



人生就像一盒巧克力

杰威爾總經理

楊峻榮專訪

照片提供／楊峻榮
文／林秀美

楊峻榮，臺中一中畢業後，為了到臺北，他把丙組所有的臺大科系全填了，1982年7月，以吊車尾的成績考進臺大農業推廣學系（生物產業傳播暨發展學系）。在那個聯考先填志願的年代，他沒有選擇權。他坦言，對農推不感興趣，想轉系，可是書沒念好，轉不成，此後課業得過且過，彈吉他、唱歌占據了他大半時間，大三到餐廳駐唱，大四出唱片，一炮而紅，就此走入演藝圈。

臺大超好玩

大二，和同班同學組隊，參加臺大吉他社主辦的歌唱比賽，獲第二名。評審是上一屆冠軍周華健，這才知道彼此都喜愛音樂。「我們在進臺大前就認識，成功嶺時睡在一起，又同時被選上第一屆大專正步連，只是不知道他也愛唱歌」。

大三開始到餐廳駐唱，月收入1萬5千元，當時一學期學費6千元，住宿費也才2,800元，讓他覺得以唱歌為業很不錯。「有一次到餐廳聽一位園

藝系學長唱歌，看見台下女生很崇拜的眼神；這就是我的動力。」他笑說。一晚替周華健代班，被唱片公司發掘，促成他大四就發片，還比周華健早一年。

為了出唱片，刻意延畢一年。就本科來說，他的確朦混，但求考試過關，倒是在商學系修了些課，如管理學、商用英文、市場學、心理學等等，對後來的工作很管用。他還現學現賣，1985年，Michael Jackson的“WE ARE THE WORLD”紅遍全球，他自製同名T恤，被宿舍室友訂購一空，賺了兩千多塊。

回想起來，大學時期真是人生中最快樂的時光，尤其念臺大，超好玩。因為臺大人形形色色，「有天才、愛念書的、愛玩的、自戀的、自負的…各種奇奇怪怪的人；在那種環境既可以保有獨立性，又有機會學習如何與人相處，是培養才幹，也是豐富人生的重要階段。我非常enjoy這段時光，實在太開心了」。也因此他鼓勵高三的女兒念臺大，「只要上臺大，什麼系都可以！好



經過10多年摸索，楊峻榮從幕前走到幕後，為自己覓得康莊大道。（攝影／彭玉婷）

好enjoy四年」。

巧克力人生

第一張唱片爆紅，但第二張以後就不如預期，讓他一度想放棄，但退伍後還是回鍋，「因為太有趣了，走進來就走不出去。」誠如一位秀場前輩的忠告「這是一條不歸路」，的確，他也經常這麼跟新人說。其實，他從來沒認真思考過要做什么，退伍後結婚，到福茂唱片上班同時嘗試後製，投資婚紗攝影，拍戲，主持電視、電台節目…；如此走走停停，往左走不通，就往右試試，直到10年前，一個轉彎，遇見周杰倫，才走上康莊大道。他引述電影《阿甘正傳》對白自喻，”Life is like a box of chocolate, you never know what you're gonna get.” 人生就像一盒巧克力，你永遠不知道會得到什麼！」他採取順應的態度，面對、做判斷、然後選擇。

2000年，吳宗憲邀他加入阿爾發音樂，那時周杰倫窩在阿爾發已一年多，以辦公室為家，鎮日彈彈唱唱。有一天，楊峻榮聽了他的一首歌，驚為奇才，決定力捧，那就是他的第一首歌〈可愛女人〉。「他唱得很好，而且他的音樂太有生命力了，直昇機開場、中段突然來個深呼吸…，實在太棒了！聽完，我立刻打電話給吳宗憲，說我要“做”他，並要求完全授權，如果做不起來就辭職。」隨即重組團隊，兩個月後出片，一個月後將周杰倫推上排行榜榜首。

一舉功成非偶然。當時周杰倫沒考上大學、父母離異，這些讓一般人極欲掩蓋的不完美，都被楊峻榮一一披露，意外引起年輕人共鳴。「就算考不上好大學，如果能像周杰倫一樣用心做好一件事，也可以成功」。而大多數父母出身平凡，也能接受周杰倫的背景。「我賣的是感情」，楊峻榮反向操作，博得社會大眾認同，成功將周杰倫打造成「平民英雄」，席捲流行音樂市場，在華人地區占有一席之地。

「他是我經營過最成功的藝人」。遇上周杰倫，他歸諸於自己運氣太好，人生即將被蓋章論定為loser，竟突然間豁然開朗。2007年，與周杰倫、方文山，帶著老班底，合資開設杰威爾經紀



愛唱歌的楊峻榮總是背著吉他，隨興所至，大學時攝於椰林大道。



大二時，楊峻榮（右）與當時農推系同班同學組隊參加校園歌唱比賽，獲亞軍。

公司。三人分工，方文山寫詞，周杰倫表演，他則負責經營，「我們是team work，杰倫是火車頭。我們的結合讓我們人生變得很美好，希望福份可以分給更多人，因為感恩，所以周杰倫不遺餘力幫助朋友，我都支持。」

杰威爾是為了周杰倫成立，他是合夥人、也是商品，所以楊峻榮最主要的工作就是保護這個商品，“Let's see how high he can fly.”他說，2009年全心拍攝首部好萊塢電影《青蜂俠》，對「英文趨近於零」的周杰倫而言，不啻是一大挑戰，更是邁向國際的試金石，「如果成了，就飛得更高，沒有也無所謂，最重要的是他做了不同的事。周杰倫之所以成功，就是不商業，他是真性情的人，我也是」。

品牌競爭力

因此他自稱生意人，不是商人。個人事業得意，但對臺灣流行音樂前景則憂心忡忡。據統計，臺灣的實體唱片銷售量年年下滑，1997年有123億，2008年僅剩15億，而數位音樂產值約3億元，只比2007年成長4%，並未適時填補空缺。相較於臺灣，亞洲其他國家多呈正成長，尤其是韓國，數位與實體各成長14%及19%，而且數位首度超越實體銷售，占總產值6成。

究其原因，數位盜拷嚴重是主因，而下載平

台未建立制度則讓數位音樂的成長走得緩慢。如新聞局介入協調與中華電信拆帳，卻以商業談判為由屈服於業者，讓楊峻榮深不以為然。他認為「臺灣市場規模小，如要保持競爭力，政府要有guts，當作國家政策來做，交換籌碼，而非任憑市場機制。韓國就是這樣做，各分得50%。何況中華電信營收1千億，10億占一小部分，可是我們如果有5億，就不會餓死」。

楊峻榮強調，近幾年臺灣的流行音樂發展已進入惡性循環，人才流向大陸，新人又難出頭，「自從杰倫之後，就沒再出現天王，我不認為周杰倫獨大是好事，《阿凡達》叫好又叫座，可是耗資5億美金！這是花錢的行業，要有很多周杰倫，才能支撐。」若長此以往，流行音樂的根基會像蛀牙一樣，被迫一顆顆拔除。

其實，臺灣的優勢尚未消失，目前仍有80%創作產自臺灣。從1970年代校園民歌興起，經過解嚴，到1990年代百花齊放，創造了音樂產業黃金時期，而大專青年投入創作源源不絕，更為流行音樂注入文化內涵。政府如要將流行音樂納入文創產業，楊峻榮認為方法無他，就是輔導獨立品牌，如「蘇打綠」，具有創作與特色的樂團。

一朵玫瑰花

為因應唱片量萎縮，對藝人的經營已隨之走向全方位，強調偶像塑造，周杰倫的成功即為一例，這也是何以全經紀公司興起並掌握流行市場，看準的就是各種數位載具、特別是行動通訊需求代之而起的龐大商機。

由於周杰倫，楊峻榮受到各方恭維，其實他也有很多失敗的經驗，包括自身的演藝事業。臺大畢業的光環，沒想到在舞台上成了負擔，讓他無法放下身段當丑角；不過也是拜臺大所賜，退居幕後的他，成功打造周杰倫與經營杰威爾。



住在男一舍252室，門牌上寫著室友大名，農工系李嘉元和蘇光達(Michael)，農推系林憲毅。

校園生活真的讓楊峻榮獲益甚多。住在長興街男一舍，大二時來了位美籍室友Michael，和他“同居”兩年間，讓楊峻榮對美國鄉村音樂再熟悉不過，也操練出一口流利英語。現在，楊峻榮可以直接與國外客戶洽談業務，親自為周杰倫安排國際性演出。抱著感恩的心，他在赴美洽商時撥空尋人，不久前與Michael在美重逢，聊起當年，相談甚歡。

好多年來，只要經過公館，總是會繞到鳳城買個燒臘，瞧瞧當年出沒的地方。「當學生沒有責任、義務，可以做想做的事。我們那時天天開舞會，繳100元就可以參加，會先打聽今晚參加的女生是哪個學校的，如果是臺大的，就不去，怕碰到認識的，如果是輔大的，哇！通通出動！」大學生活實在美好，假如時光可以倒退，他希望回到臺大。「一次和杰倫在旅途中聊到，如果有時光機，要回到哪裡？我說我要回到民國71年，

要再過一次大學生活，開心的玩四年，不過這次一定會去找你媽媽，先把你簽下來。」他大笑說。

他滿足於個人現狀。「我喜歡自由，玩心重，任性的個性還可以持續，so far so good.」他說對自己要求不高，但求平衡的美感，現在家庭美滿、事業得意，很享受當下人生。「以後有一天我眼睛閉上了，有人到我墓前說『謝謝你幫助我，讓我人生更美好』，然後放上一朵玫瑰花，我就滿足了。我幫了你，讓你的生命變美好，我的人生價值就乘以2，你又幫了人，我的人生價值就乘以4。」對於以後如何，且留待以後。☺



與周杰倫結識，改變彼此的人生。