

# 回鄉探親成契機 事業重心轉內地 港人長沙點亮「世界最性感建築」

香港文匯報訊(記者 姚進 湖南報道) 祖哥本名陳友明,因英文名叫Joe,朋友都習慣叫他祖哥。從事燈光亮化工程的他,因從香港回鄉探親時看到長沙巨大的發展潛力,而選擇在當地發展他的事業。談起事業,祖哥頓時眉飛色舞,尤其滿意自己為「中國結步行橋」進行的亮化工程。跟祖哥不同,Dicky性格較內斂,但他以技術成為炙手可熱的髮型師。兩個性格迥異的香港人,同樣將內地與香港的優勢發揮得淋漓盡致,在長沙闖出一片天。



祖哥表示自己在長沙最滿意的作品就是「中國結步行橋」亮化工程。圖為祖哥在該工程現場。

記者姚進攝



在妻子支持下,祖哥將事業重心轉移到長沙。圖為祖哥早前和妻子在當地歡度春節。

本報湖南傳真

祖哥有一年和妻子Yoyo回長沙探親,從機場到市區的路上,祖哥驚訝地發現長沙有好多建築升降機,城市就像個大工地。從事建築設計行業的祖哥敏銳地感受到這座中部城市蓬勃發展的勢頭,以及其中蘊藏的巨大商機。「當然,用長沙話說,我主要是想陪媳婦回娘家。」祖哥的長沙話已經說得有模有樣,他調侃道。

## 看好發展潛力 力薦親朋掘金

在Yoyo的支持下,2008年祖哥將事業重心從香港轉移到長沙。祖哥介紹,經過多年的打拚,現在他的生意主要在河西的梅溪湖片區。梅溪湖片區是內地新批的第十二個國家級新區——湖南湘江新區的一部分,近幾年來,政府大力度的投入,成為長沙市重點打造的城市新中心。

熱情開朗的性格、國際化的視野與設計理念,加之梅溪湖新片區發展的良好勢頭,天時地利人和,祖哥在長沙的生意風生水起,接連拿下了不少大工程。祖哥透露,他最得意的作品,便是屹立在梅溪湖的標誌性建築「中國結步行橋」的亮化工程。「中國結步行橋」是一座非常有設計感的人行橋,曾被美國CNN評選為十大「世界最性感建築」之一,而祖哥做的燈光亮化設計,讓它在夜晚熠熠生輝,更添魅力。

談及未來的規劃,祖哥坦言,他非常看好這座城市,這裡長足的發展潛力,留給他更大的商業舞台。祖哥說,長沙是他的福地,他計劃會在這裡長期發展。而和香港的朋友聊天時,他也總是大力推薦長沙,邀請朋友們過來,尋找商機,一起發財。他續說,自己和幾個港人在長沙組成了一個較固定的朋友圈。說是朋友圈,其實見面的時候並不多,而且朋友們來的來,去,去,就數他和Dicky在長沙扎根的時間最久。

## 理髮技術精湛 顧客慕名而至

跟祖哥不同,從事髮型設計的Dicky更習慣一個人窩在房間裡。除了偶爾跟香港朋友聚會,健身是他唯一的業餘愛好。今年起,他又迷上了打泰拳,這成為他每天排遣孤獨、宣洩壓力不可缺少的環節。Dicky十幾歲時入行,經過多年打拚,在香港已經是頗有名氣的造型美髮師。2003年,Dicky跟生意夥伴一同北上,第一次到了長沙。中間因為結婚的人生大事,Dicky回香港呆了兩三年,算起來至今已在長沙生活超過十年之久。

Dicky供職於一家香港美髮連鎖機構駐長沙的分店,他跟這家機構並非僱傭關係,而是合作,作為從業超過三十年的行業精英,他充當了這家來自香港的美髮機構「純正血統」的代言人。記者了解到,Dicky做髮型設計的價碼可便宜,一般男士的美髮造型,價格都到了2,000元人民幣以上,對比長沙高檔美髮場所本地髮型師的價格,這是至少超過10倍的高價,但顧客仍然慕名前來。同時,Dicky在圈子裡也是出了名的「有性格」的造型師,曾有當地土豪前來理髮,但頗指氣使的態度令Dicky十分不爽,他便斷然拒絕為其服務,一副「你付再多錢我也不伺候」的酷勁兒。

## 感受文化差異 體驗人生酸甜

香港文匯報訊(記者 姚進 湖南報道)和朋友消夜喝酒是祖哥重要的生活內容之一。祖哥說,跟香港朋友在一起,一般是喝紅酒,而在內地,大家都愛喝白酒。愛喝哪種酒,其實包含着深層的地域文化差異。多年的內地生活,祖哥已經能夠在紅酒白酒間轉換自如,沒有任何障礙。

每次從長沙返港前,祖哥都會提前通過微信和朋友敲定不少酒局,香港街角街尾的隱世小館,他都熟悉。而在長沙,不管是河東坡子街一帶熱鬧的本地消夜檔舖,還是散落城市各處的廣式茶餐廳,祖哥都尋得到。

工作時間,祖哥一般會到梅溪湖邊的銀悅茶館吃

飯,因為那裡的廣式茶點非常地道。多年從商,祖哥與人打交道的能力特別強,「和北方人喝酒鬥狠的風氣不同,長沙人更講分寸,喝酒不會逼得太過分,點到即止。」祖哥對這點非常欣慰。來長沙之前,祖哥還在北方發展了一段時間。那邊喝酒太狠,為了談成生意,讓他幾乎喝到胃出血,想起這些,祖哥還有些害怕。

## 置業難度遠低於香港

對祖哥而言,極端的天氣恐怕是他在長沙遭遇的最大,甚至是唯一的「敵人」。長沙炎熱的夏季,溫度最高可達40度,而到了寒冷的冬季,氣溫又低

至零下數度。祖哥人生中的第一件羽絨服,就是在長沙添置的。為此,祖哥開玩笑埋怨:「自從來長沙生活,服裝方面的開銷比香港高出很多。」

相對衣物開銷,購房時的體驗就讓祖哥愉悅多了。幾年前,祖哥花100萬元(港元,下同),在長沙中心地帶買了一套120平米(1,200呎左右)的住宅,「我當年在荃灣的房子500多呎,都花了500多萬,而現在在香港如果同樣地段、相同的面積,至少要花2,000萬以上。」

為了方便太太照顧生意,夫妻倆又在城北租了一套160平米(1,600呎左右)的房子,月租僅僅3,000元人民幣,對比香港,簡直低得難以想像,所以他們壓力並不大。因此,「長沙樓市的性價比很高,還有很大潛力。」祖哥總結道。

## 造型師盼設校授職業精神

香港文匯報訊(記者 姚進 湖南報道)Dicky一身體閒裝扮,與記者印象中造型師普遍前衛的形象不太一樣,但他精心打理過的鬍子,手腕上佩戴着紛繁的捻珠,透露出濃濃的時尚氣息。Dicky今年46歲,但他身材健碩,顯得活力十足,這當是因為他常年堅持健身的緣故。Dicky向記者透露,他現在最大的願望是開設一間美髮造型培訓機構。

Dicky說,他想多攢點錢,辦一個美髮造型培訓

機構,這是他最大的夢想。「現在內地不少地方邀請我去講課培訓,但我想辦一間屬於自己的培訓學校。如果僅僅幹美髮造型師,我早就回香港了。」聊到自己的夢想,Dicky點上一支煙,「幹我們這行,多數都是經濟能力較差的孩子,很多人沒有機會接受到高質量的教育,因此從業者的素質普遍不高。而在我的培訓機構裡,應該不僅僅教學生怎麼剪頭髮,而是首先學習職業精神,培養職業道德,總在技藝之上。」Dicky信心滿滿地說。



Dicky表示現在最大的願望是開設美髮造型培訓機構。圖為Dicky給學生講授美髮技藝。

記者姚進攝



聽到高鐵將直達香港時,祖哥感到興奮不已。圖為長沙南站月台。

網上圖片

## 聞高鐵將直達香港感興奮

香港文匯報訊(記者 姚進 湖南報道)祖哥和Yoyo有個女兒在香港的高中任教,所以他們每個月都要回香港呆半個月左右,一般他們帶最大號的行李箱,空著過去,滿載而歸,裝滿常用藥品以及Yoyo店裡所售賣的貨物。如果有客戶提前訂購貨品,一個箱子還不能滿足需求。

在高鐵開通前,他們一般搭乘晚上八點的港龍直飛航班,飛機延誤是常事。高鐵開通之

後,他們都改坐高鐵,三個小時到深圳,再用個多小時,就到了他們在香港的家,非常方便。聽說再過不久,高鐵將直達香港,夫妻倆都興奮不已。

「高鐵徹底改變了我們以前習慣的時空感受。現在往來長沙與香港的方便程度,往前回首幾年,都是不可以想像的。內地的高鐵建設,真是讓人驚歎。」祖哥感慨道。

# 親身了解內地 港生盼成融合使者

香港文匯報訊(記者 蘇榕蓉 福州報道)「內地部分高校免試招收香港學生計劃」實施四年多以來,港生來內地高校就讀人數穩中有增,福州大學管理學院市場營銷專業2013級港生姚健欣就是其中之一。甫一見面,姚健欣就簡意賅地告訴本報記者,她選擇福州大學就讀是希望透過自己的眼睛去了解內地。姚健欣笑着表示,「真正接觸內地後就具體了很多,我感覺內地很多媒體都關注香港,為促進內地與香港融合做了很多努力。香港人的根在中國,如今我也願意接受多元的文化,做內地與香港融合的使者。」

從香港十八鄉鄉事委員會公益社中學畢業後,姚健欣便以免試生的身份進入福州大學讀書,「到福州之前,我害怕自己融不進當地的環境。我怕大家知道我是香港人會不喜歡我,認為我是利用優惠的教育政策比他們更容易進大學,害怕因為這個原因遭到排擠,現在想想真是多慮了,實際上老師和同學都對我非常好。」她告訴記者,「剛進大學時,本地生除了對我不順暢的普通話感到好奇外,更關注的是我的真實英文能力,他們知道港生的英文水平位列亞洲前茅。」三年半來,從相識到相知,姚健欣外向的性格讓她和內地生相處如魚得水;而她對內地的了解,亦從平面的認知變成立體的體會。姚健欣自信滿滿地說,「我們這些在內地就讀的香港學生有一個很大的優勢:比內地人更了解香港,比香港人更了解內地。」

課餘除和同學們去蘇州、上海、武夷山旅遊外,姚健欣亦鼓勵他們有機會去香港走走看看,體驗感悟。她認為,只有親身體驗,才會得出客觀的結論,「眼見為實



姚健欣(中)和福州大學的同學關係融洽。圖為同學為她開生日派對。

受訪者供圖

嘛。」大三的暑假,姚健欣的舍友和她一起赴港,吃住在她家,「我想讓她體驗一下做香港當地人的感覺。」一些中西合璧的街道,諸如中環的石板街、蘭桂坊,姚健欣亦帶着舍友走過。「我們還一起去了香港中環摩天地輪,雖然我恐高,但是我還是勇敢地試了,因為想盡地主之誼。」

## 望更多人了解港青優點

內地生亦會好奇地問起姚健欣關於「港獨」的新聞及她的個人看法,姚健欣告訴本報記者,她能理解香港人對社會不公現象存在的不滿情緒,香港在發展過程中還面臨這樣或那樣的問題,她期望繼續為推動內地與香港



姚健欣(右)希望透過自己的眼睛去了解內地。圖為她和舍友在福建武夷山的合影。

受訪者供圖

年輕人的交流做出自己的努力,讓越來越多的內地青年看到作為新生一代港青的善意和上進,「內地與香港融合期間出現的誤會和偏見是正常的,希望我們互相都能夠多點包容,少點歧視。」

姚健欣舉了一個事例,她說港生從小到大都習慣用計算器,基本沒有用手算過數學題,第一次上福州大學的高等數學課時,她當場哭了,「因為完全跟不上節奏,老師又在不停地強調,這些知識在你們初中高中時都已經學過了。」「我們數學能力沒有內地學生那麼好,非常不適應這種課堂教學,後來我試着去和福州大學香港校友會反映這個問題,第二年學校專門為我們港生開了小班教學,讓我們真真切切地感受到需要。」

## 社團活動助提升語言能力

因為未來想從事公關類的工作,所以姚健欣大學選擇市場營銷專業,姚健欣自我感覺「專業與我的性格契合度較高」,而她認為市場營銷比較講究創新創意,思維跳躍性強,是一種挑戰和樂趣。除了理論學習不同軟件支持專業分析數據外,姚健欣亦有參加不少實踐,如去超市賣場幫客戶分析該用何種策略和擺設吸引顧客眼球等,其中「拉贊助」實踐活動讓她成長,受益良多。

大一時,姚健欣參加學校社聯項目發展部,彼時要策劃一個百團納新活動,姚健欣負責出去拉贊助,「一開始我的普通話實在太爛,現在比較流暢的原因很大一部分是得益於那段拉贊助的日子。」因為姚健欣英語比較好,機緣巧合之下她發現福州酒吧一條街上開咖啡廳的人非常之多,「很多都是海歸回來的哥哥姐姐,話題能夠融合,容易打成一片,我在拉贊助之餘還交到不少朋友,有空就會到他們店裡去坐一坐。」

日前姚健欣回港實習一個月,因為有兩文三語的優勢,所以她選擇在一家汽車貿易公司做翻譯,「公司會經常回內地採購汽車零件,也會和香港本土企業交流合作,這就給我擴大眼界和人脈一個新的機會。」雖然姚健欣調侃道,這本該是外國語學院畢業生找的翻譯工作,但她很認真地去實習,「自己的目的很簡單,累積多一些社會經驗和人脈,為未來的職業發展做出更好的規劃。」