

台湾 深度

## 华灯初上，她们在日式酒店里“贩卖爱情”

“在这里有不幸的人，也有幸运的人。”



“誉”日式酒店妈妈桑Mari。摄：陈焯辉/端传媒



王怡蓁 [+](#)

端传媒记者 王怡蓁 发自台北 | 2022-01-21

席耶娜坐在台北七条通内开业数十载的美容院中，梳着1980年代流行的“半屏山头”，妆容完整，穿着大印花的华服，脚踩七寸高跟鞋，为当晚的《华灯初上》导览团做准备。

她在条通工作了15年，从日式酒店小姐再到日式酒吧老板、妈妈桑，也是“岛内散步”的日式酒店导览员。台剧《华灯初上》爆红后，身为该剧技术指导之一的她俨然成为“条通的代言人”，采访与节目邀约不断。

“大家好，我是条通里最不会喝酒的臭卒仔妈妈桑席耶娜，一瓶啤酒就倒，不会喝怎么当小姐？当然有方法闪酒，把酒倒进地毯、吐回茶杯里。当了妈妈桑，我就会直白跟客人说，我不太会喝酒，要让我喝，请开香槟王。”席耶娜深谙民众与媒体的好奇心，用各种“反差”自我介绍，带出话题。

Covid-19疫情期间，到条通消费的主力——日本商务客回国，条通的生意大受影响，光是日式酒店就倒了100多家。《华灯初上》意外带来了话题与人潮。

这部在Netflix播出的台剧以1988年的台北林森北路条通的日式酒店为背景，并以一起命案作为全剧主轴，带出日式酒店内妈妈桑与小姐间的爱恨纠葛。《华灯初上》第一季于2021年底上线后，就在中港台掀起热潮，在豆瓣上获得8.1分评价，也在新加坡、马来西亚也进入Netflix收视排行的前十名。第二季更在台湾拿下Netflix收视第一名。



席耶娜带领的《华灯初上》导览团走进日式酒店。摄：陈焯辉/端传媒

《华灯初上》播出后，距离条通最近的捷运中山站就放着大大的节目广告，条通内的不少店家也在门口贴出海报。学着戏剧特地打扮复古的潮男潮女循着指引，呼朋引伴来到拍摄的场景拍照在instagram打卡，并到附近的居酒屋、酒吧聚餐。

外界对条通的好奇，显示在席耶娜带领的《华灯初上》导览团上，12月一推出就马上满团，1月份更加开了13个场次的导览。

20多年前，席耶娜从高雄北上到台北新光三越当柜姐，柜姐之间难免互相比较，追求高物质的享受下，她累积了百万卡债。为了清偿卡债，她想找份高薪的工作，翻开报纸求职页，看到“熟英日文、薪优”的酒吧，二话不说就去应征。

当时的她也不了解酒店文化，也曾问酒店妈妈桑：“我可以不接客吗？”妈妈桑则说，我们是日式酒店，不做这个。

“我当时不会讲日文，妈妈桑要我先练习日文对唱，我的第一首歌是‘爱が生まれた日’（产生爱的那天）”那是红极一时的男女对唱情歌。25岁的她含情脉脉地与中年日本客人对唱，唱进了客人的心，也开始了她条通15年的生活。





席耶娜，由日式酒店小姐到日式酒吧老板、妈妈桑，也是“岛内散步”的日式酒店导览员。摄：陈焯焯/端传媒

## 辉煌的“台湾银座”：当时“钱真的淹脚目”

台北林森北路条通又有台北小日本区、台湾银座等称呼，南北向从南京东路到市民大道、东西向从中山北路到新生北路，从五条到十条，都是日式酒店林立的范围，在这个小小的区域见证了100年来台湾的缩影。

日治时期，条通一带称为大正町，一条到十条都是日本官员的高级宿舍所在地，街道是棋盘式规划，目前的林森、康乐公园则是日本公墓，也因此周遭有许多日治时期遗留的古迹、教堂，遗憾的是当时的日式建筑已非常少见。



东路、市民大道、中山北路、新生北路的一  
条至十条。

而日式酒店的范围集中在**五条到十条**，在这  
个小小的区域见证了100年来台湾的缩影。

资料来源：端传媒综合整理



端传媒  
Initium Media

国民政府来台后，部分房舍由官员接收居住，到了50年代，因韩战局势，美军顾问团进驻台湾，条通出现美军的娱乐场所，酒吧、舞厅及俱乐部。70年代，随着十大建设，日商大举进入台湾拓展事业，并派驻主管、技术员在台监工，形成驻台日本人商机，日式酒店文化也从日本挪移来台。

昭和时代的日本处于经济起飞的年代，在繁华的商圈、车站附近有许多日式酒店（SUNAKU），里头的妈妈桑温柔贴心，是上班族们下班后去喝一杯的地方。当时台湾有许多女孩被培训为舞蹈团到日本表演，她们白天表演，晚上到酒店做陪侍，因而学习到日本酒店的文化。回到台湾以后，她们发现日本商务客的娱乐需求未被满足，因而开始在条通开日式酒店。条通再次摇身一变，成了日式酒店、居酒屋、日式料理店林立的地方，全盛时期约在80-90年代，被称为“台湾银座”。

见证过条通风华年代的吴景光是广告设计业者，他今年60岁，负责许多条通店家的外景布置、招牌，同时也是一名老少爷。退伍后他就在条通内工作，22岁进入俱乐部，担任吧台人员，负责雕花水果、补给酒水等后勤工作，一个晚上要雕上百盘水果。

他说当时“台湾钱真的淹脚目”，正值台湾经济起飞的年代，各种娱乐产业崛起，一开始是俱乐部、夜总会与大酒店，酒店的规模是数百坪，养几百名员工，灯红酒绿、挥金如土。他作为后场人员一个月也可以拿到十万元薪水。





吴景光，广告设计业者，他今年60岁，负责许多条通店家的外景布置、招牌，同时也是一名老少爷。 摄：陈焯辉/端传媒

后来他短暂离开一年多，被介绍到日式酒店担任少爷。“刚开始很不习惯，看惯了俱乐部的大场面，瞧不起这种小店。”殊不知，这样的小店在当时月营业额也可以达到百万之高。

“少爷就是清洁、整理、补给等工作，只对店家，不招呼客人。”一般店家会配置一名少爷。不过，近年来，日式酒店没落，许多店家不请少爷，由妈妈桑或小姐自己来清洁。“偶尔生意好，店家忙不过来，找我回去帮忙，就算时薪。”吴景光边走在条通内，边指着哪些店他曾进去当过少爷。

“以前最好的时候，就像满是游客的西门町，出租车上的客人一下来，马上又接走下一组客人，最高纪录，我想有500-600家喔，每家酒店都30坪左右，小小的，员工不到10人，但每一家都客满。你看，这样几十年来，养活多少人。”

不仅是酒店，周遭也满是餐厅与因应客人、小姐需求而长出来的店家。知名餐厅龙都酒楼、青叶台菜，甚至是台湾热炒店2马快炒、六条旺来就位于六条通上，另外也有肥前屋、万次郎、将军等日料餐厅，都是日本客人非常喜爱的店家。极盛时期，甚至发展出“经济共同体”，小姐们带着客人到合作的餐厅、伴手礼店、服饰用品店，便能从店家方得到一些好处。

## 过去30年来， 因商务需求来台的日本人士人数变化

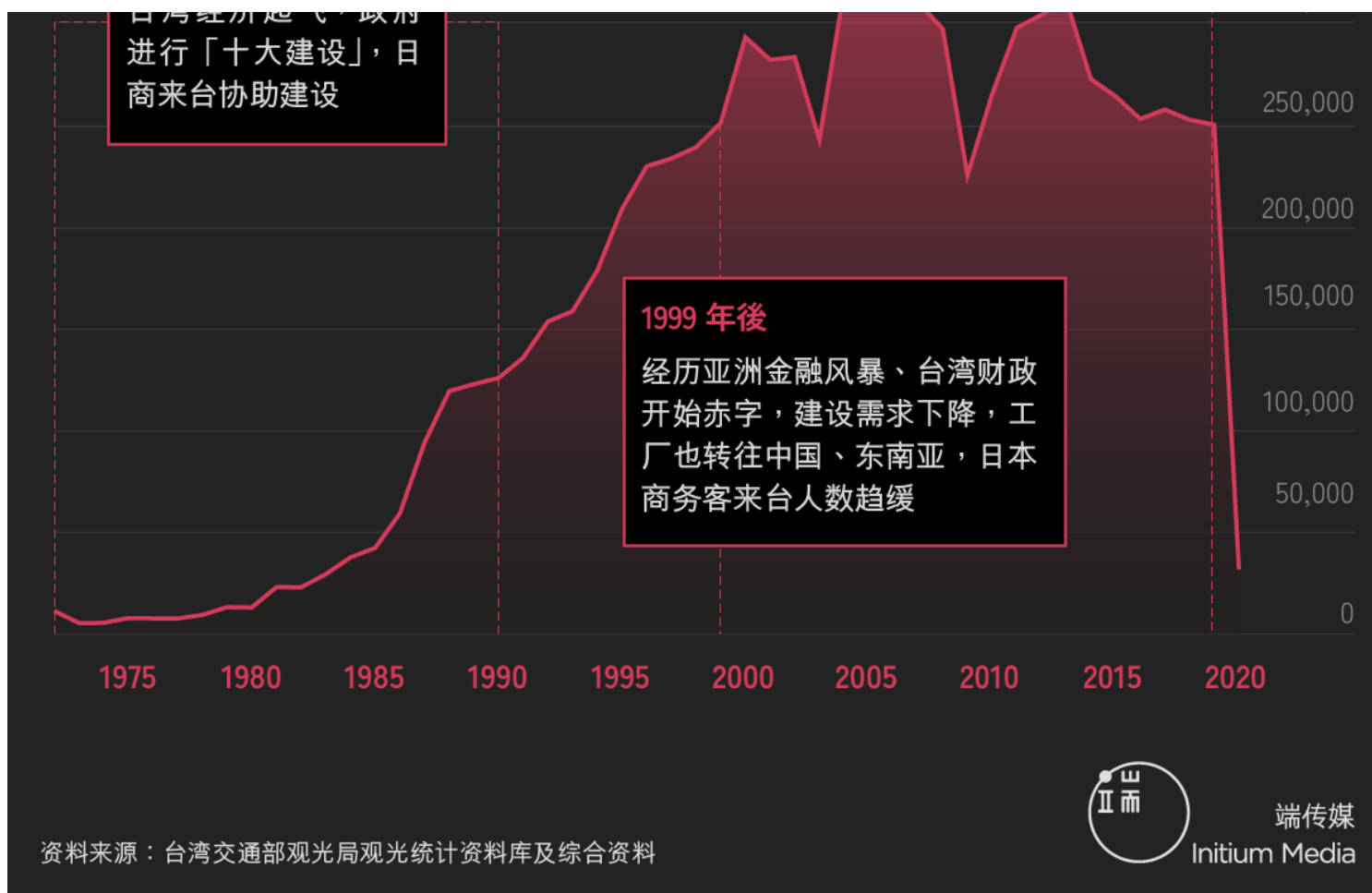
1970-90 年代

台湾经济起飞，政府

2019 年後

Covid-19疫情爆发，日本  
商务客锐减

人次  
300,000



观光局的统计指出，1980年以前，日本人因商务目的来台的人数约是12万人次，1981年后，几乎翻倍增长至22万人次，并逐年增加，1999年后，突破25万人次，不过成长也开始趋缓，直到疫情时，下降为十分之一，只有3万人次。

随着日本经济泡沫化以及驻台日人的需求慢慢下滑，加上疫情影响，条通生意更是惨澹，全盛时期500家左右的酒店近年缩为100多家，如今只剩数十家。

## 旗袍、威士忌与日式礼仪，日式酒店的必要条件

“给在台日本人一个安全、有陪伴感的地方。”这是访谈过程中不断听见的关键句子。日式酒店里温柔的妈妈桑与慧黠的小姐，穿着旗袍，在厚重大门、毛玻璃后以“いらっしゃいませ”（欢迎光临）等着一个个寂寞的日本人，陪伴他们在台湾无数个夜晚，直到他们离开。

酒店提供喝酒、聊天、唱歌等服务。店内坪数约为30坪，座位配置主要为沙发、吧台，多数店家采用“刷脸”的方式来过滤过路客或台湾客人，得由熟客带上门或报出熟客的名字才有办法入内。

日式酒店的人员配置是一名大妈妈（日文发音：欧妈妈），一名妈妈桑，与一名小妈妈（日文发音：鸡妈

妈)。大妈妈是酒店老板，主要是酒店的出资者；妈妈桑是店经理；小妈妈则是店长，需要调度人员。另外还有一名会计、少爷及数名小姐。

曾担任酒店小姐及鸡妈妈的May（化名）指出，日式酒店很严谨，每个角色都有自己的位置，如果角色位置混淆，代表那个人不够专业，能力不足。

“很纯粹的日式酒店一定要有两点：一，小姐清一色穿着旗袍；二，日式礼仪。”吴景光说，很多店家宣称自己是日式酒店，在他眼里，都已失去日式酒店精神，像《华灯初上》应是台日混合的酒店，不然怎么可能让一般台湾客人（剧中流氓彪哥）入内。

小姐着旗袍起源于最初经营日式酒店的妈妈桑想仿效银座的酒店穿着和服服务客人，不过，日本客人认为，台湾的日式酒店应该找出自己的在地特色，因而以“旗袍”作为代表。不过，在日本的特殊节日时，店家仍会穿上浴衣与客人同欢。

“誉”日式酒店妈妈桑Mari说，上班时要穿着旗袍，将头发仔细盘起。盂兰盆节、花火节时，小姐则会穿上浴衣与客人同欢。圣诞节、周年庆、妈妈桑生日时，店家还会做活动，她的店会让员工去学跳舞，有盛大活动时客人要预约，小姐分会在十点、十二点跳舞表演，客人则会额外再给小费感谢小姐的演出。

吴景光指出，日式酒店的规范大抵是从名店“姬”（已歇业）所订下的高标准，其他店家沿用这个规范。不过，他认为没有什么标准来评判一家酒店的好坏，每家的风格都不同，小姐当久了成为妈妈桑，出去开店又融合了自己的特色。

因日本客人重视服务，日式酒店从迎接客人入门到离开，一整套流程都有所规范。酒店通常为厚重、深色的大门，墙上挂着不张扬的招牌，门后为玄关，让人无法一眼看穿内部。门口设有铃铛或感应，客人一进门，小姐就会主动上前迎接，入座后，先递上热毛巾，介绍消费方式，询问喝酒的习惯，并亲自做酒给客人。日本客人饮酒方式大多是四种：威士忌、威士忌加冰块、威士忌兑冰水、威士忌兑苏打水，小姐做酒用搅拌棒调两圈半，轻柔的拉起，再递给客人。

桌上备有小卡、点歌单，最初招待的小姐会将客人的称呼、喜好记下，放在桌缘，供下一个服务的小姐与巡桌的妈妈桑辨识。另外，小姐也会有私人小笔记，纪录客人的姓名、喜好、点过的歌、生日等细节。

店内也备有礼物柜，给升迁或有喜讯的客人礼物，对于常客，则是常备着他们喜好的小菜、水果，若有客人生日，也会事先准备生日蛋糕。

待客之道是不能“放空桌”，例如店里只有三个小姐，当第四组客人进来，妈妈桑就会说没办法接，其实店里还有位置，但因为没人可以接待，在日式酒店礼仪中，没接待好就是犯了大忌。

日式酒店对客人的用心在店内设备也可见一二。全店地板会垫高，只有吧台内不垫，为的就是吧台内站着的员工可以与坐着的客人平视，不造成客人压力。

厕所也是一大特色，目前的日式酒店厕所强调采用免治马桶，小便斗上也不会有恼人的樟脑丸或对准的标志，卫生棉、漱口水等卫生用品准备的十分齐全。店内通常天天都用真花插花，Mari说这行不用假花，忌讳虚情假意。



席耶娜在自己的日式酒吧内与客人聊天。摄：陈焯輝/端传媒

## 小姐养成记

席耶娜回忆过去在日式酒店的养成，日文是必学的技能，另外会在白天安排插花、茶道、高尔夫球等课程。虽然店家给了相对优渥的培训资源，若小姐不努力，一眼便被妈妈桑识破，“我们叫那种长得很美但不努力、脑袋没东西的小姐为花瓶型，年轻漂亮，客人看了虽然开心，可是看久也会腻，没多久，就会被淘汰。”

小姐们几乎都是面试当天就开始上班，过三天，妈妈桑开始抽考日文，许多小姐多是白天有工作，为了多赚些钱，晚上到酒店兼职。Mari说：“我骑车上班，停红灯时还在背五十音、晚上睡着前也在背五十音，以前上学都没那么认真。”

新进小姐若不谙日语，只能从简单的招呼、寒暄做起，妈妈桑会给予半年的宽限期，最后要能成为灵敏、慧黠又能读客人心思的小姐。

为了跟日本客人有话题，妈妈桑开店前会读日文报纸的标题给小姐听，并随时抽考她们关于客人的喜好与专长。酒店九点营业，八点前小姐就要到店里梳化、准备，迟一分钟就扣五十元。

Mari指出，外派的日本人几乎都是主管，有些公司还会规定要结婚才能外派，因此到日式酒店上门消费的几乎是中年的高阶男主管，不乏社长、经理。“在国外一个人，喝酒放松时有年轻的女生对你笑很开心，但每天只问他吃饱没、累吗，久了也会腻，客人甚至会跟妈妈桑抱怨，所以小姐肚子一定要有东西，掌握时事或客人关心的话题。”

日本客人在外型上虽偏好瘦小的女性，但一家店里不同个性的小姐都有，有些小姐说话很无厘头，客人就会觉得好好笑，有些是一版一眼正经回话，这样才能满足不同的客人。日式酒店的特色是“体贴入微，宾至如归”，妈妈桑与小姐是客人的解语花，一切靠交际手腕与自身才华揽客。

席耶娜一入行时，领月薪的小姐底薪约为三万二千元，但因小姐的姿色、资质也略有浮动。除了底薪，也有奖金与抽成，小姐让客人开一瓶酒，可以抽一成，另外必须达成“四进四出”规定，每个月要达成带客人“同伴进店”、“出场”四次。

为了将客人带进店里，小姐陪伴客人用餐，可以晚一个小时到店里（称为“同伴进场”）；“小出”则是提早一个小时离店，陪同客人去吃宵夜。“同伴”与“小出”的费用为一千元，小姐可以拿到九百元，月底会结算同伴与小出的奖金，如果没有达标“四进四出”，少一次就扣一千元。

## 日式酒店小姐每月要达到的「四进四出」业绩是什么？

- 小姐每个月要达到「四进四出」业绩，行话叫「同伴」、「小出」，意即小姐将客人带进酒店及一起出场四次。

7PM

小姐通常是七点与客人吃晚餐

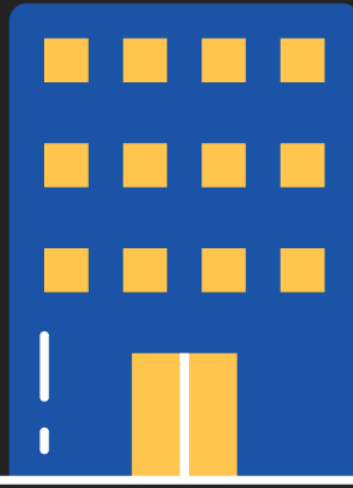


平时，小姐上班时间为晚上九点到凌晨一点，店家要求小姐八点就要入店打卡。「同伴」进场可以九点进店，小出可以十二点离店。



9PM

九点以前把客人带进店里，平常则是八点就要进店里准备上班。



12PM

凌晨十二点，客人可以要求小出，让小姐提前一个小时离开店里，与客人一起吃宵夜。



资料来源：端传媒采访整理



端传媒  
Initium Media

与客人出场后，要做哪些事是个人选择，但妈妈桑都会提醒小姐，与客人谈恋爱、发生性关系也会被其他客人知道，因此要找谈恋爱的对象最好是社长等级，他们不会让别人知道地下恋情。

小姐做久了，有机会升为鸡妈妈、妈妈桑。都曾为小姐的席耶娜、Mari、May坦言，妈妈桑多数时候用责骂来教导，在责骂中走过来的她们深知个中滋味，席耶娜一瞥见酒店吧台旁的小厨房，就想起每当她犯错，她的妈妈桑总会笑笑地请其他小姐找她“进来一下”，到小厨房责骂。席耶娜回想时边惊呼：“我的鸡皮疙瘩都起来了，没在开玩笑。”日式酒店小姐养成难。吴景光说：“《艺伎回忆录》看过吗？日式酒店小姐大概就只差艺伎养成一些。”

## “贩卖暧昧的地方”

日式酒店被称为“贩卖暧昧、卖爱情的场所”。日本人刚被派驻来台，人生地不熟，甚至没有一个可以安心说日文的地方，日式酒店就成了他们放松的地方，甚至是给予慰藉的温柔乡。

妈妈桑与小姐透过观察，默默记下客人的喜好。Mari店里曾有客人不经意说到喜欢牛番茄，下次来，他就有新鲜的蕃茄切盘可以吃。客人生日到了，店家也会出奇不意为他庆生、准备蛋糕，客人吓到说：“我老婆

都记不得我生日”。虽然是小地方，但客人认为被重视，就可以牢牢抓住他们的心。

“已婚的中年男子找不到人跟他说话，他们来到酒店内找我们聊天，各种话题都有，我们就是听他说。”Mari说，日式酒店就是给男客认同感的地方。Mari说，他们店内的气氛比较嗨，会跟客人唱歌、开玩笑，但也有很安静的酒店，连卡拉OK都没有，酒桌上，只有小姐与客人小声的情话绵绵。

席耶娜与Mari在接受采访时，时常自己说一说就笑了起来，她们说长年来被客人训练到笑点很低，一开始确实是刻意一直笑，笑久了真的觉得蛮好笑。

除了笑颜，小姐用各种技巧留着客人的心，总之，就是与客人“保持暧昧关系”。

妈妈桑与小姐也经常担任客人的地陪、秘书，周末带日本人游览他想去的观光景点，打点他租屋及生活上的一切。Mari说，她曾担任一整团日本客人的导览，全程都由日本人买单之外，事后也会给她导览的酬劳。不过跟客人出去吃饭、旅游也不容易，全程都要服务他，仔细询问他的喝酒、吃饭喜好，帮他斟酒、夹菜、挑鱼刺，有时候真的会想这顿饭是要出去陪笑还是在家里舒服吃泡面。



台北林森北路条通。摄：陈焯輝/端传媒

吴景光介绍，业界还有“一店一客”的说法。有些妈妈桑与客人发展成恋人关系，客人如果口袋深，只要有他的支持，这家店就能存活了。席耶娜也指出，客人的公司有交际费，当月如果业绩不好，有些客人会直接问我：“差多少？我用交际费买单，请帮我记帐。”

不过，这个贩卖暧昧的地方可不能大张旗鼓地谈恋爱。“明显的交往是这行的禁忌”，吴景光说，小姐就是要保持暧昧，让对她心动的客人都觉得有机会，这就是她们的专业。

他表示，曾有一次小姐与客人用餐后“同伴”进店，一时开心手牵了起来，马上被妈妈桑叫进厨房内训话。“如果想要小姐专属于你，有本事带她离开酒店业。”他说，确实也有不少妈妈桑、小姐与日本人谈恋爱，嫁到日本。

《华灯初上》中的女角们为了男人争风吃醋，这样的“宫斗”剧情，真实世界是否曾发生？酒店订下“四进四出”、“同伴”的规则，让小姐可以抽成，为了维持手上的客人，确实可能发生相互抢客的情况。

席耶娜说，她当小姐时，有名高阶主管很疼爱她，经常帮助她业绩达标，某天，客人向他道歉，说他被店里的妈妈桑睡走了，但还是会将业绩做给她。当时的席耶娜无法理解妈妈桑的行为，后来自己成为经营者后，她理解到，对妈妈桑来说最重要的是如何稳住客源。

席耶娜也曾与其他小姐约好下班吃宵夜，那些小姐要她不要跟妈妈桑说，也不能同时下班，她们只能错开时间，往不同方向走，再到餐厅集合。事后她才知道，妈妈桑会看大家的行动，怕小姐们感情太好，万一整批跳槽，妈妈桑就惨了。

Mari在担任妈妈桑时，也会遇到小姐之间明争暗斗，有小姐对着其他小姐的客人说“你下次要来打给我”，身为妈妈桑，她心情好就睁一只眼闭一只眼，偶尔也会当着客人的面念小姐两句，意思是“我有盯着你们，不要乱作祟”。

吴景光则认为像剧中那般明显的勾心斗角不常见，他说曾有红牌小姐同时让五六桌客人为了她来，等着跟她喝酒聊天，甚至等她下班吃宵夜，小姐只能从后门溜走，避开尴尬窘境。但他认为这并不是好现象，一家店要透过妈妈桑与小姐们互相合作，维持客源，如果只有一名红牌独大或大家明显勾心斗角，很难维持运作。

## 台式、日式酒店大不同

吴景光认为，很多台湾人想进到日式酒店，但日式酒店设下了高门槛，让许多人想一探究竟也难，因此更增添了神秘色彩与刻板印象。

日式酒店几乎只招待日本客人。被派驻台湾的日本人为高阶主管层级，还有交际费可以报帐，因此他们可以负担日式酒店的消费水平，人均一晚消费要七八千元。

台式酒店与日式酒店最简单的区分就是客群不同，因而依照客群的喜好发展出自己的特色。台式酒店的公关通常时薪比日式酒店来得高，又可以抽成，不过，台式讲求要会喝、敢玩，甚至可以脱，气氛也较为活泼，不少人坦言，她们入行时年纪稍长或个性不适合台式酒店，因而选择到日式酒店工作。

台式酒店为“私台制”，也就是多数人印象中，让小姐进入包厢内排排站挑选的画面。小姐坐下后开始计费，也有让客人买下小姐时段及带出场的制度，小姐可以从中抽成。小姐更有经纪人居中与店家沟通，照顾她们需求。

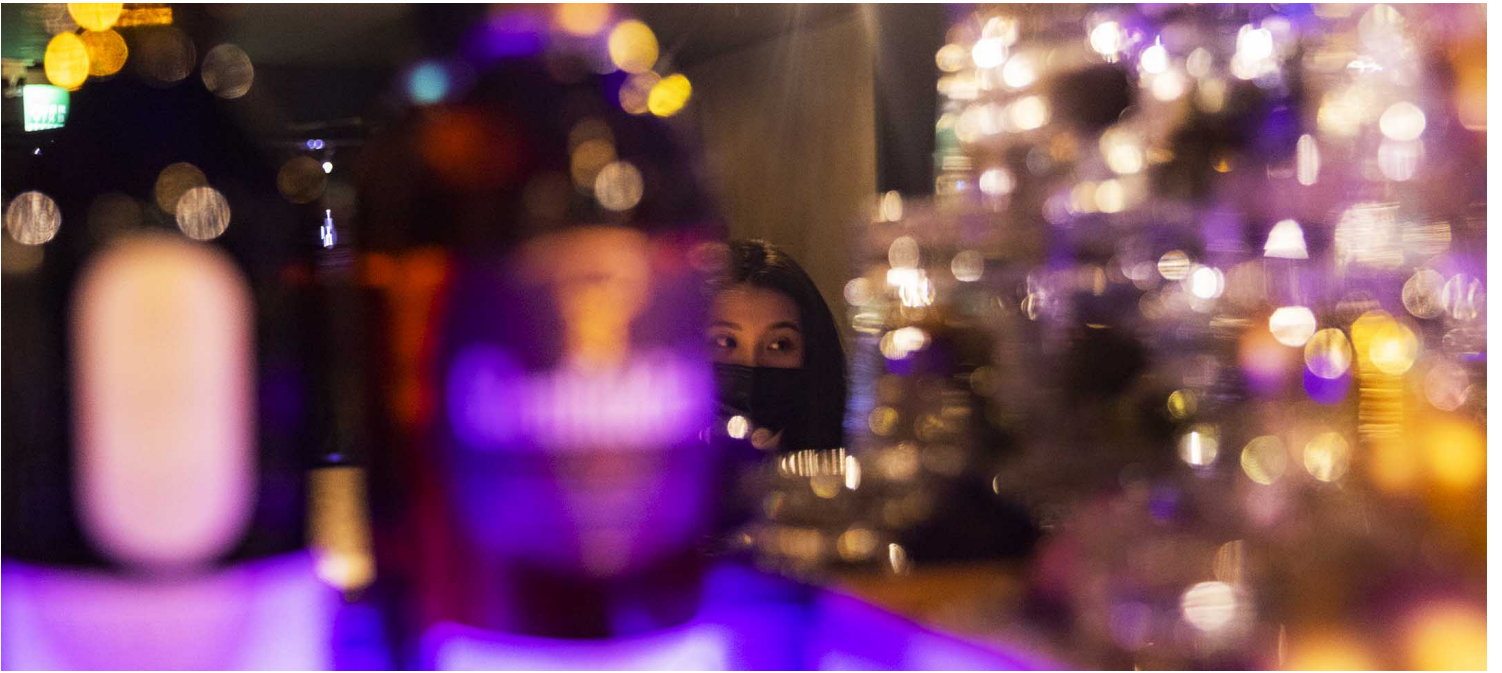
日式酒店则采“公台制”，小姐会轮桌与客人互动，若客人不希望小姐在轮桌时离开，可以“指名”，15分钟1000元，店家会抽一成；客人一坐下来会先收1200元左右的人头费，开酒另外计费，一瓶普通的威士忌约为5千元，开的酒可以寄放在店家，下次来消费，只要付人头费，不需额外付酒钱。

日式酒店采类似会员制，只接待日本商务客，或是日本客人带来的台湾人。因为台、日喝酒文化差异大，店家有时会以“预约已经满了”为由婉拒上门的台湾人。席耶娜举例，台湾酒客喝嗨了后有逐桌敬酒的文化，喜欢划酒拳、大声聊天，甚至以台语开始向日本人搭讪聊天，要小姐帮忙翻译，日本人因听不懂台语，会误会台湾人是不是在骂人、好凶；日本人的饮酒文化则是在自己桌上玩，玩嗨了会脱衣服，下属会搞笑表演。

台湾客人喝得不开心可能会闹场、翻桌、摔酒瓶，不过，日本人不开心也几乎不会闹场，令席耶娜印象深刻的一次，是她陪日本朋友到日式酒店，小姐过于积极要客人不断开酒，让朋友非常不舒服，朋友宣布要给店家最大的惩罚，也就是抱着他点的威士忌头也不回离开店家。

吴景光说，日本人就是自然地喝酒，他们认为自己开心最重要；台湾人喝酒则讲求大家都开心，有拼酒习惯。店家普遍认为，台湾酒客虽有拼酒文化，但出手比较大方，不计较小细节；日本人对诸多细节斤斤计较，也在乎小姐喝了他多少酒，因此日式酒店内小姐的杯子非常小，只倒一点点饮用。





导览团参观的一间林森北路的日式酒店。摄：陈焯輝/端传媒

## 条通代表席耶娜，贩卖爱情也付出真心

席耶娜当了几年小姐，到了29岁，她选择先到澳大利亚打工旅游一年半，回到台湾后，她思忖继续当小姐还是要自己开店，决定开酒吧是因为疲于酒店内勾心斗角，席耶娜想从“贩卖爱情的店转为卖友情的场所”。

“我妈妈跟当时的日本男友都支持我开店，所以我给自己三年的时间试试看，反正三年后做不起来，我还是可以回去当小姐。”

开店前，席耶娜将自己的客人笔记交给她的妈妈桑，告诉她：“我要开的是酒吧，不会跟妳抢客人，请妳放心。”

那是2012年，台湾人还不是很流行上酒吧喝酒，席耶娜率先与朋友合资开酒吧，陆续在条通开了四家店，一开始不懂如何当老板，差点把友情也磨光，后来换了一批员工，把当小姐的脑袋慢慢转换成老板，总算在她在预期内的三年上手，不过，也随着经济萧条，店收到只剩两家。

席耶娜将日式酒店习得的规矩带到日式酒吧中，从店长到资深员工都曾在日式酒店工作过，更要求服务生学日文、考日文检定。入店一坐下来，服务生会先送上纸巾让客人擦手，接着介绍酒单，并由服务生陪着客人聊天，这是在一般酒吧少见的服务。

日本客人疼爱席耶娜的方式就是努力支持她的生意。“这个天菜等级的帅哥老板很疼我，疫情期间，公司规

定员工在家工作，他却突然跑到酒吧内升了一只香烟，潇洒地说我怕你们生意不好，酒给你们嗨，我回去工作了。”



妈妈桑席耶娜手上的一支香烟。摄：陈焯輝/端传媒

近年，席耶娜也开设“擒欲实验所”，课程从初阶的“性教育”、“情感教育”，到进阶“教你如何高潮”等，除了亲自授课，也邀集员工及信任的朋友来讲课。她认为在这行看多了男女情爱，搜集很多男性的问题样本，因此决定做些尝试。

“大家都用自己的方式在爱人，但不一定是对方想要的，产生摩擦，就会分手、离婚。”席耶娜说，酒店工作者应该比一般女性接触更多男性样本，从这些已婚的中年男性身上，听到了他们的爱情观、家庭观，然后去同理他们，让他们得到认可。

条通女子贩卖爱情，不代表她们不付出真心。席耶娜在第一家酒店时，与法国男友交往，当时飞法国的机票昂贵，她存上半年的钱、请两周假飞到法国找他。妈妈桑听到她自费去法国找情人训了她一顿，她愣住，跟妈妈说：“That’s true love”。妈妈桑回她：Fucking true love，如果他真的爱你，会知道你存了好久的钱，半个月没办法上班，只为了见他一面，就会帮你出机票、生活费。

席耶娜当场哑口无言，后来她在人生经验中也认同妈妈桑所说的，认清现实最重要。在遇到下一任美国男友要求她飞去美国时，她跟对方说没办法两个礼拜不工作，要缴房租、水电，男友一听直接汇出6万元台币加上机票。多年后，美国男友结婚生子，他们还是保持联系，一听到席耶娜经营酒吧资金短缺，发不出薪水，他借出1万元美金，席耶娜吓到说：“我还不起”。美国男友则说：“我没办法参与你的未来，但我能帮助你的事业，是我的荣幸。”

夜深人静时，她听着podcast节目说着妈妈桑的爱情经验，突然有感而发，在脸书写下：“不敢给出真心，因为标签，没人真的相信我是真心的，一般女生没有酒店标签，耍招数男人也会信，我们却要花十倍力气让男人相信。久了，就累了。”

但走跳情场多年，她仍敢爱敢恨，多年前她巧遇来到店里的客人，是一名台中的工程师，到台北出差，她观察了对方几天，看对眼，就主动追求，也顺利交往。

## 留在这里有不幸的人，也有幸运的人

熟悉日本文化的李政道，也是岛内散步的讲师，导览的路线是条通内喝酒的场所，他介绍自己是嗜酒如命的广告人，也是线上杂志西城的创办人。

李政道指出，昭和时代的日本人（这里指称80-90年代的上班族）在下班后饮酒可能会续摊四次，通常都已到凌晨，休息片刻，搭上第一班电车开始新的一天上班族生活。下属面对主管的喝酒邀约，也是工作的一环，难以拒绝。不过，平成时代的日本年轻人（90年代前后出生的人）已不流行四次会，甚至会在推特上抱怨不想下班去应酬，他们偏好同辈或朋友之间下班后轻松地喝一杯。从中可以窥见，日本客人的习惯变了，而以日客为主的条通也要随之改变。

“现在的年轻日本客人觉得日式酒店好无聊，他们想去热闹的店玩，或是在居酒屋、酒吧喝酒。”吴景光指出，日本商务客年龄下降，在台的时间也缩短，甚至因公司缩减交际费用，使得年轻的日本商务客转移消费阵地，多以酒吧、居酒屋为主。

在条通生活的人们都观察到，条通的经济日益萧条，得要转型才有办法存活。Mari的店收台湾客人，席耶娜转做酒吧，但更多的是出租的招牌与倒闭的店。吴景光说：“有些妈妈桑70岁了，她的生活只剩下客人、小姐，所以她还守在店里，等着客人再度上门那天，每天都在亏钱欸。你问我那是不是职人精神？好听点是吧，但说白了，呆人精神。”

这两年Mari的店里日本客人从七成下滑到一成，没生意，小姐也只好去麦当劳、排骨店打工。偶尔预约较多，她才赶紧叫小姐回来上班，“我就住附近，有一晚九点多，我在家快睡着了，客人突然打来，问我今天有营业吗？我马上从床上沙发跳起来，说：有！十分钟后店里见。”

有台业吗？找司工从家至少及跳起不，说何！「刀钟后店至先。

日客日益减少的情况下，又碰上Covid-19疫情。2021年时，台湾八大行业（包含酒店业）遭政府勒令停业约5个月，领有餐饮执照的酒吧也无法内用。2020年，有部分店家选择关招牌灯偷营业，到了今年，警察抓得严，甚至观察店内保全灯、冷气是否运作，一抓到罚单就是30万元。店家害怕被罚，变通之道是跟客人约在家里喝酒。

席耶娜的酒吧透过视讯跟客人互动，大家“在宅喝”，如果客人希望与小姐单独聊天，以5分钟100元计费。Bar Nine每开直播，就有20多个客人响应参与，同时也会外送调酒，店长乔瑟夫拿出客人在捷运站或家门口接单的照片，杯水车薪，但至少还能营业。

席耶娜曾推动条通商圈发展协会，她自己制作宣传单，挨家挨户要大家一起来开会讨论条通的未来，也想建立条通与政府沟通管道。“以前在酒店时，大家营业时间差不多，也没有互相去店里消费的习惯，很难认识其他店的妈妈桑、小姐，大家做生意顾自己，这也是商圈发展协会推动的困难。”

但她的想法并非人人都同意，甚至引来部分店家认为她很白目，好不容易协会成立了，她却选择淡出。遗憾吗？她说不会啊，反正有人做，管道也建立起来，那就好了。

同业间也经常有攻击她的言论，有一家酒吧的老板直接在脸书骂她想红，把业界秘密都说出去了，下面留言一面倒骂她贱人。“网友真的很毒，我很玻璃心，看了就真的很难过，有时候我讲出来的会被媒体撷取、放大，伤害我跟其他在条通工作的人。我想告诉大家，我们很认真地在残酷的社会做自己。”





2020年4月25日台北林森北路的日式酒吧，因疫情而关闭。摄：陈焯輝/端传媒

“你问我外界怎么看条通？就是很乱啦，这里就是卖酒、卖色，专骗男人的钱。”吴景光说。

小姐们自己也会被台湾的偏见影响，认为自己的工作会破坏别人家庭，不敢对亲友透露工作。席耶娜指出，日本的第一男公关罗兰、第一女公关爱泽绘美里都红遍亚洲，出书、上节目，他们不避讳自己的酒店身份，日本人会尊敬酒店从业人员，认为酒店从业者也是一项有职人精神的工作。

日式酒店会不会消失？条通的工作者们认为不会，只要有情感上的需求，酒店就会在，只不过能存活下来的可能不多了。

Mari指出，因为日本客变少，台湾客人市场也要做，无论开心不开心的喝酒，黄汤下肚就会变形，台湾客人喜欢一起喝，也会催酒，好处是酒喝得很快，可以再開下一瓶，坏处就是很伤身体，隔天上班不舒服。

Mari说：“我以前的妈妈桑跟我说，选择来上班，就要笑，心里在哭，也要笑，因为这是工作。”

吴景光认为，前一代的人付出青春、时间投注在这个地方，那些偏见及刻板印象对他们很不公平。有风光一时却留不住钱，中年又回到这行的女子、有70岁还守着酒店的老妈妈桑，但也有把握机会，嫁到国外、去外商工作的人和转型做生意的店家。他望着曾有辉煌岁月如今人流西零八落的条通说道：“在这里有不幸的人，也有幸运的人。”





一间日式酒店门外的装饰。摄：陈焯輝/端传媒