

2003年9月兰登书屋第一版
《纽约时报》年度畅销书
3个月内已被译成18种文字
名列16个国家畅销书排行榜

MARRIAGE
PROGRAM



M计划

——哈佛MBA女性择偶策略

[美] 雷切尔·格林沃德 著
关小众 译

革命性的15步婚姻行动计划

中国妇女出版社

A black and white photograph of a woman with dark, curly hair, wearing a dark jacket, sitting on a large, stylized, black letter 'M'. The 'M' has a decorative swirl at its base. The woman is looking towards the camera with a slight smile. The background is plain white.

MARRIAGE
PROGRAM

M计划

——哈佛MBA女性择偶策略

[美] 雷切尔·格林沃德著

关小众译

图书在版编目(CIP)数据

M计划——哈佛MBA女性择偶策略/(美)雷切尔·格林沃德著;

关小众译.—北京:中国妇女出版社,2004.3

ISBN 7-80131-944-3

I.M... II.①格... ②关... III.女性—恋爱—通俗读物

IV.C913.1-49

中国版本图书馆数据核字(2004)第009279号

HOW TO FIND A HUSBAND AFTER 35 : USING WHAT I LEARNED AT HARVARD
BUSINESS SCHOOL by Rachel Greenwald

Copyright: 2003 by R.G. Media Corporation

This translation published by arranged with Ballantine Books, an imprint of Random House
Publishing Group, a division of Random House, Inc. through BIG APPLE TUTTLE-MORI
AGENCY, LABUAN, MALYSIA.

Simplified Chinese edition copyright:

China Women Publishing House.

All rights reserved.

本书中文简体字版专有翻译出版版权由Ballantine Books, an imprint of Random House
Publishing Group, a division of Random House, Inc.经大苹果版权代理公司安排,授予
中国妇女出版社。该专有出版版权受法律保护。

未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有,侵权必究。

著作权合同登记号/图字:01-2004-1308号

M计划——哈佛MBA女性择偶策略

[美] 雷切尔·格林沃德 著

关小众 译

中国妇女出版社出版发行

北京市东城区史家胡同甲24号

邮政编码:100010

各地新华书店经销

北京盛通彩色印刷有限公司印刷

730x970 1/16 19.25印张 170千字

2004年2月北京第1版 2004年2月第1次印刷

ISBN 7-80131-944-3/C·35

印数:1-19750册

定价:32.00元

中文版序言

亲爱的中国读者：

非常高兴有机会通过此书与你相识。

虽然我们远隔重洋，社会背景不同，风土人情各异，但我们拥有一个共同的愿望：创造并享受美好的生活。对于每个人来说，幸福的婚姻都是美好生活的一个重要组成部分。在生活中，我最大的快乐是看到朋友们寻找到美满的婚姻。

我一直庆幸自己找到了一个好丈夫，生活得很幸福，所以常常想让我的单身朋友们也能有同样的幸福体验。5年前，我将自己在哈佛商学院学到的理论知识与多年的市场营销实践相结合，创立了一套15步婚姻行动计划（简称“M计划”），专门帮助大龄女子寻找生命中的另一半。

我感到非常自豪的是：这套“M计划”帮助大多数参加培训的单身女性在12至18个月间找到了自己的如意郎君。应该说这套计划不仅适用于大龄女子，也适用于各个年龄段的单身女性和单身男性。

迄今为止，这本书已被译成了16种文字，名列全世界许多国家的畅销书排行榜。这表明人们对爱情、幸福婚姻的追求是超越种族和国界的。

对我来说，中国是一个美丽而遥远的国度。真诚感谢中国妇女出版社把我的书介绍到中国，希望它能成为我们之间相互沟通的一座彩桥。

请相信：这世界上的确有一个好男人在那儿等着你，而你也一定能通过切实的努力找到他。你所需要的只是：预备！开始行动！

从现在起，你就要立即行动起来。千万不能再让一天悄悄地溜走，而你却无动于衷。

诚挚地祝福你！

雷切尔（签名）

2004年1月27日

Preface of Chinese Version

January 27, 2004

Dear Chinese Readers,

I'm glad to know you through my book!

Although people in China and USA possess different social systems and cultural backgrounds, we share a common wish to create and enjoy a happy life. Every one believes that a happy marriage is the most important part of a happy life. One of my greatest sources of happiness is to see my friend find a happy marriage.

I felt so fortunate to have found my own husband, and to be so happy, that I wanted my single friends to have the same experience. Five years ago, I created a 15-step action program to help women after 30 to find a husband that uses marketing tactics I learned at Harvard Business School and honed in my professional marketing career.

I am proud to say that the majority of my clients have met their future husbands within 12 to 18 months of joining "The Marriage Program". Not only is this program useful to women over 30, but also to women at every age and to men as well.

So far, this book has been translated into 18 languages, and has appeared on numerous Best Seller Lists all around the world. That means love and happy marriages are beyond country and language boundaries.

For me, China is a remote and beautiful country. Thanks to the China Women Publishing House to introduce my book into China. I hope my book can become a bridge between us.

There is surely a wonderful man out there for you. And there is actually something you can do to find him. All you need to do is just to be proactive.

Now is the time to begin at the beginning. Please don't let another day go by without taking action.

My best wishes,

A handwritten signature in black ink that reads "Rachel". The signature is written in a cursive, flowing style with a large, stylized 'R'.

此书献给我的父母埃莉诺和默里

我最智慧的导师，

我最好的婚姻楷模，

我最狂热的发烧友。

目录

1	简介：推销策略101
11	各就位，预备
19	第1步 营销重点：将M计划变成你的头等大事
33	第2步 市场支持：找个M计划顾问
43	第3步 包装：打造你的最佳形象
65	第4步 市场扩张：撒一张更大的网
79	第5步 品牌创立：确定什么使你与众不同
93	第6步 广告宣传：推广你的个人品牌
111	第7步 网上推销：经济有效
139	第8步 游击推销：打破陈规旧习
157	第9步 机会推销：与女人“约会”
171	第10步 电话推销：拿出你的电子名片夹
187	第11步 大众推销：大规模增加数量
207	第12步 活动推销：举行M计划晚会
223	第13步 产品的生命周期：自我修整
235	第14步 季度业绩评估：评定你的成果
255	第15步 退出策略：“男性”经营
269	新闻发布会：关于M计划的问答
283	后记：回报将来
289	享受快乐之前的努力：致读者的一封信
291	附录：网上交友服务
293	致谢
299	更多信息





简介

推销策略 101

你为什么还待字闺中？

这个问题并不重要。要紧的不是为什么你还孑然一身，而是你要对此采取什么行动。我创立了一套实践证明行之有效、先发制人、果断的婚姻行动计划，简称“M计划”（Marriage Program）。它将为你找到如意郎君助一臂之力。在M计划里，我运用了强力有效的推销策略，那是在哈佛商学院、在自己的推销职业生涯里、以及在培训像你这样的单身女性的过程中学到的。它将启动你的约会生活，让你找到自己的姻缘。

如果你正在阅读这本书，那你的年龄可能是在30岁至105岁之间，正在为第1次、或者可能是第4次结婚而苦苦寻觅。你可能已历经婚恋失败的风浪，认为自己永远也找不到一个好的伴侣；你可能离异或丧偶；或者由于把时间花费在事业上、花费在错误的男朋友身上而从来没结过婚；也许你身上压力重重；或者被讨厌的家长弄得无所适从；也许你天性羞涩，不善于与男性交往。这些不同的情形对你来说，结果毫无二致：你单身一人并准备改变现状。

这本书，并不是要为你生活中所发生过的一切错误、谁该受指责、或者社会为什么是这个样子提供一份分析报告。在本书中，来自著名心理医生、社会学家、牧师或拉比（犹太教牧师，译者注）关于现代单身女性困境的引文，你一处也不会看到。

有些女同胞经常问我如何改变过去形成的种种生活模式。她们在工作上投入了太多的时间；被不适宜的男人所吸引；她们对失去的爱情难以释怀；她们的多次约会不能发展成稳定的关系，而她们有过的稳定关系又总是以失败而告终；或者还有十几个其他常见模式。这些问题是 M 计划的 15 个步骤中所不会讨论的。M 计划讨论的是如何采取行动和向前走：它将帮助你找到丈夫。不过，它事先假设：时至今日，你已经相当清楚自己为什么依然待字闺中。

对于你们其中的一些人，保持单身是个人选择。除了对未遇到非常好的伴侣而感到失落以外，你基本上是快乐的。你拥有诸多其他的优势，你有朋友、家人、各种活动，还有自己的事业，你的生活是完整的。只是你太忙，不能把生活重点放在嫁人上。如果你正在读这本书，也许你就要准备转移重点了。

对于其他的女性，无论原因何在，待字闺中并非选择。为了弄清这些原因，你也许尝试过心理治疗，读过自助书籍，或者让朋友和家人为你的各种问题做参谋。我希望，你现在就已经茅塞顿开，准备冲破任何有害的藩篱。你需要的是行动，而不是更多的心理分析。

当然，你不想只是随便找一个丈夫。如果这样的话，可能你早就已经把问题解决了。你想要的是一个优秀的丈夫，无论这对你个人而言意味着什么。这一整套 M 计划要你明白的就是这一点。当我说这些策略将帮助你找到丈夫的时候，要知道我指的是优秀的丈夫。

而且，这些优秀的丈夫就在那里。每次我要在一个城市开办“30 以后如何找到丈夫”的研讨班，报名负责人都无一例外地提前打电话询问我：“你的研讨班能让男士参加吗？我们已经接到了很多想参加研讨班的男士打来的电话。”我给其中很多个男士回过电话，而且我可以向你保证，他们不指望在我的研讨班里“邂逅”单身女子。他们真心实意地想学会怎样找到自己的太太。他们有的性格羞涩，有的工作太忙，有的是劳碌的单身父亲，而大多数则是根本不知道单身好女人都在哪儿。这些男



同胞同样孤独,并在那儿苦苦地寻找爱情。从本书中,你将学会怎样去找到他们。

M 计划使你能够用 15 个行动步骤把终身大事掌握在自己手中。它专为已有一定人生经历的女性而设计,带有独特的挑战性,比方说合格男子更少而且生活方式更孤僻。

我要澄清一下。M 计划不是给逍遥自在的人提供的。时不时地,你会觉得 M 计划要求投入的努力太多了,而且太算计。可是,读这本书就像拨打“婚姻 911”一样:这是紧急事件,你要做自己必须做的事。你感到孤独,而且你的生物钟每时每刻都在滴答作响,你想要的是一个情意绵绵的丈夫,而不是别的。假如你正在找工作,你会投入巨大的时间和精力来找到一份合适的。找一个合适的丈夫当然比找一份工作更重要,因为如果运气好,丈夫会和你厮守终生。假如你想减肥,你只需作某种牺牲并遵守各条规则。M 计划就好比把找工作和控制饮食结合起来:其中包含着承诺、牺牲和规则。

M 计划是什么

在整本书里,我会频繁地提到“M 计划”。这个 M 计划就是一套简单的 15 步婚姻行动计划,帮助你运用我在哈佛商学院学到的、以及在职业营销生涯中磨练出来的推销策略找到丈夫。身为读者的你是“产品”,而这个 M 计划是“策略安排”,帮助你把自己推销给未来的丈夫。

当你第一次听到“产品”、“策略安排”和“推销”这类词汇被运用到你自己的约会努力上时,可能你会红颜一怒。这是正常的。你正在学习一种激进的新方法。我对你保证,M 计划对你而言将是一部权威的经典。它使你能够把握自己的单身状况,并学会如何聪明而有效地行事,从而改变现状。

在本书中,你可能赏识自己已经投入实践的某些策略。不过,我猜想你已经在做

的只是其中很少几项,而且是零打碎敲地做。女性发起的大部分约会行动缺乏重点和协调。她们四处出击,结果不尽人意。这里诀窍在于把这些行动都一起放到一整套全面而系统的 M 计划中去,这是关键。就像在一个乐队里,你可以让小提琴、长笛演奏,但直到指挥出现,并把乐谱上所有乐器演奏的各章节汇合一体,美妙的音乐效果才能得以表达。

当今,30 岁以上单身人士彼此相遇的可靠途径有这么几个:别人安排、组织活动、晚会、“偶然”相遇、还有各种婚恋服务。虽然这 15 个步骤中的几个也提倡这些老掉牙的方法,你仍然会在 M 计划里发现大量新颖和富有创造性的策略,使这些方法对你行之有效。我不想改变你,我只想改变你要做的事情。

本书有很多策略不过是平淡无奇的常识,我猜想你一定对它们进行过实践。无论是哪一种情况,迄今为止,你的所作所为并没有起作用。那么,是什么东西使你不得不败阵呢?请继续读下去。

你将学会什么

你将学会找丈夫的一套全新的办法。实践第一步所介绍的 M 计划思维方式并开始通过 M 计划的镜头看世界的同时,你的心态将会发生改变。你会认识到:用推销者的眼光来审视找丈夫所产生的问题是一个可以通过创造性方案来解决的问题。你会明白:为什么 30 岁以后时过境迁、在寻找如意郎君时你为什么必须撒下一张更大的网。读完这本书的时候,你就能够设计并打造自己的个人广告品牌,知道如何摆脱陈规旧习,能够创立一套全胜方案去增加与男士会面的次数,操纵退出面谈,还有更多。所以,不要为单身而耿耿于怀,让我们采取一些行动!



谁挪动了我的圣坛

30岁以后找丈夫确实大不一样。这好像有人挪了你的圣坛一样：你不应该站在这里。也许你就是我称之为“失败的灰姑娘一代”这个群体中的一分子。你打破了玻璃天花板，但同时也打破了水晶鞋。这里有六大主要差别需要考虑：

1. **紧迫性**：如果你超过30岁，而且正在寻找姻缘，那你可能会有极大的紧迫感。如果你想要孩子，你的生物钟正在敲响。朋友和家人都在追问：“你为什么还没结婚？”你孤身漂浮在成双成对的海洋里，烦得要死。如果你离异或孀居，你还有其他紧急问题：身为单身母亲的压力或者失去多年的伴侣之后那份沉重的孤独感。紧急事件需要行动。你不能无所作为，为自己伤心，或者坐等命运叩响你的大门。你必须迅速而有效地把事情掌握在自己手中，从M计划里拿出切实可行的搜寻策略加以运用。这本书的策略可能和你20多岁时所运用的大不一样。
2. **单身男人更少**：这是一个难以捉摸的数学方程。超过35岁的单身男性的数量应该大致和女性相等，对吧？不对。超过35岁的单身女性有2,800万，但超过35岁的单身男性只有1,800万（2000年美国人口普查数据）！很多原因造成了这个差异，包括很多男性娶年龄比自己小的女性为妻的事实。你必须接受既有的现实，想办法如何最好地解决这个问题。这意味着，你對自己正在寻找什么样的男人不应再有苛刻、仔细的标准。要接受这种可能性，你未来的丈夫可能有很多极好的品质，但这些优秀品质的包装比你所想像的大有差距。他可能离了婚、可能有自己的孩子、可能个子比你矮、或者他从事的职业可能与你过去约会过的男人完全不同。
3. **改变形体**：又一个冷酷的现实。30岁以后，你的体形更有可能出现问题。也许

30 岁以前这些问题就有了,但如今情况可能更糟糕。双下巴和脂肪是两大敌人,你的朋友就在谈论肉毒素和整形手术。总有一些体态完美的女人,她们看上去像 25 岁。可对于其他人来说,为了以最佳形象去吸引男人,我们需要作一些改变。M 计划里的第 3 步“包装”,说的就是这个问题,它非常重要。找丈夫并不是非貌美体纤不可。其实,最重要的成功标准是你对寻找的投入程度。可是你需要作一点研究,考虑你能够对自己的整体形象作什么改善。正如人们所说,第一印象的机会只有一次。

4. **包袱:** 30 岁以后——比起 25 岁或者 30 岁,你生活可能会有更多的包袱。你可能会有前夫或前未婚夫的阴影、对故去丈夫的怀念,或者更糟糕的是,你拼命想从心理治疗医生那里寻求认可。你可能有一份要求更高的工作,年幼的孩子需要你投入全部精力,十几岁的孩子耗尽你的耐心,生病的父母心怀内疚地消耗你的精力,或者你有一只心爱的小宠物,它从未离开过你半步。也许你有体重、羞涩或自尊方面的个人问题。M 计划会向你说明如何不受这些包袱所拖累,把重点放在自己的目标上。
5. **习惯:** 你年龄越大,克服旧习惯的难度就越高。你可能有选择错误类型男人的惯常模式,或者过于挑剔,不给后来的男人留有丝毫机会。你可能更苛刻固执,一意孤行。你可能在办公室工作的时间太长,或者是在家里有一套坚决不可改变的固定习惯。真正要改变这些多年形成、并妨碍你找丈夫的老习惯,你就需要对自己的方式采取休克式的行动。把本 M 计划的推销策略运用到约会努力上,这或许正是你需要用来帮助你作出一些改变的东西。
6. **孤僻的生活方式:** 30 岁以后,你的生活更孤僻。你已经不是身在成百上千的单身男子随处可见的大学校园。你不会和朋友彻夜浪迹各式晚会、酒吧,那些地方遇到单身男人的机会比比皆是。由于职位升迁,你的工作环境可能是一间更小的办公室,或者你在小城镇工作,那里似乎更难遇到合意的男人。



可能你获得在家工作的“权利”，几乎见不到同事。你的朋友大多已婚有子，社交活动对他们来说已经是多余的了。可能你还墨守个人成规，和同一个圈子里的人反复不断地做同样的事情。本 M 计划的第 8 步叫“游击推销”，它会给你提供办法去做不同的事情，并改变你的生活方式。

30 岁以后的瓶颈

在任何一个年龄独身，其过程都分几个阶段，这是我在自己的工作中总结出来的。也许你已经经历过其中的某些阶段，但不是全部；只是有一次经历，或者是一次以上；顺序不同，或者强度不一。但它们基本上如以下所示：

独身的几个阶段

自由自在→满怀希望→遭遇爱情→经受失败→产生幽怨→自我反省→内心失望→决定放弃
→重新开始→寻找目标→约会交往→选中对象→拟定婚约

我想帮助你走过其中某个阶段。多数女性告诉过我，30 岁以后是最艰难的阶段。我审视这些阶段并询问自己，“如果这些是某个商业过程的各个阶段，那么瓶颈在哪里呢？”“瓶颈”是用于商业运作的一个术语，用来发现生产线的哪一个环节没有高效运转，从而使生产线的其他运行放慢。大多数女性告诉我，“寻找”是 30 岁以后的瓶颈，完全是因为男人好像更少，而且遇到他们的机会也更少。她们说不知道怎么样去找好男人，她们没有毅力继续寻找，而且她们不抱希望了。听起来耳熟吧？

显然，独身过程的每一个阶段本身都是令人气馁和艰难的，不过 M 计划主要是针对 30 岁以上女性的最大瓶颈：寻找阶段。不过，第 15 步——退出策略：“男性”经营——也阐述了在约会、选择和订婚阶段的一些问题。尽管你们很多人可能还会有

过去留下的、具有负面影响的问题,也会有其他阶段的问题,我还是相信你们是成熟女性,能够渡过艰难困境。你知道在哪里、怎么样去找到自己需要的帮助(朋友、家人、心理治疗、自助书籍,等等)。我想首先应该专心为你们提供找到“他”的方法。如果你永远拿不到球棒,你就不能打出本垒打!

并非温情脉脉亦非含含糊糊

在讲授本 M 计划过程中,我的忠告将是直言不讳的,而且我要说出那些你可能不爱听的话,但我会提供事实。书架上打成打的自助书籍给你提供的都是温和而小心呵护的忠告,而这本书和它们不一样。M 计划是严厉而不留情面的,它将刺激你采取行动,并提供开创性的策略为你找到丈夫。所以,不要觉得受冒犯,因为我们要开始营业了。

我为什么要写这本书

我是职业推销专家,获得哈佛商学院的 MBA 学位。在以前的工作中,我常常推销范围广泛的各类产品——从瓶装水(作者曾任依云矿泉水市场营销经理——译者注)到时尚首饰(作者曾任职卡罗丽珠宝公司——译者注)无所不包。我学会并运用那些实践证明行之有效的经典营销法则来推销多种类型的产品。但由于我大学本科学的是心理学,我始终对人比对零售产品更感兴趣。必然地,我开始用“推销的眼光”观察人际关系。我所了解的东西是非常吸引人的,我逐渐认识到,高效率地找到一个丈夫,无非就是把商业法则运用到约会过程中,并推销你自己。它完全是关于如何运用经典推销策略的问题,例如包装、品牌、广告及瞄准市场机会等。

因此我总结在哈佛商学院获得的知识 and 实际推销工作的经验,并把它们应用到



一个尚未开发但正在成长的市场领域：30 岁以上的单身女性。我想运用自己的技巧和直觉来迎接这种挑战，即帮助女人在后半生找到丈夫。5 年前，M 计划诞生了。

这件事情始于业余爱好。能找到自己的丈夫并感到如此幸福，我觉得非常幸运。因此我希望单身的朋友们能享有同样的幸福经历。我想给她们灌输那些最终使我与丈夫喜结良缘的商业观念。我开始这项工作时，每次只接待一位女性，全身心地为她投入。我扮演每一个人的顾问、广告人、和电话推销员，直到她可以自己行动。这项事业变成了我的激情。我常常带着最新“方案”泡在电话里，通过发现身为朋友的朋友的朋友的单身男人，不停地寻找异想天开的办法把案例中的女人安顿下来。但我认识到，如果我为她们提供方法自己去行动、而不是全程包办，我可能会对不止一小部分单身女人产生影响。

所以，我坐下来，整理出构成整套 M 计划的 15 个步骤。开始的时候，我只是在笔记本的两页纸上写下的各个步骤的名称。我邀请几位女同胞（朋友的朋友）正式加入 M 计划的工作，然后我的“找丈夫”咨询业务就开张了。这一小批前卫女同胞首次试验正式的 M 计划步骤，不久她们发现真的管用！我很自豪并高兴地告诉你们，我参加了她们每一个人的婚礼。

三年前，我去参加斯蒂芬妮举办的晚会，她是参与我 M 计划行动的前辈之一。那时她 40 岁，已经参加 M 计划，正处于第 12 步——活动推销：举行 M 计划晚会！她事先把全套 M 计划告诉参加晚会的每一位客人，并告诉他们 M 计划对她起多么大的作用。我到达晚会时，像好莱坞明星般地受到单身女人们的欢迎。斯蒂芬妮的故事传开了。大批单身女性蜂拥而至，想进一步学习 M 计划。“它是什么？”她们低声细语，仿佛是一次秘密握手。她们都被吸引住了，并愿意尝试新事物。我知道自己对某些令人振奋的事情心中有数了。

我的私人客户的基数在随后几年里迅猛扩展。大多数的客户在参加 M 计划的 12 到 18 个月内遇到了她们未来的丈夫，我为此感到很骄傲。我还在旅途中传播我的信息，并开始在全国各地举办研讨班。作为嘉宾，我被邀请参加过几家一流电台的谈话节目。后来有人对我说了 5 个字：“你该写本书。”这句话改变了我的生活。

