

刘翔宣布退役

回顾巅峰挫折称不离开体育

在远离赛场两年多之后，奥运史上中国第一块男子田径金牌得主刘翔7日通过个人微博宣布退役。

这位雅典奥运会110米栏冠军在博文《我的跑道！我的栏！》中说：“从今天起，我将结束我的职业运动生涯，正式退役。这是自己反复深思熟虑，最终做出的决定。虽然不舍，虽然痛苦，但我别无选择。”

正如外界猜测刘翔退役主要是因为脚踝的伤病难以支撑继续高强度的训练和比赛，不得已选择退役那样，刘翔证实退役的主要原因是伤病。

“我恨我的脚，我太爱我的跑道我的栏，如果没有脚伤，我……可惜这个世界没有如果，伤病是我自己造成的，我只能默默接受。有心无力是沮丧的，是痛苦的，这两年多虽然每时每刻我都在纠结，但今天，我决定放弃，选择离开，我要新的生活。”

13岁接触跨栏的刘翔，如今已经陪伴着跑道栏架度过了19个春秋。

“2004年的雅典奥运会毫无疑问是我职业生涯最值得铭记的时刻，我至今仍清晰地记得夺冠后第二天，看到枕边那枚金牌的激动心情是无法用言语来表达的。”刘翔说，“随后的几年我顺风顺水，我完成了作为一名跨栏运动员所能想到的所有心愿。”

刘翔，2004年夺得雅典奥运会冠军；2006年打破世界纪录；2007年获得第一个世锦赛冠军头衔；2008年获得第一个室内世锦赛冠军。

8年时间，刘翔成为亚洲第一个拿到跨栏大满贯的运动员。然而幸福来得太快，也让刘翔忽视了隐患——脚踝。刘翔说：“现在回想起来，人生太顺了也许并不是好事。在成绩面前，我并没有重视自己的脚伤，一味地追求速度，不断加大训练负荷使脚伤由轻到重，直到2008年北京奥运会，那被迫退赛的一幕，是我至今都不愿意再回忆的。”当克服伤病的刘翔再度站上赛道，站上伦敦奥运会跑道时，伤心的一幕再度袭来：刘翔起跑了，却摔倒了，单脚跳至终点，俯身亲吻栏架，被轮椅送出赛场……

之后两年，刘翔仍在坚持康复训练，直到昨日无奈选择离开。

刘翔透露，退役后他将完成剩余学业，做一些对中国青少年体育发展和提升国人健康体质有利的事，力所能及地推动和促进中国田径在国际舞台的影响力。

对于刘翔的退役，国家体育总局田管中心主任杜兆才表示，刘翔是中国田径一面旗帜，祝福他在人生新阶段书写新篇章。上海市体育局表示尊重刘翔决定，感谢他为上海体育事业作出的卓越贡献并将刘翔称为上海的“城市英雄”。



2008年8月18日，刘翔在北京奥运会男子110米栏第一轮比赛中，因伤退出比赛。

刘翔职业生涯总收入超5亿 就这么折腾还比李娜挣得多

随着刘翔宣布退役，他曾经承载的商业使命也终告段落。

刘翔为梦想坚持到现在，却也不乏商业利益的裹挟。在整个职业生涯，刘翔收入超过5亿元，但成为田管中心摇钱树的同时，他的个人价值却因团队糟糕的表现而不断缩水。

这将是一笔无法清算的糊涂账。

刘翔赚了多少钱？ 出道11年入账5.35亿元

刘翔曾以国家英雄的姿态被商业市场看好，又因为失利而被无情抛弃。

尽管商业市场的残酷令他受伤，但也为他带来了令人咋舌的收入。根据《福布斯》杂志的统计，刘翔从2004年至今的收入高达5.35亿元（注：税前收入，不扣除经纪公司分成），这个数字也高于李娜职业生涯4.5亿元的收入，仅次于姚明9年NBA生涯20亿元的总收入。

根据田管中心的规定，刘翔一直能获得超过50%的广告合同收入（后来在除去商业中介抽佣外，刘翔可以分得剩余广告合约的65%）。最初刘翔的商业收入仅

只有160万元（2003年），但他的商业价值在2007年达到顶峰，作为当时最受关注的运动员，他收入高达1.6亿元。在北京奥运会前，他的商业代言多达14个。2008年即便遭遇伤退，刘翔也依靠上半年的丰收，获得了1.3亿元的收入。

而在低谷的2011年，他也收获了1825万元。随后两年，刘翔的商业收入依然超过2000万元。

伦敦奥运会时，刘翔的赞助商多达17家（2008年时14家），但这些商家与刘翔的合约或长或短。除了终身合约的耐克外，一些代言合同甚至到2014年才终止。

这些商家的合约中也包含着苛刻不菲的追偿条款。

从某种程度上，也恰恰是这些来源于合约的商业裹挟让刘翔无法轻易言退，一直坚持到复出不愿才松下一口气，选择离开。

在商言商的角度，这也无法完全苛责商家和品牌。2008年，刘翔的广告代言纯属卖方市场。有数据统计称，那些在合同中处于下风的品牌，因为刘翔的退赛，市场损失高达30亿元。

诸如联想和伊利立刻撤下了重金拍摄的刘翔广告，换上了其他代言人的广告。本想在奥运年一搏的重金投入都打了水漂，这些商家甚至还因为不实传言形象受损。

不合格的“翔之队”？ 让刘翔商业价值跌幅达87%

相比姚明、李娜这两位跳出体制的巨星，刘翔并没有属于自己的商业经纪团队。只是由田管中心的商业开发部门来负责为刘翔找代言，拉广告。

所谓的“翔之队”并不合格，从北京奥运会前伤情如国家机密，到伦敦奥运会前的遮遮掩掩，刘翔团队的一些做法恰恰为其增加了负面分。

且不说雅典奥运会后，团队迅速为刘翔签下白沙烟草集团彰显着业余和失误。即便在刘翔处于漩涡时，他

们的表现也令人无语。

2009年年初，一家叫做中国品牌研究院的民间机构公布了一份《刘翔商业价值评估报告》，直指刘翔的商业价值已由最高峰降至不足200万元水平，跌幅高达87%。

这轮关于商业价值的交锋，刘翔的团队只是稍稍质疑这份报告夸大事实便作罢，完全不为刘翔未来的商业前景考虑，只想单纯营造出刘翔商业价值未曾缩水的假象。

然而从后来安利续约的暧昧和VISA的放弃中，不难发现刘翔的贬值。此外，北京

奥运会后，有关他的各种负面新闻时常出现，比如两会缺席、启蒙教练信口开河等等。

“翔之队”似乎只有一个应对的招数——不回应不搭理，等一切淡忘。

“刘翔的危机公关做得是最差的。”一位体育经纪行业的资深人士不止一次对记者说过，“田管中心在北京奥运会后，就应痛定思痛为刘翔找一个公关团队，帮他维护形象，而不是忙着维系代言品牌的数量。”

所以更多时候，人们只能感叹，“翔之队”相比“姚之队”、IMG的李娜团队是多么业余。

田管中心眼里只有钱？ 唯一会做的是开发刘翔的价值

田管中心涉及刘翔的官员有一肚子委屈，他们更愿意把问题推给外界和媒体，他们在体育商业市场唯一会做的是开发刘翔的当前价值。

在他们眼里，刘翔深居简出就能平复波澜，人们就会淡忘一切。殊不知这既损害了刘翔的人气，也给他带去了更多的百口莫辩。

举个简单的例子，为了商业收入，团队心急火燎地出版刘翔自传，给出的理由却是市场出现山寨版。而姚明和李娜中英文发行的自传不仅令两人的形象深入人心，也收获了不菲的版税。

有时候，团队的乌龙还会让人啼笑皆非。2004年9月，刘翔的雅典奥运战袍仅仅拍出了3万元的低价，而

半年后，团队把捐赠给上海希望工程的雅典夺冠跑鞋标上了1000万元的底价，甚至幼稚地设计了必须由国内买家拍得的限制条款。最终连拍卖也毫无征兆地流产。

某种意义上，刘翔为中国体育提供了一个极具意义的标本。他的成功曾经为人津津乐道，而他的失败同样值得中国体育深思。

未来做什么

退役后他将完成剩余学业，做一些对中国青少年体育发展和提升国人健康体质有利的事

为何现在退

- 队友：伤愈后的刘翔今年最多只能跑到13秒50，在大赛上已无竞争力
- 父母：让已婚的刘翔早日回归家庭生活才是他们现在最大的梦想
- 赞助商：曝除与耐克的终身合约外，其他的合约都在去年结束

数据说刘翔

● 12秒91 2004年雅典奥运会，刘翔以12秒91的佳绩夺得110米栏冠军，并追平该项目世界纪录。

● 12秒88 2006年瑞士洛桑田径超级大奖赛中，刘翔以12秒88夺冠并打破了保持13年的世界纪录。

● 12秒87 “始于12秒87，止于12年8月7日”这是伦敦奥运会刘翔再次倒在奥运赛场后，微博上被广泛转载的一句话。12秒87是刘翔个人最好成绩，于2012年创造。

● 1356 伦敦奥运会比赛当天，刘翔身披“1356”红色战袍亮相，竟与他4年前在北京奥运赛场上的号码一样。当他又一次猝然倒下时，我们不禁想问：难道真是因背负了13亿人56个民族的重塑，让刘翔不堪重负？



2001年8月28日，在北京举行的第21届大运会男子110米栏决赛中，中国选手刘翔（左）以13秒33的成绩获得冠军。这是刘翔获得的第一个世界冠军。