

國立台灣體育學院圖書館剪輯資料 ✓

分類 籃球 來源 大成報 日期 861105 版面：九版

②聞見壇籃西美

記者 王貴民／特稿

吃那一行飯都得下足功夫，應該是此次選秀之旅各球隊代表們對美國經紀人制度最深切的體認之一；由於國內職業運動圈對所謂「經紀」的概念尚處於模糊的探索階段，在看到美國經紀人於選秀過程中所展現出的高度行動力及對訊息的掌握能力之後，對於當地的籃球資源之充沛不禁紛紛表示嘆為觀止。

美國經紀人對本身的職業專技投入頗深，最重要的是他們的主動出擊態度，往往能克服美國本土廣大的地緣上障礙，為自己及手中的球員完成一筆筆的交易。對於任何一種水準的美國籃球選手而言，此種通路管道是他們對外聯繫、取得就業機會的最主要途徑，如同房屋仲介業一樣，不論是買方或是賣方都能從他們的手中得到所需的資訊，是經紀人制度之所以蓬勃發展、合理生存的主因。

美國經紀人 生存有道

主動對外出擊 掌握訊息能力高人一等

美國經紀人最常前往的「客源」對象，即是全美各地的大學校校應屆畢業球員，為了取得球員的代理合約信任，有的經紀人甚至來回往返數十次以上，而在妥善的分類之下，NBA水準的球員有NBA級的經紀人代理，而適合或願意至海外就業的球員則是另有專門經紀人伺候，每一個等級的球員都能明確看到自己的市場範圍為何，球技與身價的對照，在經紀人手中都能經過第一關的篩選，對客戶、球員及自己的經紀名聲，都能作到一定程度的保障。

此次的選秀會一共有七名經紀人率旗下球員參與，球員大都來自於整片西區，不過也有多達十四名東區球員在經紀人經濟因素的考量下，沒有選擇參加這次的選秀，證實職業運動的確是一種利益掛帥的商業行為，CBA各隊在今後的人員運作上也必須將各種經濟因素考慮在內，畢竟職籃不是拿來玩的，而是用來作永續經營的。