

深度 台灣

華燈初上，她們在日式酒店裡「販賣愛情」

「在這裡有不幸的人，也有幸運的人。」

端傳媒記者 王怡蓁 發自台北 | 2022-01-21



席耶娜坐在台北七條通內開業數十載的美容院中，梳著1980年代流行的「半屏山頭」，妝容完整，穿著大印花的華服，腳踩七寸高跟鞋，為當晚的《華燈初上》導覽團做準備。

她在條通工作了15年，從日式酒店小姐再到日式酒吧老闆、媽媽桑，也是「島內散步」的日式酒店導覽員。台劇《華燈初上》爆紅後，身為該劇技術指導之一的她儼然成為「條通的代言人」，採訪與節目邀約不斷。

「大家好，我是條通裡最不會喝酒的臭卒仔媽媽桑席耶娜，一瓶啤酒就倒，不會喝怎麼當小姐？當然有方法閃酒，把酒倒進地毯、吐回茶杯裡。當了媽媽桑，我就會直白跟客人說，我不太會喝酒，要讓我喝，請開香檳王。」席耶娜深諳民眾與媒體的好奇心，用各種「反差」自我介紹，帶出話題。

Covid-19疫情期間，到條通消費的主力——日本商務客回國，條通的生意大受影響，光是日式酒店就倒了100多家。

《華燈初上》意外帶來了話題與人潮。

這部在Netflix播出的台劇以1988年的台北林森北路條通的日式酒店為背景，並以一起命案作為全劇主軸，帶出日式酒店內媽媽桑與小姐間的愛恨糾葛。《華燈初上》第一季於2021年底上線後，就在中港台掀起熱潮，在豆瓣上獲得8.1分評價，也在新加坡、馬來西亞也進入Netflix收視排行的前十名。第二季更在台灣拿下Netflix收視第一名。



席耶娜帶領的《華燈初上》導覽團走進日式酒店。攝：陳焯輝/端傳媒

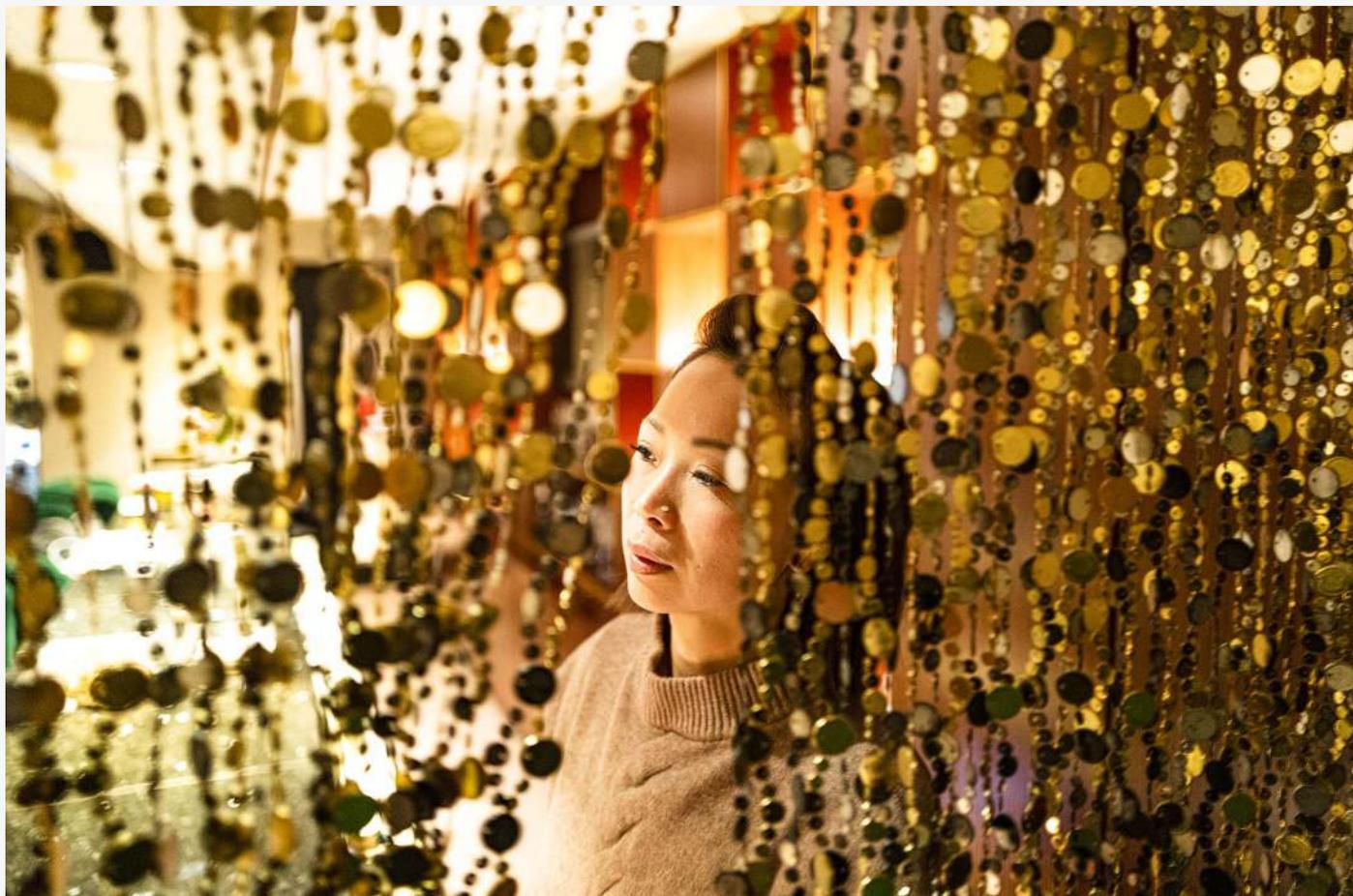
《華燈初上》播出後，距離條通最近的捷運中山站就放著大大的節目廣告，條通內的不少店家也在門口貼出海報。學著戲劇特地打扮復古的潮男潮女循著指引，呼朋引伴來到拍攝的場景拍照在instagram打卡，並到附近的居酒屋、酒吧聚餐。

外界對條通的好奇，顯示在席耶娜帶領的《華燈初上》導覽團上，12月一推出就馬上滿團，1月份更加開了13個場次的導覽。

20多年前，席耶娜從高雄北上到台北新光三越當櫃姐，櫃姐之間難免互相比較，追求高物質的享受下，她累積了百萬卡債。為了清償卡債，她想找份高薪的工作，翻開報紙求職頁，看到「熟英日文、薪優」的酒吧，二話不說就去應徵。

當時的她也不了解酒店文化，也曾問酒店媽媽桑：「我可以不接客嗎？」媽媽桑則說，我們是日式酒店，不做這個。

「我當時不會講日文，媽媽桑要我先練習日文對唱，我的第一首歌是『愛が生まれた日』（產生愛的那天）」那是紅極一時的男女對唱情歌。25歲的她含情脈脈地與中年日本客人對唱，唱進了客人的心，也開始了她條通15年的生活。



席耶娜，由日式酒店小姐到日式酒吧老闆、媽媽桑，也是「島內散步」的日式酒店導覽員。攝：陳焯輝/端傳媒

輝煌的「台灣銀座」：當時「錢真的淹腳目」

台北林森北路條通又有台北小日本區、台灣銀座等稱呼，南北向從南京東路到市民大道、東西向從中山北路到新生北路，從五條到十條，都是日式酒店林立的範圍，在這個小小的區域見證了100年來台灣的縮影。

日治時期，條通一帶稱為大正町，一條到十條都是日本官員的高級宿舍所在地，街道是棋盤式規劃，目前的林森、康樂公園則是日本公墓，也因此周遭有許多日治時期遺留的古蹟、教堂，遺憾的是當時的日式建築已非常少見。

台北林森北路「條通」所指範圍



日治時期的「條通」範圍包含今天介於南京東路—市民大道、中山北路—新生北路的一條至十條。

而日式酒店的範圍集中在**五條到十條**，在這個小小的區域見證了100年來台灣的縮影。

國民政府來台後，部分房舍由官員接收居住，到了50年代，因韓戰局勢，美軍顧問團進駐台灣，條通出現美軍的娛樂場所，酒吧、舞廳及俱樂部。70年代，隨著十大建設，日商大舉進入台灣拓展事業，並派駐主管、技術員在台監工，形成駐台日本人商機，日式酒店文化也從日本挪移來台。

昭和時代的日本處於經濟起飛的年代，在繁華的商圈、車站附近有許多日式酒店（SUNAKU），裡頭的媽媽桑溫柔貼心，是上班族們下班後去喝一杯的地方。當時台灣有許多女孩被培訓為舞蹈團到日本表演，她們白天表演，晚上到酒店做陪侍，因而學習到日本酒店的文化。回到台灣以後，她們發現日本商務客的娛樂需求未被滿足，因而開始在條通開日式酒店。條通再次搖身一變，成了日式酒店、居酒屋、日式料理店林立的地方，全盛時期約在80-90年代，被稱為「台灣銀座」。

見證過條通風華年代的吳景光是廣告設計業者，他今年60歲，負責許多條通店家的外景佈置、招牌，同時也是一名老少爺。退伍後他就在條通內工作，22歲進入俱樂部，擔任吧台人員，負責雕花水果、補給酒水等後勤工作，一個

晚上要雕上百盤水果。

他說當時「台灣錢真的淹腳目」，正值台灣經濟起飛的年代，各種娛樂產業崛起，一開始是俱樂部、夜總會與大酒店，酒店的規模是數百坪，養幾百名員工，燈紅酒綠、揮金如土。他作為後場人員一個月也可以拿到十萬元薪水。



吳景光，廣告設計業者，他今年60歲，負責許多條通店家的外景佈置、招牌，同時也是一名老少爺。攝：陳焯輝/端傳媒

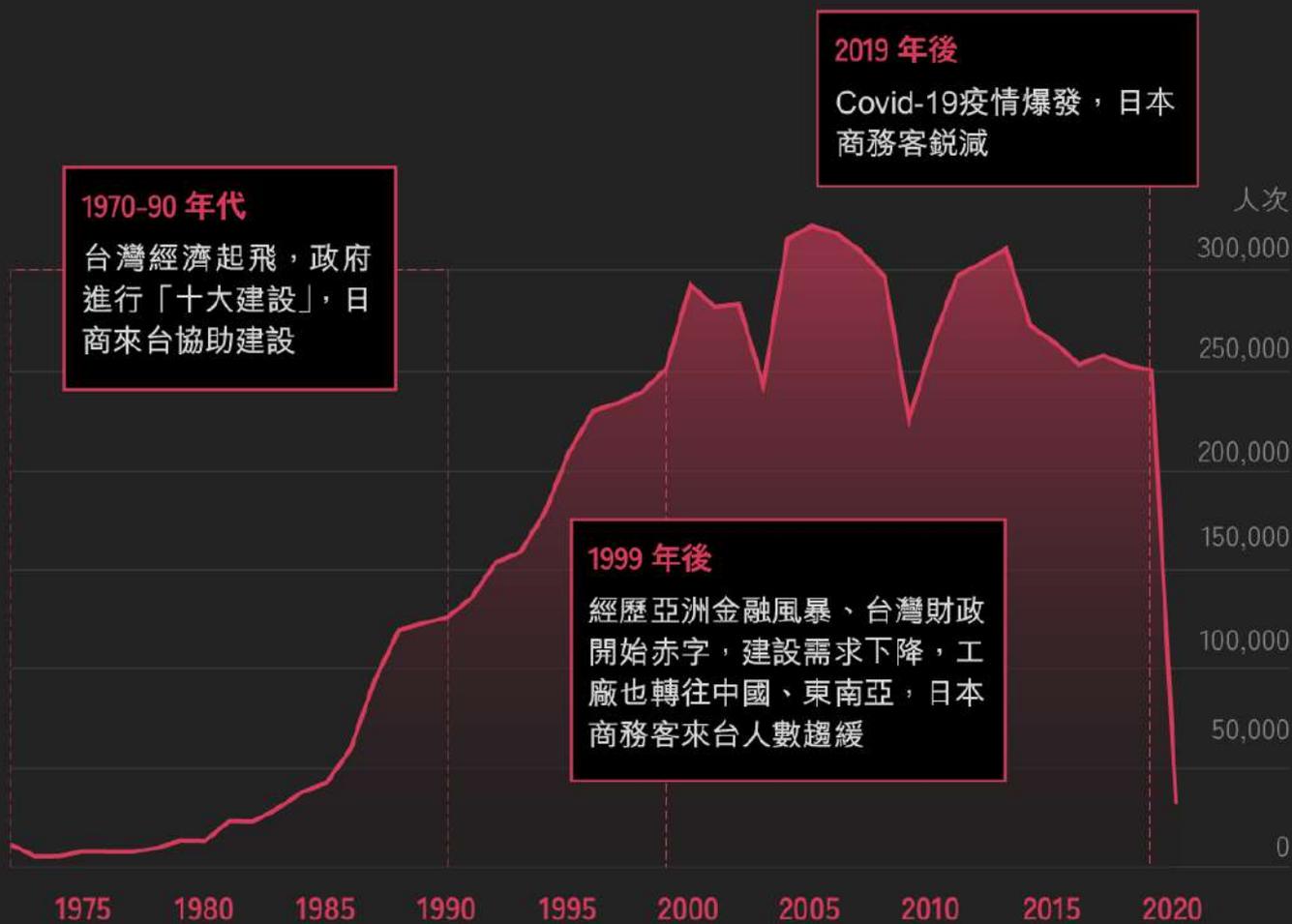
後來他短暫離開一年多，被介紹到日式酒店擔任少爺。「剛開始很不習慣，看慣了俱樂部的大場面，瞧不起這種小店。」殊不知，這樣的小店家在當時月營業額也可以達到百萬之高。

「少爺就是清潔、整理、補給等工作，只對店家，不招呼客人。」一般店家會配置一名少爺。不過，近年來，日式酒店沒落，許多店家不請少爺，由媽媽桑或小姐自己來清潔。「偶爾生意好，店家忙不過來，找我回去幫忙，就算時薪。」吳景光邊走在條通內，邊指著哪些店他曾進去當過少爺。

「以前最好的時候，就像滿是遊客的西門町，計程車上的客人一下來，馬上又接走下一組客人，最高紀錄，我想有500-600家喔，每家酒店都30坪左右，小小的，員工不到10人，但每一家都客滿。你看，這樣幾十年來，養活多少人。」

不僅是酒店，周遭也滿是餐廳與因應客人、小姐需求而長出來的店家。知名餐廳龍都酒樓、青葉台菜，甚至是台灣熱炒店2馬快炒、六條旺來就位於六條通上，另外也有肥前屋、萬次郎、將軍等日料餐廳，都是日本客人非常喜愛的店家。極盛時期，甚至發展出「經濟共同體」，小姐們帶著客人到合作的餐廳、伴手禮店、服飾用品店，便能從店家方得到一些好處。

過去30年來， 因商務需求來台的日本人士人數變化



資料來源：台灣交通部觀光局觀光統計資料庫及綜合資料



端傳媒
Initium Media

觀光局的統計指出，1980年以前，日本人因商務目的來台的人數約是12萬人次，1981年後，幾乎翻倍增長至22萬人次，並逐年增加，1999年後，突破25萬人次，不過成長也開始趨緩，直到疫情時，下降為10分之一，只有3萬人次。

隨著日本經濟泡沫化以及駐台日人的需求慢慢下滑，加上疫情影響，條通生意更是慘澹，全盛時期500家左右的酒店近年縮為100多家，如今只剩數十家。

旗袍、威士忌與日式禮儀，日式酒店的必要條件

「給在台日本人一個安全、有陪伴感的地方。」這是訪談過程中不斷聽見的關鍵句子。日式酒店裡溫柔的媽媽桑與慧黠的小姐，穿著旗袍，在厚重大門、毛玻璃後以「いらっしゃいませ」（歡迎光臨）等著一個個寂寞的日本人，陪伴他們在台灣無數個夜晚，直到他們離開。

酒店提供喝酒、聊天、唱歌等服務。店內坪數約為30坪，座位配置主要為沙發、吧台，多數店家採用「刷臉」的方式來過濾過路客或台灣客人，得由熟客帶上門或報出熟客的名字才有辦法入內。

日式酒店的人員配置是一名大媽媽（日文發音：歐媽媽），一名媽媽桑，與一名小媽媽（日文發音：雞媽媽）。大媽媽是酒店老闆，主要是酒店的出資者；媽媽桑是店經理；小媽媽則是店長，需要調度人員。另外還有一名會計、少爺及數名小姐。

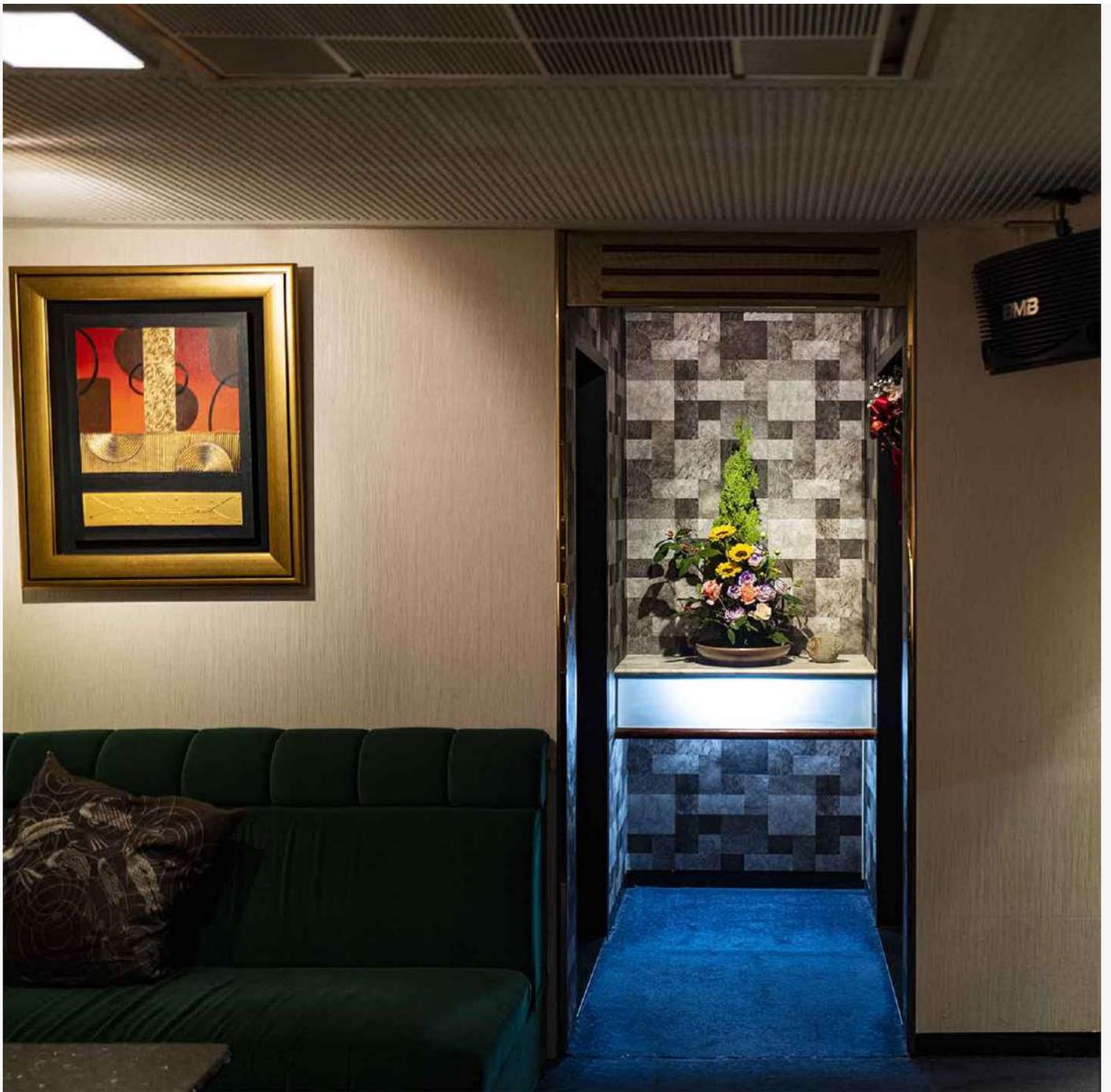
曾擔任酒店小姐及雞媽媽的May（化名）指出，日式酒店很嚴謹，每個角色都有自己的位置，如果角色位置混淆，代表那個人不夠專業，能力不足。

「很純粹的日式酒店一定要有兩點：一，小姐清一色穿著旗袍；二，日式禮儀。」吳景光說，很多店家宣稱自己是日式酒店，在他眼裡，都已失去日式酒店精神，像《華燈初上》應是台日混合的酒店，不然怎麼可能讓一般台灣客人（劇中流氓彪哥）入內。

小姐著旗袍起源於最初經營日式酒店的媽媽桑想仿效銀座的酒店穿著和服服務客人，不過，日本客人認為，台灣的日式酒店應該找出自己的在地特色，因而以「旗袍」作為代表。不過，在日本的特殊節日時，店家仍會穿上浴衣與客人同歡。



「譽」日式酒店內的花，日本人喜歡花道，所以插花也可以展示花道這項技藝。攝：陳焯輝/端傳媒



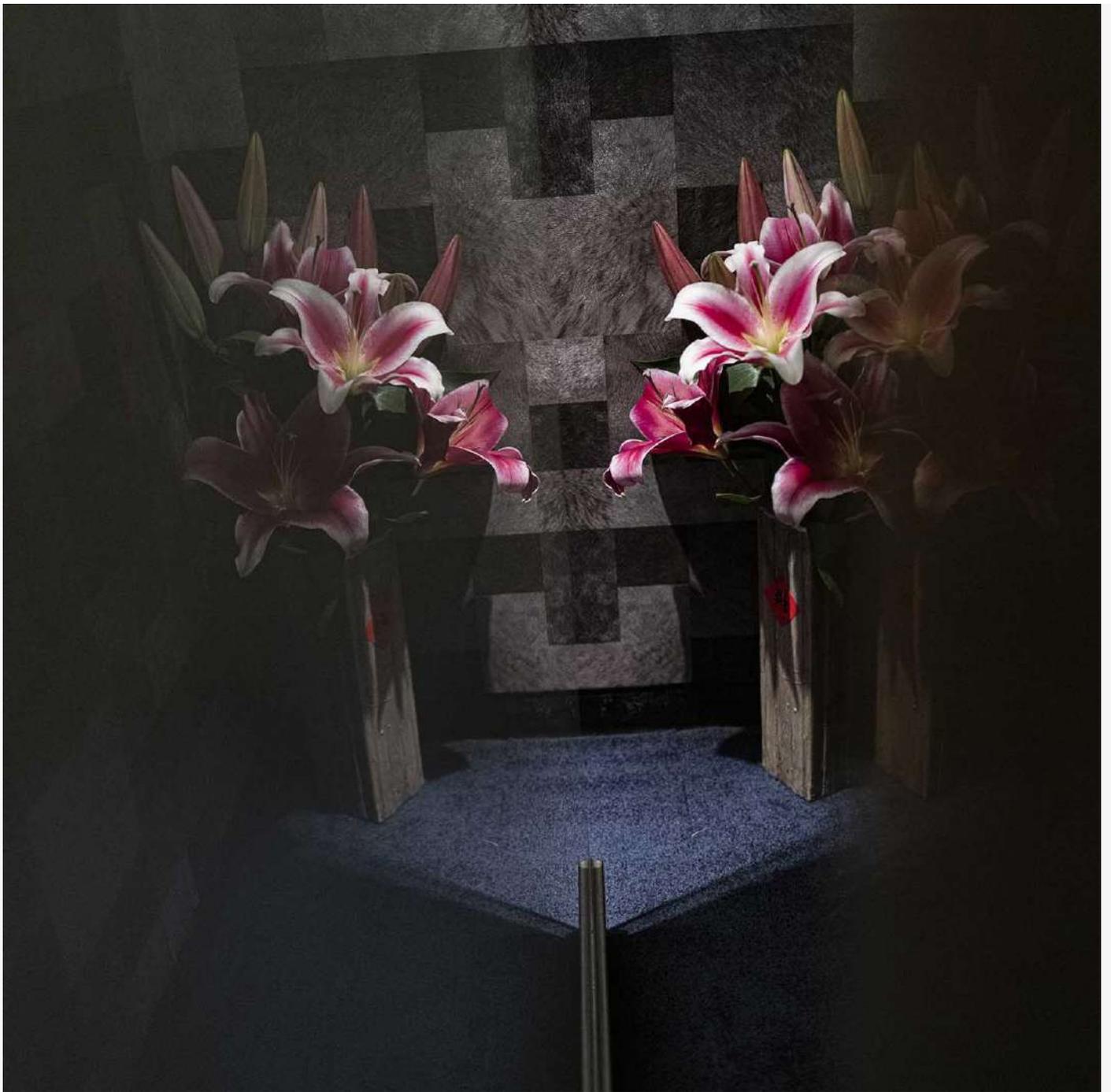
「譽」日式酒店內花的裝飾。攝：陳焯輝/端傳媒



「譽」日式酒店內的花。攝：陳焯輝/端傳媒



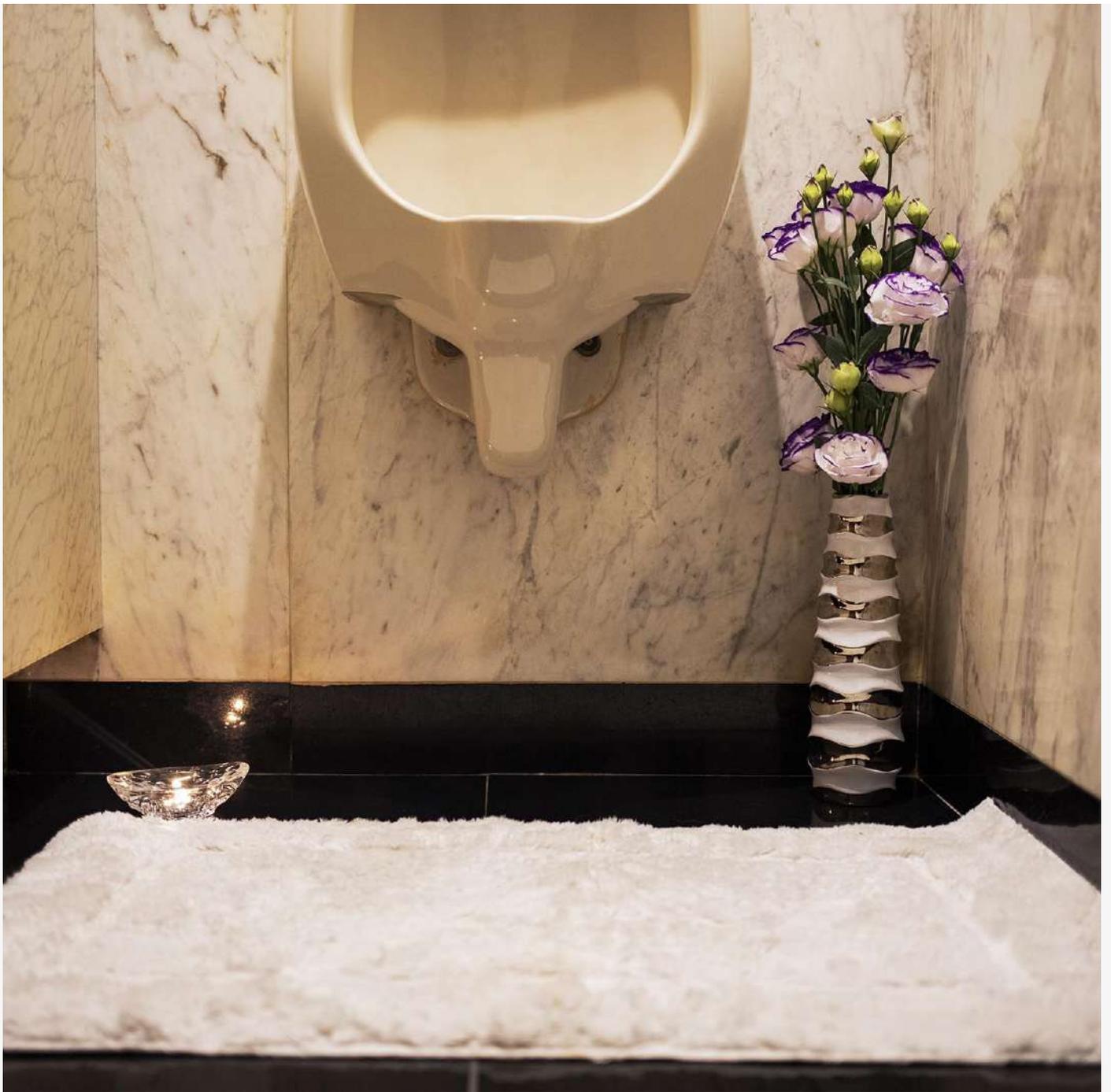
「譽」日式酒店內的花。攝：陳焯輝/端傳媒



「譽」日式酒店內的花。攝：陳焯輝/端傳媒



「譽」日式酒店內的花。攝：陳焯輝/端傳媒



「譽」日式酒店內的花。攝：陳焯輝/端傳媒



「譽」日式酒店內花的裝飾。攝：陳焯輝/端傳媒

「譽」日式酒店媽媽桑Mari說，上班時要穿著旗袍，將頭髮仔細盤起。盂蘭盆節、花火節時，小姐則會穿上浴衣與客人同歡。聖誕節、週年慶、媽媽桑生日時，店家還會做活動，她的店會讓員工去學跳舞，有盛大活動時客人要預約，小姐分會在十點、十二點跳舞表演，客人則會額外再給小費感謝小姐的演出。

吳景光指出，日式酒店的規範大抵是從名店「姬」（已歇業）所訂下的高標準，其他店家沿用這個規範。不過，他認為沒有什麼標準來評判一家酒店的好壞，每家的風格都不同，小姐當久了成為媽媽桑，出去開店又融合了自己的特色。

因日本客人重視服務，日式酒店從迎接客人入門到離開，一整套流程都有所規範。酒店通常為厚重、深色的大門，牆上掛著不張揚的招牌，門後為玄關，讓人無法一眼看穿內部。門口設有鈴鐺或感應，客人一進門，小姐就會主動上前迎接，入座後，先遞上熱毛巾，介紹消費方式，詢問喝酒的習慣，並親自做酒給客人。日本客人飲酒方式大多是四種：威士忌、威士忌加冰塊、威士忌兌冰水、威士忌兌蘇打水，小姐做酒用攪拌棒調兩圈半，輕柔的拉起，再

遞給客人。

桌上備有小卡、點歌單，最初招待的小姐會將客人的稱呼、喜好記下，放在桌緣，供下一個服務的小姐與巡桌的媽媽桑辨識。另外，小姐也會有私人小筆記，紀錄客人的姓名、喜好、點過的歌、生日等細節。

店內也備有禮物櫃，給升遷或有喜訊的客人禮物，對於常客，則是常備著他們喜好的小菜、水果，若有客人生日，也會事先準備生日蛋糕。

待客之道是不能「放空桌」，例如店裡只有三個小姐，當第四組客人進來，媽媽桑就會說沒辦法接，其實店裡還有位置，但因為沒人可以接待，在日式酒店禮儀中，沒接待好就是犯了大忌。

日式酒店對客人的用心在店內設備也可見一二。全店地板會墊高，只有吧台內不墊，為的就是吧台內站著的員工可以與坐著的客人平視，不造成客人壓力。

廁所也是一大特色，目前的日式酒店廁所強調採用免治馬桶，小便斗上也不會有惱人的樟腦丸或對準的標誌，衛生棉、漱口水等衛生用品準備的十分齊全。店內通常天天都用真花插花，Mari說這行不用假花，忌諱虛情假意。



媽媽桑席耶娜手上的一支香煙。攝：陳焯輝/端傳媒

小姐養成記

席耶娜回憶過去在日式酒店的養成，日文是必學的技能，另外會在白天安排插花、茶道、高爾夫球等課程。雖然店家給了相對優渥的培訓資源，若小姐不努力，一眼便被媽媽桑識破，「我們叫那種長得很美但不努力、腦袋沒東西的小姐為花瓶型，年輕漂亮，客人看了雖然開心，可是看久也會膩，沒多久，就會被淘汰。」

小姐們幾乎都是面試當天就開始上班，過三天，媽媽桑開始抽考日文，許多小姐多是白天有工作，為了多賺些錢，晚上到酒店兼職。Mari說：「我騎車上班，停紅燈時還在背五十音、晚上睡著前也在背五十音，以前上學都沒那麼認真。」

新進小姐若不諳日語，只能從簡單的招呼、寒暄做起，媽媽桑會給予半年的寬限期，最後要能成為靈敏、慧黠又能讀客人心思的小姐。

為了跟日本客人有話題，媽媽桑開店前會讀日文報紙的標題給小姐聽，並隨時抽考她們關於客人的喜好與專長。酒店九點營業，八點前小姐就要到店裡梳化、準備，遲一分鐘就扣五十元。

Mari指出，外派的日本人幾乎都是主管，有些公司還會規定要結婚才能外派，因此到日式酒店上門消費的幾乎是中年的高階男主管，不乏社長、經理。「在國外一個人，喝酒放鬆時有年輕的女生對你笑很開心，但每天只問他吃飽沒、累嗎，久了也會膩，客人甚至會跟媽媽桑抱怨，所以小姐肚子一定要有東西，掌握時事或客人關心的話題。」

日本客人在外型上雖偏好瘦小的女性，但一家店裡不同個性的小姐都有，有些小姐說話很無厘頭，客人就會覺得好好笑，有些是一版一眼正經回話，這樣才能滿足不同的客人。日式酒店的特色是「體貼入微，賓至如歸」，媽媽桑與小姐是客人的解語花，一切靠交際手腕與自身才華攬客。

席耶娜一入行時，領月薪的小姐底薪約為三萬二千元，但因小姐的姿色、資質也略有浮動。除了底薪，也有獎金與抽成，小姐讓客人開一瓶酒，可以抽一成，另外必須達成「四進四出」規定，每個月要達成帶客人「同伴進店」、「出場」四次。

為了將客人帶進店裡，小姐陪伴客人用餐，可以晚一個小時到店裡（稱為「同伴進場」）；「小出」則是提早一個小時離店，陪同客人去吃宵夜。「同伴」與「小出」的費用為一千元，小姐可以拿到九百元，月底會結算同伴與小出的獎金，如果沒有達標「四進四出」，少一次就扣一千元。

日式酒店小姐每月要達到的「四進四出」業績是什麼？

- 小姐每個月要達到「四進四出」業績，行話叫「同伴」、「小出」，意即小姐將客人帶進酒店及一起出場四次。
- 平時，小姐上班時間為晚上九點到凌晨一點，店家要求小姐八點就要入店打卡。「同伴」進場可以九點進店，小出可以十二點離店。

7PM

小姐通常是七點與客人吃晚餐



9PM

九點以前把客人帶進店裡，平常則是八點就要進店裡準備上班。



12PM

凌晨十二點，客人可以要求小出，讓小姐提前一個小時離開店裡，與客人一起吃宵夜。



資料來源：端傳媒採訪整理



端傳媒
Initium Media

與客人出場後，要做哪些事是個人選擇，但媽媽桑都會提醒小姐，與客人談戀愛、發生性關係也會被其他客人知道，因此要找談戀愛的對象最好是社長等級，他們不會讓別人知道地下戀情。

小姐做久了，有機會升為雞媽媽、媽媽桑。都曾為小姐的席耶娜、Mari、May坦言，媽媽桑多數時候用責罵來教導，在責罵中走過來的她們深知箇中滋味，席耶娜一瞥見酒店吧台旁的小廚房，就想起每當她犯錯，她的媽媽桑總會笑笑地請其他小姐找她「進來一下」，到小廚房責罵。席耶娜回想時邊驚呼：「我的雞皮疙瘩都起來了，沒在開玩笑。」日式酒店小姐養成難。吳景光說：「《藝伎回憶錄》看過嗎？日式酒店小姐大概就只差藝伎養成一些。」

「販賣曖昧的地方」

日式酒店被稱為「販賣曖昧、賣愛情的場所」。日本人剛被派駐來台，人生地不熟，甚至沒有一個可以安心說日文的地方，日式酒店就成了他們放鬆的地方，甚至是給予慰藉的溫柔鄉。

媽媽桑與小姐透過觀察，默默記下客人的喜好。Mari店裡曾有客人不經意說到喜歡牛番茄，下次來，他就有新鮮的蕃茄切盤可以吃。客人生日到了，店家也會出奇不意為他慶生、準備蛋糕，客人嚇到說：「我老婆都記不得我生日」。雖然是小地方，但客人認為被重視，就可以牢牢抓住他們的心。

「已婚的中年男子找不到人跟他說話，他們來到酒店內找我們聊天，各種話題都有，我們就是聽他說。」Mari說，日式酒店就是給男客認同感的地方。Mari說，他們店內的氣氛比較嗨，會跟客人唱歌、開玩笑，但也有很安靜的酒店，連卡拉OK都沒有，酒桌上，只有小姐與客人小聲的情話綿綿。

席耶娜與Mari在接受採訪時，時常自己說一說就笑了起來，她們說長年來被客人訓練到笑點很低，一開始確實是刻意一直笑，笑久了真的覺得蠻好笑。

除了笑顏，小姐用各種技巧留著客人的心，總之，就是與客人「保持曖昧關係」。

媽媽桑與小姐也經常擔任客人的地陪、秘書，週末帶日本人遊覽他想去的觀光景點，打點他租屋及生活上的一切。Mari說，她曾擔任一整團日本客人的導覽，全程都由日本人買單之外，事後也會給她導覽的酬勞。不過跟客人出去吃飯、旅遊也不容易，全程都要服務他，仔細詢問他的喝酒、吃飯喜好，幫他斟酒、夾菜、挑魚刺，有時候真的會想這頓飯是要出去陪笑還是在家裡舒服吃泡麵。



台北林森北路條通。攝：陳焯輝/端傳媒

吳景光介紹，業界還有「一店一客」的說法。有些媽媽桑與客人發展成戀人關係，客人如果口袋深，只要有他的支持，這家店就能存活了。席耶娜也指出，客人的公司有交際費，當月如果業績不好，有些客人會直接問我：「差多少？我用交際費買單，請幫我記帳。」

不過，這個販賣曖昧的地方可不能大張旗鼓地談戀愛。「明顯的交往是這行的禁忌」，吳景光說，小姐就是要保持曖昧，讓對她心動的客人都覺得有機會，這就是她們的專業。

他表示，曾有一次小姐與客人用餐後「同伴」進店，一時開心手牽了起來，馬上被媽媽桑叫進廚房內訓話。「如果想要小姐專屬於你，有本事帶她離開酒店業。」他說，確實也有不少媽媽桑、小姐與日本人談戀愛，嫁到日本。

《華燈初上》中的女角們為了男人爭風吃醋，這樣的「宮鬥」劇情，真實世界是否曾發生？酒店訂下「四進四出」、「同伴」的規則，讓小姐可以抽成，為了維持手上的客人，確實可能發生相互搶客的情況。

席耶娜說，她當小姐時，有名高階主管很疼愛她，經常幫助她業績達標，某天，客人向她道歉，說他被店裡的媽媽桑睡走了，但還是會將業績做給她。當時的席耶娜無法理解媽媽桑的行為，後來自己成為經營者後，她理解到，對媽媽桑來說最重要的是如何穩住客源。

席耶娜也曾與其他小姐約好下班吃宵夜，那些小姐要她不要跟媽媽桑說，也不能同時下班，她們只能錯開時間，往不同方向走，再到餐廳集合。事後她才知道，媽媽桑會看大家的行動，怕小姐們感情太好，萬一整批跳槽，媽媽桑就慘了。

Mari在擔任媽媽桑時，也會遇到小姐之間明爭暗鬥，有小姐對著其他小姐的客人說「你下次要來打給我」，身為媽媽桑，她心情好就睜一隻眼閉一隻眼，偶爾也會當著客人的面唸小姐兩句，意思是「我有盯著妳們，不要亂作祟」。

吳景光則認為像劇中那般明顯的勾心鬥角不常見，他說曾有紅牌小姐同時讓五六桌客人為了她來，等著跟她喝酒聊天，甚至等她下班吃宵夜，小姐只能從後門溜走，避開尷尬窘境。但他認為這並不是好現象，一家店要透過媽媽桑與小姐們互相合作，維持客源，如果只有一名紅牌獨大或大家明顯勾心鬥角，很難維持運作。



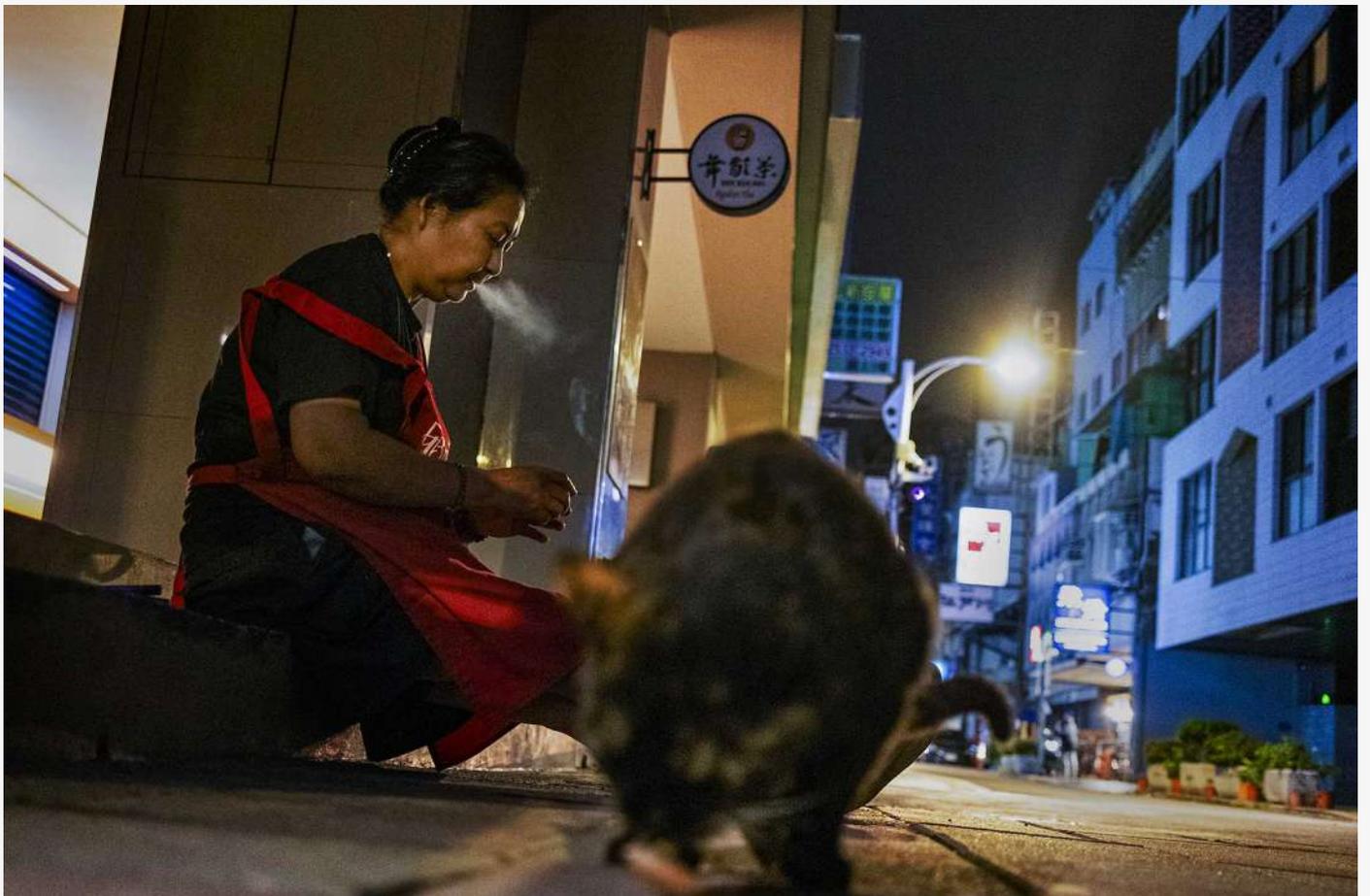
台北林森北路條通。攝：陳焯輝/端傳媒



台北林森北路條通。攝：陳焯輝/端傳媒



台北林森北路條通。攝：陳焯輝/端傳媒



台北林森北路條通。攝：陳焯輝/端傳媒



台北林森北路條通。攝：陳焯輝/端傳媒



台北林森北路一帶。攝：陳焯輝/端傳媒



台北林森北路條通。攝：陳焯輝/端傳媒



台北林森北路條通附近的一間館。攝：陳焯輝/端傳媒



台北林森北路條通。攝：陳焯輝/端傳媒



台北林森北路條通。攝：陳焯輝/端傳媒



台北林森北路條通。攝：陳焯輝/端傳媒



台北林森北路條通。攝：陳焯輝/端傳媒

台式、日式酒店大不同

吳景光認為，很多台灣人想進到日式酒店，但日式酒店設下了高門檻，讓許多人想一探究竟也難，因此更增添了神秘色彩與刻板印象。

日式酒店幾乎只招待日本客人。被派駐台灣的日本人為高階主管層級，還有交際費可以報帳，因此他們可以負擔日式酒店的消費水平，人均一晚消費要七八千元。

台式酒店與日式酒店最簡單的區分就是客群不同，因而依照客群的喜好發展出自己的特色。台式酒店的公關通常時薪比日式酒店來得高，又可以抽成，不過，台式講求要會喝、敢玩，甚至可以脫，氣氛也較為活潑，不少人坦言，她們入行時年紀稍長或個性不適合台式酒店，因而選擇到日式酒店工作。

台式酒店為「私檯制」，也就是多數人印象中，讓小姐進入包廂內排排站挑選的畫面。小姐坐下後開始計費，也有讓客人買下小姐時段及帶出場的制度，小姐可以從中抽成。小姐更有經紀人居中與店家溝通，照顧她們需求。

日式酒店則採「公檯制」，小姐會輪桌與客人互動，若客人不希望小姐在輪桌時離開，可以「指名」，15分鐘1000元，店家會抽一成；客人一坐下來會先收1200元左右的人頭費，開酒另外計費，一瓶普通的威士忌約為5千元，開的酒可以寄放在店家，下次來消費，只要付人頭費，不需額外付酒錢。

日式酒店採類似會員制，只接待日本商務客，或是日本客人帶來的台灣人。因為台、日喝酒文化差異大，店家有時會以「預約已經滿了」為由婉拒上門的台灣人。席耶娜舉例，台灣酒客喝嗨了後有逐桌敬酒的文化，喜歡划酒拳、大聲聊天，甚至以台語開始向日本人搭訕聊天，要小姐幫忙翻譯，日本人因聽不懂台語，會誤會台灣人是不是在罵人、好兇；日本人的飲酒文化則是在自己桌上玩，玩嗨了會脫衣服，下屬會搞笑表演。

台灣客人喝得不開心可能會鬧場、翻桌、摔酒瓶，不過，日本人不開心也幾乎不會鬧場，令席耶娜印象深刻的一次，是她陪日本朋友到日式酒店，小姐過於積極要客人不斷開酒，讓朋友非常不舒服，朋友宣布要給店家最大的懲罰，也就是抱著他點的威士忌頭也不回離開店家。

吳景光說，日本人就是自然地喝酒，他們認為自己開心最重要；台灣人喝酒則講求大家都開心，有拼酒習慣。店家普遍認為，台灣酒客雖有拼酒文化，但出手比較大方，不計較小細節；日本人對諸多細節斤斤計較，也在乎小姐喝了他多少酒，因此日式酒店內小姐的杯子非常小，只倒一點點飲用。



導覽團參觀的一間林森北路的日式酒店。攝：陳焯輝/端傳媒

條通代表席耶娜，販賣愛情也付出真心

席耶娜當了幾年小姐，到了29歲，她選擇先到澳洲打工旅遊一年半，回到台灣後，她思忖繼續當小姐還是要自己開店，決定開酒吧是因為疲於酒店內勾心鬥角，席耶娜想從「販賣愛情的店轉為賣友情的場所」。

「我媽媽跟當時的日本男友都支持我開店，所以我給自己三年的時間試試看，反正三年後做不起來，我還是可以回去當小姐。」

開店前，席耶娜將自己的客人筆記交給她的媽媽桑，告訴她：「我要開的是酒吧，不會跟妳搶到客人，請妳放心。」

那是2012年，台灣人還不是很流行上酒吧喝酒，席耶娜率先與朋友合資開酒吧，陸續在條通開了四家店，一開始不懂如何當老闆，差點把友情也磨光，後來換了一批員工，把當小姐的腦袋慢慢轉換成老闆，總算在她在預期內的三年上手，不過，也隨著經濟蕭條，店收到只剩兩家。

席耶娜將日式酒店習得的規矩帶到日式酒吧中，從店長到資深員工都曾在日式酒店工作過，更要求服務生學日文、考日文檢定。入店一坐下來，服務生會先送上紙巾讓客人擦手，接著介紹酒單，並由服務生陪著客人聊天，這是在一般酒吧少見的服務。

日本客人疼愛席耶娜的方式就是努力支持她的生意。「這個天菜等級的帥哥老闆很疼我，疫情期間，公司規定員工在家工作，他卻突然跑來酒吧內開了一隻香檳王，瀟灑地說我怕你們生意不好，酒給你們喝，我要回去工作了。」



席耶娜在自己的日式酒吧內與客人聊天。攝：陳焯輝/端傳媒

近年，席耶娜也開設「擒慾實驗室」，課程從初階的「性教育」、「情感教育」，到進階「教你如何高潮」等，除了親自授課，也邀集員工及信任的朋友來講課。她認為在這行看多了男女情愛，搜集很多男性的問題樣本，因此決定做些嘗試。

「大家都用自己的方式在愛人，但不一定是對方想要的，產生摩擦，就會分手、離婚。」席耶娜說，酒店工作者應該比一般女性接觸更多男性樣本，從這些已婚的中年男性身上，聽到了他們的愛情觀、家庭觀，然後去同理他們，讓他們得到認可。

條通女子販賣愛情，不代表她們不付出真心。席耶娜在第一家酒店時，與法國男友交往，當時飛法國的機票昂貴，她存上半年的錢、請兩週假飛到法國找他。媽媽桑聽到她自費去法國找情人訓了她一頓，她愣住，跟媽媽說：

「That's true love」。媽媽桑回她：Fucking true love，如果他真的愛妳，會知道妳存了好久的錢，半個月沒辦法上班，只為了見他一面，就會幫妳出機票、生活費。

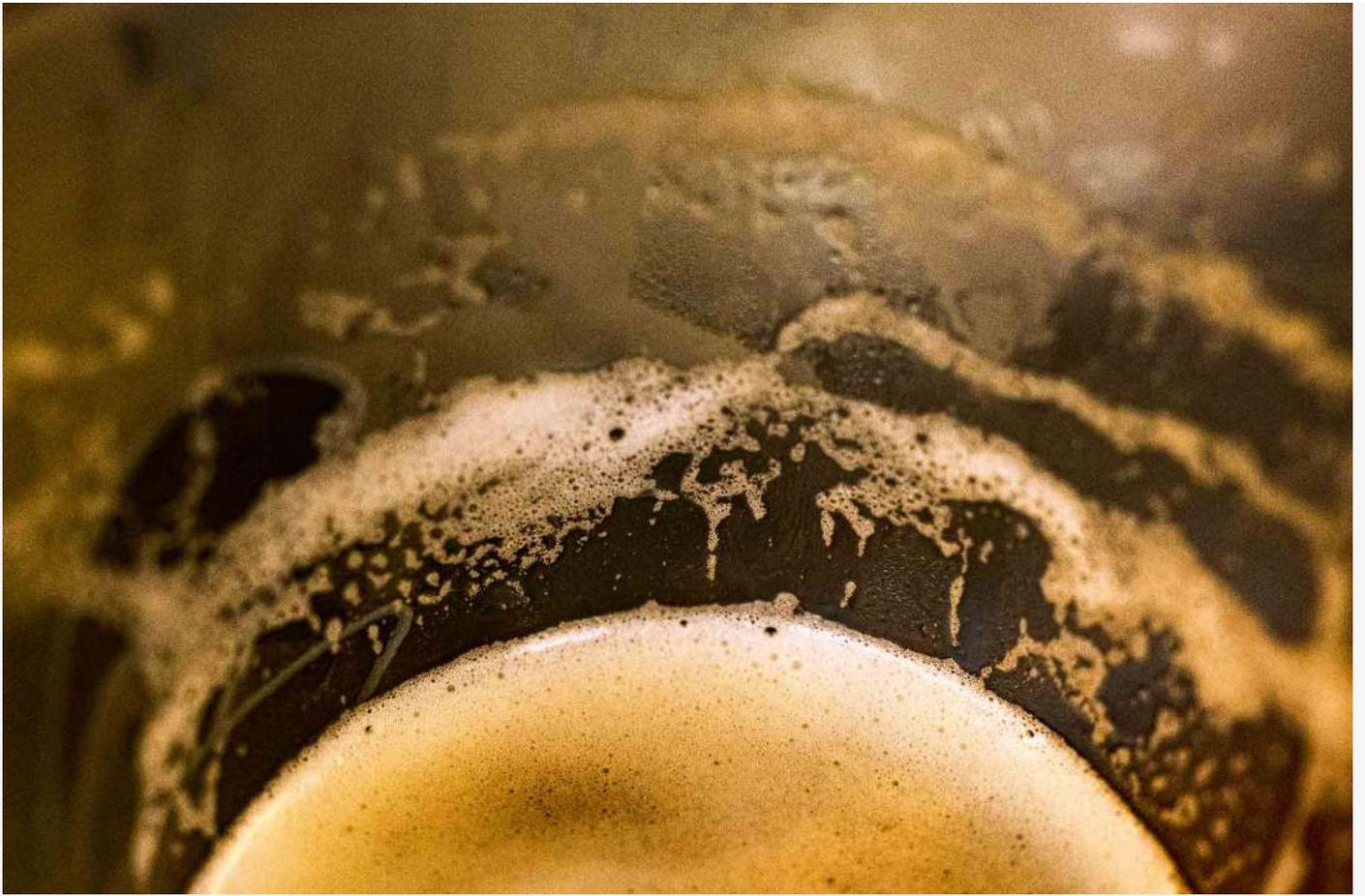
席耶娜當場啞口無言，後來她在人生經驗中也認同媽媽桑所說的，認清現實最重要。在遇到下一任美國男友要求她飛去美國時，她跟對方說沒辦法兩個禮拜不工作，要繳房租、水電，男友一聽直接匯出6萬元台幣加上機票。多年後，美國男友結婚生子，他們還是保持聯繫，一聽到席耶娜經營酒吧資金短缺，發不出薪水，他借出1萬元美金，席耶娜嚇到說：「我還不起」。美國男友則說：「我沒辦法參與妳的未來，但我能幫助你的事業，是我的榮幸。」

夜深人靜時，她聽著podcast節目說著媽媽桑的愛情經驗，突然有感而發，在臉書寫下：「不敢給出真心，因為標籤，沒人真的相信我是真心的，一般女生沒有酒店標籤，耍招數男人也會信，我們卻要花十倍力氣讓男人相信。久了，就累了。」

但走跳情場多年，她仍敢愛敢恨，多年前她巧遇來到店裡的客人，是一名台中的工程師，到台北出差，她觀察了對方幾天，看對眼，就主動追求，也順利交往。



熟悉日本文化的李政道(左)，島內散步的講師，也是線上雜誌西城的創辦人，他導覽的路線是條通內喝酒的場所。攝：陳焯輝/端傳媒



一杯啤酒上的泡沫。攝：陳焯輝/端傳媒



李政道走在林森北路條通上。攝：陳焯輝/端傳媒



一間林森北路的酒吧。攝：陳焯輝/端傳媒



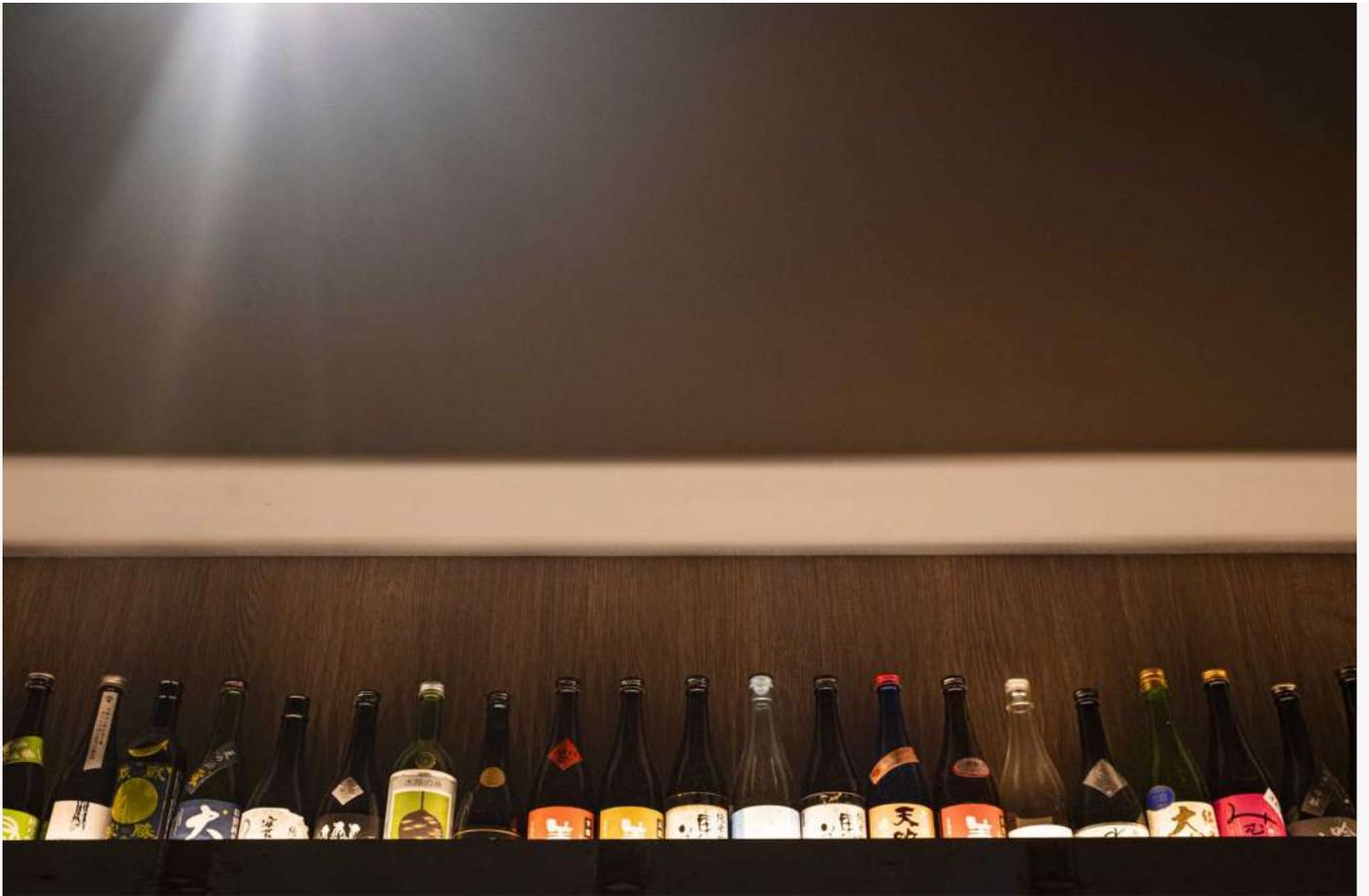
李政道跟友人在街頭喝酒。攝：陳焯輝/端傳媒



酒吧的桌子上留下酒杯的痕迹。攝：陳焯輝/端傳媒



李政道在一家酒吧外喝酒。攝：陳焯輝/端傳媒



林森北路一家酒吧上的酒。攝：陳焯輝/端傳媒



李政道在便利店買酒。攝：陳焯輝/端傳媒



一個杯酒的反光。攝：陳焯輝/端傳媒

留在這裡有不幸的人，也有幸運的人

熟悉日本文化的李政道，也是島內散步的講師，導覽的路線是條通內喝酒的場所，他介紹自己是嗜酒如命的廣告人，也是線上雜誌西城的創辦人。

李政道指出，昭和時代的日本人（這裡指稱80-90年代的上班族）在下班後飲酒可能會續攤四次，通常都已到凌晨，休息片刻，搭上第一班電車開始新的一天上班族生活。下屬面對主管的喝酒邀約，也是工作的一環，難以拒絕。不過，平成時代的日本年輕人（90年代前後出生的人）已不流行四次會，甚至會在推特上抱怨不想下班去應酬，他們偏好同輩或朋友之間下班後輕鬆地喝一杯。從中可以窺見，日本客人的習慣變了，而以日客為主的條通也要隨之改變。

「現在的年輕日本客人覺得日式酒店好無聊，他們想去熱鬧的店玩，或是在居酒屋、酒吧喝酒。」吳景光指出，日本商務客年齡下降，在台的時間也縮短，甚至因公司縮減交際費用，使得年輕的日本商務客轉移消費陣地，多以酒吧、居酒屋為主。

在條通生活的人們都觀察到，條通的經濟日益蕭條，得要轉型才有辦法存活。Mari的店收台灣客人，席耶娜轉做酒吧，但更多的是出租的招牌與倒閉的店。吳景光說：「有些媽媽桑70歲了，她的生活只剩下客人、小姐，所以她還守在店裡，等著客人再度上門那天，每天都在虧錢欸。你問我那是不是職人精神？好聽點是吧，但說白了，呆人精神。」

這兩年Mari的店裡日本客人從七成下滑到一成，沒生意，小姐也只好去麥當勞、排骨店打工。偶爾預約較多，她才

趕緊叫小姐回來上班，「我就住附近，有一晚九點多，我在家快睡著了，客人突然打來，問我今天有營業嗎？我馬上從家裡沙發跳起來，說有！十分鐘後店裡見。」



席耶娜帶領的《華燈初上》導覽團走進日式酒店。攝：陳焯輝/端傳媒

日客日益減少的情況下，又碰上Covid-19疫情。2021年時，台灣八大行業（包含酒店業）遭政府勒令停業約5個月，領有餐飲執照的酒吧也無法內用。2020年，有部分店家選擇關招牌燈偷營業，到了今年，警察抓得嚴，甚至觀察店內保全燈、冷氣是否運作，一抓到罰單就是30萬元。店家害怕被罰，變通之道是跟客人約在家裡喝酒。

席耶娜的酒吧透過視訊跟客人互動，大家「在宅喝」，如果客人希望與小姐單獨聊天，以5分鐘100元計費。Bar Nine每開直播，就有20多個客人響應參與，同時也會外送調酒，店長喬瑟夫拿出客人在捷運站或家門口接單的照片，杯水車薪，但至少還能營業。

席耶娜曾推動條通商圈發展協會，她自己製作宣傳單，挨家挨戶要大家一起來開會討論條通的未來，也想建立條通與政府溝通管道。「以前在酒店時，大家營業時間差不多，也沒有互相去店裡消費的習慣，很難認識其他店的媽媽桑、小姐，大家做生意顧自己，這也是商圈發展協會推動的困難。」

但她的想法並非人人都同意，甚至引來部分店家認為她很白目，好不容易協會成立了，她卻選擇淡出。遺憾嗎？她說不會啊，反正有人做，管道也建立起來，那就好了。

同業間也經常有攻擊她的言論，有一家酒吧的老闆直接在臉書罵她想紅，把業界秘密都說出去了，下面留言一面倒罵她賤人。「網友真的很毒，我很玻璃心，看了就真的很難過，有時候我講出來的會被媒體擷取、放大，傷害我跟其他在條通工作的人。我想告訴大家，我們很認真地在殘酷的社會做自己。」



2020年4月25日台北林森北路的酒吧，因疫情而關閉。攝：陳焯輝/端傳媒

「你問我外界怎麼看條通？就是很亂啦，這裡就是賣酒、賣色，專騙男人的錢。」吳景光說。

小姐們自己也會被台灣的偏見影響，認為自己的工作破壞別人家庭，不敢對親友透露工作。席耶娜指出，日本的第一男公關羅蘭、第一女公關愛澤繪美里都紅遍亞洲，出書、上節目，他們不避諱自己的酒店身份，日本人會尊敬酒店從業人員，認為酒店從業者也是一項有職人精神的工作。

日式酒店會不會消失？條通的工作者們認為不會，只要有情感上的需求，酒店就會在，只不過能存活下來的可能不多了。

Mari指出，因為日本客變少，台灣客人市場也要做，無論開心不開心的喝酒，黃湯下肚就會變形，台灣客人喜歡一起喝，也會催酒，好處是酒喝得很快，可以再開下一瓶，壞處就是很傷身體，隔天上班不舒服。

Mari說：「我以前的媽媽桑跟我說，選擇來上班，就要笑，心裡在哭，也要笑，因為這是工作。」

吳景光認為，前一代的人付出青春、時間投注在這個地方，那些偏見及刻板印象對他們很不公平。有風光一時卻留不住錢，中年又回到這行的女子、有70歲還守著酒店的老媽媽桑，但也有把握機會，嫁到國外、去外商工作的人和轉型做生意的店家。他望著曾有輝煌歲月如今人流七零八落的條通說道：「在這裡有不幸的人，也有幸運的人。」



一間日式酒店門外的裝飾。攝：陳焯輝/端傳媒

條通 台北 華燈初上

本刊載內容版權為端傳媒或相關單位所有，未經端傳媒編輯部授權，請勿轉載或複製，否則即為侵權。