

谁动了

草根达人的蛋糕

本报记者 任磊磊

草根达人如今已成为各大综艺节目的争夺对象，坊间也由此兴起了新职业“达人中介”。有些达人中介就像“蛇头”，做的是一锤子买卖，草根当红时，他们忙着替草根达人们接通告、跑演出，提成高达七八成，草根达人们正在被过度消耗着。

我们大家更关心的是，这些草根达人的未来会怎样？

草根达人很忙 不在上通告就在上通告的路上

据记者调查，不算地面频道，仅全国卫视，目前正在播出的达人节目就有十几档，谁能请来最牛的达人谁就有了收视保证，因此稍有点名气的达人现在都很忙，说他们不是在上通告就是在上通告的路上，一点都不夸张。“断臂钢琴师”刘伟的经纪助理吴洁就向记者透露，刘伟现在每天最多能睡6个小时的觉，最忙

的时候曾经一天要赶三四个通告。自从参加完《中国达人秀》之后，刘伟除了春节外，几乎一天都没有休息过，天天都是通告，排得非常满。4月份整个月都排满了。最绝的是，有一次去国外演出，他们两天转了三四个机场。前不久，刘伟就因为工作太多，休息太少，导致身体抱恙，入院治疗一个星期才恢复。

为何草根达人如此走俏？据一位电视台的编导介绍，与

“半红不紫”的明星相比，“德才兼备”又有人气的草根达人往往更受大众认可。台湾盲女、翻版“邓丽君”张玉霞的网络视频点击量已超过百万，相比热播电视剧每集几十万的点击量，这个数字是非常惊人的。同时，相比明星的出场费，草根达人相当便宜，也没有档期不合适的麻烦，可以随叫随到。所以与其花高价请明星，不如用“物美价廉”的达人，既节约节目成本还有高收视率，何乐而不为？

草根达人很“穷” 上通告甚至没有收入

在采访中记者发现，忙碌的草根达人们收入并不像大家想象的那么丰厚。“鸭脖夫妇”就告诉记者，在上海走在街上，100个人中有60个人都能认出他们，知道“鸭脖夫妇”名字的更多，至少有80%，他们的名气绝对大。虽然名气很大，但他们并没有得到与名气相符的收入，“可能是因为我们自身才艺的限制，也不知道怎么接商演，人家想联系我们却联系不到，我们也找不到商

演的途径，所以通过节目走红之后，我们并没有接到多少商演。外界那些传我们参加商业活动拿了多少钱的事情，都是瞎说。”

据“鸭脖夫妇”介绍，参加达人秀之后，他们经常会被电视台安排出席活动，不过有些通告基本上没有收入，有时候他们还得搭上交通费。有的单位年会会请他们过去，但也是象征性地给张几百元钱的卡，“有时候别人问我们身价是多

少，我们就说你觉得我们值多少钱就给多少。”

有了经纪人的达人也未必发展得好。旭日阳刚分别有自己的经纪人，但因缺少统一的包装，在面对诸如“禁唱”、“天价代言费”等各方质疑时，根本就看不到经纪人的危机公关。“西单女孩”不仅和原来的公司解约，还陷入了名字的版权之争。通过春晚走红的农民工街舞团发展也不尽如人意，有的成员已经回工地打工了。

草根达人很无奈 中介提成最高达到80%

草根达人很忙，但是忙碌并没有带来高收入，那钱被谁挣去了呢？据知情者透露，业内已经顺势有了新职业“达人中介”。记者调查得知，和“星探”的定位类似，这群人整天浏览网络视频，发现有潜力的草根达人后，便与之签下相应的协议。每个中介手上握有一个或多个草根达人。由于他们与电视台有一定联系，也跟演艺圈有一定交集，从而得以推荐草根达人上各大电视台，尤其是卫视节目。

东方卫视《中国达人秀》宣传总监陆伟称，有的中介甚至直接向电视台方面提出炒作要求。短时间内让达人们反复上多个节目，参加各种活动成为中介们的“生钱”秘诀。基本上没有为草根达人制定长远的发展规划，“现买现卖，他们只想着如何尽快捞钱，达人的‘气数’在这个过程中就慢慢耗尽了。”一位电视台编导这样告诉记者，草根达人无疑是这个圈子里的快速“消耗品”。当然，草根达人的价位多

半是按才艺、经历、人气分的。大多数中介会把草根达人当成赚钱机器，提成极高，“最多的时候达七八成，因为达人的知名度还不够有话语权，因此他们也没什么怨言。”一位接近达人中介的人士说。

陆伟也承认，达人们确实没什么保障，“说实话，对他们的前途我们也不乐观，相对于英、美等国造星机制的成熟发达，在中国目前的环境下，草根明星要想真正成长为偶像，还有很长的一段路要走。”