



「嘟嘟哥」在直播

这里风景美如画,我的西瓜真的大”“因为我长得帅,我的西瓜才卖得快”……

一边卖西瓜,一边唱跳直播……6月初,在成都摆摊卖西瓜的“嘟嘟哥”火了。

成都摆摊网红“嘟嘟哥”： 哪怕直播间没人了 我也会保持平常心

34岁的“嘟嘟哥”名叫吴仙桃,来自贵州毕节。因为“魔性”的直播风格,这个夏天,他成为成都街头主播“一哥”,其直播账号粉丝量涨到了30多万,高峰时期直播间在线人数超过13万,卖西瓜时被认出已是家常便饭。

但与此同时,嘲讽声和批判声也如影随形。

“是不是在模仿山东‘网红’郭有才”“努力生存”还是“跳梁小丑”“乐观积极”还是“卖努力博同情”?被裹挟于流量红利与批判声中,“嘟嘟哥”正笼罩在来自四面八方的审视之下。

突然走红

8月15日中午,成都犀浦暴雨倾盆。在一座高架桥下,“嘟嘟哥”刚刚调试好手机,架好三脚架,开启当天的直播。“做个自我介绍,我叫‘嘟嘟’都知道。”在熟悉的开场后,他开始声嘶力竭地说唱,身体有节奏地摇摆,双脚不停在积水的地面上踩踏,魔性的音乐吸引不少避雨的人观看。

这样的生活,始于去年6月。

“我的堂弟说现在直播是个趋势,我的性格也很适合直播。”“嘟嘟哥”说,直播的初衷是为了宣传自己,吸引更多的人来买西瓜。最初的直播形式是聊天,在线人数只有几十人。

转折发生在开始直播半个月后,“嘟嘟哥”的“魔性”说唱上线,直播间在线人数一下暴涨到6000多人。

“嘟嘟嘟嘟”“这里风景美如画,我的西瓜真不差”……“嘟嘟哥”说,他结合个人经历和祝福语创作了歌词,其中魔性的“嘟嘟嘟嘟”颇具记忆点。

“走红我没想到。”“嘟嘟哥”表示,一次偶然机会,他听到了现在直播的这首音乐,随意地加上卖西瓜时的吆喝,又改编了一些歌词,配合着音乐节奏蹦跳,意外造就了一首“魔性”说唱歌曲。

这样的直播节奏持续了近一年,直到今年6月。彼时,山东菏泽的郭有才刚因一首《诺言》火爆全网,人们对街头直播的关注也从山东绵延到了成都。

“那时候直播间在线人数突然暴涨到超过13万,我才感觉自己好像火了。”“嘟嘟哥”说,经常有顾客

买西瓜时认出他。

争议袭来

从普通人成为“网红”,争议也接踵而至。

“西瓜就是摆设,直播才是主业”“哗众取宠,影响风气”“网络的‘毒瘤’”“这样也能红,以后大家都不努力了,都搞直播”……围观者的白眼和冷对,评论区的批评和嘲讽,“嘟嘟哥”都尽收眼底。

“虽然也有沮丧,但我能理解这些负面评论。”在“嘟嘟哥”看来,身正不怕影子斜,做最真实的自己就好。每天下播后,他都会静静地坐在一旁,复盘当天的直播,把每一条评论看完,总结自己做得不好的地方。

有人说,“山东有个郭有才,成都也有个‘嘟嘟哥’”。对此,“嘟嘟哥”笑着说:“郭有才这样的才是真的大火,我很普通,但确实关注到街头直播产生的争议。”

也有人批判,说要是小朋友看到了,会产生不好的影响。“嘟嘟哥”认为,还是重在家长引导,如果是他,则会告诉孩子要好好读书。

郭有才的爆火,引发山东菏泽火车站“网红”扎堆直播。“嘟嘟哥”的走红,也让更多的“嘟嘟哥”进入了他的直播镜头。跳着螃蟹舞的“代驾哥”、跟着“嘟嘟哥”直播到处跑的“躺平哥”,也有学“嘟嘟哥”魔性说唱的“橙ok”……这样的组合,让这个直播角备受争议。

有人说这明摆着是在蹭“嘟嘟哥”的流量,也有人说这是“群魔乱舞,败坏社会风气”,但在“嘟嘟哥”的堂弟吴席看来并没有这么夸张。

“我觉得,‘嘟嘟哥’目前还没有这么大的能量去带坏社会风气。”在吴席看来,因“嘟嘟哥”的流量而聚集无可厚非,只要对方是努力生活且正直的人,能通过“嘟嘟哥”的流量获益也并无不妥。

“嘟嘟哥”也表示,他的直播刚火起来时,的确有穿着奇装异服的人在他身边直播。“这种我管控不了,只有自己走开,不在那儿播。但正能量的直播,我不会排斥。”他说。

镜头之外

“有生活的地方没有家,有家的地方没有生活。”一句话,尽显“嘟嘟哥”的矛盾和纠结。镜头之外的他,



“嘟嘟哥”准备出摊。

远离了直播的喧闹,卸下了不断输出的压力,沉静了不少。

“家”,是“嘟嘟哥”最柔软的牵挂。外表沧桑的他,实则是90后,已是3个孩子的父亲。

“现在孩子们都在贵州,由老人照看。我一个人在成都打拼,5年来只回过一两次家,平时下播后会和他们视频一会儿。”“嘟嘟哥”感慨道,想好好陪伴孩子,但养家的重担让他不得不来到机会更多的成都。

“嘟嘟哥”回想起前段时间,11岁的大儿子给自己发的一条信息:“爸爸,我看见你的直播了,每天不要这么辛苦,在外面要照顾好自己,我是偷偷用爷爷的手机和你说的话。”说到这里,“嘟嘟哥”语气顿了顿,有些哽咽。

生活,在“嘟嘟哥”的身上烙上了各种各样的印记。

曾经的他,在母亲去世后15岁便出来打拼,做过公司保洁员,去重庆学过DJ打碟,后来还做过啤酒销售,最终选择了卖水果这一行当,一卖就是10年。“最初在老家卖水果,那时连三轮车都没有,就一张桌子。”他说。

现在的他,已有了固定的生活节奏:每天上午9点半骑着三轮车出摊

卖西瓜,中午12点开直播,下午2点左右下播后才吃饭休息,傍晚五六点又开始出摊,直到凌晨一两点都是边开播边卖西瓜。对他来说,最大的惊喜是当天天气凉爽,不然就会顶着烈日或迎着暴雨,在滚烫或积水的地面跳动。唯一不变的,是每天都湿透的T恤和越晒越黑的皮肤。

火了以后,“嘟嘟哥”的生活似乎也有了变化。他透露,没开播前一天卖两三百元,火了以后每天能卖1000多元,营业额确实提升了一些,不少人专门来找他买西瓜。

流量之后

走红后,签公司、带货……似乎是一条顺理成章的道路。

“确实很多公司来找我,但我不会签约,想自由地做自己,不想被包装,如果产品质量过硬,或许会考虑带货。”“嘟嘟哥”表示,他不想一直做这样的内容,未来会到专业机构学习直播和互联网知识。他坦言,虽然没有签约,但目前有接一些餐饮类的推广合作。“我会筛选,主要是餐饮类的推广,一场4000元左右,包含在其店门前开一场1个小时的直播,加上拍一个短视频。”他说。

“嘟嘟哥”补充道,也有人邀请他去做反诈宣传等正能量引导,“这我肯定很乐意,为大家多传播正向的内容。”

抛开自尊,拉下脸面,做生活的“小丑”,在流量的塑造下,诞生了如今的“嘟嘟哥”。但,流量是否能长久眷顾?

“我最开始做直播时,没想过能达到这样的热度,哪怕有一天直播间没有人了,我都做好了万全准备。如果失去了这波流量,我还是不忘初心,保持平和心态。”“嘟嘟哥”说。

夏天快要过去,生活的挑战却不会因此停止。“夏天卖西瓜,冬天我就炒栗子。”关于生存的问题,“嘟嘟哥”有自己的回答。

互联网时代,直播让更多普通人被看见。郭有才、“嘟嘟哥”等人的爆火,也许恰好契合了人们对草根逆袭励志故事的渴望。

这是这个时代赋予生活的深刻注脚。站在直播的风口上,又还会有多少“嘟嘟哥”?

华西都市报·封面新闻记者 赵奕 柴枫 实习生 柳嘉慧 摄影报道