

国际化，是大卫·斯特恩成为 NBA 掌门人以来最为看重、最施以大力度的一个方向。从 2004 年的中国赛到 2013 年的国际赛，NBA 的疆域从美国开拓到了欧洲、亚洲乃至全世界。

明年 2 月，斯特恩将结束长达 30 年的总裁生涯，副总裁亚当·萧华将履新上任，但这并不意味着 NBA 的海外拓展会就此转向。昨天，两人在浦东香格里拉酒店共同接受了央视英语频道的独家专访，从回答中可知，未来，中国市场仍旧是 NBA 的重中之重。

中国使命

2004 年，NBA 季前赛第一次登陆中国，在北京和上海，姚明率领的火箭队和刘炜加盟的国王队，打了两场比赛。

斯特恩说：“从那时起，带两支 NBA 球队来中国打季前赛，成了我的使命。”

作为 NBA 掌门人，这 29 年来，斯特恩做出的最大贡献是什么？

萧华接过话题说：“是他将 NBA 带到中国，让 NBA 在中国变得家喻户晓。”

中国攻略的第一步，是送上免费电视转播“蛋糕”。1991 年，斯特恩拿着两卷录像带，亲自来到 CCTV 推销，敲开了中国市场的大门。他耐心地说明 NBA 水平世界一流，转播不收费等……第一个吃螃蟹的人，大获成功。

29 年过去了，NBA 引进了中国球员、打造了中国的季前赛、同越来越多的中国企业结为合作伙伴。那么未来，NBA 将如何继续推动中国市场。斯特恩却如此否定道：“错了，你不该用‘继续’这个词。进军中国市场，我们才刚上路呢，前景是无可估量的。”如今，NBA 官方账号在新浪微博上的粉丝已经超过 2500 万，斯特恩透露，“其实我也匿名登录过微博呢，我希望能看到中国的粉丝数涨到 1.25 亿。”

提携后继

长期以来，斯特恩已经被看做是 NBA 的形象代言人，作为他的左臂右膀，萧华常常躲在幕后。采访中，萧华反复称斯特恩是人生导师、事实的确如此。

萧华的父亲曾是纽约一家律师事务所的合伙人，上世纪 70 年代，斯特恩供职于那家律所。此后萧华子承父业，从事法律工作。斯特恩和萧华直到 1988 年的全明星赛，才初次见面。1992 年，在律所工作的萧华不满足于现状，他想到了斯特恩，便给他写了一封信，阐述自己的职业发展困惑。令他意外的是，斯特恩读毕，对萧华产生了浓厚兴趣，约他见了面。“面试时，我紧张得要命，双手放在桌子下面，手心里全是汗，浑身发热。”萧华记忆犹新。谈了几次后，斯特恩决定让萧华担任特别助理。

从此，法律界少了一位前途无量的律师，NBA 却多了一位未来的优秀高管。

记者问萧华，作为斯特恩的徒弟，从他手中接过接力棒，是否感到压力重重？

还没等萧华回答，斯特恩抢先道：“我要强调的是，亚当不是我的门徒，这些年来，我们就是一个大家庭，所有决定都在一起商量，是最佳拍档。所以，明年我卸任后，他不会从我手里接过接力棒，而是将 NBA 国际化市场做大做强，我对他有信心。”

最佳拍档

那么，未来的掌门人，在现阶段的工作中，扮演怎样的角色？

还没等萧华回答，斯特恩又抢先道，“还是我来介绍吧，我知道他

进军中国市场 前景不可估量

——访 NBA 总裁斯特恩和未来继任者萧华



■ 斯特恩(左)与未来的继任者萧华在 NBA 新闻发布会上笑答记者提问

图 IC



记者手记

2007 年，在 NBA 中国赛一次圆桌会议上，我告诉斯特恩，当你成为 NBA 总裁时，我才刚出生。从此，他记住了我，之后的中国赛期间，我总能获得采访机会。

2010 年，在北京，斯特恩告诉我们，新赛季很期待颇受争议的热浪“三巨头”的表现，而我和其他几位记者还提议，未来是否能邀请人气最高的湖人来参加中国赛。结果，去年和事实的确如此。



■ 2007 年，斯特恩在上海大力开拓 NBA 中国市场 本报记者 周国强 摄

的回答一定会很谦虚。亚当是一个很棒的执行者，尤其是在新媒体和数字化传播方面相当在行，令 NBA 的发展与时俱进，他是我们团队的顶梁柱。”

果然，随后，萧华谦和地表示，“在导师身边共事，他的一点一滴都在时时刻刻影响着我，包括工作态度、永不言弃的精神、追求完美的细节。”

别以为两人在相互恭维，实际上体现的是相互尊重的默契。毕竟，斯特恩尚未卸任前，作为副总裁，萧华仍旧保持低调，“我现在已经感到

从不食言

今年，热浪和湖人这两支总冠军球队，先后来到了上海。显然，斯特恩听取了球迷和记者的建议。

2012 年奥兰多全明星赛，斯特恩在全球新闻发布会上回答我的问题时说：“期待明年 NBA 中国赛再次落户上海，并能和姚明携手合作。”他没有食言，NBA 姚明学校落成了，NBA 中国赛连续两年来到上海。

2013 年 8 月，斯特恩在接受记者

采访时说：退休后仍旧会活跃在篮球界，希望能成立自己的公司，做篮球有关的事。而昨晚，他还说，如果姚明邀请他去做客座教授，一定欣然应允。

回顾采访历程，斯特恩的许诺，从未食言，他对中国市场的重视程度，可见一斑。所以我想，明年 2 月 1 日之后，当斯特恩不再是 NBA 的掌门人的时候，他一定还会是一名不遗余力地在中国推广篮球的大使。“我一定会常来中国看看。”这是他今年的承诺。陶邢莹

萧华，而萧华机智和圆滑的回答，总能赢得他的认可。

斯特恩用“润滑剂”来形容萧华的工作方式，“我们在很多想法上达成共识，当我们遇到棘手事件时，他能更顺畅地解决问题。”

不舍篮球

明年 2 月 1 日之后，斯特恩还会想念 NBA 吗？

“当然了，我最想念这里的工作环境和朝夕相处的工作团队。”斯特恩说道。萧华接过话，“未来，涉及在华业务，我希望他能出山做我们的顾问，给一些建设性意见，并同我一起来中国。”斯特恩却回应，“那你可别派我来工作，我希望今后来中国的时候，抱着享受的心态。”

斯特恩透露了未来的退休计划，“我不想干涉 NBA 的相关事务，我更愿意担任篮球大使，或者成立自己的公司，做篮球相关的事情。”甚至，在提到刚成立的 NBA 姚明篮球学校时，斯特恩直言，“如果姚明邀请我来做学校的顾问，我一定会答应。”

他一手开拓了中国市场，挥挥手，怎可能不带走一片云彩？

本报记者 陶邢莹
特约记者 王 东

(更多专访内容，请关注 10 月 18 日央视英语频道，首播 15:30、重播 20:40。)

【相关链接】

个人履历表

大卫·斯特恩 71 岁

1963 年 毕业于罗格斯大学历史系

1966 年 毕业于哥伦比亚大学法学院

1967 年 在纽约 Proskauer Rose Goetz Mendelson 公司获得第一份法律工作，该公司的客户包括 NBA

1978 年 成为 NBA 的第一个全职法律总顾问

1980 年 被任命为 NBA 副总裁

1984 年 NBA 董事会全票通过选举斯特恩为该联盟第四任总裁

篮坛大事记

● 扩军 斯特恩刚成为总裁时，NBA 一共有 23 支球队，现在已发展到包括多伦多猛龙在内的 30 支球队

● 种族平等 夏洛特山猫老板约翰逊成为美国主要体育联盟中的第一位黑人大股东，NBA 是在种族平等方面做得较公平的一个体育联盟。

● 商业化 使 NBA 的总收入从 1984 年的 1.92 亿美元提升到今天的 50 亿美元。

● 全明星周末 全明星周末成为一项流行的全球赛事，受到很多赞助商的青睐和追捧。

● 形象 NBA 在上世纪 70 年代末受暴力、吸毒等影响，形象跌入低谷，斯特恩出台了“最严重违反药物政策的球员将得到终身禁赛”等措施，对球员出席公众场合规定了着装要求，维护了 NBA 的良好形象。

● 工资帽 工资帽最初制定时间是 1983 年，正是在斯特恩的大力斡旋下，这项把老板从不堪的金融重负中解脱以及确保 NBA“物价稳定”的措施才得以出台。

● 梦之队 从 1987 年开始，斯特恩就一直致力于让自己联盟的球员参加奥运会，最终在 1992 年如愿，组建了梦之队。

● 中国市场 2002 年斯特恩宣布选秀状元为姚明，从此开启了对中国市场的进一步扩张，如今 NBA 在中国市场每年的收入达到约 1.5 亿美元。

● 两次停摆 停摆是斯特恩在执掌期间遇到的最大挑战之一，但他最终都让联赛在中途恢复。

● 国际化 2013 年国际系列赛电视转播覆盖的国家和地区总数达到 215 个，NBA 外籍球员的迅速成长，也让整个联盟更具生命力。

本报记者 陶邢莹

■ 大卫·斯特恩漫画 图 IC