



●在讀博士生 Cora。

兩情若是久長時，又豈在朝朝暮暮？然而在這座永不休眠的國際都會，朝朝暮暮恰是愛情最奢侈的寄居。香港這座以璀璨維港與不夜霓虹著稱的城市，卻在流光溢彩之下，悄然築起了一座由超長工時與無形壓力組成的高牆，將多少可能的甜蜜故事，隔絕在鵠橋的兩端，令人唏噓。來自重慶的Cora，已在香港這片土地漂泊四年。作為在讀博士生，她的工作日子擠在12小時中，周末僅存的縫隙，是「擠」出來與朋友見面的珍貴片刻。愛情、婚姻成了日程表上無法預約的空白欄位，只能在夜深人靜時，化作一聲「順其自然」的輕嘆。

●香港文匯報記者 黎梓田

「先樂業，後安居」才能談開枝散葉

香港文匯報訊（記者 黎梓田）工作壓力及香港社交環境，不管是外來人才或本地人對生活都有種透不過氣的感覺，莫說要在香港開枝散葉更是大挑戰。香港高才通人才服務協會創會會長尚海龍在接受香港文匯報訪問時表示，穩定就業、文化差異及男女比例失衡成為「覓偶」三大難關，建議特區政府提供更多就業支持，促進新來港青年穩定發展，並促進多元化的聯誼活動增加青年之間的接觸面，助他們在港「先樂業，後安居」。

年輕人視結婚為「奢侈品」

尚海龍在訪問中提到，無論是新來港青年還是本地青年，當前均面臨較大的經濟與生活壓力。香港的高樓價及生活成本使得結婚被部分青年視為「奢侈品」。新來港青年尤其需要先解決就業問題，特別是C類人才（畢業五年內的青年）續簽居留許可的成功率僅約40%，這使得他們在考慮婚姻前更專注於穩定事業。只有實現「樂業」，才能進一步談及「安居」與「成家」。因此，協會建議特區政府及社會各界為新來港人才提供更多就業支持，如職業配對、行業沙龍等，幫助他們在港穩定發展。

相親活動 男性參加比例低

目前聯誼活動面臨兩大挑戰：一是如何吸引更多本地青年參與；二是單身男性參與比例偏低。例如某次活動報名達100人時，女性佔88人，男性僅12人，男女參加比例嚴重失衡。這可能與香港人口結構（女性比例高於男性）及男性參與積極性不足有關。

未來，協會計劃採取一些措施。首先，增加浪漫元素，選擇海島、海邊等浪漫地點舉辦活動，促進青年互動。第二，是針對性動員男性，通過與籃球、足球等男性喜愛的運動社團，又或者是與紀律部隊工會、工程師學會這些「陽氣盛」的團體合作，吸引更多單身男性參與。

第三是擴大宣傳，與媒體合作，擴大活動影響力，吸引更多本地及新來港青年參與。第四是多元化活動形式，除了聯誼會，還將舉辦更多興趣導向的活動，如戶外運動、文化體驗等，創造更多自然交往的機會。

尚海龍並認為，新來港青年面臨的主要困難是如何在港穩定就業，建議特區政府相關部門為高端人才提供更多就業機會和職業配對服務。同時，鼓勵非政府組織及青年團體舉辦多元化活動，幫助他們融入香港社會。只有實現「樂業」，才能為「安居」及成家奠定基礎。

廣州男愛獨立女性冀在港組織家庭

香港文匯報訊（記者 黎梓田）來自廣州的Hugo在內地有生意，跨城相處時間成挑戰，他計劃成功覓偶後，在香港花四五百萬港元購買一個小單位「築愛巢」，不論是旅行、做生意，或者生兒育女，都會以香港為他的「人生」基地。

Hugo接受香港文匯報訪問時表示，自己是廣州本地人，目前三十歲出頭。現在他在廣州有一盤生意，是專門提供會務服務、沙龍、婚宴場地，以及一些表演項目。平時也會做一些IT相關的工作，例如AI相關的小程序，還有一些功能開發，算是多方面發展。他指現在生意做得還不錯，有不少人幫忙，偶爾也會來香港工作。

內地女生婚後多做全職太太

其實一開始Hugo對香港人沒什麼概念，第一次接觸是通過一些活動。他覺得香港女生和內地女生有很大差異。首先，香港女生相對比較獨立。內地很多男生希望對方婚後有穩定收入，內地女生可能會要求彩禮、房子等，傾向婚後做全職太太，但香港女生似乎沒有這種想法。

港相親服務收費較便宜

Hugo之前在內地光顧過相親公司。兩者有很大區別，首先是性價比：內地相親公司半年大概安排見3到6個女生，收費約2.7萬元人民幣，是一對一服務。但香港這邊的服務則便宜得多，而且客戶來源更廣泛，包括香港、澳洲等地，選擇更多樣化。

Hugo也有試過網上交友App，但質素參差。網上的信息真假難辨，雖然有些人能在上面找到另一半，但他個人覺得不太適合自己。

在香港找對象，他覺得最大的困難在於相處時間。如果要落地生根，不存在經濟問題。孩子的教育和撫養可以再商量，但認為內地空間較大，可能也適合孩子成長。對於在香港組織家庭的開支，Hugo表示自己暫時沒有這方面的憂慮，深圳和香港的消費水平差不多，關鍵看生活品質的要求。

一個CEO的苦戀故事 年輕忙打拚 年過五十依舊單身

在香港這座燈火流

轉的都市叢林裏，是不少企業高管掘金之地，一家網絡安全顧問公司的CEO蘇總現身說法如何在香港投資致富，也如何在此譜出一段沒有明目的苦戀。年過五十的他，在四十歲時選了

香港成立公司，專注網絡保安的應用領域，事業蒸蒸日上，生活卻像他辦公室一樣，井然有序之餘也空空蕩蕩。

蘇總說多年來，他將全副心力投注於工作，即便交了多位女友也未曾成功走上成家之路，只能說一句當時的他事業和金錢比任何都重要。日復一日，凝視着屏幕上不停跳動的數據代碼，堵住了每個網絡攻擊，直到午夜鐘聲敲響，才偶爾驚覺自己已過知天命之年，卻依舊形單影隻。

心裏對成家的渴望日日加深，偏偏在這時遇上了那個她，蘇總說：她是一個土生土長的香港女孩，年過40的她卻活脫脫是一個中年少女，身為財經記者對世界充滿好奇，對前沿科技的興趣比得上業內人士，筆下的文章總是專業趣味兩者皆備。性格開朗、貪玩愛鬧，唯獨

蘇總說：「我們的相遇就是始於2023年的一場分享會。我以講者身份分享網絡安全在亞洲應用，她被這個課題深深吸引，會後主動採訪『蘇總，你認為比特幣會成為下一個黃金嗎？』訪談後我對這個好奇寶寶更加好奇，邀請她來公司坐坐。『我們可以更深入聊聊。』自此成為我倆一段陪伴同行的關係。」

由分享專業知識到合作投資

「口裏說着一切僅止於工作，可我的辦公室裏，從多一張專為她而留的椅子。」漸漸地，對話由數據市場擴至政策走向，再到投資市場。我在Telegram上化名「小蘇戰士」，她則以「小悅公主」為名字，我們一齊投資，從開設賬戶，小額試水，都是並肩而行。她信心滿滿的樣子，既專業又可愛，眼光一次又一次的讓我本金以倍數增加，她幫我賺回來的大套房子，為了紀念這位不可能的女主人，選了一個擁有特別名字的樓盤，正好記下了我對她始終如一的想法。

「我看着她時，感覺已經不再是並肩而行的戰友，想關係再親密一點。」蘇總輕輕一笑，「小公主這個火鍋精，基本上無法抵抗邊爐誘惑，於是用請你吃火鍋慶祝走出第一步。」那是我們第一次單獨到外面食飯，鴛鴦

鍋底沸騰蒸霧，一邊熾熱麻辣，一邊清澈溫潤。兩人圍坐鍋前，笑語伴隨湯滾聲此起彼落。那一晚，我們還用兩對筷子加一雙公筷，維持着若有似無的距離。直到我自己的筷子夾走了鍋裏的菜，卻突然感覺兩人DNA似乎融在一起，不分你我的情感。

由辦公室走進社交生活

從此，「吃火鍋慶祝」成了我倆間的默契。每當市場傳來捷報，兩人電話都同步訊息，響起「恭喜，火鍋走起。」這次伴着湯底滾燙，看小公主努力涮肥牛的模樣，公筷悄然消失，僅餘兩雙筷子，感覺到自己心跳的節奏正隨着她的笑容逐漸失序。

我們在專業上彼此成就，當時我開始幻想「如果」，卻始終不能開口，我努力將情感壓抑回專業的框架裏。她的新聞作品拿獎，臉上洋溢着喜悅，可我卻有苦難言。想起最初那雙多餘的公筷如今消失，卻無法再有下一步。凝視着她的一刻，只輕聲道：「我是你的依靠，會永遠陪在你身邊。」有時，我獨自漫步西貢岸邊想起她，我終於懂得了何謂心動，卻也學會了只能默默守護她。

●香港文匯報記者 蔡競文

