

「學姐當時面臨的婚姻問題是她丈夫提出要離婚。用企業管理學的思維來看，要離婚就相當於婚姻出現了一個重大危機，類似於企業要破產了。企業真的破產了嗎？又為什麼會導致破產？」帶著這樣的思考，朱身勇運用他在復旦讀MBA時學到的運營管理思路，一步步幫他的學姐剖析婚姻狀況，並通過管理溝通方式輔導當事人解決了婚姻危機……朱身勇的理論是，婚姻是一家公司，提供的產品是滿意度，抓住問題核心方能對症下藥。

大公報記者 夏微

「當時接這個案子純屬偶然，可以說是學姐病急亂投醫才找到我。最初出於幫忙，我並沒有提要收費，後來學姐主動付給我三萬元的諮詢費用。於是這個案子就變成了我入行接手的第一個案例。從此之後，我就正式開始了自己做婚姻管理的職業生涯。」每每接到案子，朱身勇首先會通過評估來判斷諮詢者的婚姻有無存續的必要，繼而決定是通過輔導讓夫妻雙方重修舊好，還是讓雙方更為友好地分開。「婚姻是一家公司，這家公司提供的產品是滿意度。」在他的評估系統中，滿意度被分為五個維度——物質的滿足、生理的滿足、心理的滿足、精神層面的滿足，以及個體發展的滿足。

而上述五個維度的滿足感，既離不開擇偶時的正確選擇，也離不開婚後的巧心經營。

衆裏尋他鎖定相伴一生

首先是婚前，作為婚姻管理師，比起解決婚姻問題，朱身勇更樂見每個人都能準確地在茫茫人海中鎖定相伴一生的他／她，朱身勇直言，如今多數人的擇偶標準或者說方式是存在問題的——很多人從招聘員工的角度談戀愛，身高、體重、學歷等等，可是這些硬件對於婚姻都不是核心。「核心是我有多少苦多少痛你能治愈得了。那個人有沒有讓你覺得有安全感，是不是想像中美好的對象，是不是聊天的時候感到慰藉，即所說的『相談甚歡』，這其實是一種療愈。」

在朱身勇過往的客戶中有一位男士，從小被父母拋棄，送給了大伯，但大伯家有了自己孩子後他又被送走，這位男士就是存在底層需求的，「他的底層需求是渴望被認同，自身的價值感與存在感。所以他和他老婆吵架的內容都是日常中的瑣碎，比如『我做的菜好吃嗎？』老婆沒回應，他就生氣。」類似這種案例不在少數，甚至有人因此而出軌，只因出軌對象的甜言蜜語滿足了自己的底層需求。

執子之手認清核心需求

再以朱身勇自身婚戀為例，他在婚姻中的底層需求——內心創傷需求是不存在的，但他有核心需求，「我要創業，所以我很明確我要找的是一個幹練的，可以陪我一起創業的人。」於是在一次航班延誤候機時，他結識了那個出現問題可以解決問題的她，「所以遇到那個對的人並不難，首先要明白自己的核心需求，那麼這個人一出現，你就可以抓住。」

朱身勇強調，在擇偶前務必先理清自身的底層需求、核心需求，以及人生規劃，「我遇到很多案例，我問她們當時她們老公哪裏吸引了她們，很多都說『帥』，這是外在需求，如果把它當做核心需求是禁不起時間考驗的。」

在婚後，溝通機制、團建、KPI（關鍵績效指標）考核等這些在企業管理中必不可少的內容，如果運用得當，亦可為婚姻生活增加不少甜度。那些在朱身勇的輔導下重修舊好的夫妻們，大多也是通過這些「小技巧」解決了爭端，修補了關係。朱身勇正色道，「特別是KPI考核，婚姻是需要的，但也要注意『特殊日子普通化，普通日子特殊化』。比如情人節、結婚紀念日要普通化，確實特別忙，忘記了或者沒時間去儀式感地過就算了，但普通日子裏的擁抱、親吻、小驚喜都是必不可少的。」

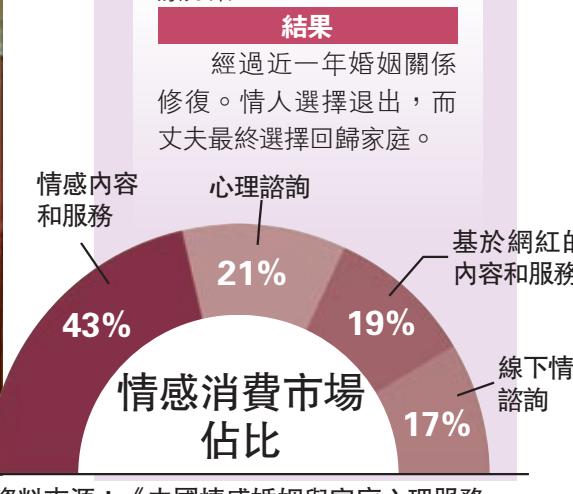
「公司內的團建也是婚姻的重要組成部分，在婚姻中的體現形式可能就是旅遊，比如親子遊。而婆媳關係也可以通過『團建』得到很好的處理。」朱身勇回憶稱，曾經有一例婆媳矛盾導致夫妻鬧離婚的複雜案例就是通過『團建』解決的。

齊齊出遊修復婆媳關係

彼時經過溝通了解，客戶婚姻問題的癥結並非婆婆對媳婦不滿，而是公婆婚姻的不和進而影響了婆婆對兒子婚姻的管控與不滿。可婆婆的表現導致了媳婦對婆婆的不滿，媳婦的表現又導致了兒子覺得妻子對自己媽媽不好，故而對妻子不滿……於是朱身勇組織了公婆與小夫妻的四人團建——「四個人一起出去玩，我們設計了好幾種搭配，第一次活動安排婆婆和兒子一組、兒媳婦跟公公一組，就是讓兩個相互認同的人在一起，讓他們可以合作處理好事情，也能保持比較好的情緒狀態。到第二次活動的時候，安排公公跟婆婆一組，小夫妻兩人一組，這次就是讓兒媳婦做中間人，去幫忙處理公婆之間的矛盾……」以此類推，幾次出遊結束，四人在相處中的矛盾盡數呈現了出來，亦得到了解決。但最核心的一點是：「幫助他們一家人看到了彼此之間相處的模式，認清了自己的角色定位和作用。」



▲山西一醫院為抗疫一線醫護人員舉辦集體婚禮。



資料來源：《中國情感婚姻與家庭心理服務消費行業發展報告》

中新社

共諧連理如「生意」 破鏡重圓看「滿意」

婚姻治療師 MBA式診症



▶ 福建廈門，「情滿華園」2020校友集體婚禮在華僑大學廈門校區舉行。
中新社



79萬元婚姻諮詢
案例

一對結婚17年的夫婦，育有一雙兒女，家庭和睦。直到2019年的一天，妻子無意中看到丈夫的一張機票，妻子調查後才發現，原來丈夫已經出軌近2年時間。妻子堅決要求離婚，而丈夫一開始願意坦然離婚，三個月後又反悔。「離婚，沒門，分手也不可能。」婚外情敗露後，情人通過「呼死你」軟件瘋狂騷擾，甚至半夜跑來敲門。原來幸福的家庭炸開了鍋，公公婆婆放話說離婚斷絕關係，兒子變得越來越暴躁，出現厭學情緒。

處理辦法

在這個案例中，前3個月，讓妻子用所有精力處理好夫妻關係。必須要讓男方有一個概念，即婚外情必須要結束。在穩住夫妻關係後，再思考這段婚外情發生的原因是什麼、這段畸情是否有未來、婚姻中的矛盾是否影響夫妻感情破裂。按照『離婚五個標準』、『挽救婚姻六個標準』和『婚外情治理七個步驟』，朱身勇通過9輪『三方會談』給出了治療方案。

結果

經過近一年婚姻關係修復。情人選擇退出，而丈夫最終選擇回歸家庭。

話你知

婚姻管理師 將經營管理的理念引入到婚姻中，同時結合MBA所學的戰略管理、運營管理、管理溝通、領導力、危機管理、破產與重組等形成了一套婚姻管理系統，在這個系統中去模塊化地解決問題。



女性看重得失 男士傾向換「伴」

一個值得深思的現象是，朱身勇的客戶99%是女性，究其原因，朱身勇分析道，「女性更重視婚姻中的體驗與得失。」

礙於現今社會對於離婚女性的一些看法帶來的重壓，女性會更為恐懼或焦慮於婚姻的結束，女性會更為迫切地有挽救婚姻的需求。朱身勇補充道，「女性會在婚姻中投入更多，對於婚姻一生一世的概念也更為根深蒂固。」

朱身勇通過對過往案例的分析發現，婚姻



▲朱身勇為有婚姻問題的客戶做諮詢。

受訪者供圖

中，男性在出現婚姻問題後，傾向於通過換人來解決問題，但女性則更容易抓住問題的本質，「女性會覺得我才是幸福的根源，只要自己變得更優秀，就會更吸引對方。即便是換人，也要把自己先變得更好再換才能換出幸福。」

40歲婚變危險期

若從婚齡來看，朱身勇的客戶多為婚齡5至15年的；按客戶年齡劃分，則多為35至50歲，「尤其是40歲左右的特別多。」而這樣的現象便於婚姻的價值難脫關係了。「來找我諮詢和解決問題的基本都是在鬧離婚的了，而婚姻家產如今是真值點錢的，所以她們願意花錢來諮詢。」

課程費用

婚姻管理諮詢
1小時1萬元，一套系列課程費用為19800元

婚姻管理師和婚姻管理師培訓班
課程為期12天，分3期，收費49800元

「情愛事」商機大 市場達千億級

從2010年註冊公司，到2013年實現盈利，彼時的盈利尚不超過10萬元，但2020年朱身勇的公司卻已做了近3000萬的營業額……隨着當下婚姻問題的突顯，朱身勇直言，如今的婚姻管理行業已達千億市場級別。

「儘管未來結婚率會下降，但是人們對於兩性關係的管理還是需要的。特別是涉及到同居等等，必然涉及到兩人關係的管理。我覺得，我們中國最缺的就是兩性關係管理。」朱身勇坦言，「我們要像應對商業問題一樣去應對婚姻，有些公司虧損是成本管理不好，有的是公司是薪酬出了問題，有的公司是產品營銷費用太多……婚姻是需要管理的，大家認為感情的事是自然而然，不需要技術，順其自然，任性妄為，隨波逐流……但人群中好不容易找到一個愛的人，為什麼不把自己的技術提高一點呢？」

大眾有色眼鏡帶來阻礙

通常，朱身勇一單下來就有幾十萬的營收，一些旁觀者會覺得他收費過高，可在其看來，很多人並不是付不起這個錢，也不是他的服務不值這個錢，而是在那些人眼中覺得沒必要去支付這筆費用。「因為我們不重視知識的價值，不重視



▲朱身勇開班授課。

受訪者供圖