

# 姚钱树 吸金术



姚明出任瑞士著名运动腕表品牌TAG Heuer国际代言人。

## 老板派头 越来越足

去年12月，深冬的上海冷风瑟瑟，却无法冷却上海篮球迷火一样的激情。回首一年前，地处市中心的卢湾体育馆门可罗雀，如今，地处浦东的源深体育馆却几乎爆棚。这就是上海男篮“新老板”姚明的魅力。

受伤后的姚明还需要借助双拐才能艰难行走，但这并不影响“姚大老板”的派头。本刊记者在新闻发布会现场看到：他身穿一身黑色西装强势亮相，五大黑安保贴身护航，数十位保安为其开道……在CBA新赛季的揭幕战上，以老板身份亮相的“巨人”是最耀眼的焦点。

其实，新闻发布会的前两天，关于“姚老板”的新闻已占据各大媒体体育版的头条。当时，上海男篮与玛吉斯轮胎的冠名仪式，成为“姚老板”公开亮相的第一站。为了见证这一时刻，来自全国各地的80多家媒体、近两百名记者蜂拥而至，原本宽敞的源深体育馆新闻发布厅显得拥挤不堪。

在“长枪短炮”的簇拥下，见惯了大场面的姚明步入会场。台下除了媒体记者，还有上海男篮全体将士。

“说实在的，我也一直在思考这种转变。”从上海男篮的核心球员到如今球队老板，对于两种角色间的转换，姚明坦言，“需要时间去适应。成为老板后，有压力也有责任。虽然两者角色不同，但共同点是希望上海篮球能够振兴发展，为球迷们带来全新的感受。”

姚明透露，为了尽快进入新角色，他趁着漫长的养伤期，一直在潜心攻读管理方面的书籍，阅读上海男篮的各项资料文件，为球队的发展和建设尽心尽力。姚明对新工作和球队的将来都充满信心，“现在这支上海队很有潜力，我相信，我的团队能与队员们很好地合作，将上海队推上一个新的高峰。”

据记者了解，姚明当老板并非首次。前几年，他投资了一个名为“巨鲸音乐网”的华语音乐网站，风靡一时，点击率很高，此后他还在上海和休斯敦投资了“姚餐厅”，只不过那时的姚明只是挂了个名字，一切具体事务都由姚之队及相关人员管理，他的主要精力还是在美国NBA打球。而这一次却有所不同，姚明明确表示，目前自己已经掌握了详细数据，会真正介入球队的日常事宜，不会做一个“甩手掌柜”，在上海，他会认真过问球队工作，力求做到亲力亲为。

姚明告诉记者：“未来会有更多人接触到我们这支球队和这群可爱的球员。我希望能为球迷提供更好的观赛环境，我们也会严格要求自己。也许时间会让曾经的荣耀消退，但我希望能让上海男篮重回巅峰。”



巨星出场，人气暴涨；粉丝捧场，人财两旺。这是魅力经济学正在上演的又一出豪华戏码。姚明的8亿身家在CBA老板中是最少的，但他的光芒无人企及。姚明很精明，在职业篮球生涯晚期，他的角色开始从球场过渡到商场。“姚钱树”的“神话”能否继续？

## 生意归生意，兄弟归兄弟

在以NBA的商业化经营模式开展各项活动的同时，在球队管理上“姚老板”同样以NBA先进的管理理念，再出“大手笔”。其中，最为人们津津乐道的，一是很好地融合了自己与刘炜之间的关系，一是很自然地让昔日恩师李秋平交出上海男篮帅印。

姚明与刘炜的“矛盾根源”一度被外界认为是“钱”。有知情人士称，当时刘炜“狮子大开口”，竟然提出了“300万+50万的年薪”（即自己拿300万，另外给经纪人50万），还有一种说法是“400万+主帅”（即自己拿400万年薪，退役后要当上海男篮主教练）。面对这样的“无理要求”，姚之队肯定是不能接受了，为此刘炜主动给自己当年的好兄弟姚明打电话，可是姚明明确告诉刘炜：“这事儿啊，你别找我，你去找陆浩，他是总经理！”听到同甘共苦、并肩作战的兄弟如此回答，刘炜顿时心冷了，声称要离开上海，要去八一队。

眼看双方僵持不下，相关领导出面才平息了风波。据说，当时刘炜表示：“大姚要是跟我说：我今年运作资金有困难，兄弟你帮我一把。只要他说这句话，我刘炜二话不

说，一定帮他。但他用这种推诿的处理方式让我去找陆浩，我很失望。”说到伤心处，这位球队灵魂甚至流下了眼泪。

而在姚明看来，既然接手了这支球队，就要管理好这支球队，一切都应该按照规范的操作，并不能因为是兄弟，就多给你钱，也不能因为是兄弟，就可以不付你工资。那么，姚明为什么就不能与刘炜谈一谈呢？原因很简单，按照NBA的管理理念，一切都应该按程序、按合同办事情，既然球员与俱乐部签约事宜是总经理负责的，那么作为老板就不应该越权插手这件事情。

可见，姚刘兄弟二人矛盾产生的真正根源是“观念不同”。姚明一再强调：“工作是工作，生活是生活，这是两回事儿。”其实，他就是想告诉刘炜，在NBA再好的兄弟，哪怕是亲兄弟甚至是父子，在商业化俱乐部里也是要签约的，一切都要按照规章制度办事。好在刘炜最终还是明白了姚明的NBA管理理念，姚刘二人相视一笑泯恩仇。

在修复了与兄弟刘炜的关系之后，“姚老板”还做出一个惊人决定，那就是以“身体原因”，不再与自己的昔日恩师、执教上

## 借鉴 NBA 模式

目前，CBA联赛刚刚揭幕，但从“姚老板”的一系列举措就能看出，他肯定要在CBA联赛中借鉴NBA商业化模式。

在NBA，球队之所以那么受欢迎，之所以有那么多的看点和卖点，球队的实力和成绩是根本。没有成绩，一切都成为无源之水。为此，“姚老板”一上任就不惜血本，提升球队整体实力。

在新赛季揭幕前，我们发现上海男篮挥着“姚”字大旗不断招兵买马，先从台湾找来偶像球员颜行书，接着又将约旦国手赛义德·阿巴斯、前火箭队后卫卢卡斯三世以及美国中锋塞勒拉入队中，内外线实力相比上赛季有了质的提升。此外，上海男篮不仅请来了NBA教头邓华德，还请了火箭前助理教练斯科特负责体能和球员健康，同时又请了有NBA经验的助教欧文斯负责球探和侦察敌情的工作以及录像分析工作。更让国内俱乐部耳目一新的是，新赛季上海男篮还配备了一支中美结合的分析团队，这支团队中有耶鲁大学高材生，有在火箭实习过的分析师，还有录像剪辑高手……每天训练前后，针对每一名球员、针对每一个技术要点，分析团队会手持笔记本电脑，向大家一一解释。

“在3~5年内希望俱乐部有能力冲击总冠军，打造中国最具竞争力和最具创新能力的俱乐部。”俱乐部总经理陆浩信心满怀地告诉记者。

其实，“姚老板”有着极为周密的计划和目标指导。记者在

采访中获悉，“重组后”的上海男篮俱乐部计划在1年内完成部署球员评估数学统计模型、战术分析数学决策模型以及相关的大型计算机数据库工具，并建立长期R&D（研究与开发）体系，在两年内建立高效的全国球探网络和篮球人才培养体系；将上海建成中国篮球青少年人才的聚集地。

更重要的是，俱乐部还打算有步骤、有效率地重建俱乐部与上海球迷之间的感情，并营造球迷的归属感。“一支球队不仅需要成绩上有所追求，更需要承担起一份社会责任。”姚明表示，“要把上海男篮打造成上海的一张名片，就离不开球迷的关注和支持。因此，我们在打好联赛的同时，也会注重回馈球迷。通过更多的公益活动，使球队和球迷更加紧密地联系在一起，也能使球队在与球迷的互动中，发挥应有的榜样作用。”

此外，为了营造氛围，我们还看到在上海男篮的主场出现了一些文体明星和诸多媒体记者，成龙和张韶涵本来是打算到现场的，后来因事无法脱身。尽管如此，球迷还是发现了在2009年斯诺克英锦赛上夺冠的台球名将丁俊晖（丁和姚属于一家经纪公司）来到现场助阵，从他如同听报告的严肃表情看，小丁也许未必喜欢篮球。台湾娱乐明星陈建州也应邀来到现场，这不由让人想起在NBA赛场看台上，同样会有很多好莱坞明星前来捧场。CBA再次让人嗅到了NBA的味道。

海男篮长达14年之久的李秋平续约，而是聘请了洋帅。

对此，“姚老板”没有过多地发表自己的意见。不过，据业内人士分析，在“姚老板”入主球队那天起，李秋平注定要离开，因为“姚老板”推行的是NBA管理模式，而“教父”级的李秋平在队中拥有着绝对话语权，这样一来俱乐部在管理队伍时，一旦与他的意见相左，势必很难控制局面、控制球队。更重要的是，为了使球队提升成绩，学习到先进的西方篮球理念，俱乐部不惜重金请来NBA教练。

就在几天前，姚明告诉记者，其实他很在乎恩师的感受，也很珍惜与恩师的感情，他这次在上海一定要找机会与李秋平进行一次深谈，“有些事情在电话中讲不清楚，我要当面把自己的想法跟李指导详细地说，争取李指导能够理解，帮助我一起实现我的理想”。

的确，姚明是一个有理想的人，在“试水”CBA之前他拥有球场上的辉煌，人们期待假以时日，他能在商场上复制同样的精彩。

（据《新民周刊》）