

揭富豪相亲

应征女子称“他们只想和你睡觉”

近期,全国多地出现富豪征婚活动。其中“无性经验”、“有旺夫相”等多项雷人要求见诸媒体,引发关注。

近日,记者采访参与富豪征婚的应聘女宾、高端猎婚中介,发现参与女宾众多,有人遭遇潜规则,婚恋机构以噱头逐利。

专家表示,“富豪征婚”事件,透露出的是畸形的婚恋观,呈现的是炫富、拜金等恶趣味。也暴露了我国婚前教育的缺失。

王潇递上右臂,伸出舌头,办公桌对面的老中

医潘大夫一边把脉,一边看她的舌苔。

这不是在医院里看病,而是在北京西站南广场某饭店的地下酒窖里,一场富豪相亲海选活动现场。

王潇参加的是中国企业家单身俱乐部女宾入会海选。6月30日上午,活动要陆续从532名报名女宾中选出60位入会,入选者将参加7月25至28日去马尔代夫举行的富商征婚私密派对。

身材高挑的王潇,想在马尔代夫邂逅一位“高富帅”,“太差了我宁可单身,这个社会物价很高,太累了。”

要嫁有钱人

海选现场王潇看见,聚集的几百位竞争者中,年龄从20到31岁,不乏演员、海归及高校学生。

主办方介绍,北京是中国企业家单身俱乐部第五季女宾入会海选的第四站,今年6月2日起,海选已先后在上海、济南、南宁举办。60名人选女宾在马尔代夫,将面对50名身价过亿的富豪。

“我家也不是小门小户,不门当户对的话,觉得很委屈。”王潇邻座一位卷发女子说。这位女子

“挎包、鞋子都是奢侈品牌,钥匙扣上有奔驰的标志。”坐在王潇对面的是一对母女,“我女儿是电影学院表演系毕业的,演过好几部电视剧。”母亲身边,浓眉大眼的女儿正对镜补妆。

王潇想要“过五关斩六将”,海选面试确实由“五关”组成:形象关、心理关、生活关、情感关和健康关。

形象关考察女宾的外形条件和气质;心理关是通过玩塔罗牌的方式计算女宾的心理状态;生活关要考验女宾叠衣服、整理行

李箱,来测试生活能力;情感关是由专家了解女宾的情感经历;最后,老中医将为女宾把脉,了解其健康情况。

工作人员称,经五项初选的女宾,还将接受公司家庭随访、父母面试等调查,并接受形象包装和婚前体检。

王潇没透露她是否成功入围,“选上了谁,怎么约会,都是私密的。”

但是过了几天,她又出现在某卫视大型综艺类相亲节目的女嘉宾席上。

神秘约会

刘梦依也参加了中国企业家单身俱乐部的海选活动。而在更早之前,这位24岁的东北女孩就被别人盯上了。

“美女你好,在微博里看到你还是单身,各方面条件不错,想推荐几个80后美籍华人、美国海归的男士给您。”今年3月,刘梦依收到自称某单身俱乐部的工作人员杨晓彤的微博私信。

杨晓彤告诉她,近期在北京还有相亲派对的海选,被选中将有机会参加亿万富翁相亲派对。

刘梦依同意参选,杨晓彤告知,她经过了初级海选。

按杨晓彤的要求,刘梦依自

拍了一段30秒的视频,交给杨。视频中,她介绍了名字、年龄、职业等信息。

过了几天,杨晓彤传来消息:“你报名晚了。”刘梦依失去了去马尔代夫的机会。

过了几天,杨晓彤又打来电话,说可以给刘梦依一个与富豪共进晚餐的机会。“我问那富豪是做什么的,她说你来了就知道了。”杨晓彤强调,刘梦依必须单独赴约。

出于自身安全考虑,刘梦依没有去。

唐妙妙也参加过富豪相亲,她的经历与刘梦依截然不同。她

见到了富豪一位公司总部在北京的老总。

“情况糟透了。”唐说,她与这位老总的见面在一家酒店的包房,刚开始大家聊得不错。不过随着一块价值四万元的“卡地亚”手表推到她面前,一切发生了变化。

“他(老总)先说有老婆,然后摸我的手,接下来又说。只要肯陪他,送辆‘甲壳虫’都没有问题。”唐记得,当时她下意识抄起茶杯摔在地上。富豪一愣,走出了包房。

“太恶心了,他们只想和你睡觉。”唐说,自那以后再没参加过这种活动。

猎婚团队

27岁的莉莉最近离职了,她曾是某知名婚恋公司的“猎头”,工作是替高级(男)会员找女友。

莉莉的高级会员名单里,有50多岁已离异的知名集团老总,也有80后的“富二代”,很多人身价千万甚至上亿,都是行业精英。

“我们对高级会员的收费是每年20万到50万。”莉莉说。

记者了解,对选择女孩有特殊标准要求的富豪,则要交更多会费,有的一年甚至超百万。

莉莉的前公司对男性高级会员的注册要求很严格,需要1000万以上的个人资产、学历证明、单身或离异证明。

根据胡润百富发布的《2012

中国奢华旅游市场白皮书》,目前总财富在1亿元以上的中国富豪约63500人,而有迫切结婚需要的估计只是其中很小一部分。但就是这一小部分,也足以让婚恋机构抢得头破血流。

“普通会员只用交500到1000元会费,做一单富豪,等于做了几百单普通会员的生意,所以要尽可能吸引大客户的注意。”莉莉说。

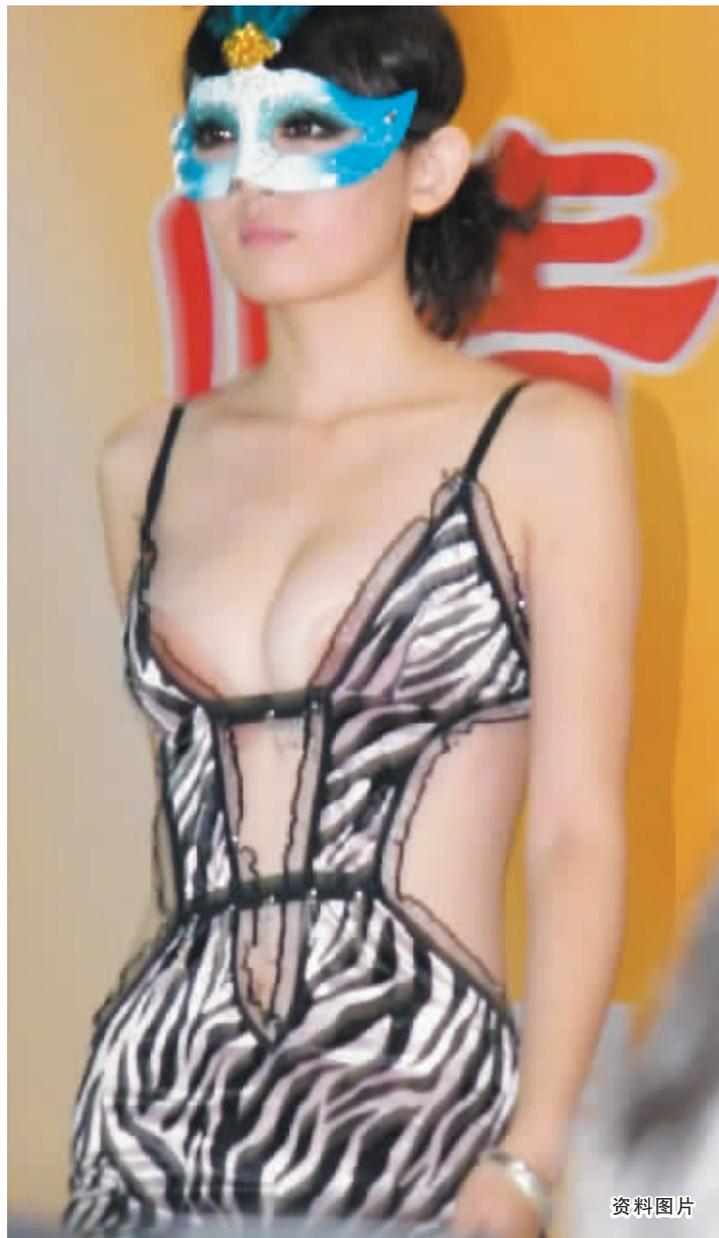
在莉莉之前工作的婚恋机构里,一旦高级男会员同意支付猎婚服务的费用,一个十人规模的猎婚团队将会迅速组建起来。团队第一个任务是全方位了解客户:家庭、教育背景、童年经历、情

感经历、择偶标准等。

根据这些,团队提炼出客户的价值观和择偶观,制定出猎婚方案。不少客户会提出特殊要求:有的偏爱小风险;有的觉得自己语速快,想找个反应速度能跟得上的……

莉莉说,在找女会员时,虽说是会考虑其性格、才华、行为习惯,但说白了先决条件还是外貌。

“到处找美女。”莉莉街上寻、网上找,大部分时间都花在找女会员上。选中目标后,对这些女孩调查、分类、初步筛选、电话访谈,最后进入面试环节,“整个过程跟选秀差不多。”



资料图片

被夸大的富豪群体

“我帮一个国企的老总选过老婆。”莉莉说,在她任职期间,所在公司共有10多位富豪登记,她本人也见过一两例,但公司对外宣传时,通常会夸大与公司合作的富豪人数,以彰显公司实力。

而富豪本人猎手们也很难见到,更多富豪通常是让秘书或助手去接触高端中介。

人行4年,给莉莉的感觉是,越来越多的人想分食高端相亲的利益蛋糕,“这行业有点乱了。高端会员的收费越来越高,宣传也偏离了原有的轨道。”

“参选的女孩不能有性经历,身高、三围都有要求;主办方请算命的去看女孩,星座专家当评委,非常离谱,哪有几个踏踏实实搞相亲的。”莉莉很反感很多高调宣传的“噱头”。

中国企业家单身俱乐部的活动

曾多次见诸报端。去年该俱乐部曾在广州、深圳等地先后举办富豪征婚海选活动。广州站海选中,一位富豪要求相亲对象“无性经验”;在深圳站,则对前来相亲的女士测谎。

记者联系中国企业家单身俱乐部的创办人程男生,得到的答复是“最近正准备出国事宜,不接受任何采访”。在此前的公开报道中,程男生曾对媒体解释,曾举办过的相亲活动中,“无性经验”的条款是根据富豪们的需求而订制,并不是大家所认为的炒作。

在网上可搜到很多富豪相亲会的报道,但这些新闻中关于富豪牵手成功的例子大多语焉不详。新京报记者联系广州、深圳、北京等地采访过富豪相亲会的记者,得到的回馈均是没采访过富豪本人,文章例子都由婚介公司提供。

“畸形的婚姻观”

“4年前人行时,我真是从心底觉得很多富豪的确遭遇了婚姻的难题,一度还很同情他们钱多了,亲情没了;但现在,高端相亲俨然成了富豪选妃,一些婚恋机构,巴不得邀请所有媒体来报道,选最奢华的会馆,布置大气的场面,所传递的无非就是尊贵、金钱和欲望。”莉莉说。

心态的转变,给莉莉的婚姻猎头的职业生涯画上了句号。莉莉回忆,4年前,她所在的婚恋公司做的高端婚恋,成功率在80%左右,“但现在成功率50%都算高的,剩下的50%呢?无论是富豪们还是女会员们,动机都早已失去了‘初心’。”

莉莉说,很多女孩,接触了富豪,

无异于踏入了名利场,她们试图认识更多的人,寻找潜在的利益。

巫昌顿认为,全国多地出现“富豪征婚”事件,透出的是畸形的婚姻观,呈现的是炫富、拜金等恶趣味。

巫昌顿是中国政法大学婚姻法专家、教授,他说,80年代,同样是征婚,人家看重对方有没有文化、是不是大学毕业、人品好不好,但现在却追求物质至上。

巫昌顿认为,我国的婚前教育是缺失的。目前,我国的《婚姻法》中,没有婚前教育的有关规定及方法。但在国外,如美国、英国,有相应的婚前教育规定及详细方法。

(据《新京报》)