

# 篮球能当饭吃吗？他说：能！

## 酷爱篮球的张敏让这座城的篮球不断“破圈”



张敏展示限量版武汉球服

一场球赛下来，汗水浸湿张敏身上的球服，“逆鳞”二字从背后浮现。这是张敏给球服做的特殊设计——遇水就能显字，也是他20多年篮球事业的缩影。

初中时，老师的一句“篮球能当饭吃吗？”没想到让后来的他走上了篮球创业路。球队经纪人、做篮球文创、从事篮球青训……张敏没有当上职业球员，却“吃了20多年篮球饭”，让武汉篮球不断“破圈”。



张敏

### 有篮球架的地方就有机会

从小在武昌体育街的老武昌体育场边长大，张敏以前打球的地方与职业球员的训练场地，只有一个铁丝网的距离。

隔着这层铁丝网，个头不高的张敏心里清楚，自己的身体素质当不了职业球员。

“篮球能当饭吃吗？”初中老师的这句话一直在他脑海里回荡，父母也希望他从事稳定的工作，而一起打球的朋友们也只是把篮球当作兴趣爱好。

当张敏一次次把球投向篮筐时，心里却憋着一股子劲，“篮球怎么不能当饭吃？”

1998年，一则街头篮球广告短片在国内流行。胸前转球、胯下运球、指尖传球，篮球仿佛被磁力吸引在球员手上，张敏惊讶，“篮球还能这样玩儿！”

虽然酷爱篮球，但张敏并没有放弃学习，考进了湖北大学学习管理。但篮球却始终是他心中的一个梦想。

2003年，还在上大一的张敏和好友韩冰共同创办了武汉首个街头篮球队“武汉313”，他既是球员，也是球队经理人。

还是学生的他们没有钱去专门学习，只能一起看录像带学技巧，到公共球场练习，然后把练习视频发到篮球论坛上进行宣传，还四处参加表演、比赛。

“有的表演比赛主办方会报销机票钱，我就都换成火车票，只是想球队在更多地方亮相。一天一夜的硬座，对一群年轻小伙子来说不算什么。”张敏回忆。

那几年，国内有关篮球的电视节目，武汉313几乎都去参加过。当时大学生当家教、发传单等兼职收入一天不过30元，而张敏他们参加一场5分钟的街头篮球表演，每人的收入是150元到200元，参加比赛还有奖金收入、球鞋球服赠送等。越来越多的人都慕名想加入球队。

2005年，武汉313拿下了全国第一届花式篮球挑战赛及斯坦科维奇杯街头篮球赛冠军。2008~2011年，武汉313与北京CL街球队连续四年会师全国大赛决赛，交替获胜，被称作“京武门”。高峰时期，武汉313队员有80多人。

### 地下室办起全民赛事

“一支球队再大，也只有5个人能上场。能不能让更多的篮球爱好者走上赛场？”张敏萌生了这样的想法：打造一场城市级别的业余联赛。2013年，张敏解散了武汉313，开始筹备办联赛。

好友韩冰回忆，当时觉得张敏这个想法有些疯狂。举办城市联赛，哪有资源？哪有资金？但同为“球痴”，他知道张敏会全力以赴。二人经过一番策划，着手组织“首届武汉篮球城市超级联赛”。

为了省钱，他们借来武汉体育学院的地下训练场，自己设计海报，找学生当裁判。

没人听说过武汉有城市业余联赛，武汉313的队员就叫上平时一起打球的朋友，拼拼凑凑找齐了6支参赛队伍，在武汉体院的地下篮球场完成了联赛。

让张敏没想到的是，这场赛事不仅在江城篮球圈里引起了轰动，还引来了湖北省篮球协会、武汉市篮球协会的关注。当时正是《全民健身计划(2011—2015年)》政策实施的关键一年，国家正在全面推动全民健身工作向广度和深度发展，提出体育产业要成为经济转型升级的重要力量，要促进群众体育和竞技体育全面发展。张敏因此也成了探索武汉群众体育赛事的先行者，各种赞助、资源开始向他涌来。

2013年，真正意义的武汉市“首届篮球城超”开赛，武汉市篮协委托张敏他们进行赛事组织。随后，武汉汉为体育投资管理有限公司投资城超，武汉城超的参赛规模逐年扩大。到现在，这仍是武汉历史最悠久、参赛规模最大的民间赛事，是国内优质职业业余混合联赛赛事品牌之一。

被誉为“武汉街球王”的周锐从武汉313一路走到武汉城超，始终仍对张敏心存感激：“是张敏大哥让我变得更优秀，让我在篮球的道路上一路前行。”

张敏又受邀担任武汉当代职业篮球俱乐部总经理，组建了武汉首支职业篮球队，俱乐部最高峰时实现年收入超千万元，张敏当时也有了二三十万元的稳定年薪。

然而，喜欢“破圈”的张敏却在2019年离开了俱乐部，创办了武汉捷希青训篮球俱乐部有限公司，目标是发掘培养武汉篮球新人。

### 投向篮球文创设计“蓝海”

前CBA球员、“51分先生”陶小岗是捷希青训的总教练。1998年前后，陶小岗作为湖北职业队队员在体育街训练时，张敏就站在场外看着他，心生钦佩。后来，张敏在自己举办的城超联赛现场又一次遇见陶小岗，第一次向自己的“偶像”打招呼。

陶小岗十分惊讶，他不知道球场外曾有个孩子看他训练，而后一步步组建球队、办起联赛，“能走到今天，这个年轻人不一般。”

后来，当张敏邀请他来做青训总教练时，陶小岗爽快地答应下来，开始全权负责捷希青训的训练比赛。

此时，张敏的精力又转向另一个“圈子”：篮球文化产业，一片尚未发展起来的空白领域。“过去，我们的篮球赛事几乎没有设计，文创开发也不完善。篮球产业有巨大的发展空间。”他说。

今年，张敏开始与日韩等地的职业俱乐部合作，一边提供品牌创意、球迷周边产品开发等设计方案，一边向他们学习经验。

在为江汉大学设计“逆鳞”系列球服时，张敏决定打破过去号码、标志、球员名称简单组合的传统设计方式，借鉴学习中国台湾校园球队建设经验，用篮球文化增强全体师生认同感。

打开江汉大学的地图时，他发现江汉大学形如一个龙爪，深深嵌入大地。“翼龙”，这只灵巧的远古猛兽，也和球队讲究快攻快打战术理念神似。由此，逆鳞、龙爪等设计元素出现在江大球服和系列短袖上，该系列球服一出炉，就在江汉大学受到师生欢迎。

今年，张敏又推出了“武汉系列”球服，限量发售500件的球服被一抢而光；他们推出的篮球口袋公园小程序，汇集了武汉市内百余球场信息、文创设计，正在推广……在篮球新赛道，他又投入了几百万元。“愿意继续投入，就是因为我始终相信篮球可以当饭吃，并反复证明了它。”

如今，40岁的张敏在闲暇时，还会经常和球友们在球场上切磋一下，精力充沛的他告诉记者：“我们的篮球事业可开发领域还很多，我想让更多人关注和参与。”

(来源：武汉晚报)