

谁宠坏了“弃鞋闹剧”的制造者

新闻追踪

CBA赛场的“球鞋风波”又闹大了。从NBA回来代表广东队的第一场比赛，易建联便上了各大网站体育版的头条。让他成为焦点的不是在球场上的出色表现，而是那双双没穿鞋子在球馆走动的脚和留在场上篮架下的鞋！

为何敢公开叫板

在中国篮协本赛季三令五申要求球员必须穿联赛赞助商李宁品牌球鞋的情况下，易建联昨天竟上演了一场“弃鞋闹剧”：他在第二节比赛刚开始不久，突然在篮下脱掉了自己的李宁球鞋，将鞋子留在场上后径直走到了替补席。

虽然阿联赛后称这样做的原因是对新鞋子不适应，脚有伤没办法。但在全场观众的注视下“光脚”（袜子当然是穿的）走出比赛场地，无疑是向大家表明对篮协新规定的不满。在前几个赛季，他曾允许贴去商标穿个人赞助商的鞋。而新赛季，每年花4个亿赞助CBA的李宁公司不想再让步了，要求各方严格按照赞助合同办，不再让部分国手享受比赛用鞋方面的特殊政策。

阿联明知有新政策，为何还敢冒着被禁赛处罚的危险公开对抗？或许，他坚信他可以受到特殊照顾。事实也是这样，当场的技术代表和裁判昨天是让步了，他最终还是像



易建联弃鞋损害了CBA形象

图 CFP

上个赛季一样，穿着自己赞助商的鞋、贴去商标后上场打完了下半场的比赛。

当时大家并不知道那双贴去商标的鞋究竟是李宁品牌的还是个人赞助品牌的，赛后广东宏远俱乐部总经理胡志强在接受媒体采访时透露了真相：“易建联在比赛开始之后出现了原来老伤的情况，他坚持不下去，所以就跟中心沟通，为了这场比赛的完整性，最后还是让他暂

时穿原来定制鞋完成比赛。”据称这是易建联和比赛监督、技术代表在中场休息时协商的结果。

为何会网开一面

问题就来了。昨天篮协还因首轮比赛的球鞋风波，发通报批评了周琦等4名在首轮比赛中未按规定使用指定赞助商球鞋的球员，并称以后再有违规将被禁赛一场，昨天为什么最终就网开一面了呢？即使是

临时网开一面，这也是明显违反篮协规定的啊，当场执法的裁判和技术代表为何就可以执法违法呢？如果易建联怕受伤，完全可以不上场啊。没有他，比赛真的就不完整了？

应该说，中国篮协这几年对大牌球员网开一面，有法不依，违规不究的做法，宠坏了这些球员。就拿易建联回归CBA来说，按道理他已过了CBA球员注册的最后期限，就不能回CBA打球，现在，他被特批可

代表广东队出战。之前也有大牌球员在CBA注册截止日前没谈好合同，过了注册期限最终照样能上场打球。上赛季影响这么坏的辽宁球员殴打四川球迷事件，也拖了几个月才出禁赛处罚。按道理，篮协当初就应该对有关球员禁赛一定场次，主力球员因此不能代表国家队出战奥运会也应在所不惜。

为何要自己打脸

篮协以往有法不依的情况还有很多，这从某种程度上鼓励了一些CBA大牌球员敢于去违规。易建联昨天“光脚”闹了一闹，最终还是如愿了？至少昨天是这样的。

现在还不知道最终的让步，是当场技术代表和裁判的临时决定，还是真的是中国篮协高层的意见。如果只是裁判和技术代表的临时决定，那还好稍好一些，篮协可对此追加处罚；如果中国篮协真的让易建联成为本赛季唯一可使用个人赞助商球鞋的特殊球员，那连续为球鞋问题发文的篮协，不是在打自己的脸吗？按篮协有关规定，易建联昨天的行为将会受到禁赛几场的处罚的。

昨天在赛场上发生的“弃鞋闹剧”，严重损害了CBA的形象，易建联难辞其咎。但易建联为何敢公开向篮协叫板，中国篮协也应该好好反思。CBA的各项规章制度已越来越完善，但如果执行不坚决，那CBA的各种乱象，将会越演越烈。本报记者 王志灵

上海男篮“特别能投”取两连胜 高得分能否成为新常态

上海男篮昨晚在主场以110比101击败江苏同曦后，已连续两场得分达到或超过110分。这在上海男篮近几年的比赛中很少见的。上海队一直被认为是攻弱守强的球队，近几个赛季平均每场得分都在100分以下，而本赛季开赛以来，两轮平均得分高达116.5分，给人耳目一新的印象。

激活全队的，是有“弗神”之称的新外援弗雷戴特。他继上一场拿下42分后，昨天又砍下44分，成为新赛季开赛以来的得分王。在他的带动下，全队的进攻节奏明显加快，一到前场，所有的人几乎有空位就果断出手，全队的命中率在比赛中虽有起

伏，但上海队的球员一直坚持这种打法，两连胜已让球员更加自信。

昨天一开场，上海队就在三分线外连续出手，曾文鼎、卢伟和弗雷戴特的4个三分球全部命中，让场上球迷兴奋不已。由于弗雷戴特有着很强的突破能力，上海队的进攻在他的带领下，非常流畅。

“要相信自己，有机会就投！”这是主教练刘鹏赛前对队员特别强调的。采取这种类似“跑轰”的打法，是刘鹏根据本赛季球员的新变化制定的战术。“我们今年夏训练得不错，大家的战术配合能力和个人进攻能力都有提高。我们队现在投手是不少的，刘晓宇、卢伟都很出色，其他

球员也有进步。”

这两场比赛也可以发现，蔡亮、曾文鼎的远投也成功率较高，而高中锋张兆旭也开始在接近三分线的位置出手，昨天这样的较远距离中投，他命中了两个。季前赛有一场比赛，他的中投竟6投5中。

刘鹏说：“本赛季的两外援也特别能投，小外援弗雷戴特的能力大家都看到了。以前我们的大外援往往得分能力不是很强，这一次有了改变。亚布塞莱这两场投中9个三分球，命中率也很高。”

或许，高得分将是上海男篮在新赛季中的新常态。

本报记者 王志灵



外援弗雷戴特(中)成为得分王

周国强摄

双十一穿越新玩法 苏宁门店上演“古装戏”

苏宁易购“笑倾城”或将成为今年双十一的热门IP。今年双11期间，苏宁易购今年精心设计穿越玩法致敬商业文明，深入实践“新零售”，融合线上线下打造体验式消费，集趣味、性价比、优质服务于一体，穿越回过去。

门店上演“古装戏”

今年双十一，苏宁在全国范围内推出“笑倾城”，通过去全国范围内的111家线下门店、11条古巷的“复古”，为消费者呈现一派穿越的商业大戏。

在上海市场，与整体品牌IP“花千城”呼应，长宁路店和浦东第一店在11月4日也将上演穿越大戏。届时，从门店布展到营业员着装，从产品到服务内容，均将与历史氛围、地名进行匹配。同时，在引流爆款价格包装上，采用“穿越价”形式。

与此同时，苏宁的线下体验活动也将一同穿越，例如餐饮课堂讲化身为“御膳房”，开展相关烹饪、烘焙的课程，餐饮讲师穿着古装，扮成御厨进行餐饮互动教学。

彭慧方告诉我们，之所以取名“笑倾城”，主要是想向消费者传达轻轻松松购物、体验的理念。“笑倾城”里重现了古代商业生态，与现代城市里的苏宁实体店交相呼应，一古一今，互为穿越。

同时，苏宁易购还会推出线上“笑倾城”，与线下联动，虚实结合。通过穿越让消费者享受到超低的商品价格、不受时空限制的服务和贯通古今的全新体验，让消费者放心购，不吃亏，充分感受电商文化对既有生活方式的改变。

4日全城闭店团购

早在10月中旬，上海苏宁已经召开供应商会议，提前锁定资源，联合众供应商品牌组成四大品牌战略联盟，消费者购买联盟内品牌，除了在享受单品品牌给到的优惠的同时，也能享受到联盟给到的额外优惠。

在双十一之前，美的、戴森、卡西欧、汾酒、联合利华等品牌高层频频造访苏宁总部，在双十一之前签订大单并确定战略合作关系。

据了解，苏宁易购“嗨购双

十一”将从11月1日正式启动，持续整整11天。苏宁易购、苏宁易购门店、苏宁易购天猫旗舰店三端同步参与这场优惠盛宴。但是在11月4日，苏宁线下门店也将提前启动双十一大促。

届时，上海苏宁所有线下门店将闭店团购，除享受超值的特惠让利和商品外，消费者还可以参与抽奖活动，涉及的品类涵盖空调、冰箱、洗衣机、热水器、生活电器等，多达上万款的核心爆款产品全面放价，消费者最低5折就能抢到心仪商品。