

李意昕◎著

婚姻 就像公司

对男人来说

选择婚姻是一生中最大的风险投资

对女人来说

选男人如同选绩优股

婚姻契约

- 第一条 个人工作收入的二分之一提供家用，由夫妻决定一人管理，除固定开销之外，若有家具购置、娱乐、应酬等支出，需经双方讨论后支用。
- 第二条 不动产的登记、买卖，应由双方共同决定及承担。
- 第三条 双方如有冲突，要积极面对并解决问题，不得动手、不得有隔夜气、不得采取冷战策略，更不得随意提出离婚的要求。
- 第四条 双方皆有行动自由，唯出门在外需让对方知道行踪，除特殊情形外，返家时间不超过夜间 11 点。
- 第五条 有关是否生养子女及子女数的问题，应由双方共同决定。
- 第六条 宠物的饲养要经过双方同意。
- 第七条 双方都有奉养父母的义务，另一方不得有异议。
- 第八条 每年都要定期做健康检查。
- 第九条 双方要各自投保，并以对方为受益人。
- 第十条 双方即使要离婚，也要理性处理，不可口出恶言，还要兼顾子女的抚育和关爱。

立约人：李意昕



凤凰出版传媒集团
凤凰出版社

婚姻 就像公司

李意昕◎著

凤凰出版传媒集团
凤凰出版社

图书在版编目(CIP)数据

婚姻就像公司/李意昕著. —南京:凤凰出版社,
2010.1

ISBN 978-7-80729-652-2

I.婚… II.李… III.婚姻—通俗读物 IV.C913.13-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第000239号

书 名 婚姻就像公司

著 者 李意昕

责任编辑 张延安

设计制作  13146 933701

出版发行 凤凰出版传媒集团 凤凰出版社

出 品 凤凰出版传媒集团 北京凤凰天下文化发展有限公司

集团网址 凤凰出版传媒网 <http://www.ppm.cn>

印 刷 北京泽宇印刷有限公司(北京市怀柔区庙城镇王史山村)

开 本 880×1230毫米 1/32

印 张 7.75

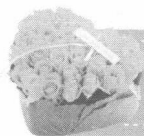
字 数 165千字

版 次 2010年1月第1版 2010年1月第1次印刷

标准书号 ISBN 978-7-80729-652-2

定 价 18.00元

(凡印装错误可向发行部调换,联系电话:010-58572106)



序 婚姻与公司

婚姻，这个永恒的话题，多少年来都是所有人关注的焦点，是谁也逃避不了的人生大事。如果把婚姻比作一项投资，对男人来说，选择婚姻是一生中最大的风险投资；而对女人来说，选男人如同选绩优股。男女从相识相恋到携手走进围城，就像建立一种合伙关系，成立一家合资的婚姻公司。合伙人双方只有精心经营，才能创造出爱情的最佳效益，是盈是亏，全靠合伙人自身。

把婚姻比喻为一个公司，可不是在吹牛侃大山，现在好婚姻的定义是，一种两人之间的最有助于双方最佳发展的关系，也就是说，婚姻是目的性很强的经营活动。婚姻与公司之间的共同点非常多，几乎处处能挂钩在一起。

茫茫人海中，男人和女人相互搜寻的过程，是给婚姻公司奠定经营的方向，这是婚姻公司成立的先决条件。在决定投资项目之前，男女双方要对对方进行全方位的考察，如果考察合格，并有了相对的感情基础，认为有成立公司的必要性后，即可着手准备各种事宜，这期间坚持合伙人双方协议投资、自觉自愿的原则，不得强迫他人入伙；合伙人要和平共处，互敬互爱，不得虐待和歧视对方。得到股东首

肯，各项事宜谈妥，便可经婚姻登记部门审核，正式成立婚姻有限公司。结婚证书便是婚姻有限公司的营业执照，象征着婚姻有限公司正式开张营业了！

结婚前的浓情蜜意，并不是夫妻双方搞好经营的资本，它只是家庭商铺的启动资金。夫妻双方必须在经营中不断创造新的爱情增长点，加速婚姻资本累积。爱情资本投入太少，那婚姻有限公司与“皮包公司”可划上等号了，同样都是空有外壳、没有实质的公司，破产是早晚的事情。爱情资本不仅仅包括金钱，还包括真情、真爱的付出，没有这些，投入再多的金钱，婚姻公司也难以长久经营。

婚姻有限公司在年复一年的运行中，难免会出现一些小故障，经营者必须排除这些障碍。如果不及时排除，就有可能造成整个公司的瘫痪。时常检查，对其进行必要的修补，是夫妻双方必须做的工作。也就是说，婚姻经营中必须消除分歧、误会、隔阂、猜疑。

用经营公司的理念来经营婚姻，能让夫妻双方从公司经营中学到很多东西。你在谈判桌上谈笑风生，回到家中照样可以如鱼得水，用那些纯粹的管理技巧来处理婚姻中的种种问题，沟通技巧、谈判技巧、管理机制都可以上阵，能够解决问题的方法就是好方法。

经营婚姻丝毫不比经营一家企业容易，甚至需要付出更多的心血，不仅要持续不断的产品规划、研发投入、经营管理、资本控制，更需要的是双方的合作态度、诚信程度以及坚定不移的发展方向。你可以轻易地换一份工作，却无法轻易地更换一桩婚姻。

因经营管理不善，爱情出现严重亏损，已经资不抵债，双方合伙人觉得有退出公司的必要，可以申请破产，不过要将公司内所有资产核算清楚，所有问题都得到稳妥的解决。公司破产后，合伙人还有再次创业的机会，但是所受到的伤害也是很大的，所以破产只是不得已的最后一招，若不到万不得已的时候，请谨慎使用！

经营婚姻与经营公司有很多共同点，但是也有很多不同点。能够经营好公司的董事长未必能在婚姻生活中如鱼得水，能在婚姻中主宰大权的人，未必就能经营好一个公司。不过经营婚姻与经营公司一样，需要突出的能力，包括领导力、执行力、组织能力、沟通能力等等，有时候比经营公司还要复杂。我们可以从经营公司中多吸收一些精华，来把握婚姻，收获幸福。各位读者要好好学习一下经营婚姻的技巧，修炼、提高自己的“业务”能力。

婚姻是两个人合作的“事业”，要让婚姻有限公司天长地久，需要夫妻双方的苦心经营。说一千道一万，还是那句老话：愿天下有情人终成眷属，愿天下的婚姻都能成为“百年老店”。

contents

目录

第一部 婚姻“公司”开张大吉

第一章 奋斗在爱情“市场”

摸透爱情“市场”	003
参加“项目洽谈会”	005
选择你的合伙人	009
投资项目的可行性分析	013
抢占目标市场	015
感性VS理性消费	019
爱情“市场”中要充满自信	021
爱情“市场”中的大忌——患得患失	024

第二章 组建婚姻“公司”，Are you ready?

打动股东，赢得支持	028
合伙人投资比例要合理	030
“公司”“试营业”要谨慎	033
组建“公司”前要考虑的N个问题	036
责任感，组建“公司”的通行证	039
正确面对合伙人的过去	042

培养经营婚姻“公司”的能力 046

婚姻有限“公司”组成流程 049

第三章 “公司”内部，请各司其职

“公司”决策主导权争夺战 052

董事长柔性管理员工 054

卫生部长创造良好的环境 057

调解员解决“公司”内部矛盾 060

公关经理维护好对外关系 065

财务部长把好财政关 066

员工在“公司”内戒懒 070

第四章 仔细清点“公司”员工

爱是“公司”的经营理念 074

信任是“公司”正常运转的首要条件 076

多沟通，“公司”才有发展 079

默契是“公司”累积的宝贵经验 083

宽容让员工和谐相处 085

尊重是“公司”必守规则 088

浪漫能活跃“公司”气氛 090

性福、亲昵促进“公司”发展 094

幽默让“公司”充满欢笑 097

自制是员工守则第一条 099

第二部 经营有方，蒸蒸日上

第五章 让股东们放心又顺心

只会付出不求回报的好股东	105
对待股东，要知道感恩	107
明白股东的简单心愿	109
拿出行动，让股东们放心	112
照顾老去的股东	114
与股东沟通，讲究方法	119
与股东的矛盾，巧妙化解	121
有一天，我们也会变为股东	123

第六章 让人欢喜让人忧的“分公司”

负责人要经过严格培训	126
“总公司”要重视榜样作用	128
让“分公司”吃点苦头	131
允许“分公司”犯错	136
尊重“分公司”，等于赢得未来	139
恩威并施，引导“分公司”快速成长	143
放开双手，让“分公司”独立成长	146

第七章 “公司”“外交”要做好

用真诚打动人心	152
工作上的伙伴如何交往	154
好邻居，加强交流	157
人际交往，讲究艺术	159
与其他“公司”金钱来往要谨慎	163

第八章 防止“跳槽”有绝招

员工跳槽前的小动作	168
分析跳槽的真正原因	172
盘活爱情存量资产	178
提高员工魅力指数	183
对有不良记录的员工要宽容	188
如何对待挖“公司”墙角的“硕鼠”	192

第九章 规划好“公司”的“钱”途

规划无限“钱”途	196
储备好“公司”应急资金	198
做好婚姻“公司”财务档案	201
小心信用卡	204
巧计划脱离“月光族”	207
过度节省影响“公司”发展	210
“公司”发展，保险先行	212
解决合伙人的金钱观分歧	215

第十章 让“公司”里充满快乐的泡泡

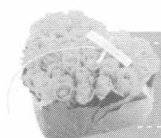
留一张快乐便条	219
盛怒之下别做决策	221
该装傻时就装傻	223
让快乐常驻“公司”	226
给“唠叨”一个出口	229

后 记 经营婚姻，把握幸福

234

A black and white photograph of an open metal suitcase. Inside the suitcase, a large, dark, heart-shaped object is visible. The suitcase has a handle and latches. The background is plain white.

第一部 婚姻“公司”开张大吉



第一章·奋斗在爱情“市场”

要组建婚姻有限公司，先要在爱情市场中摸爬滚打，杀出一条通往婚姻之路。爱情市场可是水深火热，竞争激烈，而且自有一套潜在规则。为了能找到自己的另一半，为了成功组建婚姻有限公司，你做好准备了吗？如果准备好了，那就开始在爱情市场中努力奋斗吧！



摸透爱情“市场”

爱情市场是什么？爱情市场就是爱情采购与销售的场所，熙熙攘攘，热热闹闹，跻身其中的人们都希望在这个特殊的市场上找到真爱。

所谓市场调查，第一就是要了解爱情市场上的供需双方。爱情市场上有大量的未婚男女，他们每一个人都是市场上的“经济单位”——既是卖方也是买方。比如，一个男孩，为了获得爱情，他既要付出爱（卖方），又需要被爱（买方），而女孩子同样是一方面被爱，一方面付出爱。在实际的爱情中，很难把某一件事情中的爱和被爱分开。每个人只有一份爱情，最后也只能获得一份爱情，无论是谁都不能左右爱情市场上的价格。

要迅速找准自己的市场定位。因为定位不同，对爱情的市场需求也会截然不同。因为不同的年龄阶段及个性，会呈现不同的特点，对爱情需求的强度、内容及目的等都会不一样。爱情的市场定位从来没有规律可循，每个人都有自身的魅力，也许有人并不赏识你的个性，但也不要因此而放弃自己的个性。看看现在的消费市场，如果一个高级产品为了部分顾客的要求而降低质量和身价，最终会失去大部分的忠实消费者，而自身会被更多、更便宜的产品替代。记住，你的个性就是你自身的法宝，他（她）不赏识没有关系，总会有一个人赏识你的。为了爱情而改变自己是不切实际也划不来的，只怕最后受到伤害的是你自己。

明白自己的市场定位后，就可以迅速找准细分市场，寻找潜在的买方。不用担心找不到买方，在爱情市场里，熙熙攘攘，挤满了寻找真爱的人，你既在寻找着意中人，别人也在寻找你。

有了你的定位，亮出一个清晰的、与众不同的你给心中的他（她），就像产品有了诉求点和利益点，但是还要占领目标市场的足够大的市场份额（你在他心中的地位），才能成功地抢占爱情市场。

怎样才能做到这一点呢？当然就需要你不断地付出真心了。爱情市场竞争激烈，感情的事情也不是一句两句能说清的。总之，只要你中意这个人，就要珍惜每次约会机会，尽力让自己在对方心里占据最大地位。

虽然你付出了种种努力，但是要清楚：爱情市场没有百分百的市场占有率！任何人都不是完美的，你在他（她）心中也是如此，别苛求太多，唯一和全部地占有对方是不能实现的奢望，很多人的爱情都因为看不清这个道理而走入狭隘。请宽容对待对方的缺点和错误，让对方保留一些自己的秘密，反而会让你们的感情更上一层楼。

爱情无价，所以这里的交换是典型的非货币性交换。由于爱情市场的复杂性和广博性，或许在不久的将来，你又发现了更理想的投资项目；或者由于爱情经营不善，产生了明显的边际效用递减，于是，你可能会有打退堂鼓的想法。不过，爱情市场交易成本并不低哦，所以每次爱情交易前，做好市场调查最重要。

参加“项目洽谈会”

有时候，一个人想要组建婚姻有限公司，却迟迟找不到与他合作的合伙人，找不到好的投资项目，这该怎么办呢？不用急，有一个好方法可以选择，那就是参加项目洽谈会——相亲。

进入信息时代以来，人们认识的方法和媒介越来越多，相亲也成为“保守”的代名词。然而，不能否认的是，相亲，这种古老的媒介，依然有着它独特的魅力。相亲在以前看来是一件挺丢脸的事情，条件差的人嫁不出、娶不进才会选择相亲，可是现在完全不一样，它是一种流行趋势，被视为一种时尚，“剩男剩女”们就在一次次的相亲中，寻找着适合自己的那一个。何况，相亲自有它的好处，相亲的介绍人一般对男女双方都有相当的了解，并且会依据“门当户对”的原则来选择相亲双方，可以将成功的几率提高一些。

项目洽谈会起到的是媒介的作用，当公司找不到合适的客户，客户也无法找到中意的合作公司的时候，双方都急于需要一个洽谈的平台，项目洽谈会便应运而生。这个洽谈会分双向和多向两种，双向即有中间人牵线，约好供需双方来见面商谈，多向即开一个大型洽谈会，多个供需方同时参与，从中选取自己需要的合作伙伴。而在爱情市场中，“相亲”就是项目洽谈会，双向洽谈会就是由媒人介绍，男女双方相亲，多向洽谈会是近几年兴起的大型相亲会，像风靡一时的“八分钟约会”就是爱情市场中一种大型的项目洽谈会。

有个流传甚广的相亲故事：大头是个快三十岁的小伙子，还是光棍一个，虽然他不着急，但老爸老妈可不这么想，老是逼着他去相亲。为了让他心甘情愿地去相亲，他老爸老妈可以说是不择手段、威逼利诱、晓之以理、动之以情，老妈甚至以极其精湛的演技挤出了几滴眼泪以示其心。大头终于妥协了，他开始了第一次相亲。

对方是一个二十五岁的女孩子，是舅妈介绍的。他们的第一次相亲，是在一个颇有情调的西餐厅。在一番老套的客套后，大头觉得对方属于爽朗有余，魅力不足，说白了就是不够漂亮。大头想，我是男的，才二十六岁，当然还算年轻，机会自然还有很多，没必要第一次相亲就要急着敲定，所以准备拒绝她。当大头心里正在盘算怎么开口拒绝才能做到语气委婉，不至于伤她的心时，那个女孩子倒突然开口了：“你是第一次相亲吗？”



“是的。”大头说。

“这是我朋友给我的忠告：第一次相亲时如果没有重大的不满意，最好还是跟第一次相亲的对象结婚。”

“哦？为什么？”大头觉得挺奇怪的。

“我的许多朋友都这么说，”她给大头解释道，“根据她们相了这么多次的经验，相亲次数越多，对对方的满意程度会越来越低。”

“就是。”大头附和着，心里想她不会是劝我就跟她好算了，想着汗就流下来。

“是啊！看到你我才明白，我要是早听她们的劝告就好了！”女孩一脸悔意地说。

大头听了这话，汗就流得更凶了……

故事还没完。老实说第一次相亲对大头的打击是相当大的，虽然他并不想去相亲，但还是足足一个星期都闷闷不乐，提不起精神来。一个星期还没过去，他的舅妈又为他安排了第二次相亲。大头本来不想去，但是他的死党给他出主意说，会在大头相亲的头三分钟内给他一个电话，让他自己定夺，如果感到满意，他就当是个无关紧要的电话；如果不满意，就说是个十万火急的电话，必须马上赶去。有了这个保险，大头还怕什么呢？

结果那天他刚在红茶坊坐定，舅妈就带着一个美女进来了。舅妈给他们介绍一下就借故走了，只留下大头和她。面对美色，大头只觉得是在做梦，他正在那里思量着一定要开个好头，要展现给她一个温