

“美猴王”直播耍棍，带观众回味经典

喜欢《西游记》，8岁练本领，举手投足惟妙惟肖，开播不到一年吸粉10余万



廖存忠(右图)与其扮演的孙悟空(左图)。受访者供图



扫码看视频

脚踏练功鞋、身穿灯笼裤、脸上涂抹着黑白红三色猴王脸谱、手持如意金箍棒……岳阳市平江县，只要“美猴王”廖存忠一出现，人们便会不自觉哼起“俺老孙来也！”音效。从8岁习武至今37年，廖存忠顺应短视频时代开设账号，一有空就上传少林武棍的教学视频，举手投足间勾起观众的童年回忆，不到一年就积攒了十余万名粉丝。

3月20日，三湘都市报记者联系上廖存忠，听他讲述热爱《西游记》与少林棍法结缘的故事。

■文/视频 实习生 盛涛
三湘都市报全媒体记者 黄亚苹

喜欢《西游记》他8岁开始练本领

1986年，六小龄童主演的《西游记》火遍大江南北。被压在五行山下苦度500年、终得高僧玄奘解救的孙悟空，前往西天拜佛取经途中展现的神通广大，更是影响了一批70后、80后。廖存忠与美猴王孙悟空的缘分，也得从这一年讲起。

“小时候家里没有电视，村里只有一台14寸黑白电视机露天播放。每晚《西游记》开播，小孩们都得挤破头抢着看。”回忆起幼时，这位质朴的广西汉子脸上露出了笑容，在那个年代，孩子们都争着想学武功、拜孙悟空为师。

凑巧的是，廖存忠8岁那年，村里来了一支只招收成人的少林武队。“我特别喜欢武术，但他们

又不收小孩。于是我和同伴们只能透过武馆的窗户偷学技艺，夏天毒蚊子咬得人生疼，我们还是坚持下来了。”廖存忠表示，透着窗户学了点少林武功的皮毛，便将其融入如意金箍棒的棍法中，反复观看《西游记》片段模仿练习。

用“俺老孙来也”开直播 他想带观众回味经典

成年后，为谋生，廖存忠举家从广西搬迁至岳阳平江。虽远离舞台，童子功却成了肌肉记忆，“美猴王”廖存忠抓耳挠腮间没有半点马虎，闲暇之余耍起一套少林棍法，都会引起左邻右舍围观。

“你的声音有点像孙悟空，你能不能尝试模仿他？”2022年，邻居的一句话点醒了廖存忠，让他正式走向短视频直播之路。一套198元的服装、一根仿古铜合金的金箍棒、一双白底黑布的练功鞋，就是他直播、上传少林武棍教学视频的全部行头。

除开老天爷赏饭吃的音色，从未进行系统学习的廖存忠不断打磨动作，力求在一颦一蹙、举手投足间还原《西游记》中无所不能的齐天大圣。日益精进的法、惟妙惟肖的人物神态，让他积攒了不少忠实粉丝，直播间实时在线人数常常能突破一万人。

日新月异的互联网正与传统文化擦出火花。目前，廖存忠免费教学少林武棍，身体力行传授“百年猴戏”。未来，他还想尝试将西游记的经典场景与现代艺术相结合，带年轻人领略独特的西游经典文化。

傲雪棋全国市场总监李治阳： 知行合一，笃行致远

“我这个人，一旦喜欢上上一件事，就会投入热爱，全力以赴。”傲雪棋品牌优秀领导人李治阳如是说。有时候，选择比努力更重要。没有洞察与思考的努力就像漫无目的在大海航行的船只，永远到不了成功的彼岸。



雪棋品牌全面塑造升级的一年。正如李治阳先生在店主培训会议的分享中提到：“品牌生命力源自产品实力和经营模式。连锁品牌的强大运营力能相对降低实体店的经营风险，令其在同品类竞争中脱颖而出。”李治阳用心经营傲雪棋品牌，通过网点布局市场，让品牌形象和品牌服务进入大众消费者的消费认知，并有效产生消费者的持续复购行为。通过搭建品牌体系，最终为品牌实体店带来持续的盈利。

投身慈善 坚持行动

2022年年底，傲雪棋品牌公司携手“广东省青少年发展基金会”共建“傲雪棋爱心基金计划”正式启动。基金会将在女性健康、疾病救助、教育助学、济困救灾、设施援建等多个领域开展各类慈善公益活动，为支持国家公共基础事业，促进社会和谐稳定发展贡献自己的一份力量。

作为傲雪棋优秀的一员，获得成就的李治阳并没有骄傲自满，而是心存感恩，积极响应傲雪棋基金计划，支持公益事业，回馈社会。他以实际行动捐赠资金支援湖南省永顺县芙蓉镇中心完全小学的“幸福厨房”建设项目，协助解决当地学生早午晚餐问题，赋能国家地区教育事业的建设与发展。乐善好施的他更是身体力行参与一线公益活动，到当地学校亲身考察，参与当地教育基础设施建设。

结语

古人语，知行合一。知为行之始，行为知之成。傲雪棋就像是李治阳的信仰指南针，永远坚定不移的指导着其人生正确的方向。陪伴是最长情的告白。未来，李治阳将一如既往陪伴傲雪棋品牌共同成长，抱持“耕耘今日，成就明天”的精神继续在这条事业的道路上奋斗不息！

服装业大神 内衣界小白

加入傲雪棋品牌之前，李治阳一直从事男装服饰批发与零售。顶峰时期，他的自有男装店铺数量超过10家。他从事服装十余年所积累的行业经验，凝练出他敏锐的市场眼光与判断力，同时经过深度的行业分析与市场调研，李治阳非常看好女性调整型内衣与塑身衣的市场前景。

接触到傲雪棋品牌后，他被其自有工厂的生产实力以及品牌营销创新模式所吸引。经过三次实地考察，他切身实地被傲雪棋公司的综合实力与品牌魅力所折服。而后谨慎稳妥的李治阳还通过自有服装店铺的实际售卖测试，真切验证了傲雪棋产品备受消费者的追捧与热爱。于是自2017年6月，他毅然决定停掉所有男装店铺，全力投入到傲雪棋的品牌事业中去。

初入内衣领域，但得益于多年的商业经验与视界，李治阳锋芒毕露，迅速做出成绩。在日常的店铺经营中，他十分重视运营细节的规整。同时他能够深度挖掘产品功能与卖点，持续迭代店铺销售引流方式，追求不断创新以

开拓市场疆域。凭借自身多年扎根市场的丰富经验以及敏锐的市场洞察力，在公司总部的全力赋能下，李治阳带领他的团队乘势而上，加盟后的短短一年时间里，将傲雪棋品牌专卖店做到湖南省内遍地开花，实体店数量持续攀升，销售团队不断壮大，品牌内衣总销量跃升至全国加盟市场前列，在区域内掀起一股健康舒适无钢圈内衣的购买热潮。

知行合一 笃行致远

“思考是行动的种子”。有好的想法，好的模式，并付诸行动，能让思想的种子长成事业的参天大树。选择傲雪棋，是他迄今为止的人生画卷中最浓墨重彩的一笔。傲雪棋不仅成就了他的人生理想，帮助他实现财富自由，更给他带来了事业荣耀的高光时刻。

2022年的傲雪棋品牌六周年盛典上，李治阳先生作为傲雪棋品牌的优秀合作伙伴被授予“全国市场总监”头衔，成为傲雪棋品牌事业部负责人。2023年，是傲