

早报

1783

10/4/2022
zbnw@sph.com.sg

吉 刊
zbnw



脱单告急 线上线下来应援



现代人工作忙碌，社交圈子小，到了适婚年龄还找不到对象，约会应用因此应运而生。然而，虚拟世界真假难辨，或暗藏爱情陷阱。红娘公司则提供另一选择，为单身男女配对，希望促成一段姻缘。线上线下两种平台，各有优缺点，让单身族各取所需。

《专题故事》p4-7



现代男女找对象，除了通过红娘公司的专人介绍，约会应用也提供了一个方便、快捷的途径。这两个“现代红娘”，线上线下为想脱单的男女配对，它们各有什么优缺点？让过来人分享各自成功或失败的经历。辅导员强调，约会应用只是一个开始，之后一定要见面，方能确认对方的“真面目”。

报道◎罗瑛玲

lohcl@sph.com.sg

摄影（包括封面）◎龙国雄

封面设计◎黎巧缘

爱情，要如何找到？期待转角遇到爱？到月老庙拜拜？许愿被丘比特的箭射中？如此被动，可能等到天荒地老，花儿谢了，仍只是等了个寂寞。

在这个人手一机的时代，约会应用（dating app）让“找对象”变得更快和方便，成为许多人脱单的一个途径。打开应用刷一刷，想和谁聊天见面，自己决定；约会应用也让个人在找对象这件事，有更多主动性和自主权。

手机应用程序数据分析平台App Annie在2020年2月发布的调查报告显示，新加坡人在2019年共花近1000万元在付费手机约会应用寻找对象，跟三年前相比增长约一倍。Rakuten Insight在2020年9月针对约会应用展开的调查显示，在1774名新加坡受访者中，32%有用约会应用，当中约一半的人以“方便”为理由，另35%的人是因为“无聊”。

网上有各式各样的约会应用，Rakuten Insight的数据显示，国人最常用的应用依序为Tinder、Coffee Meets Bagel、OkCupid、Paktor、Tantan和Bumble。这些应用的界面大同小异：填写资料、简介和对象喜好，并上传个人照片，应用会根据你的条件和喜好推荐对象，如果你对照片中的人有兴趣就右刷（swipe right for Mr/Miss Right的含义），没意思就左刷；两个人相互右刷时，应用会显示“配对成功”（it's a match），双方即可在线上聊天，之后的发展就看个人意愿。

在约会应用普及之前，红娘网站是许多单身男女的选择。这些线上平台让人更快速方便地找对象，但是否更有效率？线上互动虚实难分，是否影响感情观？与线上平台相比，红娘公司有哪些优缺点？《联合早报》请几名用户分享他们在不同平台的经验，了解他们如何各取所需。



透过应用扩大社交圈 有好姻缘也有骗局

陈先生（39岁，设计师）一直想找女朋友，五六年前开始用OkCupid，可惜至今仍未脱单。选择约会应用，他说是想扩大社交圈子，“可以碰到不同背景和职业的人，是我的社交圈子不会遇到的。”但他渐渐发现约会应用的缺点。“一切以照片为主，而照片的真实性让人质疑。有些人用照片塑造人设，例如让自己看起来像文青，也有人的照片过分美图，眼睛太大，嘴巴太小。”

他有一次配对成功，却发现有点疑点。“对方只放了侧脸照，还主动说hi，这是少见的，通常是男方主动开始对话。聊了两天后，她叫我上一个

网站，竟然是赌博网站！也遇过第一次见面就问好多个人资料，像在调查户口。”

陈先生指出：“有些人是撒网式，每张照片都右刷说hi，看谁会回应，也有人可能同时跟20个人聊天，我觉得这是滥情，而我比较old school（老派）。后来也发现有很多假账户，就少用了。”

面对面压力较大

陈先生也参加过红娘公司主办的活动，包括卡拉OK，打桌球，学乐器。对比两者，他认为线下活动更懂得沟通，因为反应是即时的。“线下压力比较大，不像在线上可以先

构思再打字，但我还是比较喜欢面对面，可以看到对方的表情，较有真实感。应用虽然符合现代人的生活方式，但线上互动太虚了。”

尽管如此，他相信线上也有认真对待感情的人，他的妹妹Jane（38岁）就是在约会应用认识另一半。

Jane说：“我是幼教老师，工作圈子都是女生，如果不用约会应用，很难找到对象。”

Jane在OkCupid认识了第一个男朋友，但没成功，之后和两个男生见过几次面，也没有火花。有男生问她要不要一夜情，她断然拒绝，对方没再找她。“当时有点累了，就停止使用，后来又再下载。”不久后，她就

感情走向成功 非靠第一印象

刚庆祝结婚三周年的电台UFM100.3 DJ小猪（吴婉君），一直抗拒上网找对象，没想到老公周永强竟是在网上找到的，还是被她的照片给“骗”了。

两人在一个红娘网站结识，小猪说那时候该网站还没有开发应用，但是在手机刷屏看照片，觉得印象不错的可以传短信，过程跟约会应用差不多。

2015年，小猪的一个好友跟她说，自己的表妹透过红娘网站认识另一半，鼓励她尝试，小猪当时的反应是：“Desperate（‘饥渴’）的人才会上网找对象。”朋友问她：“你不desperate咩？”这话如当头棒喝，令当时35岁的小猪恍然大悟，“我是蛮desperate的，以前一直想早婚，被她这么一说，就试试无妨。”

周永强和小猪相反，他一直喜欢上网交友，“我不喜欢跟熟悉的朋友交往，当然完全不认识对方，像在冒险，但爱情本来就是一场冒险。”

决定尝试，就要抛开顾虑

为何不找红娘公司？两人都说太麻烦了。

周永强不知道小猪是DJ，纯粹被她的外表吸引，而且照片中的她好像在乌敏岛，他也喜欢乌敏岛，觉得两人志趣相投。小猪笑说：“我放的是在缅甸乘船的照片，他被骗了。”

两人在线上聊了两个星期后决定见面，小猪说：“他没有讲垃圾话，很诚恳，很正经，还有小幽默。之前跟很多男生聊过天，遇到不少‘垃圾’，像问我在做什么，我说在家，他就说‘不如我去你家找你’。”

小猪和周永强见了两次面之后互有好感，开始交往。小猪说：“很多人跟我一样抗拒上网找对象，但既然



电台UFM100.3 DJ小猪（后）和老公周永强在一个红娘网站结识，两人认为一段关系无论始于线上或线下，能否继续，关键还得看两人如何经营。

决定尝试，就要把顾虑全抛开。朋友提醒我，不能只是在线上聊天，觉得适合就要见面，遇到不适合的不要气馁，因为会遇到很多青蛙才会遇到王子。”

夫妻俩强调，一段关系无论始于线上或线下，从一张照片或一次盲约开始，能否继续还得看两人如何经营。小猪说：“感情走向成功，绝对不是靠第一印象。”

不能只是在线上聊天，觉得适合就要见面，遇到不适合的不要气馁，因为会遇到很多青蛙才会遇到王子。

——小猪

有趣的约会应用

本地人常使用的几个约会应用，界面大同小异，其实还有一些功能有趣的应用。

♥**Goodnight**: 主打声音交友，不看脸，展开7分钟语音对话，聊得来才继续联系。



♥**Rootit**: 不同主题的聊天室，结合虚拟情景、角色扮演和小游戏，供你选择，让聊天更有趣。



♥**MiniDot**: 每天提供一个题目引导你写下自己的故事，写完了再去看看其他人写的，心有同感就按赞，若互赞就能开始对话。



♥**Pikabu**: 难得成功配对，开始聊天却觉得无聊？AI柴犬助你化解社交尴尬，满满的话题库给你无限切入点。



♥**Soul**: 注册后做心理测试，测试结果决定你的“灵魂”类型，让你更容易找到soulmate（灵魂伴侣）。



♥**The Sauce**: 不拍照不改视频，透过表情、声音和肢体语言，更能判断对方个性。



♥**Jungle Dating**: 独自赴约好尴尬？可以组成最多四人一组，再与其他小组配对，来个group date。



♥**Tastebuds**: 以音乐会友，根据你的音乐喜好配对。



♥**WooPlus**: 为大号美女（Big Beautiful Women）和喜欢大号美女的人而设。



♥**Luxy**: 号称“百万富翁的红娘”，申请者只有10至15%获入取，公司称一半的活跃会员年薪超过50万美元（68万新元）。



》文接p05

Paktor应用 | 疫情带动使用率

约会应用是时下认识对象的最秀方式，经营本地约会应用Paktor的拍拖集团（Paktor Group）首席执行官谭智恒（34岁）认为，这与现代人的生活习惯有关。“很多人在用智能手机，而且应用很方便，创建账号只要5分钟，也就是花5分钟就能开始跟异性‘见面’、聊天。”

谭智恒提到另一个原因是，不少人原本抗拒约会应用，但看到本地艺人杨意玲（Jamie Yeo）和沈琳宸大方公开她们通过应用觅得另一半，人们的接受度也提高了。

冠病疫情也促进约会应用的使用率。谭智恒说：“疫情暴发初期，大家不能见面，约会应用成了开拓社交圈子的途径。我们发现很多大专生在使用，因为他们不能回学校上课，而很多人是在校园认识另一半的。”

Paktor在本地有80万个用户，活跃用户（每个月使用）有15至20万人，疫情暴发至今，活跃用户增加25%。Paktor的数据也显示，疫情之前，用户每一次在线上逗留的时间约3分钟，2020年4月我国实施病毒阻断措施的头几天，用户每一次在线上逗留超过20分钟。

约会应用的负面标签

线上诈骗案时有发生，这是人们对约会应用的负面标签（stigma），对此谭智恒说：“我承认有这个问题，而应用公司和用户都有防范的责任。你若发现可疑的举动或要求，要立即举报，我们也会提高用户的安全意识，例如有人聊天时提到投资、转账，我们会发短信提醒另一方要小心。”



约会应用Paktor和红娘公司GaiGai首席执行官谭智恒认为，线上和线下红娘平台都有各自的负面标签，但他相信问题终会解决。



疫情暴发初期，大家不能见面，约会应用成了开拓社交圈子的途径。我们发现很多大专生在使用，因为他们不能回学校上课，而很多人是在校园认识另一半的。

——谭智恒

心，但也不能一直提醒，否则像在强调这个负面标签。”

约会应用的另一个负面标签是，用户不是认真要谈感情，谭智恒怎么看？谭智恒也是红娘公司GaiGai的首席执行官，他指出：“跟线下客户比较，线上的用户确实没有那么想安定下来。我们做过一个调查，‘你准备在两年内安定下来吗？’，61%的线下客户表示愿意，42%的应用用户表示愿意。”

线上和线下用户的背景是否大不相同？谭智恒分享说：“Paktor用户比较年轻，介于18至35岁，男性占65%。GaiGai客户介于25至45岁，红娘公司普遍以女性客户较多，但我们鼓励Paktor用户也尝试线下服务，所以GaiGai的男女比例较平均，男性占55%。”

应用用户普遍比红娘公司客户年轻，谭智恒认为这或许与经济能力有关，并举例Paktor的一个月基本配套是30元，GaiGai的配套则从2000元起跳。

约会应用有负面标签，不少人也抗拒红娘公司，谭智恒相信问题终会解决，“应用刚开始时，大家也犹豫，因为要让其他用户知道自己单身，但随着不少网红和艺人也在用，大家便放下芥蒂。在中国、日本和韩国，大众对红娘公司态度开放，希望我们也可以让人们觉得我们的服务很酷、很时尚，并认为上红娘公司是正常的，是可以接受的。”



Lunch Actually创办人林笑屹这些年看到人们对红娘公司改观，感到欣慰。

Lunch Actually | 坚持盲约原则

约会应用正夯，但红娘公司Lunch Actually创办人林笑屹（42岁）不将这视为竞争，她说：“两者属性不同。”

本地有许多大大小小的红娘公司，获社会及家庭发展部属下的社交发展网认可的有九家，2004年创立的Lunch Actually是其中一家。

林笑屹说：“我们的客户主要是PMEB（专业人员、经理、执行人员及商人），女性从20多岁开始，男性从30几岁开始，都是想在一两年内结婚，认真要找伴侣的人。约会应用的用户以男性居多，红娘公司则相反，我们的男女客户比例是35%和65%。女性觉得我们的服务给她们安全感，因为我们会跟每一个客户见面，查证资料。”

林笑屹指出，红娘公司会跟客户面谈，确认其身份、婚姻状态、收入、学历等，并详细了解客户背景和择偶条件，才开始安排约会。“在约会应用，这些你都要自己来，这里有我们帮你完成，减轻你的负担。”

创办18年撮合三四千对情侣

红娘公司与约会应用另一个不同点是，应用是先看照片再决定是否进一步发展，红娘公司安排的是盲约（blind date）。林笑屹说：“来红娘公司的人认真要找另一半，而长久的感情不只是看外表。我常常拿自己和老公做例子，如果我们是约会应用，就不会在一起，因为我的外表不是他的理想型，他会swipe left。我们在大学认识，当时我竞选社团主席，他对我的演讲留下印象。”两人今年迎来结婚17周年。

Lunch Actually至今安排了超过15万个约会，并撮合三四千对情侣。林笑屹说：“不是所有成功配对的会通知我们，不少人还是对红娘公司有芥蒂。我常说上红娘公司要过两关，先是过自己那一关才会愿意上门，下一关是不介意让亲友知道自己上红娘公司。”



C.F.（右）在红娘公司Lunch Actually的帮助下觅得另一半。（受访者提供）

林笑屹分享刚开公司时的趣事。“有一天有人按门铃，我却发现外头没人，后来看到一个男子躲在对面的茶水间，他说怕撞见熟人。当年报章报道我们的新闻，有人写信到社论说只有desperate的人才需要我们的服务。我们办很多活动，也在地铁站放有趣的广告，希望撕掉大众对红娘公司的负面标签。”

让她欣慰的是，这些年看到人们心态的改变。“一开始很难说服客户在我们的网站曝光，分享他们的爱情故事，但现在你可以在我们的网站看到很多情侣的照片和故事。”

应用普及对红娘公司有利

林笑屹认为约会应用的普及其实对红娘公司有帮助。“在应用找不到对象的人会觉得，既然我都愿意用约会服务，那也不排斥找红娘公司。”但她也指出约会应用对红娘公司的影响。“有更多客户要求看照片，我们会跟客户解释我们的原则。但或许五年后我们会改变，让客户先看照片？”

坚持原则的同时，也不能落后，所以Lunch Actually也推出约会应用LunchClick。林笑屹说：“我们必须让产品和服务符合时下需求，但LunchClick呼应我们提倡线下互动的原则，所以用户不能聊天，只可以问对方问题，我们有一组问题供你选



Kopi Date为配对男女提供约会礼包，让他们一起参与一些活动。

约会是一个社会经验，透过认识不同的人也能更了解自己，同时学会与他人培养感情。

——李敬琳

择，你也可以自己发问。我们希望双方见了面才开始聊天，再进一步了解对方。”

把终身幸福交给专业人士

从朋友介绍到使用约会应用都不成功，C.F.（42岁，公务员）决定找专人帮忙，并在Lunch Actually的帮助下觅得另一半。C.F.说：“我那时候38岁，一直想成家，不想再浪费时间。”

C.F.坦言一开始有点抗拒找红娘公司，“但后来想想，我们的爷爷奶奶那一代也是通过红娘做媒，我们只是用比较现代和专业的方式找对象，而且现在生活这么忙碌，真的很难认识异性。”

C.F.的妻子是Lunch Actually为他安排的第五个约会对象，他共花了六七千元，与约会应用的收费相比贵许多，但他说：“这关乎终身幸福，不能用金钱衡量，而且只要成功，就不用再掏腰包。用约会应用，假设你买一个月几十块的配套，如果没找到对象，你可能得不断更新配套，到头来花的钱也不少。”

谈到红娘公司的盲约安排是否让人觉得尴尬，C.F.说：“即使在应用先看到照片，也不一定可靠。我试过约一个女生见面，本人跟照片落差很大，气氛非常尴尬，但还是要把那顿饭吃完。与应用的照片相比，我更信任红娘公司的专人，因为他们见过每一个客户。”

Kopi Date | 客制约会促进交流

李敬琳（28岁）和刘之群（30岁）是透过约会应用认识并成为情侣，两人在使用过程中，看到应用的一些问题，于是创立了交友网站Kopi Date，为单身男女配对和客制约会。

刘之群说：“在约会应用要很懂得用texting（发短信）推销自己，才能有进一步发展，我不擅长texting，渐渐感到泄气。也试过从对方的照片和短信对她有很高的期待，见面时发现落差。我曾在旧金山一家约会应用公司实习一年，对约会应用有更多了解，我觉得它对许多人来说只是一种娱乐，就是找人聊天打发时间，应用的设计不利于让人有深入的联系。”

李敬琳也自认不擅长texting，更喜欢面对面的交流，所以通常配对成功后，她不浪费时间在聊天上，会主动约见面。

强调线下联系

两人觉得约会不应该靠swiping和texting，所以在2018年创立Kopi Date，安排配对的会员直接见面。他们让双方在咖啡馆约会，并附送礼包，里头有一些活动固本，例如喝了咖啡之后可以去逛博物馆或超市。李敬琳说：“我们强调线下的联系，透过这些活动可以进一步了解彼此，促进关系。”

Kopi Date的“盲约”模式看来与红娘公司相似，但李敬琳解释两者的不同。“红娘公司给人印象太严肃、太传统、太昂贵，且让人有芥蒂。他们的收费这么高是因为要为你

辅导员：见面才能确认对象真伪

约会应用像一种即时满足的文化，一种数量胜于质量的游戏，是否影响使用者的感情观？

资深辅导员凌展辉说，在这个科技时代，传统的约会方式已过时，大家都用科技的方式找朋友、找对象，而在人人有手机但没多少时间的时代，约会应用非常方便。此外，用约会应用不必透露太多个人信息，可以保留隐私，也有个性比较“宅”的男女希望找个伴，约会应用满足了他们的需求。

凌展辉认为使用应用的目的是关键，“有些人只想建立人脉，有的想认识更多异性，这都是个人选择，但



李敬琳（右）和刘之群觉得约会不应该靠左右刷屏和发短信，于是创立了交友网站Kopi Date，安排配对男女直接见面。

找到最佳伴侣，但我们认为约会是一个社会经验，透过认识不同的人也能更了解自己，同时学会与他人培养感情。”

Kopi Date的会员介于20到40岁，基本配套36元，至今安排了2万2000个约会。李敬琳说：“我们要大家date intentionally（有意约

会），从中提高自我意识和自我成长。”

“有意约会”是指放慢速度，这意味着从应用随意左右刷动的文化中暂停，更加注意约会的过程，包括思考你真正想要怎样的伴侣，并反思可能让你找不到那个人的原因。

如果你真的要找另一半，就会比较认真。我当婚姻注册官和做婚前辅导员时，也是有成功的例子。还有一个保险经纪本来用约会应用找客户，结果找到了男朋友。”

凌展辉说：“以貌取人是正常的心态”凌展辉说：“以貌取人是正常的心态，人一定是先从外表看彼此有没有‘化学效应’，之后才了解对方的性格和内心，再确认彼此是否合适，这是一个过程。”

绝大多数人喜欢面对面约会

Coffee Meets Bagel最近向1049个新加坡用户展开调查，数据显示，对比线上约会和面对面，93%的人更喜欢面对面约会，他们认为见到本人，比较容易产生火花和确定彼此是否合适，沟通也比较不尴尬。

凌展辉强调，约会应用只是一个开始，之后一定要见面。他解释：“你在线上看到的那个人不一定是‘真’的，对方可能用理想的方式展现自己。线上看到的只是外表，要见面才能看到表情、动作、情绪变化、处世待人等，这是感情的根基。也要