

# 邓丽君:漂泊者的荣耀与孤独(3) ◆ 王鸿谅

## 束缚与逃离

第二首歌《空港》，依旧由山上路夫作词，但作曲换了猪侯公章，他是当时专门给歌星森进一作曲的作家，猪侯公章在一周写了三种曲风的曲子，最后的编曲，选择采用活跃在流行风派的森冈贤一郎，他们希望邓丽君的演唱路线，曲风不要太过地道，而是介于流行与传统之间。这是一种新的流行趋势。这一年的日本唱片大赛，获奖的森进一走的就是融合流行风和演歌的路子。

1974年7月1日发片的《空港》，卖出了70多万张新唱片。邓丽君因此拿下了1974年度日本唱片大赛的新人奖。此后，邓丽君的歌曲维持一贯的风格，就是走描写恋爱中女人的苦闷心情，与不能见光的女人令人同情的境遇这种固定模式的路线。公司设定的受众是20岁到25岁的粉领族。但调查显示，她的歌迷里，40岁左右的男性歌迷居多。这个年龄段的消费者，一直是邓丽君持久的歌迷族群。

邓丽君的酬劳在第二年从每月25万日元调高到50万日元，与日本宝丽多两年合约期满后，第三年升为120万日元，后来又升到250万日元，唱歌事业一帆风顺。日本市场与香港地区市场，对70年代的邓丽君来说，是相辅相成的一双翅膀。

一方面是演唱技巧的进步，而另一方面，随着香港本土意识的觉醒，中文歌曲在华人社会里，有了更广泛的市场，邓丽君和许冠杰三兄弟，算是这股中文歌曲风潮的开创者。

香港电台资深制作人张文新曾经回忆说：“1975年，香港电台推出亚洲第一个中文歌曲畅销排行榜的节目。我担任DJ时，邓丽君已经登上层楼，她在日本练唱时，歌唱技巧也更精湛纯熟，将日本的流行歌曲《空港》等翻唱成中文，每首都受欢迎，相较于当时的超级巨星谭咏麟所唱的广东歌，她的歌声更有渗透力，而且她的唱法有一种中国人才能感受到的思乡情绪。”



1977年，邓丽君在日本东京以“邓丽君杯”自行车比赛的形式为新歌做宣传

但是现实生活里，邓丽君显然并不思念她的故乡台湾。去日本发展之后不久，1975年，她又在香港和宝丽金唱片公司签约，一直在日本和香港地区之间往返。1978年退掉东京的住所以后，香港就成为邓丽君演艺活动的据点，而不是台湾。1979年的“假护照事件”，显然让她心中的砝码更加倾向于自由和开放的香港。

假护照事件，现在回头看实在很简单，因为邓丽君的演出市场越来越国际化，她需要不断在东南亚各地奔走，随着中华人民共和国回到联合国，以及中美建交等一系列重大事件，台湾地区进入了一个敏感的严控时期，对于居民的出境审查前所未有地严苛和复杂。在这种背景下，台湾商界和政界的许多人都心照不宣地从其他国家购买第二本护照应急。邓丽君不过是这种潮流中的一个而已。可是，她的名气实在太大了，所以，当她拿出印尼

护照应急出境的时候，自然被迅速发现了。在台湾方面的介入和施压下，整个事件发酵得越来越大，以至于她要被日本驱逐出境，一年内不许再次入境。

邓丽君从日本的看守所出来，直接去了美国。这是一次逃离，却也是邓丽君难得的一次正常生活的回归，她可以尝试一直梦想的普通学生生活，闲暇时间去录音棚录制新的唱片。只是逃离终究是暂时的。这场“假护照风波”，反而让她不得不与政治更紧密地捆绑在一起。80年代，随着邓丽君的歌曲在大陆受到喜爱，引发狂热，台湾方面也更加意识到了邓丽君的价值，官方重新抛出了橄榄枝，承诺不再追究假护照事件，而交换条件是，邓丽君需要回台湾去参加一系列“劳军”演出。

这是邓丽君的幸运也是不幸，终其一生，主动或者被动的，她的音乐始终与政治捆绑在一起，这也让她区别于一般的流行歌手，成为两岸不同的符号化人物。从80年代开始，永远的“军中情人”邓丽君，就这样诞生了。

## 黄金年代

1980年12月，她在香港宝丽金唱片出了第一张粤语专辑《势不两立》，接着在香港的利舞台举行了7天的个人演唱会。这只是个开始。邓丽君歌唱的黄金时代，在她失恋之后才真正到来。

邓丽君与香格里拉酒店集团少爷郭孔丞的恋爱，被太多人见证。他们1981年相恋，举行过订婚仪式，把婚期订在了1982年，邓丽君甚至因此不肯再跟日本宝丽多公司续约。可是因为郭家长辈的苛刻条件，邓丽君觉得受到了人格上的羞辱，她最后的选择，是继续歌唱。

1983年像一个爆发之年，邓丽君参与制作了《淡淡幽情》，这张古风古韵的唱片，被誉为她歌唱事业最高成就。年底，12月29日到1984年1月3日，邓丽君在香港举办了15周年纪念演唱会，门票提前两个月发售，两天就卖完，原本预定的4场，增加到6场，门票仍立刻售罄一

空。全部观众约10万人，有三成来自内地。15周年演唱会，继香港之后，分别开到了台湾地区、马来西亚和新加坡。邓丽君证明了自己的人气，在短暂的蛰伏之后，依旧稳如泰山。

一直对邓丽君的日本演艺之路尽心尽力的舟木稔，在这个时期，在宝丽多旗下成立了一家新的唱片公司金牛宫。1983年，他终于再次争取到与邓丽君的签约。这一次，邓丽君得到的词曲作者是三木高志和荒木丰久这对“黄金组合”。他们合作的第一张唱片是《偿还》。这首歌，是在新加坡录制完成的，1984年1月21日在日本发行，刚开始出货1万张，完全卖不出去，一周后卖出去10张，过了5周，也只卖出50张。这足以证明日本唱片竞争的残酷，1979年之后，邓丽君在日本5年没有任何宣传和报道，虽然在东南亚依旧大热，但她在日本的市场已经几乎被遗忘了。

这时期担任邓丽君经纪人的西田裕司，在舟木稔先生的回忆里，也是个很有办法的人。他想了很多办法，来推广邓丽君的单曲。有名的电视节目去不了，就先从不知名的开始，这首歌的传播路径，是从大阪、九州、北海道等地先传播开，再回到东京的榜单。最后拿下日本有线大赛和全日本有线放松大赛的冠军。从1984年4月到1985年2月连续41周保持在前十名。

接下来，荒木和三木联手创作的《爱人》和《任时光流逝》，连续大卖，《爱人》在有线放送的点歌排行榜上，创下有史以来连续14周蝉联第一的最长纪录。畅销张数超过了五木宽、森进一，还媲美全盛时期的松田圣子和中森明菜。邓丽君因此第一次上了NHK的红白歌会。这场歌会，相当于中国的春晚，不过，能够上台的明星，是要靠实际的销量和贡献度才能上台的。而《任时光流逝》则让邓丽君在1986和1991年两次得以登上红白歌会，这张唱片，创下了200万张的销售纪录，是邓丽君在日本发行的所有唱片中最高的。其次就是《偿还》和《爱人》，分别都是150万张。

## 醉金花

薛舒



### 21. 走出关键一步

那时候真难啊！回想起来，真有些“痛定思痛”的意思。可我的性格还是有那么点倔强的特点，我就不相信做不出来。周菲说。

此时此刻，这个女子身上具备的更为重要的品质就是——勇往直前，即便面对困难挫折，她都敢于迎接挑战。冲动、爱冒险、慷慨、天不怕地不怕，而且一旦下定决心，不到黄河心不死，排除万难也要达到目的。也是因为性格的缘故，她总是比其他女人活得辛苦一些，天生倔强与不服输的个性让她即便在困境中，也依然咬紧牙关不后退半步。

有那么一段时间，周菲连工资都发不出了，可她还是不想放弃，来之不易的机会，不能就这么轻易地丢掉，就是砸锅卖铁也要做下去。周菲想尽了一切办法，贷款、借钱，直至卖掉自己的首饰，一次又一次地临到发工资的前一天还没筹到足够的钱，却也总能临危解难，按时给工人发出工资。

然而，即便是这么艰难的时候，周菲也没有放松对酒的品质要求。对此，周菲有着自己明确而不变的观点：再难也要坚持，困难的时候不坚持，那就不会有未来。

未来是彩虹，未来是艳阳天，它远远地等待着那个经历了风霜雨雪，一路挺过来的人。2000年，周菲注册了自己的公司——富鑫酒业。开创的日子就这么来到了，“醉金花”的美誉，也在悄悄地孕育而生。

2008年，经济开始复苏，冷落的市场渐渐回暖，而周菲一直坚持的高品质白酒，也替她带来了一次转折性的机会。周菲与贵州省盐业集团签下了一份长期合作项目，那就是，怀源酒厂生产的“百家福”品牌白酒，由盐业集团负责全部销售。

这份合同解决了怀源酒厂生产总量很大的份额，对于周菲来说，这确是在危难时刻很有一臂之力。也是由于周菲的富鑫酒业产品质量过得硬，消费者反响口碑素来很好，盐业集团才选择了一款最具销售潜力的品牌——百家福。然而，盐业集团也因此向周菲

提出了一个十分苛刻的条件，那就是，周菲必须把“百家福”品牌转让给盐业集团。

周菲犹豫了，“百家福”是富鑫酒业注册的好几个品牌中的一个主打产品，假如转让给盐业集团，那就等于自己不再是这个品牌的所有者。她用了那么多年的辛苦拼搏，才把这个品牌做到了酒业界众所周知的优质产品标识，就这么转让给盐业集团，心中自是有一万个舍不得。可是，盐业集团毕竟解决了很大的销售问题，如果放弃这次合作，那就等于失去一次起死回生的机会。那么，倘若转让，开多少价才不至于亏得太厉害？

好几个夜晚，周菲无法睡着。说实在的，品牌无价，开多少价她都舍不得，就好像，那些个品牌都是她的孩子，经过一次次十月怀胎，她的孩子们落地生根、茁壮成长，可是长大成人了，她却要把她的其中一个大女儿嫁出去了，开多少价位，她都舍不得嫁啊！因为，“百家福”陪伴着她，走过了最困难的那几年。可是，有助于和平与发展的联姻抑或结缘，在历史上岂不也成佳话？文成公主为大唐基业远嫁松赞干布，王昭君为汉匈两族团结和睦而出塞漠北，周菲的“百家福”，难道不是她的公主，她的心头肉？

既然是为救富鑫酒业于危难中，既然必须嫁女，不如就堂堂皇皇地嫁，即便赔上嫁妆，也是值得。

经过几个不眠之夜，周菲终于决定，同意转让“百家福”品牌，并且是——无偿转让。是周菲的女儿，嫁到哪里都不能抹杀她这个亲自生养了女儿的娘。因为，盐业集团销售的每一瓶“百家福”，都是来自周菲的怀源酒厂，有谁能否认，“百家福”就是周菲的女儿呢？

事实证明，“百家福”的转让，为日后富鑫酒业更大的发展走出了最为关键的一步。随着富鑫酒业的日渐兴旺，新的品牌也源源不断地产生。周菲的孩子们一个个孕育、一个个出来，如今，富鑫酒业已经拥有更多注册的品牌，看看那些名字吧：怀源佳酿、怀源陈酿、小酱、仁酱、儒酱、福酱、御酱、尊酱……

2010年，富鑫酒业全面复兴，怀源酒厂空前繁盛，周菲的白酒销售更是有些供不应求的趋势。公司业务越来越繁忙了，周菲一个人已经顾不过来，急需招兵买马，富鑫酒业需要更多的管理人才。

### 15. 心里不是滋味

在那个时代，香港一些高级交际场所里，有很多漂亮又有气质的舞小姐。她们当中很多都有很好的修养，爱读书，有品位。她们往往受过高等教育，我们这群武行大老粗，都喜欢跟这样有学问的姑娘在一起说说话，喝喝酒，很多时候还能学到东西。

有一回，也是大家结伴去玩，我们正在包厢里唱歌，当时香港的僵尸片有个有名的演员叫钟发，他过来传话给我，说外面有位小姐让我过去请她跳舞。我觉得这个要求还蛮特别的，不是要请我跳舞，而是叫我过去请她跳舞。我这个人向来无所顾忌，就走过去看一看，发现是个很漂亮的女孩子，坐在一个角落里面。走近了看，能看出脸上有一点疤痕，但她很好地用化妆盖了起来，还是很漂亮。我就请她跳舞，跳完舞之后，她叫我第二天再来。

第二天，我就又去了。这次去的时候，看她身边多了很多姐妹，我一坐下来，所有人就都叫我“白衣人”。其实那时候我还蛮帅的，而且喜欢穿白色衣服。原来她已经注意我很久了，不知道我叫什么，但看我每天都爱穿白色衣服，就跟姐妹们称呼我“白衣人”。那次就变得很熟了。

这个女孩名叫Latisha。不仅漂亮，也很有文化，英文讲得特别好，我觉得她什么都懂。她曾经是学家政的，我们一起去吃饭，就连吃完个鸡腿以后她都会把骨头摆得整整齐齐。她很知书达理，对别人又有礼貌，我很欣赏她。现在回忆起来，这都是40多年前的事了。那时她一个女孩子，已经有自己的房子和车子。她是当红的舞小姐，赚很多钱，很厉害。你想，40多年前，她陪人吃一顿饭是500块，去夜总会的话一天可以赚到一两千块，那时候我自己的工钱一天才几十块，做一整部片的武术指导，片酬也不过几千块。后来我常常去找她，她也越来越多时间跟我在一起，慢慢就变成像男女朋友一样。那时我还没出名，她带我见识了很多没有体验过的生活。两个人在一起感情很好。我也会把赚的钱交给她，其实只是象征性的，她比我有钱得多。

后来这件事怎么传到爸爸耳朵里，到现

在我也没搞清楚。我猜他可能偷看了我的信件吧。他没有当面跟我说什么，但有时候会故意在我面前跟别的朋友讲电话，或者在跟朋友聊天时说，“谁谁跟一个舞女在一起，结果被骗光了所有的钱，很惨。千万不能跟舞女交朋友啊，她们一定会骗你的，就像不能赌牌九一样，最后就会上瘾输个倾家荡产”这类例子他旁敲侧击举了很多个，一次又一次。

那时候我年纪不大，也不成熟，慢慢听爸爸说得多了，心里也开始担心。现在想来很幼稚，也觉得爸爸的观点是片面的，毕竟不能一竿子打翻一船人。那时我只是个每天赚一点工钱的武指，人家已经是拥有有车的红舞女，干嘛要来骗我一个穷小子的钱？不过当时自从心里有了戒心，就开始瞎猜不是有别的陷阱，这当然会影响两个人的关系。我是个守得住别人秘密，但藏不住自己心里话的人，终于有一天跟她说了实情，说爸爸反对我们在一起。

我一直记得那一幕，她没说些什么，只是转身到房间，打开抽屉，把我曾经交给她的钱都拿出来，全部还给我。她是一把钱一张一张夹在一个本子里，那个薄薄的本子里是我很久以来的收入。我当时心里很不是滋味，走到这一步，也不好意思再说什么，两个人就这样分开了。

很多年以后，竟然在香港再遇到她。已经嫁了人，有了孩子，依旧很有气质，漂亮。我看她过得好，就安心了很多。

在Latisha之前，我曾经认识一个舞小姐，个子高高的，头发整齐地梳到后面，两鬓各有一缕挑染了颜色，那个发型很像跳Flash dance的Jennifer Beals。那是20世纪70年代，这个造型对我们这些大老粗来说，很洋气也很漂亮，有种领先时代的感觉得。

那时候，很多舞小姐也像普通的女孩子一样，喜欢看爱情小说，憧憬着美好的恋情，她也不例外。那段时间，我们偶尔会在一起。后来我有更多机会拍戏了，有时候会去韩国，还有台湾，到处跑。那时候也没有手机，打个电话很难，在酒店打长途电话又贵，联络得少了，感情也慢慢变淡了，后来就失去了联系。直到有天她忽然再度出现。

## 还没长大就老了

成龙 朱墨

