

# 刘畊宏回应不带货： 有影响力时 要做对的事

## 事业长红的秘密： 长期主义，不走近道

问：你在2022年成为全民偶像的原因是什么？

刘畊宏：原因非常多，有公司的帮助，有我自己对健身的坚持，也有当下人们对健康的追求，多重因素叠加造就了2022年的特殊现象。我自己也非常惊讶，在做直播之初，没想过这样的结果。

问：做过演员、歌手、主持人、老板，再到“刘教练”，这些身份你最喜欢哪个？

刘畊宏：我觉得每个阶段都不一样。我是戏剧专业毕业，在十几岁时，我就梦想成为很棒的演员；到了20多岁，又很喜欢音乐，加入了团体，后来也成了独立出专辑的创作歌手；因为健身的关系，我开始分享健身视频给身边的朋友，发现健身能从身心改变很多人，这激发了我极大的兴趣，一种成就感和使命感驱使着我坚持走下去。

问：30年的演艺生涯，你看过很多人的高潮和低谷，如何在低谷时保持平常心？

刘畊宏：我很幸运，我在生活当中遇到了圈内都算是顶尖的人物，旁观他们的人生，也会引发我的思考。我的第一个老板是吴宗宪，一个帮我写歌、一起打球的朋友，出唱片后暴火，成了“亚洲天王”。当别人看到光环的时候，我看到的却不相同，更多的是台上、台下的不同之处。我在圈内待的时间很久，也看了很多人的起伏。

所以，当我做直播时候，就有合理的心理预期，如果这个事是我真正想做的，就不会太在意是否能在短期得到很多人的关注。然而，突然得到很多关注，也不一定是好事，不一定代表能够走得长远。做直播后，经历过流量不好，但不要因为流量多少来判断做这件事是否值得。我经常对年轻的小伙伴说，不要单纯地追热点，热度过了之后没有流量，就会失望。

问：所以你没有流量焦虑？

刘畊宏：也不能一直做没有流量的东西，要不断调整和改变，比如我做健身，流量不好我也会开始思考：怎么样可以吸引流量。但可以不要大幅的流量增长，要有进步。也有因为环境导致流量下降时候，这个时候我就不会给自己过大的压力。

同时要弄清楚自己真正想要做的事情。在镜头前或直播时，我究竟想给大家什么？能够持续提供有价值的内容，才会保持吸引力。

问：在流量顶点的时候，有没有什么计划维持住(流量)？

刘畊宏：疫情期间直播间同时在线三四百万人，现在是无法和之前相比的。这或多或少也会影响我的情绪，重点是这种情绪影响我们多久。大家不必对自己过于严苛，像AI机器人一样，人需要花足够的时间，从失落或沮丧的情绪中走出来，下一步才更有力量。我认为这是我在人生中学习的一门课。

如何让观众透过我的直播和教学，变得更健康、更幸福、更快乐，是更重要的事。而且我发现流量涨跌是正常现象，有时候是算法的作用，有时候是其他主播买流量，很多东西是不可控的，我能控制的就是把内容做好，跟团队沟通好，做出调整和改变。

## 爆红时为何不带货？

不要为了钱放弃对大家的责任

问：你的出圈，让更多人熟知了太太王婉霏，也带红了畊练团，是否刻意去搭建IP矩阵？

刘畊宏：我认为，与其说打造IP矩阵，我更像是看到人的需求被同时满足。首先，我老婆在跳操的过程中，觉得我们穿的衣服过于单调，缺乏美感。当时也有一些品牌赞助衣服，但并没有针对我们的需求设计合适的衣服，大多数色彩、款式、花纹相对单调。我老婆认为需要为男孩、女孩们设计一些跳操或日常的服饰，所以创立了“VIVI CYCLE”品牌。这并非我们刻意而为。

后来，她发现大家在吃方面存在很多问题，大家想了解刘教练和VIVI姐(王婉霏的英文名)平时到底吃什么、如何吃？有的产品，我们就请团队去找然后分享给大家；有的产品由于选购困难，最后我们只能自己生产，所以就有了“爱吃鲜摩人”。

招募其他教练的原因也非常简单，因为我需要不同的账号来进行不同的训练，但是一个人时间有限，所以找来两个男生进行一些小器材的激励训练，另一位比较擅长瑜伽和普拉提的女教练，教大家拉伸放松。这些也都是从观众需求的角度去思考的，并非仅关注赚多少钱。

问：最红的时候依然坚持不带货，为什么没有像其他网红明星一样快速变现？这中间是如何决策的？

刘畊宏：我和我老婆有一个共识，当有影响力时，要做对的事情。那时没接受品牌带货，可能损失上亿营业额。那时候，直播很密集，我需要花时间预备内容。对我来说，如果做很多事情让我分心，我可能无法完成内容。而且我也要借这个宝贵的机会，将健康理念传递给大众，分享幸福婚姻的相处模式，分享亲子相处的观点。如果我接很多商务，当时又没有团队协助我，会损失做精品内容的时间。因此，我告诉团队，在未解封之前，我不接受任何商务和广告，我会专注于直播工作。对我来说，大家对我的信任和支持很重要，不能为了金钱放弃对大家的责任和使命。

问：听说你对产品有很严格的把控，你挑选品牌方合作方的标准是什么？

刘畊宏：首先不希望添加化学添加剂，但同时希望可不可以保存时间长一点？可以找一些虽然不是大品牌，但这个品牌有历史，并且是坚持做的事情，即使它没有给我们很高的费用，我仍愿意跟它合作。

问：在楼下看到你们的规划图，有游乐场、酒店，还有元宇宙。

刘畊宏：再过5年到10年，直播模式不可能还是这样。比如，现在已经有真人影像可以放到这里，和我一起互动；我也推出了我的虚拟形象；在元宇宙里，可能是VR或者其他变形的眼镜，或者用户家里大多数已经不再用电视……

未来会有很多不同的方式做直播，但不变的是制造内容的人要有正确的观念，所以我要把我的观念留下来。

## 在8万人演唱会跳操： 直播间更需要主播有同理心

问：在周杰伦演唱会上都能看到你在跳操，你自己是否有演唱会计划？在演唱会跳操和直播间有什么区别？

刘畊宏：在直播间里，我是无法直面这么多观众的。在8万人规模的演唱会上，我面前就是实实在在的8万人。我在直播的时候会感觉更自在，直播这种传播载体的受众也更广泛，所以我会更珍惜，也会更努力去做好。

但在现场与直播时跳操的感受是不一样的，在现场跳操能够直观地感受到观众的反应，在直播间跳操更多的是需要猜测大家的需求和状况，这也需要我们作为主播有更多的同理心。

问：很多80、90后都是通过《头文字D》《情书》等一系列电影、电视剧熟悉你的，在演艺事业上有哪些计划？

刘畊宏：目前，我每周安排了三次跳操直播，也在落地相关的线下活动。至于电影部分，我老婆也常常跟我讲，她很想看我再演戏，除非有很好的角色值得我去挑战，否则演戏和跳操是很难兼顾的。但为了满足老婆的要求，之后我们可能会推出一些短剧。无论是演戏还是唱歌，都比不上我做健身教学的热情，站在目前的位置上，我也有责任去推动全民健身，让各个阶段的国民身体素质更上一个台阶。

问：最近在网上看到了你的新书《练就自由》，如何让大众延续对全民健身的热爱？

刘畊宏：健身是一个随时随地都可以开始的事情，你可以从跳操开始、从跳舞开始、从撸铁开始，如何开始是不需要被定义的，开始之后，健身更是一种健康的生活方式的体现，健身和人的饮食、婚姻关系、亲子关系、人际关系等都发生着链接，去打网球、爬山、骑脚踏车，驱动对事物的兴趣和好奇心，不需要拘泥于形式，不需要一定泡在健身房，更重要的是让自己的身体处于一个好的状态。

问：很多人会担心当热爱成为职业之后，热爱会减退，你如何保持这种热爱？

刘畊宏：这样的想法是错误的，因为当你的热爱成为你的工作，你就是这个世界上最幸福的人。但你一定要清楚地了解自己热爱的东西。我曾说过，每个人都有自己的特质，我的特质是当健身教练，而周杰伦则非常适合当创作歌手。如果让周杰伦来当健身教练，对他来说会很痛苦；如果只让我做创作歌手，我也很痛苦，比如制作《彩虹天堂》的时候，他们让我维持瘦削的身形、忧郁的眼神，不让我健身，我也很难受。

问：你如何看待自己20岁时的热爱？

刘畊宏：热爱是会不断变化发展。比如在第一本书出版时，我只在思考如何练就身材，所以第一本书叫《畊宏的健身书》，我教大家如何徒手健身，练出各种肌群。但第二本书相隔十年后，我的观念发生了变化。发现健身不仅仅是外表，它可以让人生更多元、更丰富、更健康。到第三本书《练就自由》，它不仅涵盖吃的、婚姻关系、亲子关系、人际关系，还有兴趣和爱好，各种球类都可以尝试。这本书告诉大家，可以做很多事情，让人生更自由。

据新京报



刘畊宏

“腰间肥肉咔咔掉，人鱼线马甲线我都要。”听到这句口号，不少网友都会下意识地跳起《本草纲目》毬子操，连周杰伦都在演唱会上调侃刘畊宏：“你把《本草纲目》弄得好像是自己的歌一样。”

当人们对刘畊宏的印象还停留在抖音单月涨粉超5500万，曾推出专辑《彩虹天堂》、主演《头文字D》时，他已经“悄悄”孵化了太太王婉霏、畊练团等IP矩阵，全网粉丝量突破1亿。近期，他发布了第三本新书《练就自由》，并计划推出集演唱会、全民健身于一体的新型演艺活动。

事业长红的秘密是什么？如何带货？未来有哪些业务布局？就读者关心的这些问题，刘畊宏接受了记者专访。

”