2 为宁波小家庭的和谐送上爱的助攻

“为离婚的夫妻进行调解,为新人进行新婚辅导,我们团队进驻海曙区婚姻登记处已经有12年了。很多次,我在思索,我们的工作亮点到底是什么?现在,答案越来越明确,就是踏踏实实地在每一对的辅导和调解中,为每一个宁波小家庭的和谐送上我们爱的助攻。”宁静港湾负责人罗红媛说,婚姻辅导员是最走近人性的一份工作,难度很大。尽管如此,他们还是力求流程规划化,并在今年突破引进了直播等模式,以期能帮助到更多家庭。

据悉,最近两年来,海曙区共办理结婚登记8187对,离婚登记3439

对,其中2142对夫妻正式办理了离婚手续,1297对夫妻在冷静期后撤回或过期撤回离婚申请。在今年,海曙区被列为省第二批婚俗改革单位。

海曙区民政局相关负责人表示,婚俗改革离不开这群眼中有光、心中有热,主动投身公益事业的婚姻辅导员,“案例汇编是个很好的创新,以后可以进一步挖掘其价值,在归类提升后印发成小册子,发放给新婚辅导的新人学习参考。对那些诸如婆媳矛盾、沟通技巧等婚姻中常见的问题进行思考,增进婚姻的经营之道,最终促进婚姻家庭幸福。”

记者 滕华文/摄

错峰换空调 宁波人独享 奥克斯空调 推出“以旧换新”受青睐

按照空调的销售规律,夏天是传统旺季,而冬天通常是淡季。不过这个冬天,奥克斯空调代理门店里却非常忙碌。

“今天可以送到装好,你在家等着就好。”林健艇在东钱湖开了一家奥克斯工厂直营店,这是他代理奥克斯的第十年,近150平方米的门店不算很大,但服务的客户遍及整个鄞州区。老客带新客,许多想要购买性价比更好一些的空调的客人,都会到这里选购。



店内的海报

“夏天买新机子的客人多,而冬天以换机的客人为主。家里的老空调制热不行了,或者在外面工作、读书的孩子放假要回来了,就换个新机。今年过年早,不少客户就趁这段时间把空调换了。”林健艇说,店里是新机旧机“一手抓”的,给客人装上新机子的同时,也帮他们拆下旧的。这几天每天都有客人下单,忙的时候一周有几十台的装卸,还真有点销售小高峰的感觉。

不过今年让小店特别忙碌的原因,还有奥克斯空调推广的“以旧换新”活动。

“我们回收旧空调,收机费用可以直接抵扣到客户买新机的费用上。”林健艇告诉记者,从11月1日开始,购买奥克斯的消费者就可以享受这个优惠,抵扣的额度从每套250元到800元不等。“因为任何牌子的旧机都可以抵用,所以非常受欢迎。”

林健艇说的这个优惠,是专属于奥克斯的“娘家人”的。据奥克斯空调的相关负责人介绍,目前奥克斯宁波地区的“以旧换新”活动覆盖了新风系列、舒爽风、畅享风以及奥之音的挂机和柜机等当下奥克斯空调的全明星产品阵容,补贴加旧机折算后,购买新机的优惠最高可以达到850元。“不管是覆盖面还是补贴力度是都只有宁波人才能享有的。”这位负责人说。

此外,在配套服务上,除了“任



2022奥克斯空调品牌日的活动,奥克斯把产品搬到了达古冰川测试。

意品牌机型均可参与以旧换新”外,奥克斯方面更给出了“24小时上门安装,365天只换不修”的承诺,让消费者换得舒心,用得放心。

尽管受大环境影响,2022年空调行业整体呈现下滑趋势。但奥克斯空调却在这一年逆势发力,截至目前,奥克斯今年密集上市了5挂4柜9款新品,包括新风力作沐新风、环域风系列舒爽风、智能新品奥知音、畅享风以及舒适侠,进一步完善了产品矩阵,带给消费者多元化、高

品质的家居空气解决方案。在多个套系产品的共同发力下,奥克斯空调在销售上实现了逆势增长。

记者同时获悉,2023年奥克斯空调将以“产品创领 零售起势”战略为引领,持续焕新技术和产品,让线下与线上形成差异化、区隔化,通过高、中、低产品布局,锁定不同的细分市场,并通过产品和服务的双重品质,给消费者带来更好的用户体验。

记者 黎莉 通讯员 李兰芳