

活學活用

「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。

眾裏尋他 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。中新社

►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

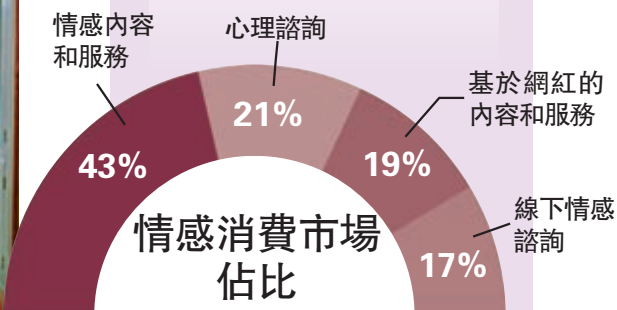
一對結婚17年的夫婦，育有一雙兒女，家庭和睦。直到2019年的一天，妻子無意中看到丈夫的一張機票，妻子調查後才發現，原來丈夫已經出軌近2年時間。妻子堅決要求離婚，而丈夫一開始願意坦然離婚，三個月後又反悔。「離婚，沒門，分手也不可能。」婚外情敗露後，情人通過「呼死你」軟件瘋狂騷擾，甚至半夜跑來敲門。原來幸福的家庭炸開了鍋，公公婆婆放話說離婚斷絕關係，兒子變得越來越暴躁，出現厭學情緒。

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。



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》

共諧連理如「生意」 破鏡重圓看「滿意」

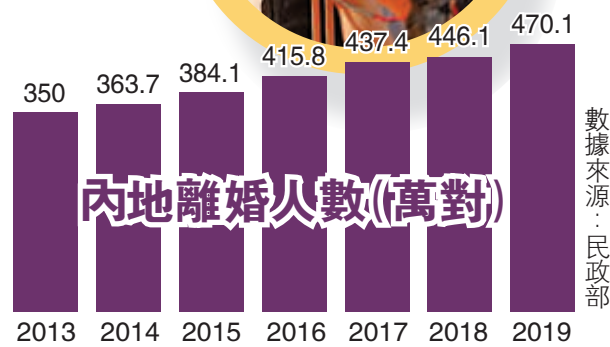
婚姻治療師MBA式診症



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、危機管理和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。



內地離婚人數(萬對)

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的值點錢的，所以她們願意花錢來諮詢。」

課程費用

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

婚姻管理諮詢

1小時1萬元，一套系列課程費用為19800元課程的主要客戶(或學員)：家庭主婦、企業主

「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

婚姻幸福的價值。就好像我們覺不覺得身體值錢，等你看病的時候就知道了。日常的保養和維護是很有必要的。」

值得一提的是，雖然市場潛力巨大，但很多投資機構還沒有留意到，「同類同行其實數不清的，小的公司特別多。」不僅如此，朱身勇無奈道，「目前我遇到的最大的一個問題是很多媒體包括各個平台把這個行業定義為低俗的行業。我們錄音頻、視頻講怎麼治理婚外情，在很多平台上都會被限流。我們寫文章又被貼上違反公序良俗的標籤，很難傳播。這給我們正常的工作帶來了很多阻礙，也讓大眾戴着有色眼鏡看我們。」



▲朱身勇開班授課。

受訪者供圖