

國立臺灣體育學院運動管理學系

碩士班

職業摔角運動在臺灣推展之可行性評估

A FEASIBILITY ANALYSIS OF
PROFESSIONAL WRESTLING IN TAIWAN



研究生：劉忠傑 撰

指導教授：林文郎 博士

中華民國九十六年七月

論文名稱：職業摔角運動在臺灣推展之可行性評估

總頁數：121 頁

院校所組別：國立臺灣體育學院運動管理學系碩士班

畢業時間及提要別：九十五學年第二學期碩士學位論文提要

研究生：劉忠傑

指導教授：林文郎 博士

中文摘要

美國職業摔角運動在 1990 年代後逐漸發展成為職業運動主流之一，臺灣由於對職業摔角運動普遍存有暴力之印象，故至今仍無法成為熱門之運動。因此本研究主要目的在於利用訪談調查法與內容分析法，整理相關文獻及六位產、官、學界之專家學者訪談資料，探討臺灣社會、市場、財務運作及經營運作等四個面向，以瞭解職業摔角運動在臺灣推展之可行性。

研究結果顯示目前臺灣發展職業摔角運動所需環境條件因素未完全成熟，因此尚不可行。研究並發現：(1)臺灣在發展職業摔角運動上，需加強社會大眾對職業摔角運動的認知觀念及開創吸引投資的誘因；(2)臺灣在發展職業摔角運動上，組織運作的專業人才及硬體設施仍需加強；(3)臺灣在發展職業摔角運動上，應該打破市場的地域限制，朝國際化的方向前進。

關鍵字：職業摔角運動、可行性評估、訪談調查法

Title of Thesis: A feasibility analysis of professional wrestling in
Taiwan.

Name of Institute: Graduate Institute of Sport Management

Graduate date: July, 2007

Degree Conferred: M.P.E.

Name of student: Jhong-Jie Liou

Advisor: Wen-Long Lin

Abstract

Professional wrestling was become one of the primary professional sport in America after 1990. Because of be described as the bloody violence, professional wrestling is not popular in Taiwan. Therefore, the purpose of this study was to discuss the feasible development for professional wrestling in Taiwan in terms of the social factor, market factor, business financial factor and business operates factor. Six experts with industrial, governmental and academic background participated in this study. Content analysis and personal interview were used for the data collection.

The results show that the developing environment for professional wrestling is not well built in Taiwan. Findings of this study indicate that: 1) it is needed to increase public cognition toward professional wrestling and to create the incentives of investment; 2) it is needed to build appropriate wrestling facilities and to increase the quantity of professional personnel; 3) it is needed to break the market district boundary for the development of the international market.

Key word: professional wrestling, feasibility analysis, personal interview

謝誌

回首求學の旅途，十年來一路由北唸到南，從新竹、臺中到嘉義讀碩士班，學習的領域也從企業管理、觀光事業到運動管理，漫漫長路中有幸遇到許多人適時給予幫助，也因此我才能順利的朝自己所感興趣的方向努力，想到此心中便充滿了無限的感激。

首先要感謝指導教授林文郎系主任以及黃彥翔老師悉心教導，不僅在論文或學業上的指導，也協助我參與系上活動及校外實習磨練運動管理的實務經驗。而本論文蒙口試委員行政院體育委員會楊忠和主委遠從臺北南下，給予我論文上的指導，斧正及具體的建議，使本論文更臻完整，並得以順利付梓。再來衷心感謝本校訓練活動組長張聰榮老師、致力於臺灣職業摔角運動與格鬥技擊類運動推展的前輩吳正明教授、全日通衛星傳播事業林日進節目總監、大同技術學院體育室張瑞興主任、中華民國角力運動協會副秘書長和緯來體育臺摔角節目播報員葉典明先生，因為各位專家在訪談中的全力配合和用心建議，本論文才能順利完成。也感謝碩班的同學們，兩年的共同學習與相處令我留下了許多美好的回憶。

最後要特別感謝我的父親、母親、妹妹及可愛的阿諾在我生命中不斷的鼓勵與支持，有你們一路相伴我才能無後顧之憂的向前邁進。更要感謝我的最愛—永藝這兩年多來的支持與包容，我愛你們！謹以此序文至上我最高的謝意，同時將這份榮耀與你們分享。

劉忠傑 謹誌於嘉義縣朴子市
國立臺灣體育學院運動管理學系碩士班
中華民國九十六年七月

目錄

中文摘要	i
英文摘要	ii
謝誌	iii
目錄	iv
表目錄	vii
圖目錄	viii
第一章 緒論	1
第一節 研究背景與動機	1
第二節 研究目的	3
第三節 研究問題	3
第四節 研究範圍與限制	3
第五節 名詞解釋	4
第六節 研究重要性	5

第二章	文獻回顧與現況探討	6
第一節	管理學決策過程之概念	6
第二節	職業摔角運動組織之概念	7
第三節	美國職業摔角運動總體環境重要發展趨勢	9
第四節	日本職業摔角運動總體環境重要發展趨勢	18
第五節	職業摔角運動在臺灣推展之現況	23
第六節	本章小節	24
第三章	研究方法	26
第一節	研究流程	26
第二節	訪談調查法	27
第三節	資料蒐集與分析	30
第四節	研究架構	39
第四章	研究結果與討論	41
第一節	深度訪談對象	41
第二節	深度訪談資料分析	44

第五章 結論與建議	64
第一節 結論	64
第二節 建議	66
參考文獻	71
中文文獻	71
外文文獻	73
附錄	75
附錄一 深度訪談問題大綱與信函	75
附錄二 深度訪談記錄	78
附錄三 1998年Z頻道全日通與亞哥花園主辦發現 臺灣馬場選秀職摔選手參加者名冊	118

表目錄

表 2-1	美國世界摔角娛樂組織執行團隊	11
表 2-2	日本職業摔角運動重要發展歷程	22
表 3-1	專家名單	38
表 4-1	專家深入訪談大綱	42
表 4-2	深入訪談專家資料表	43

圖目錄

圖 2-1	決策過程圖	7
圖 2-2	美國世界摔角娛樂組織模型圖	13
圖 2-3	美國世界摔角娛樂組織 2005 年度收益來源	14
圖 3-1	研究流程圖	26
圖 3-2	臺灣職業摔角運動組織推展因素相關關係圖 ..	32
圖 3-3	深度訪談流程圖	33
圖 3-4	研究架構圖	40
圖 5-1	職業摔角運動在臺灣推展相關因素評估結果圖	65

第一章 緒論

第一節 研究背景與動機

職業摔角運動的前身為角力運動，論其起源則要回溯至西元前，當時在埃及發現的角力壁畫，據專家推斷應為西元前 3000 年之產物。至於現代所稱的職業摔角運動，起源於 19 世紀英國的自由角力運動，最早的比賽則是在美國舉行（吳正明，2004）。

在美國，除了北美四大職業運動產業（籃球 NBA、棒球 MLB、冰上曲棍球 NHL、美式足球 NFL）十分興盛以外。職業摔角運動產業在 1990 年代後也逐漸發展成為職業運動主流之一。美國世界摔角娛樂組織（World Wrestling Entertainment, WWE）為全球職業摔角運動產業中最龐大的組織，有著至少超過 10 億美元的產值。每週的摔角賽事節目單單在美國便吸引超過 3,500 萬人次的觀賞。美國世界摔角娛樂組織的職業摔角節目在超過 120 個國家中轉播（包括 2006 年開始在臺灣緯來體育台及育樂台播出的 RAW 與 Smack Down 節目），翻譯成 11 種語言並且吸引了 5 億以上的固定收視族群（Media and Entertainment Industry WWE, 2002; Rosellini, 1999）。周邊產品包括 T-shirt，電玩遊戲，出版書，玩具，CD 到便當盒，處處都可證明摔角迷對於其的忠誠度。

美國世界摔角娛樂組織，在 2005 年便達到 8,550 萬美元的收入，其中像是授權商品也有將近每年 8,000 萬美金的收益。另外現場巡迴賽事的收益 7,870 萬、電視轉播權利金 7,810 萬，也逼近 8,000 萬美金之譜。而美國世界摔角娛樂組

織的電視廣告收入，一年也有 4,370 萬美金的收益 (WWE 公司網站，2005)。可見職業摔角運動產業的市場相較其他職業運動毫不遜色，而從這一方面看來，的確是令人更加好奇職業摔角運動產業這塊依舊相關研究鮮少探討的領域，亦希望能透過本次研究來瞭解在臺灣推展職業摔角運動的可行性。

以臺灣來看，臺灣自 1960 年代末，經電視介紹職業摔角、泰拳轉播等節目後，漸漸引起觀看職業摔角的風潮。但由於其性質過於激烈刺激，於是在當時被威權時代的中央文工單位下令禁播，亦造成地下化錄影帶行業為之興起 (吳正明，2004)。

而社會現在化經濟快速發展的結果，人們生活在各種複雜環境壓力下，愈來愈多人從追求感官上的刺激及暴力美學的欣賞來紓解日常的壓力 (吳正明，2004)。透過轉播，不同職業摔角運動組織的摔角節目在 Z 頻道、緯來體育台、衛視體育台裡每星期固定時段播放賽事，加上代理國外摔角比賽的 DVD、VCD 皆有通路可在連鎖影片出租店、各大影音片和唱片零售店可租用或購買到，國人能接觸取得職業摔角運動之資訊可謂日益發達。

然而，職業摔角運動在臺灣所矚目的程度依然較難與熱門主流運動棒球、籃球...等運動相比，也由於職業摔角運動在臺灣之盛行不如美日職業摔角運動這些已發展較悠久及完善的國家，故也一直並未受到政府、業界及學術界的重視，國內相關的研究及討論皆非常有限。顯而易見的，在臺灣推展職業摔角運動仍然有很大努力的空間。

因此，在上述的背景之下，本研究的主要動機為：希望能瞭解如何達成職業摔角運動在臺灣有效之推展，並評估在

臺灣職業摔角運動組織經營之可行性，讓有心發展職業摔角運動的人或業者，更能瞭解經營及推展之道。

第二節 研究目的

在美國，職業摔角運動已經發展成一個非常興盛的運動產業。然而在臺灣，職業摔角運動並非受到太多的關注，雖然美國職業摔角運動的節目、周邊產品在幾年前便已陸續可在臺灣見到其蹤跡，但事實依舊是這個市場依然尚有很大開發的空間。

本研究之主要目的在於評估職業摔角運動在臺灣推展之可行性，以提供有心發展職業摔角運動的人或業者參考，更能瞭解經營及推展之道。也希望透過這第一份針對職業摔角運動的研究，提供後續研究者一些可利用之資料，更希望能激起更多相關研究來瞭解職業摔角運動。

第三節 研究問題

本研究主要是探討下列之問題：

- 一、分析臺灣發展職業摔角運動之所需環境條件因素。
- 二、瞭解在臺灣職業摔角運動推展因素之重要性。
- 三、瞭解臺灣目前職業摔角運動之發展阻礙與未來方向。

第四節 研究範圍與限制

本研究範圍旨在探討分析職業摔角運動在臺灣推展之可行性評估，並依據本研究文獻探討及腦力激盪法所整理出之構面因素，經專家效度修正後，再由所修正之「職業摔角運動在臺灣推展之可行性評估」專家訪談大綱，進行專家訪談

調查，依本研究所選定的產、官、學領域之專家針對訪談中問題回答來進行可行性評估之研究建議。

本研究主要限制如下：

- 一、國內針對職業摔角運動產業、組職相關研究幾乎為零。在運動產業中，職業摔角運動因其較特殊之性質，如普及性不高、運動本身的高危險性、蘊涵情色暴力元素...等，就連擁有職業摔角運動之國家相關研究文獻亦不多，故可利用研究文獻不多為本研究限制之一。
- 二、本研究以探討在臺灣推展職業摔角運動之可行性，然其結果可能因不同國家、地區及社會之差異，而有不同的準則與解釋。

第五節 名詞解釋

- 一、職業摔角運動(Professional Wrestling)：職業摔角運動是一種表演性質，且以增加觀眾感官刺激為目的的運動(張瑞興，2002)，並且職業摔角運動組織也以商業為導向來經營摔角運動。
- 二、可行性評估(Feasibility Analysis)：利用各種方式技巧評估一件案子哪些是可以實行的東西，實行需具備如何的條件。
- 三、WWE(World Wrestling Entertainment)：美國世界摔角娛樂組織，為全球最大的職業摔角運動組織。

第六節 研究重要性

本研究在探討分析職業摔角運動在臺灣推展之可行性，並透過專家效度方式，修正經由本研究文獻資料、腦力激盪法整理編製而成的「職業摔角運動在臺灣推展之可行性評估」訪談大綱，進行與本研究產、官、學領域相關之專家訪談，並依訪談結果所得知之各相關因素重要性，整理分析職業摔角在臺灣推展可行性的研究建議。

國內並未有針對職業摔角運動產業、組職的相關研究，因此本研究將會是第一份針對臺灣地區職業摔角運動推展的相關研究，也由於是新的研究領域和主題，在已有的相關研究為數稀少且所知有限，本研究以試探發現為先，適合使用質性研究的方式來研究 (Krathwohl, 1998)。本研究亦盼望可提供後續研究者一些可利用之資料，帶動針對職業摔角運動進行更多更廣的研究，而本研究之結果發現亦可提供有心發展職業摔角運動的業者人士參考，更期望透過這第一份針對職業摔角運動的研究，能使社會大眾更瞭解職業摔角運動。

第二章 文獻回顧與現況探討

本章旨在透過文獻及美國、日本兩個職業摔角運動總體環境較成熟的國家，並依據其重要發展趨勢及相關文獻的資料收集，整理出專家焦點訪談時的綱要，整個章節依序由管理學決策過程之概念、職業摔角運動組織之理論概念、美國和日本職業摔角運動總體環境重要發展趨勢，並審視職業摔角運動在臺灣推展之現況，最後在第六節的部份做出本章小結，以做為職業摔角運動組織在臺灣推展之參考。

第一節 管理學決策過程之概念

一般說來，管理學的「決策過程」(decision making)或說「解題過程」(problem solving)有六個步驟(洪明洲，1999)：

- 一、確認問題。
- 二、設定目標與準則。
- 三、提出各種對策。
- 四、評估各種對策。
- 五、企劃決策。
- 六、實踐決策。

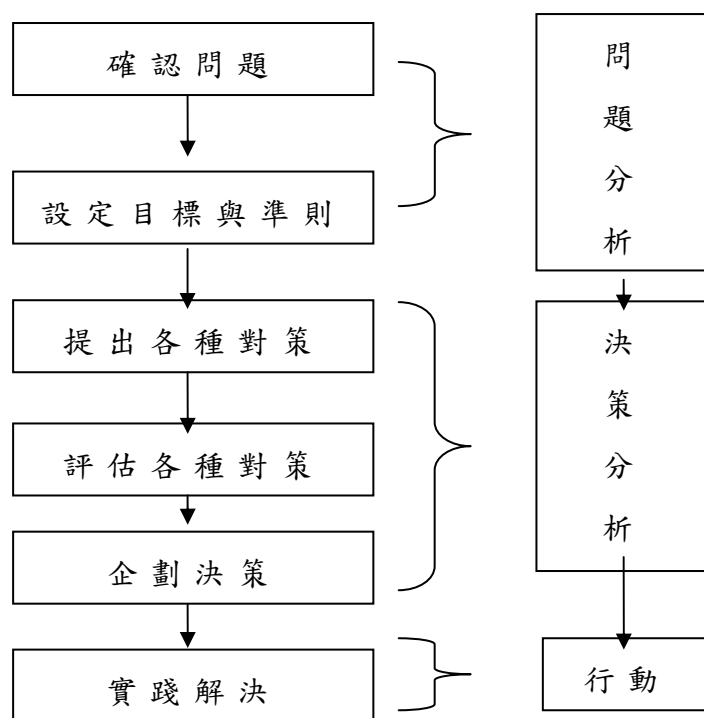


圖 2-1 決策過程圖

資料來源：管理：個案、理論、辯證（頁 40）。

洪明洲，1999，臺北：華彩軟體。

本研究參考上述決策過程，除了最後的「實踐」步驟因屬於行動層面，本研究因時間與財力因素無法實際實證外，其餘程序可改良為本研究之流程。

第二節 職業摔角運動組織之概念

在本研究中，職業摔角運動被定義為是將摔角運動以商業為導向的經營方式稱之。而在本節主要是從相關文獻來探討，職業摔角運動組織的概念及其比賽型式規則。

美國世界摔角娛樂組織的創立者及總裁 Vince

McMachon 吹捧他們的公司所販售的是一種「運動娛樂」(Rosellini, 1999)。而職業摔角運動組織，除了他們最大的核心產品－職業摔角的比賽之外，周邊所延伸的產品也是包羅萬象，這可能包括衣飾、手飾、電玩遊戲、出版書、玩具、CD、生活用品...等，利用摔角選手的魅力，創造出更多的附加價值 (Deeter-Schmelz & Sojka, 2004)。

因此可以得知，職業摔角運動組織不僅僅是安排摔角比賽的一個運動組織，還得從其核心產品的資源繼續向外擴張創造周邊的產品，以為公司帶來更多的效益。而想要經營發展完善，就需透過專業的運動管理及規劃來達成。

在比賽型式和規則上，簡單來說職業摔角比賽通常採 1 對 1 型式，不過 2 對 2，甚至 2 人以上對決的型式亦頗受歡迎。職業摔角的比賽也有一定之規則，不過亦會因為不同團體組織而有所不同，大致上決勝條件為：

- 一、將對手之雙肩按壓於墊子上達三秒鐘。
- 二、對手倒地，而裁判數完十秒後，仍無法站立者。
- 三、對手投降。
- 四、對手經裁判判定無法繼續比賽時，即停止比賽。
- 五、對手嚴重犯規。
- 六、對手掉出場外，在裁判計數 10~20 之間仍未回到台上者。

若是雙方均未回到台上，則為平手。

比賽中違規事項則包含：攻擊對手重要部位、攻擊手觸繩索之對手、使用身體以外之道具造成對手傷害、多人比賽時，一方有兩人以上同時攻擊。

第三節 美國職業摔角運動總體環境重要發展趨勢

在美國，除了北美四大職業運動產業十分興盛以外。職業摔角運動產業在 1990 年代後也逐漸發展成為職業運動主流之一（南方網，2005）。

美國世界摔角娛樂組織 (World Wrestling Entertainment, WWE) 為全球職業摔角運動產業中最大的組織，有著至少超過 10 億美元的產值。每週的摔角賽事節目單單在美國便吸引超過 3,500 萬人次的觀賞。美國世界摔角娛樂組織的職業摔角節目在超過 120 個國家轉播（包括 2006 年開始在臺灣緯來電視網播出），翻譯成 11 種語言（Media and Entertainment Industry WWE, 2002; Rosellini, 1999）。世界上許多人已把它當作是美國文化的代表之一（Deeter-Schmelz & Sojka, 2004）。

一、美國世界摔角娛樂組織歷史

美國世界摔角娛樂組織 (WWE) 其最早前身是 WWWF (World Wide Wrestling Federation)，由現在美國世界摔角娛樂組織的老闆 Vince MaMchon 的父親 Vincent McMahon Sr. 於 1960 年代建立。1999 年 10 月因與另一個 WWF (World Wildlife Federation, 世界野生動物協會) 英文簡稱專利訴訟案敗訴，故忍痛放棄使用了 20 餘年的老字號，更名為美國世界摔角娛樂組織 (World Wrestling Entertainment, WWE) (CNN 網站，2006)，並於 2002 年收購另外 2 大摔角集團，世界冠軍摔角協會 (World Champion Wrestling, WCW) 和極限摔角冠軍協會 (Extreme Champion Wrestling, ECW)，合併為現今體制龐大的 WWE 美國世界摔角娛樂組織。

以前的 WWF 與現在的美國世界摔角娛樂組織特色絕然不同，40 年間發生了很大的變化。在 1980 年代以前，WWF 是一種和拳擊一樣很嚴肅的比賽，在 1980 年代最著名的賽事，就是 Hogan 打敗前奧林匹克冠軍 Iron Shiek 獲得冠軍。Hogan 保持冠軍腰帶相當長的一段時間，由於他的影響，WWF 逐漸成為美國最受歡迎的體育節目之一。

1982 年，Vincent McMahon 從他父親手裡買下 WWF，之後更名為 WWE，這之間有了很大的改變，現在美國世界摔角娛樂組織是一種表演性質很強的比賽，有很多不同的角色，當然就有生旦淨末丑之分，像 Rock、Stone Cold 是很受歡迎的英雄人物，而 Hunter Hearst Helmsley (Triple H)、Kurt Angle 就是反面人物，但這些角色並不是固定不變的，有時候英雄人物會轉為反面人物，反面人物也可以轉為英雄人物。但正是因為其比電視劇還要跌宕起伏的劇情和連場血戰，使 WWE 越來越受歡迎，世界各地都開始轉播它的比賽，現在每星期 WWE 有近 5 億的觀眾 (Media and Entertainment Industry WWE, 2002; Rosellini, 1999)。

二、美國世界摔角娛樂組織經營概況

美國世界摔角娛樂組織是一個家族企業，由 McMahon 一家人掌控了美國世界摔角娛樂組織 70% 的股權。

下表 2-1 是美國世界摔角娛樂組織的執行團隊資料 (WWE 公司網站，2005)：

表 2-1 美國世界摔角娛樂組織執行團隊

職稱	姓名
Chairman of the Board	Vincent McMahon
Chief Executive Officer	Linda McMahon
Chief Financial Officer	Michael Sileck
SVP, Finance	Frank Serpe
General Counsel & Secretary	Edward Kaufman
EVP, Global Media	Shane McMahon
EVP, Television Production	Kevin Dunn
EVP, Marketing	Kurt Schneider
President, WWE Films	Joel Simon
SVP, WWE Enterprises	Tom Barreca
SVP, Consumer Products	Donna Goldsmith
VP, Talent Relations	John Laurinaitis
VP, Creative Writing	Stephanie McMahon-Levesque
Sr. Advisor, Marketing	Basil Devito

資料來源：World Wrestling Entertainment, Inc. Overview。

WWE 公司網站。2005 年 10 月 18 日，資料引自：

Corporate.wwe.com

美國世界摔角娛樂組織目前有 Raw Is War、Smack
down、Sunday Night Heat 和 House Show 幾個節目（美國世界

摔角娛樂組織的節目經常進行調整，以當時的實際情況為準)，每年有超過 300 場的現場賽事 Raw 在 SpikeTV，另一摔角節目 SmackDown! 則在 UPN 頻道中播出。美國世界摔角娛樂組織在 2005 年舉辦 14 場付費大賽，2006 全年則舉辦了 16 場 (WWE 公司網站，2005)，也就是所謂的 PAY-PER-VIEW (PPV)，電視台每次播出 PPV 節目都要購買它的播出權，也即如果想轉播 2005 年 14 個 PPV 的話那每次都要跟美國世界摔角娛樂組織購買播出權，因為每個 PPV 的價格都是不同的，最受歡迎的 PPV—3 月的 WrestleMania 每次播出權都高得令人咋舌！

而從 2002 年 3 月開始美國世界摔角娛樂組織分別在亞洲 3 個城市舉行了巡迴比賽，分別是日本東京、馬來西亞吉隆坡、新加坡，所到之處都在當地引起轟動，2003 年底美國世界摔角娛樂組織更是首次登錄中國廣州 (南方網，2005)。

之前在美國職業摔角界之中與美國世界摔角娛樂組織競爭的摔角節目主要有世界冠軍摔角協會 (World Champion Wrestling, WCW) 和極限摔角冠軍協會 (Extreme Champion Wrestling, ECW)，但從實力和受歡迎的程度來講還是最好，現在這兩個職業摔角聯盟都已經被美國世界摔角娛樂組織收購，可以說美國世界摔角娛樂組織現在已經登上世界運動娛樂的最高峰。

三、美國世界摔角娛樂組織模型與收益來源

美國世界摔角娛樂組織的核心業務，環繞的是由超過 300 場的現場賽事和 2 個旗艦電視節目 Raw 和 Smackdown! 及 14 場付費比賽、授權商品包括影音遊戲、書、玩具、雜誌

期刊和數位的影音產品結合而成，下圖 2-2 便為美國世界摔角娛樂組織的公司模型圖：



圖 2-2 美國世界摔角娛樂組織模型圖

資料來源：World Wrestling Entertainment, Inc.

Overview。WWE 公司網站。2005 年 10 月 18 日，

資料引自：Corporate.wwe.com

另外一張圖則顯示美國世界摔角娛樂組織一年大約可得到多少收益。從圖 2-3 我們可以得知，美國世界摔角娛樂組織在 PPV 付費節目的收益可以算是所有收益裡佔最大的比率，在 2005 年便有達到 8,550 萬美元的收入，其次像是周邊商品也達到了將近每年 8,000 萬美金的收益。另外現場巡迴賽事的收益、電視轉播權利金也分別有一年 7,870 萬及一年 7,810 萬美金的收益，也逼近 8,000 萬美金之譜。而美國世界摔角娛樂組織的電視廣告收入，一年也有 4,370 萬美金的收益 (WWE 公司網站，2005)。

美國世界摔角娛樂組織從這些收入，一年可以達到有 3 億 6,000 萬美金的產值，若換算成新臺幣光是一年美國世界摔角娛樂組織就有 117 億元之多的收入（WWE 公司網站，2005）。



圖 2-3 美國世界摔角娛樂組織 2005 年度收益來源

資料來源：World Wrestling Entertainment, Inc. Overview。

WWE 公司網站。2005 年 10 月 18 日，資料引自：

Corporate.wwe.com

四、美國世界摔角娛樂組織摔角節目與產品

(一) 美國世界摔角娛樂組織現場賽事及收視族群

美國世界摔角娛樂組織一年有多達 325 個現場的賽事巡迴於北美各地包括加拿大的大城市或是在海外地區，這些比賽透過電視轉播傳達到了世界各地的電視觀眾面前。除了 2005 年在北美地區舉辦了 276 個現場賽事之外，2005 年美國世界摔角娛樂組織在海外也舉辦了 49 場巡迴賽事，在每場賽事平均的觀眾人數上美國世界摔角娛樂組織在北美地區每場

出席的觀眾人數有 4,300 人，在海外由於十分難得故幾乎場場都賣座一票難求，每場有 9,100 人之多(WWE 公司網站，2005)。而在現場賽事的票價上美國世界摔角娛樂組織每場賽事平均票價北美地區的巡迴比賽是 \$39，美國世界摔角娛樂組織在海外的比賽由於場地搭設、交通費、運費提高的關係，故成本也隨之提高，因此平均票價較北美地區貴，達到每張 \$72(WWE 公司網站，2005)。

根據 Nielsen Media Research 最近的調查報告中顯示，觀賞美國世界摔角娛樂組織摔角節目的收視族群特性如下(WWE 公司網站，2005)：

1. 71% 為男性，29% 為女性觀眾。
2. 73% 的收視觀眾為 18 歲以上者。
3. 37% 的收視觀眾年齡介於 12 歲到 34 歲之間。
4. 23% 的收視觀眾年齡介於 18 歲到 34 歲之間。
5. 50% 的收視觀眾年紀在 34 歲以下。
6. 14% 的收視觀眾年紀在 12 歲以下。

其中較需注意到的一個數據是，調查中 12 歲以下的兒童觀看美國世界摔角娛樂組織摔角節目的比例也有 14% 之多。最近學術界已經有些初步的研究，證實影視暴力對兒童侵略行為的影響。美國世界摔角娛樂組織的摔角節目中充滿了淫蕩的言語和動作，以及模擬性交、賣淫和粗話(南方網，2005)。1999 年初，美國印地安那大學發表了一篇報告。在研究 50 場職業摔角影片以後，報告中統計有 1,658 次抓拿或指點自己的下檔，157 次用中指「手語」，128 次模擬性交，並 21 次提到小便。而以色列的相關研究也顯示放映職業摔角節目的實驗，也發現了其中的關聯性。1999 年 4 月在美國科

羅拉多州哥倫拜耳高中的兩個槍殺師生的兇手，甚至一些受害者也都是職業摔角運動迷(南方網，2005)。今天的問題並非已經不只是准不准自己孩子看職業摔角節目的問題。而是職業摔角不過是整個文化潮流的一個縮影。就算是要禁止，孩子也可能會透過其他管道看到。

(二) 美國世界摔角娛樂組織摔角商品

美國世界摔角娛樂組織的摔角商品相當多元，從衣服到公仔玩具，應有盡有。像是以下的種類，包括：

1. 授權商品。
2. 書籍、家用 DVD、VCD、電玩遊戲、玩具和衣飾。
3. 網路線上銷售、郵購商品目錄。
4. 雜誌月刊：WWE and RAW。

另外，WWE 的官方網站統計，每月有 600~800 萬來自全球不同的瀏覽者進入 wwe.com 瀏覽，這樣龐大的流量使他們成為全美 10 大最受歡迎的網站之一。WWE 的網站每月也有 2 億 1,300 萬次的網頁瀏覽次數，更有超過 1,900 萬次的次數在 wwe.com 下載影音(WWE 公司網站，2005)。

(三) 美國世界摔角娛樂組織策略與行銷

美國世界摔角娛樂組織近年來將他們發展經營的焦點，放在公司所認為的核心的項目之上，大致上整理列出幾點關於美國世界摔角娛樂組織的公司策略：

1. 擴大 RAW and SmackDown! 的品牌

將 RAW 和 SmackDown! 的品牌更加深在消費者心目中的忠誠度，另外發展出更多元的產品。

2.開發具有潛力的市場，如：拉丁美洲、東歐、中國

美國世界摔角娛樂組織認為像拉丁美洲、東歐、中國、東南亞這些地方的海外市場具有相當大的潛力來開發。而從近年來不斷增加海外巡迴表演賽的種種跡象顯示(像是2007年7月底便會前往東南亞的新加坡、曼谷等城市進行巡迴表演),美國世界摔角娛樂組織的確不斷投入更多的心力去進入這些具有潛力的市場。

3.將在美國成功的經營模式導入在海外市場的經營上

美國世界摔角娛樂組織在美國的經驗已相當成熟，將這些成功經驗轉移到海外市場的經營上，加上配合每個地區不同社會文化的適當修正，相信是可以達到不錯的效果。

4.在超過 100 個國家，呈現其職業摔角節目及相關產品

美國世界摔角娛樂組織想透過電視的轉播，讓更多國家更多人看到他們的節目接觸他們的產品。

5.擴展每年海外現場巡迴賽事的次數，並將 PPV 比賽擴增海外版圖到更多的地方舉辦

美國世界摔角娛樂組織認為這是最直接的方式進入當地的社會瞭解當地的市場反應，所以愈來愈多的美國世界摔角娛樂組織海外巡迴賽事在世界各地不同的地方展開。

除此之外，美國世界摔角娛樂組織是一個很懂得行銷的公司，他們將原來的摔角運動加入了更多戲劇、話題性的東西，利用觀眾喜愛的東西滿足他們的感官。以下是美國世界摔角娛樂組織幾種其主要對於其摔角節目行銷的策略：

(1)在節目中導入更多的劇情及夾雜性與暴力的元素在摔角節目。

(2)大比賽前製造新聞話題炒熱票房。

- (3) 海外巡迴賽事與當地摔角團體合作，並透過記者會、摔迷見面會提高新聞熱度。
- (4) 製作大量宣傳、形象廣告於節目或其他黃金時段播出。
- (5) 成立 WWE Films 結合知名電影公司，將旗下摔角明星投入電影業行銷國際(如：旗下摔角明星 The Rock 主演電影浴血叢林與毀滅戰士)。

第四節 日本職業摔角運動總體環境重要發展趨勢

日本的職業摔角，最早是由力道山開始，也是帶動了日本職業摔角運動發展一直至今鼎盛局面的關鍵人物。1951年9月30日，由波比·布藍斯、哈洛爾德·阪田(日裔美國人)等美國摔角手首度登陸日本表演，並且將『摔角』這項職業運動呈現給日本的民眾。原本為相撲力士的力道山深深的被『摔角』所吸引，在看過摔角比賽經過仔細考量之後，力道山決定開始進入摔角的世界(摔角圖書館網站，2005)。

1951年10月28日，剪去了相撲力士髮髻的力道山終於如願以償的在東京兩國國技館出道，由於力道山是日本史上第一個從相撲界轉戰摔角界的選手，因此力道山出道之後立刻在日本引爆了一陣熱烈的話題。但事實上，力道山當時其實還沒有完全忘情於相撲(摔角圖書館網站，2005)。1951年12月27日，力道山本人就曾經向記者透露出想要在明年(1952年)的春場所(相撲的4大比賽之一，春季舉行)復歸的想法。然而，雖然日本相撲協會有意跟力道山討論復歸的議題，但是在力士會(相撲選手的選手會)強烈的反對之下，力道山重回相撲界的希望還是宣告破滅，因此已完全沒有退路可走的力道山此時終於聽從哈洛爾德·阪田的意見，開始全

心全力的投入職業摔角運動。

1954年2月19日，由力道山發起、日本史上第一個摔角團體『日本職業摔角聯盟』（簡稱日本摔角或日本PRO）在藏前國技館首度舉辦比賽，NHK跟日本電視台都全程實況轉播，日本人這時候才真正的認清楚「摔角」的廬山真面目（摔角圖書館，2005）。看著力道山在擂台上用必殺的「空手劈擊」痛扁面目可憎的美國佬，台下的日本觀眾也好像一雪10年前二次大戰敗北的恥辱般的高興，力道山也因此成為日本人的國民英雄、同時整個日本列島都吹起了「力道山摔角旋風」。另外一方面，1954年對日本人來說也是相當重要的一年，因為從1954年開始、一直到1957年為止，日本的經濟開始突飛猛進，空前的盛況讓後來的日本經濟學家稱呼這段期間為「神武景氣」（類似臺灣經濟奇蹟的名詞）（摔角圖書館網站，2005）。力道山史學家石田順一認為，如果力道山的日本PRO沒有在1954年成立，那麼日本就不會出現「神武景氣」這段黃金的歲月。石田順一還甚至建議日本官方應該要把「神武景氣」這個名詞改成「力道山景氣」貼切（摔角圖書館網站，2005）。

其實石田順一的講法並不算誇張，因為日本目前仍然有『巨人隊優勝景氣』的說法。石田順一還指出，日本PRO成立的時候正好適逢電視機的發明，當時只要電視上有轉播力道山的比賽，家中有電視機的人家一定擠滿了想看力道山摔角的人潮。正因為如此，所以日本人開始拚命的工作，為的就是要買一台電視機回家收看摔角節目。當然，看到民眾這麼喜歡看摔角，日本的各家電視台也擠破頭的想轉播日本PRO的比賽，從1954年到1956年為止，光是日本PRO的比

賽就有 KR 電視台 (TBS 的前身) NHK、日本電視台等 3 家公司在轉播，由於日本當時只有這 3 家電視台，結果還曾經一度出現『不管怎麼轉台都是在轉播摔角比賽』的奇特現象 (摔角圖書館網站，2005)。到了 1957 年 10 月 7 日，力道山在日本 PRO 的後樂園大會上首度向當時的 NWA 重量級王者—「鐵人」丹茲挑戰冠軍腰帶，這場比賽的收視率更創下了日本有史以來最高的 87% 記錄 (摔角圖書館網站，2005)，力道山摔角受重視的程度從收視率這點就可以看得出來了。

1972 年 1 月 13 日，獲得數名摔角選手支持的豬木宣布成立「新日本摔角聯盟」。並於 1972 年 3 月 6 日，新日本摔角聯盟在大田區體育館舉辦了歷史性的第一場比賽。同年 7 月 29 日，另一摔角選手馬場也正式宣告脫離日本 PRO，由於馬場在美國摔角界擁有豐沛的人脈，過了不久馬場就從美國尋得艾力克、桑馬奇諾、毀滅者... 等著名的外國選手加入馬場的新團體 (摔角圖書館網站，2005)。

在美國打好外國選手招聘基礎之後，馬場接下來開始尋找日本選手，除了過去在日本 PRO 隸屬於馬場保守派的選手如：大熊元司、馬西歐、百田光雄、百田義浩之外，還有國際摔角、東京摔角的閃電杉山、紫惡魔、鶴見五郎、佐藤昭夫等人加入。當摔角選手足夠，又加上當時三菱企業的贊助、日本電視台轉播節目，另一個職業摔角聯盟「全日本摔角聯盟」便開始正式運作 (摔角圖書館網站，2005)。

往後 20 多年，日本的職業摔角界形成「新日本摔角聯盟」與「全日本摔角聯盟」兩大聯盟相爭的情況，其中雖有一些小摔角團體，如東北地區的陸奧摔角聯盟、天龍源一郎創辦的 WAR 職業摔角團體... 等，皆因為財務、市場、選手來源等

問題而一一解散。

這樣的情況直到 2000 年「全日本摔角聯盟」看板人物－三澤光晴率領大批選手出走「全日本摔角聯盟」，另組新的「NOAH 職業摔角聯盟」，日本職業摔角界才從兩雄爭霸逐漸演變為三強鼎立。而陷入選手大量出走危機的「全日本摔角聯盟」，也意識到想存活下去必得嘗試與「新日本摔角聯盟」合作，終於在 2001 年「新日本摔角聯盟」與「全日本摔角聯盟」進行 30 年來，歷史性首次選手交流戰，而這也開創了之後日本不同摔角聯盟的明星選手有機會交戰，增加了摔角比賽的新鮮度及精采度，更重要的是也為飽受日本職業棒球、日本職業足球夾擊的日本職業摔角，經營上帶來一些新氣象及未來的希望。

表 2-2 日本職業摔角運動重要發展歷程

年度	重要事件
1951 年	波比·布藍斯、哈洛爾德·阪田（日裔美國人）等美國摔角手首度登陸日本表演，並且將『摔角』這項職業運動呈現給日本的民眾
1954 年	由力道山發起、日本史上第一個摔角團體『日本職業摔角聯盟』在藏前國技館首度舉辦比賽
1972 年	安東尼奧·豬木宣布成立「新日本摔角聯盟」
1972 年	馬場宣布成立「全日本摔角聯盟」
2000 年	三澤光晴率領大批選手出走「全日本摔角聯盟」，另組新「NOAH 職業摔角聯盟」，日本職業摔角界從兩雄爭霸演變為三強鼎立
2001 年	「新日本摔角聯盟」與「全日本摔角聯盟」進行 30 年來，歷史性首次選手交流戰

資料來源：日本 P R O 分裂事件，摔角圖書館網站。2006 年 6 月 27 日，資料引自：<http://pulolesu.game-server.cc/m>。本研究補充整理。

第五節 職業摔角運動在臺灣推展之現況

雖然職業摔角運動在臺灣並不是很廣泛的受到產、官、學界的關注，但是職業摔角運動在臺灣也並不能說是完全沒有推展，只是這些推展並未造成太大的迴響罷了。

早在 1960 年代左右，由於當時臺灣電視台摔角節目盛行，帶動觀賞職業摔角運動的熱潮，在 1970 年愛好摔角前輩謝龍波、洪朝雄、吳正明、黃根彪、劉德仁、陳勝德等好手，在韓籍教練指導下正式開啟了與職業摔角運動的接觸(吳正明，2004)，這一步也成為臺灣發展職業摔角運動的一個開端。

到了 1996 年，國內第一家以播放職業摔角為主要節目的頻道—Z 頻道，原本是打算培育臺灣的本土的選手，更有願景在未來能發展出中日職業摔角大賽，來帶動臺灣的職業摔角熱潮，但最後卻因選手尋覓不易，加上專業訓練部份，無論軟、硬體都得仰賴日本方面的協助。也因此，Z 頻道雖曾在 1998 年於臺中亞哥花園舉行臺灣馬場的選秀活動(活動選秀參加者名冊見附錄 4)，藉由當時「全日本摔角聯盟」馬場社長來臺灣選秀，並送至該職業摔角團體訓練，卻未能在國內帶動起較大的風潮(摔角狂熱網站，2006)。

事實上鄰近的日本，一直都有在注意臺灣的市場動態，時常有職業摔角明星選手前來參訪，從安東尼奧豬木、巨人馬場、武藤敬司、蝶野正洋、鳥人到最近 2007 年 1 月 7 日新日本職業摔角聯盟的西村修選手前來臺灣參訪及技術指導(東森新聞網站，2007)，都顯示出日本職業摔角運動團體對於臺灣市場是有在關注的，只是目前日本方面認為臺灣職業摔角運動的發展依然尚未健全，因此要像 2006 年夏天日本相

撲前來臺北小巨蛋進行表演賽的活動，就目前日本主流的職業摔角運動團體也僅有全日本職業摔角組織將臺灣列為其 21 年來首次海外巡迴表演的優先考量地點(日刊體育網站，2007)，至於是否能順利成行舉辦則有待進一步的後續觀察。

臺灣也曾有過職業摔角協會發展的紀錄。2000 年 4 月 25 日臺灣職業摔角協會成立(摔角狂熱網站，2006)，在臺北縣新店地區亦設有正式道館。雖然投入不少資金在其中，內部摔角選手也有接受專業的訓練進行有計畫的培訓，此外雖當時職業摔角風氣依然不算是興盛，卻也有受到一些新聞媒體的採訪。只是好景不常，後來因為政府法規改變，造成金主血本無歸，最後終於放棄繼續投資，臺灣職業摔角協會進行職業摔角比賽的構想，也只能殘酷的暫時作罷。

目前職業摔角在臺灣的推展，還是有類似摔角同好會的摔角迷族群(如 I.W.L. Impact Wrestling Love，衝擊、摔角、愛-摔角團體)，自行集結有固定的訓練及表演，在這些有心將職業摔角風氣推動的人努力下，臺灣也推動了幾場由國人職業摔角手所表演的賽事，但還是並未有正式的組織去做有計畫的推動。

第六節 本章小結

經過文獻的收集整理，循著探討職業摔角運動組織之概念，並針對美國、日本職業摔角運動總體環境的發展趨勢，瞭解職業摔角運動的發展歷程，最後進而審視職業摔角運動在臺灣推展之現況。

透過這樣的程序，進而也發現一些關於臺灣職業摔角運動推展值得去探討的地方，進而歸納出本研究所想分析的問

題－臺灣發展職業摔角運動究竟所需環境條件因素？而瞭解所需環境因素後，本研究將繼續以專家深度訪談法進行瞭解進而評估在臺灣合適的職業摔角運動推展方式，在將最後研究結果整理，期望能夠針對臺灣目前職業摔角運動之發展的阻礙與未來方向給予建議。

第三章 研究方法

本研究的主要目的在「找出臺灣的職業摔角運動推展可行性」，並瞭解在臺灣推展職業摔角運動因素的重要性，因此本研究可用管理學的決策過程(decision making)，來做為找尋未來經營職業摔角運動的方向。本章的第一節為研究流程，由管理學「決策流程」的步驟，將其反映在本研究的研究過程。第二節則為本研究所使用的訪談調查法(interview survey)，第三節則是透過網路互動式討論的腦力激盪法(brain storming)及內容分析法(content analysis)的資料蒐集與分析方式；最後並將訪談內容之結果整理，做出本研究之建議。

第一節 研究流程

本研究參考管理學的決策過程，除了最後的「實踐」步驟因屬於行動層面，本研究因時間與財力因素無法實際實證外，其餘程序可改良為本研究之流程，如圖 3-1。

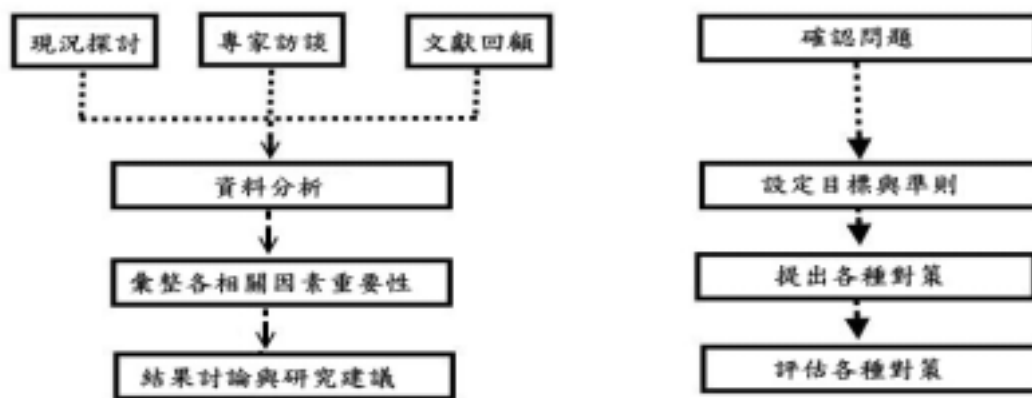


圖 3-1 研究流程圖

第二節 訪談調查法

一、訪談調查的意義

相關問題作事前研讀與分析後，將選定幾位專家學者與業界人士作深入的焦點訪談。焦點訪談所根據的準則綱要，須與研究主題有關，這必須參考既有的文獻加以整理而得。而訪談的過程中，將會使用隨身錄音機錄音，並於訪談開始時告知受訪者；訪談結束後，將根據訪談時隨手的筆記與錄音帶內容，將其整理為訪談的重點摘要，作為之後分析之用。

二、訪談調查的方式

訪談的目的在發現並接近其他人心中的觀照取向，以獲取我們無法直接觀察到的事件或經驗。為了使我們獲取到的資料能詳盡且客觀，瞭解不同的訪談方式是有必要的。大體說來，訪談的方式有下列幾種：

(一)非正式的會話訪談(Informal Conversational Interview)：

是一種隨意、自由、開放式、非指示、非結構式的談話方式，主要讓受訪者引導談話的方向。此方法通常使用在研究的初期，以瞭解在研究主題範疇下，可能有哪些問題值得關注，所收集的資料雖然最直接完整地反應受訪者的觀點，但卻花費大量的時間且資料不易整理，難以作統合與分析。

(二)一般性訪談導引法(General Interview Guide Approach)：

也可稱為焦點訪談(Focused Interview)，主要有四點特徵(Merton, Robert, Kendal & Patricia, 1946)：1.已知受訪者曾涉入一些特殊的經驗。2.訪談之前，已將訪談情境作事

前分析。3.訪談將根據一組準則綱要來進行，而該綱要與研究主題有所關連。4.研究者關注受訪者對研究主題的經驗。

因此訪談前，研究者須擬定一組所欲訪談主題的綱要，作為訪談時導引受訪者之用；但綱要不須要化作標準化的問題，且不必依照任何特殊的順序，綱要只是用來提醒訪問者引發問題的提示而已，以確定訪問時所有關聯的主題已被包含其中。訪談者必須在真實情境中，因應特定的反應，而調整問題的用字與順序。其好處是可以增進資料的系統性，但由於訪談者在面對不同受訪者時，所使用的用字與問題順序不盡相同，在「訪談者效應」(Interviewer Effects)下，降低了不同資料間的可比較性。

(三)標準化開放式訪談(Standardized Open-ended Interview)：

研究者對所有的受訪者在給予問題的數目與措辭上，都是相同的；甚至對每一問題的順序，也要求一致。但在問題的設計上，仍採開放式的形式，允許受訪者自由表達意見，但訪問者除非必要，儘量不要涉入太多的交談；其目的在確保任何問題回答的差異，可歸因於受訪者本身的差異所致。其乃基於三個重要的假設：

1. 為使研究客觀，受訪者間需有共通語言，以促使問題的意義對他們中的每個人都是一樣的 (Richardson, Stephen & Dohrenwend & Klein, 1965)。
2. 研究者在闡述問題時所用的措辭，對所有受訪者而言應都是相同的意義。
3. 假如每一問題的意義對每一受訪者而言，都是一樣，則其內容必須一致；既然所有先前的問題已構成內容的一部分

份，則問題的順序也必須是一致的。

以此方式所收集的資料，降低訪談者效應的偏誤，更進一步增進了彼此間的可比較性；而雖然採開放性問題，但訪談時對特殊個人與環境所具有的彈性較小，可能羈絆與限制了問題和回答的自然性與關聯性。

(四)標準化封閉式訪談(Standardized Close-ended Interview)：

不但問題的數目、措辭與順序要求一致，其問題的形式且為封閉式。是故問題與反應範疇均於事前決定；此種調查法與封閉式問卷調查所得的結果已經很接近了。由於問題為封閉式，故資料分析較為單純且易於比較；缺點是機械化的問題，可能扭曲或限制了受訪者的意思。

三、本研究的訪談調查設計

由擗角網路討論區互動式討論的腦力激盪法及本研究文獻探討所整理出的構面編製而成的訪談大綱為主要依據，此階段的訪談是求對問題的全面性理解，目的並非在比較不同受訪者間對問題看法的異同；故在對相關問題作事前文獻研讀及透過腦力激盪法集思廣義整理分析後，選定六位專家學者作深入的焦點訪談。

由於是採用焦點訪談(Focused Interview)，因此在訪談前會針對已知受訪者曾涉入一些特殊的經驗作訪談內容的調整。另外，訪談之前，亦會將訪談的情境作事前分析，最重要的是也會關注受訪者對研究主題的經驗。

因此訪談前，本研究會擬定一組所欲訪談主題的綱要，

作為訪談時導引受訪者之用；但此訪談綱要不化作標準化的問題，且不必依照任何特殊的順序，綱要只是用來提醒引發問題的提示而已，以確定訪問時所有關聯的主題已被包含其中。在訪談過程中，會依據真實情境因應特定的反應，進而調整問題的用字與順序。透過這樣的方式，可以增進資料的系統性，但也由於訪談者在面對不同受訪者時，所使用的用字與問題順序不盡相同，在「訪談者效應」(Interviewer Effects)下，這樣的資料可能會降低了不同資料間的可比較性(林生傳，2003)。

在受訪專家學者的選擇方面，必須要對本研究的問題所觸及的領域有一定程度的涉入。本研究選定六位專家學者，對本研究提供寶貴經驗及意見，以助瞭解職業運動在臺灣推動之可行性評估及各相關因素之重要性；六位專家學者中，兩位代表大專院校學術相關領域，兩位代表職業摔角相關領域協會單位之主管，其餘兩位則代表民間職業摔角相關產業主管。在訪談的過程中，將會使用器材進行訪談內容錄音，並於訪談開始時告知受訪者；訪談結束後，將根據訪談時隨手的筆記與錄音內容，將其整理為訪談的重點摘要，以作為之後分析之用。

第三節 資料蒐集與分析

本研究是使用專家深度訪談調查法之質性研究，此節將資料蒐集與分析的處理及呈現方式，分述如下。

一、資料蒐集

從腦力激盪法及本研究文獻探討所整理出的構面所製作的問卷及編製的訪談大綱為主要建構依據。

「腦力激盪」(brain storming)法，是由奧斯朋(A. F. Osborn)所創，是為瞭解決企業所面臨的危機，召集所有員工共同想辦法解決，目的在找出新的出路，這種方法有別於傳統討論法，係指在團體中經由集思廣益提供各種意見，用以解決問題的一種方式，又稱「集思廣益」法(陳寶山，2005)。

使用時必須遵守四個原則：

- (一)確定問題後即鼓勵團體中的所有成員，在無壓力的氣氛下自由運轉思考，提供異想天開的意見，甚至荒誕不經的創新想法或點子都受歡迎，以突破傳統的桎梏。
- (二)儘量運用「組合」和「修改」的方式，利用別人的靈感，激發新的構想，數量愈多愈好。
- (三)任何意見無論是否切題中肯，暫時均予以接納並作成記錄，在意見未窮盡之前，不對任何意見予以評價。
- (四)待所有意見齊備後，再從所有意見中選擇、擴充、修改而後眾議公決，選出最佳的意見。

本研究前階段，主要是在釐清問題建立評估準則，以發展出「在臺灣合適的職業摔角運動推展方法」，並進而建立在臺灣職業摔角運動組織推展因素的相關關係圖如下圖

3-2。而此階段先透過網路及研究者所認識之摔角喜好者，共同集思廣義，利用網路摔角討論區提出討論何為「在臺灣合適的職業摔角運動推展方法」，在確定問題後即鼓勵此團體中有意願回答的所有成員，在無壓力的氣氛下自由運轉來思考，提供任何關於此項議題的意見。而對於意見無論是否切題中肯，暫時均予以接納並作紀錄，在意見未窮盡之前，不對任何意見予以評價。

經過一段時間後，將所有意見紀錄有系統的分類分點列出，輔以研究者文獻回顧所歸納之問題，整合為接下進行專家訪談時，訪談內容大綱設計的主要基本構面。

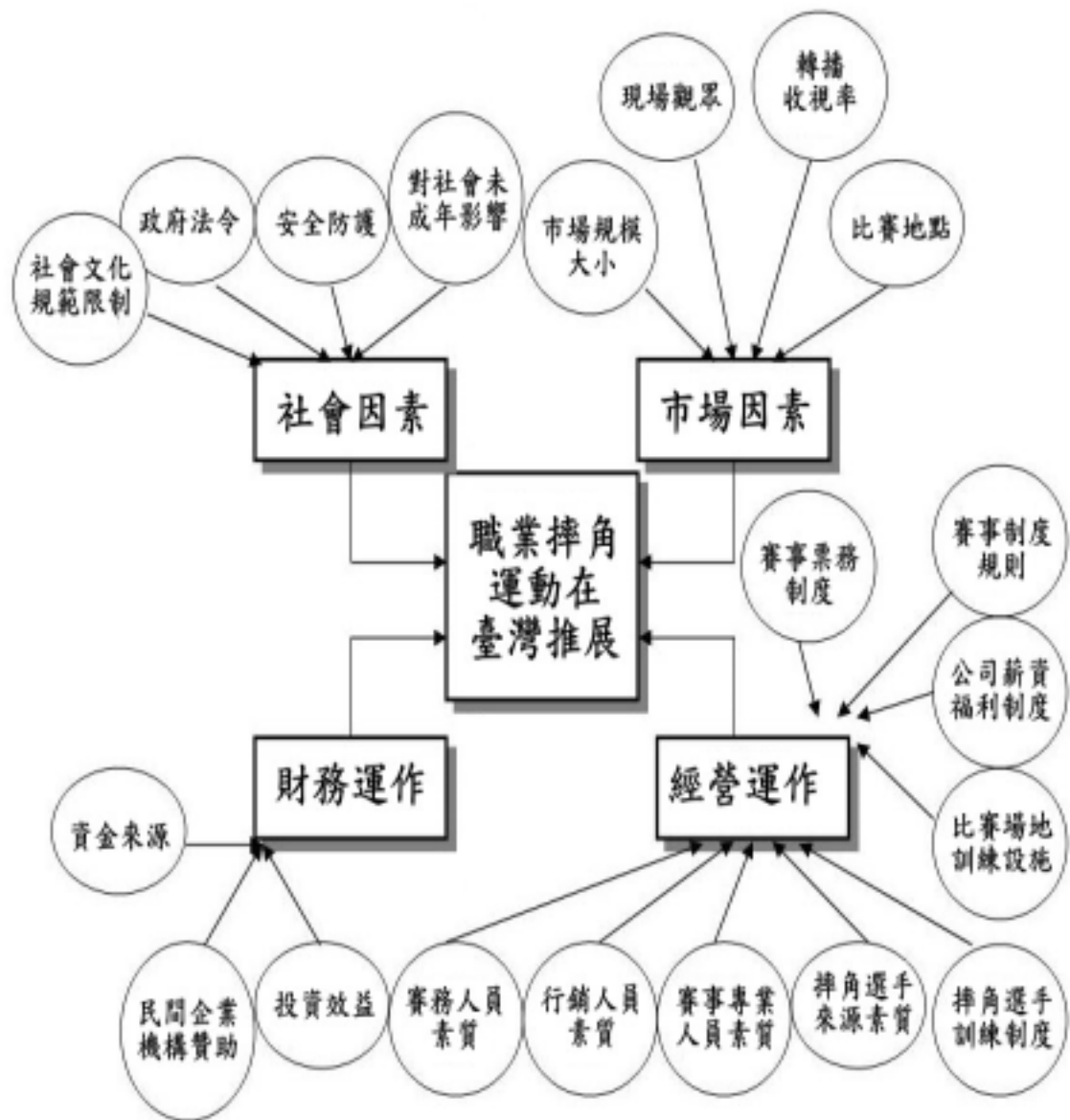


圖 3-2 臺灣職業摔角運動組織推展因素相關關係圖

本研究以當面深度訪談為主，並輔以電話訪談，主要訪談對象為職業摔角運動相關領域之產、官、學專家或運動管理領域之專家。深度訪談以進行一次為原則，時間約四十分鐘至一個半鐘頭，如發現資料有缺漏時，再進行第二次訪談（電話訪談為主）。訪談過程以紙筆記錄重點，並利用錄音機將訪談過程錄音。訪談過程中並以重複相同的問題（不同問法）的方式來確知訪談結果是否正確。

二、資料整理

根據訪談錄音檔先整理出訪談記錄稿，接著摘錄訪談記錄稿中與研究目的相關的語句或對本研究有重要影響之語句並加以編寫。編寫後之訪談資料與所蒐集到的資料一起分析整理，並擬出訪談過程中所遭遇的問題或資料結果內所不足的部分。深度訪談之流程，如圖 3-3 所示。

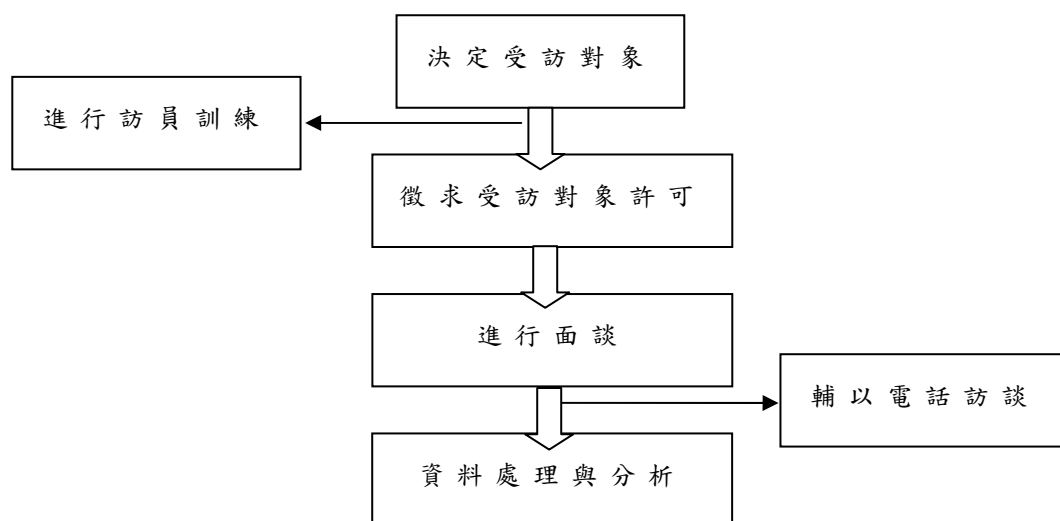


圖 3-3 深度訪談流程圖

三、資料分析

本研究採用質性研究的方式，資料分析採用如下所述之內容分析法(Content Analysis)方式。

內容分析法(Content Analysis)亦稱資訊分析(Informational Analysis)或文獻分析(Documentary Analysis)。由於許多領域的研究，都需要透過文獻獲得資料，故此研究方法有其價值與必要性(王文科，1999)。早期的內容分析只是著重在研究傳播內容「說的是什麼」，亦即只研究資料訊息的表面意思；故柏雷遜(B. Berelson)在1954年定義內容分析為「一種以客觀的、系統的，以及定量的敘述明顯(manifest)傳播內容的一種研究法」。其中「客觀」指的是在研究過程中，每一步驟的進行都必須基於釐定明確的規則和秩序；「系統」指的是內容或類別的採用和捨棄，必須始終如一；「定量」則是指，分析內容可按規則對擬定之類別和分析單位加以計量，例如用數字比較符號或文字出現的次數，以達到準確的要求(張紹勳，2000)。上述是屬於較傳統的定義，偏向量的分析；迄今內容分析法已擴展至「潛在內容」(Latent Content)的分析，較偏向質的研究；即「對構成文件的材料作推論，瞭解蘊含及潛在的意義」。總而言之，內容分析是對資料內部的主要組型進行確認、編號和分類的歷程；亦即對資料的內容進行分析。

資料分析是對研究者思考能力的一大測試；研究者必須以有意義的方法處理大量的資料；這些資料可能會是一份報告、可能是一份記錄、一篇文章，甚至為一句話。研究者希望能從這些資料中發現主題、發展概念，甚至形成理論。

Taylor 和 Bogdan 建議依以下方式去檢視和分析資料

(Taylor & Bogdan, 1984) :

- (一) 重複閱讀已收集的資料。
- (二) 追蹤主題、預感、解釋和概念。
- (三) 尋找資料中呈現的主題。
- (四) 建構分類的架構。
- (五) 發展概念與理論主張。
- (六) 閱讀文獻。
- (七) 發展一個故事的路線或情節。

這些步驟的最終目的就是要從繁瑣的資料中建構理論，稱之為理論化(黃瑞琴，1997)。而這些步驟事實上就是「分析歸納」(Analytic Induction)的過程，其程序為 (Robinson, 1951) :

- (一) 在研究初期，發展某個特定事實或現象的概略定義和解釋。
- (二) 將這些發展出來的定義或解釋，引入到收集到的資料中。
- (三) 若在資料中遇到不適合原定義或解釋的新事例時，則修改定義或解釋。
- (四) 主動尋找上一程序的新事例，使定義或解釋修正的更加完備。
- (五) 找尋和其他大多數資料反面的事例(Negative Cases)，並分析探詢每個反面事例的意義；反覆地定義現象和形成解釋，直到建立一個普遍的關係。

總而言之，內容分析法就是透過邏輯的分析歸納過程，將所收集資料的表面和潛在內容，客觀而有系統地分類、概

念化、甚至理論化。

而研究所收集到的資料往往相當多，必須加以整理以利分析；整理資料的步驟有三階段：1. 核查調查表格。2. 將資料予以分類。3. 將資料作一簡潔與邏輯的安排，以便分析。其中第一步驟為編輯(Editing)，第二步驟為編碼(Coding)，第三步驟為表列或製表(Tabulation)(韓培爾，1998)。其中又以第二步驟—編碼最為重要，因為編碼是將資料作分類的開始，而分類又是發展概念，建構理論的第一步(Nachmias & Nachmias, 1998)。

據韋氏大學字典的解釋，編碼(Coding)即按照符號以分類或歸類的過程；引伸之，就是將文字變成數字，使之歸屬有意義的項目，以便打入電腦作資料處理。而在質的研究上，編碼的過程則是根據有關的主題、概念或解釋的類別(Coategories)來分析和組合資料。根據不同的研究需要，可以不同的架構來進行分類編碼；一般說來，可以有以下之選擇供參考：1. 按年月順序編碼。2. 按關鍵事件編碼。3. 按不同場境編碼。4. 按不同人物編碼。5. 按不同過程編碼。6. 按不同論題編碼。編碼之後，將有助於資料的分析解釋。

編碼架構確定後，就可以開始進行實際的編碼動作，這就好像在替一本書作索引，研究者必須將所有的資料翻閱一遍，根據編碼架構作上不同的記號，以利歸類之用。其步驟大致如下(黃瑞琴，1997)：

- (一) 將原始資料標上代號並寫上頁數，以利分析資料時可以檢核。
- (二) 將原始資料至少影印成三份；一份留存、一份用作編碼試驗、一份用來編碼且剪貼。

- (三) 詳細地閱讀資料，如果發現一章、一節、一段、一句話或兩三句話、兩三段...等，可表達一個主題，則將其作記號為一「資料單位」，並予以編碼。研究者要另外記住編碼代號的意義，以利以後資料整理。若一資料單位同時可代表兩種編碼類別，則一併作上記號。
- (四) 將所有的資料編碼後，再次檢核是否所有編碼皆適合該資料；若不適合，則再作修正、重新編碼(謹記：編碼的原則是使編碼適合資料，而非使資料適合編碼)。反覆操作後，編碼類別將趨於穩定。
- (五) 在所有影印備份的資料上，全部寫上最新的編碼，以利資料整理與檢核。

在完成編碼工作後，便可以將資料依編碼重新組合。在組合的同時，將會比較不同處的資料，因此可能會有進一步的理解，提升為新的想法。在這歸納整理的過程中，除了科學的邏輯思考及批判的觀點之外，有時更需要洞察的創造力(Creative Insight)；而藉由此方法所得之資料或數據，僅能給研究結論作合理的支持(Support)，但從未真正做到證明(Prove) (Taylor & Bogdan, 1984)。

因此本研究在透過資料文獻與腦力激盪法所得的資料紀錄及根據運動管理領域專家學者所提供之意見後，利用內容分析法將這些資料予以編碼，以利整理編製「職業摔角運動在台推展之可行性評估」訪談大綱，進行與本研究產、官、學領域相關之專家訪談。

(一) 訪談大綱設計

在談談大綱設計上，主要依據本研究所建立之文獻資料

探討、腦力激盪法於摔角網路互動討論區集思廣義的資料整理以及根據運動管理領域專家學者所提供之意見，整合編製而成。訪談大綱共列出八個主要問題。訪談大綱經專家學者評鑑後，依專家學者惠賜之評鑑結果彙整及修改。

(二) 信效度考驗

本研究調查訪談大綱之編製乃依據本研究之文獻資料探討、腦力激盪法於網路集思廣義討論之資料整理以及根據運動管理領域專家學者所提供之意見整合編製而成。並邀請四位職業摔角運動相關及運動管理領域之專家學者提供本研究訪談大綱專家意見，以求設計較為完善之研究工具，專家名單如表 3-1 所列。故本研究訪談大綱具有專家效度，而專家效度可代表信度。

表 3-1 專家名單

專家學者	現任職務	專長
吳正明	臺灣臺北柔術協會會長、開南大學武道社團師範、國際綜合武術聯盟 I.W.S 社長	柔道、運動訓練法、職業摔角經營
林文郎	國立臺灣體育學院運動管理學系主任、教授	運動管理、運動賽會與行銷
張聰榮	國立臺灣體育學院體育室訓練組組長、副教授	柔道、角力、摔角、國術
黃彥翔	國立臺灣體育學院運動管理學系、助理教授	運動管理與行銷

註：以上依姓氏筆劃排列

進行完專家深度訪談後，本研究處理訪談所獲得資料之原則為：

1. 採取歸納式分析，根據本研究所述之研究目的，以及研究架構，對各項研究資料（包括訪談記錄稿與相關資料）加以歸類並描述資料之間的相互關係。
2. 根據研究目的將訪談結果加以編寫、建檔並分析，摘錄與具有影響的重要資料，其餘皆捨棄不用。
3. 根據編寫後的資料整理出研究結果並提出研究結論。

第四節 研究架構

將上述的研究方法整合起來，並配合管理決策的過程，可以將本研究的架構以圖 3-4 來做說明。本研究可以概分為前後兩階段，前階段著重在訪談內容大綱的編製。透過文獻回顧、現況探討與訪談調查的方式收集資料，並以內容分析法透過邏輯與創意的過程，建立訪談內容大綱。

本研究的後階段則為專家訪談調查的施測與評估，將以職業摔角運動在臺灣推展相關因素之重要性為評估主題，將編製好的訪談大綱透過職業摔角運動相關領域產、官、學之專家或運動管理領域相關之專家訪談，在回收後以客觀且嚴謹的方法加以評估與分析。研究結果將整理結合產、官、學界所認為職業摔角運動在臺灣推展相關因素的重要性，並輔以專家訪談後所得到之資料，提出在臺灣發展職業摔角運動的建議。

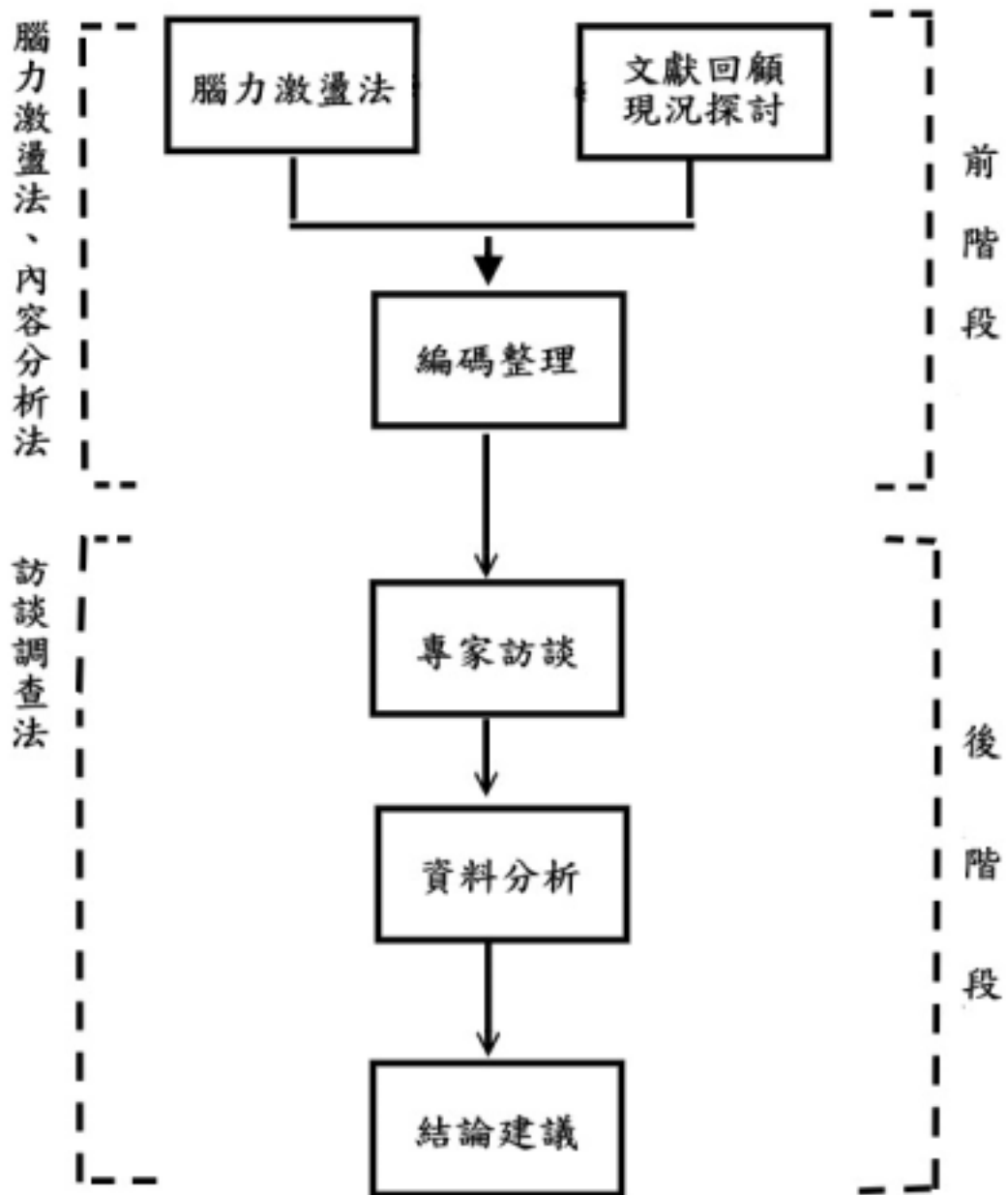


圖 3-4 研究架構圖

第四章 研究結果與討論

經過本研究的研究步驟後，本研究已經得到所選定的專家團對職業摔角運動在臺灣推展的可行性評估訪談資料；本章便是要將所取得的資料結果整合起來，以瞭解職業摔角運動在臺灣推展所將面臨的狀況。由於在深度訪談過程所獲得之資料相當龐雜，在參考王凱立所做臺北市市立國民中學學校游泳池設施經營模式之相關可行性評估研究中處理訪談資料的架構(王凱立，2001)，及簡瑞隆所做從現階段台日國會交流探討台灣的國會外交(簡瑞隆，2005)質性研究論文後，本章節將根據本研究訪談大綱之題目，在不失原意的情況下分別整理專家們的看法及意見，輔加入在深度訪談中與題目有相關之延伸問題，最後並將研究結果作進一步的引伸，作為結論與建議的參考。

第一節 深度訪談對象

本研究根據所建立之文獻資料探討、腦力激盪法於摔角網路討論區集思廣義的資料整理以及根據運動管理領域專家學者所提供之意見所建構而成的訪談大綱 8 個主要問題(如表 4-1)，以導引延伸問題的方式請受訪專家對本研究提出其專業意見及看法。選定六位專家學者，兩位代表大專院校學術相關領域，兩位代表職業摔角相關領域協會單位之主管，其餘兩位則代表民間職業摔角相關產業主管，分別以 A、B、C、D、E、F 英文字母代表以上 6 位專家，專家成員與背景資料如表 4-2 所列。每位專家在受訪前，研究者都會先以電話作確認，並先將本研究的訪談大綱(如附錄一)以紙本郵寄限時掛號或 email 電子檔方式給受訪專家，使其便於在訪談

前瞭解訪談流程及準備資料。

表 4-1 專家深入訪談大綱

專家深入訪談導引大綱

1. 請問您認為臺灣社會接受職業摔角的程度為何？推廣職業摔角運動的可行性如何？
 2. 請問您認為目前臺灣政府的相關法令，對於職業摔角運動或其相關產業的發展有助益嗎？
 3. 請問，您認為目前就臺灣的市場規模大小，是否適合發展職業摔角運動？
 4. 請問，您認為目前臺灣若發展職業摔角運動，未來的成長性如何，是否有可開發的潛在市場？
 5. 請問，您認為以目前臺灣職業摔角運動的發展及相關產業現況而言，民間的投入可行性為何？
 6. 請問，您認為目前臺灣職業摔角運動及相關產業的發展，是否有足夠專業的人才？
 7. 請問，您認為目前臺灣職業摔角運動的發展，是否能提供足夠素質的摔角選手？
 8. 請問，您認為目前臺灣職業摔角運動的發展，是否有適合的訓練、賽事舉辦場地和硬體設施？
-

表 4-2 深入訪談專家資料表

代表 領域	姓名	主要學、經歷	現任
學(A)	張聰榮	馬尼拉大學教育博士、 2004年希臘雅典奧運角力 裁判	國立臺灣體育 學院體育室訓 練組組長
學(B)	張瑞興	美國佛羅里達農工大學體 育碩士、角力運動研究	大同技術學院 體育室主任
官(C)	吳正明	沙烏地阿拉伯柔道國家總 教練、全國體協處長、專 員、柔道、角力、國術協 會秘書長、臺灣職業摔角 協會創辦成員	臺灣臺北柔術 協會會長、國 際綜合武術聯 盟 I.W.S. 社長
官(D)	蔡勝良	中華民國角力協會副秘書 長、臺中縣立東華國民中 學訓導主任、角力隊教練	中華民國角力 協會副秘書 長、臺中縣立 東華國民中學 訓導主任
產(E)	林日進	Z頻道摔角節目頻道摔角 節目轉播、製作	全日通傳播事 業節目總監
產(F)	葉典明	職業摔角產品代理、緯來 體育台 WWE 美國職業摔 角節目電視播報員、IWL 網際網路摔角聯盟成員	映象唱片網路 行銷專員、緯 來職業摔角節 目電視播報員

第二節 深度訪談資料分析

在與本研究選定六位專家學者(兩位代表大專院校學術相關領域，兩位代表職業摔角相關領域協會單位之主管，其餘兩位則代表民間職業摔角相關產業主管)深度訪談所得到的資料，根據本研究訪談大綱之題目分別整理專家們的看法及意見，輔加入在深度訪談中與題目有相關之延伸問題，作為結論與建議的參考(詳細深度訪談記錄稿如附錄二)。

以下針對本研究訪談大綱的八個主要問題，分別摘要出各個受訪專家對本研究訪談大綱問題的意見與看法：

一．臺灣社會接受職業摔角之程度

專家 A 認為，以從前臺灣電視台播出職業摔角節目，對當時社會曾造成的轟動情況來看，臺灣社會接受職業摔角的程度應該是很高的。並且以世界上來看，摔角在如歐美地區的國家已盛行了好幾十年，專家 A 相信摔角現階段在臺灣推廣應該會得到大部份人的認同，若有有心人士、民間企業推動，一般民眾的接受度將不亞於職業棒球。

專家 B 則認為其實在很早之前，臺灣的社會就有職業摔角運動的出現存在，像是出租錄影帶到現在有線的電視台頻道，人們要接觸的機會是愈來愈多，因此觀賞職業摔角運動也慢慢成為了一種休閒的方式，既然職業摔角運動在臺灣的社會存在已久，專家 B 認為人們對於職業摔角運動的接受程度是沒問題的，但也提出職業摔角運動要在臺灣推廣發展這部份牽涉的層面又較廣，相關的點、線、面要合起來可能還需要很多人一起來努力，就他的觀察目前應該不是一個很好推廣發展的時機。

在專家 C 方面，認為其實臺灣在二、三十年就有開始進行職業摔角運動的推展，只可惜那時國內的社會風氣和經濟狀況都尚未達到推廣的理想狀況，甚至一些年輕人對於職業摔角運動嘗試的意願也不高，各方面的條件都還沒有到達配合職業摔角運動發展的程度。但目前專家 C 認為，臺灣現階段在經濟條件的方面是非常適合的，尤其像在大都會區裡人們生活較為緊張，工作壓力大，透過職業摔角運動的推展可以提供大家一個身心調劑、休閒、刺激的運動來觀賞。所以臺灣現在是應該可以開始透過各種管道，如政府、民間來一同配合，這是一個推廣職業摔角運動的好時機。

專家 D 則從臺灣目前較盛行的籃球、棒球運動來看，認為以國內籃球、棒球的職業制度來說，選手對於未來發展的遠景都還不是很樂觀，而兩個聯盟目前也是呈現一個虧損的狀態。而職業運動的存在，要有他的一個立意價值，要有收視率、周邊產品的收益，因此回過頭來看職業摔角運動，如何包裝、行銷就成了很重要的因素，以日本的職業摔角運動在行銷上來看，他們的市場基本上夠大，可以容納夠多的職業運動同時來發展，包括棒球、足球，光就所行銷的市場規模而言，這就是遠遠在我們臺灣之上。因此，專家 D 也提出了對於臺灣較不看好職業摔角運動的發展的主要原因：

- (一) 臺灣尚未有足夠健全行銷人才；
- (二) 現在的職業運動無法提供一個符合比例的薪水，給選手有一個未來發展的遠景，一個良好的生涯發展管道；
- (三) 目前國人社會型態對於職業摔角的接受度，受到一些如升學主義、經濟景氣的影響，並不是那麼熱衷；
- (四) 目前會去觀賞職業摔角運動節目的收視人口也以老年人

居多，整體來看人數還是偏少，以公司投資的商業角度來看，這部份的利益並不太能吸引到投資者的目光。

因此以現階段來看，專家 D 認為短期時間要發展臺灣職業摔角運動還是有一定難度的。

專家 E 則認為，在臺灣要推廣職業摔角運動，首要應該是持續加強職業摔角選手的訓練，目前在臺灣較缺乏的是這類訓練的專業人員，而且不僅止於摔角選手，還有裁判。專家 E 認為目前臺灣現有選手的體型、能力應該是沒有太大問題的，因此只要有專業的訓練人員及環境，其認為是可以發展職業摔角運動的。

專家 F 則認為，臺灣對於職業摔角運動的推展一直是走走停停的，通常如果電視上有比較主要的媒體在轉播職業摔角節目的話，才會讓社會比較多人容易去接受，但如果停止了轉播，老實說臺灣則永遠是那一小圈所謂的核心摔角喜好者去參與。所以大部份臺灣民眾對於職業摔角的重視程度是抱持著看熱鬧的心理，電視有播就看，沒有也不會再關心這項運動。以專家 F 過去的經驗到現在來看，臺灣社會對於職業摔角運動的接受程度算蠻低的，職業摔角運動在臺灣也往往與暴力情色劃上等號，從早期播出日本職業摔角節目被歸類為暴力的情況就看得出端倪。專家 F 也認為，臺灣若要推廣職業摔角運動，還是必須仰賴媒體的力量來跟大家宣導，因為職業摔角運動是一種表演，就像大家在電視電影上看到的畫面一樣，所有的摔角選手經過專業的訓練，每一場的比赛也都有精心的安排才能呈現在觀眾面前，透過媒體轉播將這個觀念傳達給觀眾朋友。唯有在這樣的前提之下，才可能

有進一步發展職業摔角運動的可能。

大體而言，受訪專家們對於目前臺灣接受職業摔角之程度，都認為是沒問題的，除了專家 F 認為目前臺灣社會接受職業摔運動的程度較低外，專家 B 及專家 D 也認為目前的情況若有民間人士、企業投入，應該還要積極解決專業人才缺乏和市場環境問題的因素。

二、臺灣政府相關法令，對於職業摔角運動或其相關產業發展有助益嗎？

專家 A 認為體育運動在我國本來就算是一個弱勢項目，無論那個政黨執政的政府對於體育項目經費的補助可以說都是佔國家總預算裡較少的，更不用提國家對於職業運動的補助了。若現在有企業有心想贊助例如關於職業摔角運動的產業推動的話，目前仍尚須到一定氣候，也必須受到社會上較多人的認同以後才能吸引到較多的企業贊助，這是必然的。因此專家 A 認為以現階段來說，國家的相關法令是不可能針對職業摔角運動來給予幫助的，因為本來職業運動要蓬勃，基本上也需要業餘運動受到重視，摔角角力運動在國內目前仍然屬於弱勢一環，包括全中運、全大運裡的角力運動項目都非國內所受重視的主流運動。所以平時連業餘運動都受不到國家的關注了，更不用談職業的這個部份了，關於這個部份，也許從民間企業與歐美盛行的國家中的團體合作自行交流會比較可行的部份。

專家 B 的看法則認為以目前來說，政府給予投資職業運動的民間企業投資誘因依然不足，並指出可以從許多臺灣著名的國際性大企業對於職業棒球運動的投資或贊助不多看出

這個現象。專家 B 認為現在的法令應該要從培植角力運動的發展來做起，先把基礎做好打穩，職業摔角運動的金字塔頂端才會穩固。

專家 C 則提供了之前其參與推動職業摔角運動時與體委會內部主管的溝通經驗，認為即使他們對於職業摔角運動的瞭解不是很深，但相信政府對於職業摔角運動的推廣大致上是支持的態度，相信現階段在推展職業摔角運動上政府部份應該會更予無論在經費、場地租借上的幫助，甚至也有可能再在稅率上給予較低的優惠，所以基本上要政府來支持不是太大的問題。

專家 D 則認為目前政府的一些政令，有如投資一些職業運動可以有一些抵稅功能比率目前來看還是不夠的。專家 D 認為若政府沒有將財政抵稅條例做一些修改，還是引不起民間業者對於職業運動投資的興趣，他們寧可去做公益，也不願意去花在投資運動項目的動作。因此認為這部份仍有待政府相關單位研議適合的鼓勵民間投資運動的抵稅法規，譬如說投資創辦一個職業運動聯盟，初期幾年可免稅，之後再慢慢提高徵稅的比例，減低他們的投資風險，而政府相關部會不僅只有體委會都要一同來配合，包括財政部減稅方面、外交部引進國外摔角選手人才的部份、聯盟的制度建立也可商請相關的專家學者共同研議。另外，專家 D 也提出有職業運動就會有博奕問題產生的問題，建議政府若能將運動博奕合法化，是可以增加觀賞運動的人口數，增加更多的投資商機，這是近幾年政府可以儘快去修法制訂的一個方向。

專家 E 則就 Z 頻道營運所面臨的現況來說，無論是政府相關法令的諸多限制，甚至政府也認為這些摔角節目是有一

點暴力傾向的，而最近社會上也出現一些學生未經訓練就模仿摔角動作而引起受傷的新聞，造成很多人就認為摔角是一種暴力的行為，也因為很多人包括政府官員對於摔角的認知被這些個案給誤導，這都會對摔角的發展產生負面的影響。單以審核節目分級來說，摔角節目往往被歸類為保護或輔導級，這對於節目播出的時段及方式會有所影響。因此專家 E 認為政府的法令從對於職業摔角運動的觀念開始，就需要再加以修正，相關法令的放寬對於職業摔角運動的發展才會有所助益。

專家 F 同樣以本身業務上所接觸到的情況來看，像是職業摔角影片的送審，雖然目前新聞局現在送審的單位有一個規定是運動類的不用送審，例如：跆拳道、空手道...等這些都算是運動類的，但是職業摔角運動卻必須要送審，主要就是因為他們把職業摔角運動認為是一種暴力。專家 F 指出光從這一點來看，假設有人有能力邀請到美國或日本的職業摔角團體來臺灣進行表演賽，就算是以體育運動的名義去申請政府還是不會通過，因為政府會將此項表演歸列為娛樂類，但很奇怪的是如歐美拳擊賽也幾乎是場場見血的比賽，卻不會被認為是一種暴力的運動。專家 F 以工作上所遇到最實際的問題，認為目前政府對於職業摔角運動相關的法律並沒有助益還造成了一些阻力。

受訪專家對於目前臺灣政府對於職業摔角運動或其相關產業發展的相關法令多半是認為較未有直接助益的，兩位業界實務的專家都提出了本身業務上與政府法令阻礙之處。不過專家 C 提出了之前其參與推動職業摔角運動時與體委會處理主管的溝通經驗，認為若有心推展職業摔角運動，要尋求

政府對於職業摔角運動推廣的支持不會是太大的問題，但就現況來看，政府目前對於職業摔角運動的推廣相關法令仍舊是需要再去制訂的，業者專家所面臨到的法令限制也尚待做進一步的解決，而關於民間企業投資職業運動減稅比率或發行運動彩券增加運動觀賞人口等議題，是政府可以考慮用實際法令去幫助不僅是職業摔角運動，也是臺灣其他職業運動的一個方向。

三、臺灣目前市場規模大小，是否適合發展職業摔角運動？

專家 A 認為人的本性就是喜歡鬥，由於比賽就是一種競技，人本來就喜歡看強者為王，因此摔角運動是一種最合乎人類本能的運動。也因此所以是不必太在意國家、市場大或小，專家 A 舉例說了在南美洲有一個很小很小的村莊，每年都還會舉辦所謂的摔角競技，另外，包括從古希臘以前就有許多城邦的強健勇士進行格鬥角力。因此專家 A 認為雖然即使現在臺灣已有別的職業運動，但基於人的本性，職業摔角運動還是會有他的市場。

專家 B 的看法則認為市場應該是有的，尤其現在是個訊息發達的時代，接受國際上的消息不像從前那般困難，相信臺灣的市場應該是可以接受多元的產品。也提到臺灣若發展職業摔角運動，在剛成立起步時是一定無法像國外一樣可以舉辦那麼多賽事吸引那麼多的觀眾，但市場會慢慢的成長，並且再與國外如日本、美國的職業摔角運動團體合作交流，透過此方式將整個職業摔角運動的水平帶動起來。

專家 C 則認為雖然臺灣現在的市場上，已經有較熱門的職業棒球、SBL、職業撞球...等運動，但是畢竟與職業摔角

運動的性質是不同的，各種運動所包含的目標族群也是不盡相同，所以不致於產生衝突。專家 C 認為若臺灣現階段開始推動職業摔角運動，市場規模並不是太大的影響問題。

專家 D 則由臺灣從事角力運動的成年人口數來看整個市場，提出大專目前從事角力運動的選手大約 200 人左右，而職業摔角運動，需要許多的選手來投入比賽，包括正式選手、預備選手，更需要所謂的明星選手來帶動整個市場。專家 D 也舉了 2004 年雅典奧運朱木炎奪下我國男子第一面奧運金牌的例子，指出若是安排他來跟職業摔角選手進行表演性質的對打，這就可能造成轟動全國的話題，有可看性才能進而吸引媒體、民間企業的關注，才有可能慢慢把市場做大，才有職業摔角運動發展良好的空間。

專家 E 則以 Z 頻道的收視率來做一個參考指標，評估現有的市場應該是足夠的。不過專家 E 對提到如果要發展職業摔角運動，甚至讓民眾有意願購票入場，在事前的籌備是非常重要的，更重要是得去導正民眾對職業摔角運動的認知，讓大家瞭解職業摔角運動是一種正當的運動，是一種表演，也能多帶來一些日本、美國職業摔角運動興盛國家的觀念進來給國內的民眾。

專家 F 的看法則認為，現在市場是有的，但卻還是太小，因為有心去投入這個市場的人還是不夠。但專家 F 在目前轉播職業摔角節目將近一年半的時間裡也觀察發現到，每個星期幾乎都是有新的收視族群在產生，表示市場是有慢慢在成長的。但專家 F 還是強調，現階段還是必須透過媒體的播放去慢慢增加職業摔角運動觀看的族群，儘量去導正他們的觀念，讓他們成為固定的收視族群，這樣才有可能慢慢的把市

場做大。

基本上，受訪專家對於目前臺灣市場的規模來發展職業摔角運動都是持樂觀的看法，雖然專家F認為現在的市場還是很小，但也就從轉播職業摔角節目將近一年半的時間裡觀察發現到，每個星期幾乎都是有新的收視族群在產生，表示市場是有慢慢在成長的。另外專家在訪談之中也認為事前的籌備和行銷運作是很重要的，這點初期可透過與國外較成熟職業摔角運動組織合作技術交流來提升，一旦比賽精彩有話題性受到媒體廣泛報導，便可以慢慢把市場增大。

四、臺灣若發展職業摔角運動，未來的成長性如何，是否有可開發的潛在市場？

專家A提出，現在鄰近的中國都已開始去推展所謂武狀元，將傳統的摔角格鬥再引進如K-1那種型式的格鬥技，不完全屬於現在所看到的那種摔角型式。因此臺灣目前假設職業摔角運動推行的順利，跟同文同種的中國、香港，以及東南亞地區馬來西亞、新加坡...等國家，當然是有合作的空間。潛在市場是不僅僅包含臺灣本地而已，還可以透過一些挑戰各聯盟的冠軍頭銜的方式來做為一種行銷方式，以及促成與其他國家摔角、格鬥團體的交流，並借重別人的優點來學習成長。

專家B的看法則認為臺灣若能把職業摔角運動做起來，鄰近的國家地區如中國、韓國、日本、香港...等，都是可以開發的潛在市場。專家B也認為單純來看職業摔角運動，像是一些技擊類運動其實都是可以參與的，並且以中國如此廣大的市場來說，無論是在選手、觀眾都會是值得發展的。

專家 C 則認為以華人地區十幾億人的市場來看，若臺灣發展職業摔角運動必然是要往這個方向開發的，尤其像中國一些大都市北京、上海。另外專家 C 也提到可以透過好幾個國家的選手，集合起來進行對抗賽，在亞洲鄰近國家地區做一個巡迴的表演比賽，這樣子的市場是沒有地域性的，並且也可以跟國外一些職業摔角團體做合作交流，比方說新日本職業摔角組織...等。

專家 D 對於潛在市場的發展性，則是樂觀其成的，認為可以跟鄰近地區國家的市場做結合。並指出目前中華民國角力運動協會跟中國的角力運動協會，就保持密切的聯繫，而目前合作的方向著重在女子摔角的部份。另外專家 D 也提供了另一個方向，國人或許可以從女子職業摔角這個地方先做起，除了臺灣、中國，也可以引進一些如歐洲、俄羅斯國家的女子選手，因為其實臺灣目前女子的角力運動在亞洲的實力可以排進前三名左右，發展這個市場是值得期待且必定有他成長的空間存在。只不過專家 D 也提到以目前像中華民國角力運動協會這樣的團體，是無法做長期的投資來發展，可能還是得靠民間企業對這項項目的投入，再加上政府的法令修訂輔助，才能發展這個潛在的市場。

而專家 E 則針對市場成長性部份表示，前陣子有日本的職業摔角選手接受邀請前來臺灣指導選手，這些國外前來的人也有發現目前臺灣發展職業摔角是有許多待加強的地方。專家 E 並以 Z 頻道的收視率來評估，職業摔角運動其實是有成長發展性的，但如何強化這些尚不成熟的環節仍是一個必須面對的問題。

專家 F 同樣也認為，只要有心投入這個市場的人變多，

在臺灣的職業摔角運動市場是會慢慢成長的，並且強調，現階段是必須與媒體相互配合才有可能慢慢的把市場做大。

受訪專家皆對於臺灣若發展職業摔角運動，未來的成長性抱持樂觀態度，而潛在市場也更指出鄰近的中國為首要可開發的市場，並且透過與國外其他職業摔角團體組織的合作，打破地域、不同技擊類運動，甚至女子職業摔角運動的綜合發展，都是值得努力的方向。

五、目前臺灣職業摔角運動的發展及相關產業現況而言，民間的投入可行性？

專家A認為，依目前國家的所有體育政策來看，職業摔角運動想有所發展，唯一所依靠的只能由民間企業的推動來成立，而政府將只會站在輔導的角色鼓勵企業來贊助體育運動，可以透過一些如節稅的方法，這些都將會成為更吸引民間投入的指標。

專家B的看法則認為要吸引更多民間投入，最主要還是要有更多本地人的參與才可以有吸引力。專家B提到職業摔角運動由於是表演性質的運動，所以其實只要行銷得當，透過一些技巧性的操作是可以塑造出臺灣職業摔角的本土明星選手的，製造並炒熱話題，自然而然民間投入的情況就會增加，就像是美國職棒大聯盟紐約洋基隊的王建民所帶來的風潮一般，不過也提到培育養成這樣的明星選手是需要一段時間的。

專家C則認為要吸引民間投入，實際上是雞生蛋，蛋生雞的問題，比賽沒有精彩、沒有明星選手的吸引力，在現階段國內是很難吸引財團企業贊助或投入的，但是若永遠沒有

踏出那一步，更是不可能由財團來投入的。

專家 D 則提到以臺灣目前所有的相關法令，會吸引民間去投入的誘因真的不足。加上目前臺灣的一些民間企業對於運動的投資遠景不夠長遠，他們所講求的是眼前能馬上看到的利益，一旦投資在近幾年之內就要能馬上看得到回收。在臺灣，目前除非是像 2004 年雅典奧運的跆拳道奪下金牌一樣，才有辦法吸引進而帶動到民間企業的投資目光。

至於專家 E 則以業界角度更進一步詳細的提出，發展職業摔角運動，需要訓練選手、租借場地、聘請教練...等，這些都是必須要有經費來源去支持的。專家 E 認為以現階段來看，要有這樣大資本的民間企業願意去投資還是比較不可能的。而至於要讓民間企業來投資這項運動，絕對要有誘因。像是未來商品能夠帶來的利益，這些都是能夠讓企業去投資的誘因，但這個方面仍然得透過精確的市場評估資訊，才能吸引民間企業在未來投入職業摔角運動的發展。

專家 F 則以朋友親身投資的例子來看，表示出至少現在臺灣還是有民間有意願去做這樣的投資，但也提到能不能維持，這還是要靠自己業者本身去努力的，現有的環境的確較難吸引，但也總有人得願意去開發這個市場，不然職業摔角運動的市場永遠就會是小眾。

受訪專家對臺灣發展職業摔角運動民間投入的可行性，都認為現階段是不太有民間企業貿然投入的，主要是市場尚未成熟，另外也並沒有太多像專家 F 朋友本身熱愛職業摔角運動而投資的例子。不過若有民間企業較有遠見能做長期的投資，並且肯花苦心去針對市場調查及後續的行銷，臺灣的市場還是有開發性的，只不過在政府無法給予如足夠減稅誘

因及市場仍舊不大的情況，民間的企業純以商業角度來判斷投入可能性，目前是較無可能的。

六、目前臺灣職業摔角運動及相關產業的發展，是否有足夠專業的人才？

專家 A 認為，目前這一部份的專業人才，的確是比較欠缺的。但是這一個問題，是可以透過進修、證照或是成立專門學院、科系，甚至是成立專門的人才培育公司去做培養。

專家 B 的看法則持較不同的看法，覺得這一部份的專業人才是足夠的，認為近幾年其實休閒、運動相關的科系不斷有在培養相關的人才，若真的發展職業摔角運動起來，這方面的專業人員臺灣應該是夠的。專家 B 表示基本上，只要有產業和就業市場，就會有培育相關專業人員的管道，這方面是會互相帶動的。

專家 C 則依個人過去經驗，及 2006 年幫忙日本相撲來臺灣表演的一些內部運作事務來看，認為包括宣傳廣告、場地、賽務都是需要花錢跟專業能力的，而這部份可能得透過專業的媒體人才加上對於職業摔角運動本身運作有瞭解的人相互配合，才能使這方面的專業人員足夠。

專家 D 則以本身過去到國外進修、研習的機會提出他的見解，專家 D 提到南韓的龍仁大學設有一個柔道系及跆拳道系，當時他曾很納悶的問過他們的教授，為什麼柔道系一年要招收 400 個，難道韓國的職業柔道隊有很多嗎？教授的回答說，他們柔道系真正最後專門走競技運動的只有 20~50 人左右，其他的 350 人有的是從事包括運動傷害防護工作，有的是專門的運動訓練、生化方面的人才，有的是賽會專門的

電腦操作人才，有的是周邊商品的研發人才，賽會的行銷人才，這是完完全全針對柔道項目所培訓的人才。因為他們認為唯有親身去體驗這個運動，他們才知道這個運動、選手、觀眾要的是什麼東西，在整個學習過程中也會有足夠的實習賽會讓他們去操作。這樣的例子來看現在國內的大專院校，好像只有競技系、運動管理相關科系，當然運動管理相關科系是可以從事這個運動管理相關的事務，不過畢竟對於運動的瞭解程度，專家 D 認為可能就沒專門運動項目的科系來得深入。因此專家 D 認為未來也許可以考慮走南韓這樣的模式，把幾個重點發展運動的項目獨立出來為單獨的系所，再將各系分組出來此運動項目的專門人才，這樣培育專門運動的人才無論是職業摔角運動或是其他項目運動素質應該皆會有顯著的提升。

至於專家 E 則以業界角度認為目前這些專業人才還是不足的，無論是組織行政到賽務、票務的專業人才，以及整個公司組織的制度、賽務制度的訂立，臺灣目前都仍是欠缺的。再加上目前無論是場地設計、轉播攝影，臺灣也都還沒有足夠的專業人才，這是有待去培養的。

專家 F 由於本身有參與 I.W.L. (Impact Wrestling Love，衝擊、摔角、愛-摔角團體) 摔角同好團體的運作，也提出的確內部人員除了本身因為有幸能真正接觸到職業摔角運動團體的內部運作，其他的人大都沒有這樣的實務經驗，真的要發展職業摔角運動，內部的運作人員在執行能力上還是有一些問題待去解決的，無論是專業上和想法觀念上。專家 F 則對於像現有的 I.W.L. 乃至於未來新的職業摔角運動團體的發展，認為是可以向美國、日本的職業摔角發展經驗借鏡的。

專家F認為，我們很有幸的是，在國外已有前人給予太多的經驗，不論在發展職業摔角走向及他們所嘗試的成功或失敗經驗，這百年間的不斷進展到現在幾乎發展到相當成熟的階段都是值得吸取的寶貴經驗。雖然目前臺灣現在沒有所謂運動管理、運動行銷方面的人才在發展職業摔角運動的這塊領域上走，很多事都得靠自己摸索，不過專家F認為若真的交流，仍是會給予許多實務上操作的助益，這一點是絕對的，尤其是職業摔角運動的賽務管理，這絕對是很難從書上理論去獲得的。另外專家F也以本身從事摔角播報員的立場來看，認為臺灣雖然是有很多在教角力運動的老師、教練懂這個運動，但是他們沒有辦法用貼近觀眾的角度或是用聊天的方法將這個東西說出來，也許網路上有很多網友可以評論寫出很多頭頭是道的東西，但是要他們對著這個東西即時去說，或在比賽無聊沉悶的時候帶出一些其他的東西，專家F認為是很少有人能夠做到的。而說播報技巧好的，其實也是有，但播報員本身對於摔角運動的瞭解有多好，是會影響到整個播報的品質，這些都得去列入考量的。

受訪專家普遍認為臺灣發展職業摔角運動在專業人才上是欠缺的，張瑞興則持較樂觀的看法認為臺灣休閒、運動管理相關科系愈來愈多，只要有就業市場就會帶動專業培育的管道。專家A與專家D則提出了培育專業人才的可行方式，並且也認為現階段與國外職業摔角團體合作是一個吸取實務經驗最好的管道。

七、現階段發展臺灣職業摔角運動，臺灣是否能提供足夠素質的摔角選手？

專家 A 以自身多年訓練角力運動的經驗，認為在他所訓練的這些業餘角力選手，百分之九十有想走職業摔角運動這樣的意願，男、女都一樣！只是目前並沒有這樣的一個管道可以讓他們去發展職業摔角選手所要具備的條件。專家 A 指出，如果能成立職業摔角聯盟，這會讓一些對於摔角有興趣的人去投入到這個運動裡面，提供他一個未來可以表現的舞台，這是一種誘因，職業運動的產生會帶動更多基層的人願意投入這個訓練，這就像是一個就業市場，這些都是可以預期的。只要職業摔角運動能夠蓬勃發展，相信這絕對不會是問題的。

專家 B 則認為若以臺灣相關技擊類的選手數量來看，無論像空手道、跆拳道、柔術、拳擊、武術的運動人口來看，這部份應該是足夠的，當然也得想辦法把那些運動人口中的精英吸引過來，因此當職業摔角運動能真正炒熱起來，相信也自然就有辦法吸引他們來參與。

專家 C 也以個人過去豐富的經驗及現在國際上的一些潮流，認為現在的職業摔角選手需具備有綜合格鬥技的技能，已不單單只是角力的摔技而已，包含一些踢技、攻擊技，所以如果不制式在純角力運動選手來看，臺灣是有能力提供足夠的職業摔角選手來源，但前提是還必須要再加入職業摔角的專業訓練。

專家 D 也同樣認為，臺灣的角力選手男、女來看，體格條件都算是蠻壯碩且不輸於亞洲地區國家甚至歐美地區的角力選手，而外型上也不乏出眾的選手。但專家 D 也認為職業摔角運動的選手，不應該設限在角力運動選手，各種相關的技擊類選手應該都是可以去開發的人才來源，這樣相對的可

看性也會增加。而且就觀眾觀賞比賽的目的來看，若有一個世界武術冠軍跟一個世界跆拳道冠軍來對打，打這場比賽我相信絕對是未演先轟動，就行銷人員來說可能在行銷上也會更好下手。

專家E也認為在臺灣選手上應該是沒有問題的。以商業的角度去看，一個好的職業摔角選手應該具備的條件，包括身高、技巧、賣相，其他的部份才需要靠公司組織的包裝、行銷，從一個職業摔角選手的出場服裝造型到主題出場音樂，這裡頭都是需要去構思設計的，也因此一個素質好的摔角選手，不僅僅是擁有良好的身體和技巧條件，好的包裝與行銷才能將職業摔角選手的價值表現出來。專家E也提到，公司其實在幾年前也曾與日本的職業摔角協會合作，在臺灣臺中的亞哥花園舉辦選秀，當時就打算有計畫的將選手送去日本參加職業摔角的訓練，期望他們能帶回那裡的一些經驗回來。

專家F也是認為為選手來源應該是沒有問題的，也提到在臺灣有很多的角色選手及其他相關技擊類的選手，問題僅是在於這些人有沒有心願不願意去走職業摔角運動的路。專家F也特別提及2007年1月新日本摔角團體選手西村修前來臺灣，曾強調不排除在臺灣尋找摔角選手人才的想法，但他對於一些學院裡的角色選手並不是那麼的偏好，反而是對於I.W.L.裡頭我們這一群有心成為摔角選手的人感到興趣，因為西村修先生認為即使學校訓練的角色選手擁有不錯的身體素質及技巧，但他們卻沒有想要成為職業摔角選手的那一份企圖心。從這裡也可以看到一個基本的問題，那就是臺灣大部份這些具備打職業摔角運動條件的選手，對於職業摔角

運動仍舊不是抱持著很大的企圖心。所以必須在這方面的觀念做導正，引起一些風潮吸引那些專門運動訓練的人以職業摔角運動為目標。

受訪專家一致認為臺灣是有足夠的選手來源發展職業摔角運動，並且在身材體型的素質上都達到一定的水準。專家 E 更具體的說明一個好的職業摔角選手應該具備的條件，包括身高、技巧、賣相，也提到其他的部份則需要靠公司組織的包裝、行銷，小從一個職業摔角選手的出場服裝造型到主題出場音樂，這裡頭都是需要去構思設計的，也因此一個素質好的摔角選手，不僅僅是擁有良好的身體和技巧條件，包裝與行銷更是塑造職業摔角選手的關鍵，這一點也是專家們一致認同的觀點。

八、目前臺灣職業摔角運動的發展，是否有適合的訓練、賽事舉辦場地和硬體設施？

專家 A 認為其實就目前國內各縣市的場館，要舉辦職業摔角的賽事應該是沒有問題的。較重要的反而是，賽事整個場館的佈置動線及規劃必須要是很有系統專業的。專家 A 特別提到，設施和場地現階段並不是有問題的，像是他之前參觀過在日本訓練的場館，很多都比臺灣這裡還小，但其實他們反而主要是藉著比賽來做訓練，平常僅僅是選手的自我訓練，比賽的精采度、賽制的規劃或賽事的行銷才是最重要的。專家 A 也提及國內曾有業者有心投入職業摔角運動，也曾經投入一些經費購置標準的職業摔角擂台，但卻將訓練設施放置在交通較不便的偏遠深山中，而不將這樣的設施器材放在體育場中供選手訓練，因此往後若有民間業者投入，在訓練

基地的規劃要更完善。

專家B則是就專門訓練場地的現況提出他的看法，目前專業的訓練場地當然是沒有的，但這可以透過相關的協會、民間企業來設立。專家B也提到事實上，現在臺灣也很少有專屬運動的比賽場地，幾乎都是使用綜合功能的體育場館，因此專門的運動場館不只是在發展職業摔角運動上欠缺，現階段許多運動項目也都是缺乏的，職業運動和業餘運動是不同的，需要更專業完善的硬體設備和比賽場地，才能達到一定的水平，所以這部份還是不足的。

專家C則以個人過去推廣 TPWF(Taiwan Pro-Wrestling Federation，臺灣職業摔角聯盟)的經驗，說到曾從澳洲空運來臺灣標準的比賽擂台，而擂台也在1997年辦過比賽，只是後來政府並沒有核准。前幾年專家C也進口了6公尺的標準比賽擂台來臺灣，加上Z頻道公司那裡也有一座從日本那裡進口的標準擂台，所以其實在硬體設備、比賽場地上是沒有問題。而訓練環境上，專家C認為目前也不會是太大的問題。

專家D也認為，就目前國內各縣市的場館，都已經到達一定的水準。但訓練場館方面，則有待一些業者去投資足夠的摔角訓練環境或甚至學校，專家D提到包括中國、美國、日本也好，他們都已有成立相關的摔角、柔道、角力等專門學校，但目前臺灣並沒有這樣所謂的專門的學校，日後可以考慮設立這樣的專門訓練中心，可以半官方、半民間投資，也可以有產學的合作關係存在。

專家E也認為以目前來說，訓練場地臺灣是足夠的，實際上訓練場地是不用到多好多大的。最主要是能夠吸引觀眾進場觀看比賽的場地問題，另外專家E也提到目前適合辦的

場地大致類似像臺北小巨蛋、臺大綜合體育館這樣層級的場館。因為這裡頭還牽涉到整個燈光的架設、空間的動線及觀眾的容納量，以及電視轉播的位置。專家E提到曾經有一些團體將他們比賽活動的錄影提供給他們公司希望在頻道裡播出，但因為場地環境的問題，造成錄音效果及背景效果不是很好，這會使得轉播比賽的品質看起來不夠專業。

專家F也同樣認為臺灣訓練場地是足夠的，而專家F也提到像他所參與的I.W.L.摔角團體本身也有自己專門的訓練道場。至於舉辦賽事的場地，專家F認為職業摔角運動所需要的表演場地要求其實不多，只要一個能讓觀眾坐著，能擺擂台供選手表演的地方就夠了，甚至在一些露天的停車場就可以辦比賽，他提到可以從美、日的一些獨立聯盟的比賽可以看到，所以場地方面專家F倒認為不是太大的影響。至於硬體方面，專家F認為目前則還是缺乏的，從基本的標準比賽擂台目前在臺灣都還是不足的。

受訪專家認為在職業摔角運動的訓練場地是較不需擔心的，除了專家B認為若要有更專業化的訓練設施還需要民間業者投資興建。在賽事場館上，專家們認為目前國內各縣市的場館，要舉辦賽事是足夠的，專家F更以國外一些職業摔角團體使用的賽事場地例子表示其實賽事場地要求其實並不是那麼大問題。不過專家E以Z頻道轉播賽事的經驗說到賽事場館的選擇還是要考量到整個燈光的架設、空間的動線及觀眾的容納量，以及電視轉播的位置。而其他硬體設施目前臺灣並不是完全足夠，但對於起步來說專家C認為並不會太大問題，而硬體問題也可以透過日後業者投資慢慢改善。

第五章 結論與建議

經過前一章的所進行的研究結果討論後，本研究已經彙整深度訪談專家對職業摔角運動在臺灣推展的可行性評估訪談資料；本章便是要將所彙整的資料結果回應本研究的主要問題，針對臺灣發展職業摔角運動之所需環境條件因素、臺灣職業摔角運動推展因素之重要性與臺灣目前職業摔角運動之發展阻礙與未來方向做出結論，並作進一步的引伸討論及提出對後續研究之建議。

第一節 結論

本研究經彙整專家對職業摔角運動在臺灣推展之可行性評估深度訪談資料後可得知，目前臺灣發展職業摔角運動所需各項環境條件因素仍未完全成熟，圖 5-1 為職業摔角運動在臺灣推展相關因素評估結果圖，圖中各因素後打上*號者表示臺灣現階段發展職業摔角運動所欠缺不足的因素。職業摔角運動在臺灣推展的可行性評估結果可得知無論在社會因素、市場因素、財務運作因素、經營運作因素上，專家皆認為多數的條件因素是不足的，因此現階段投入發展並不可行。

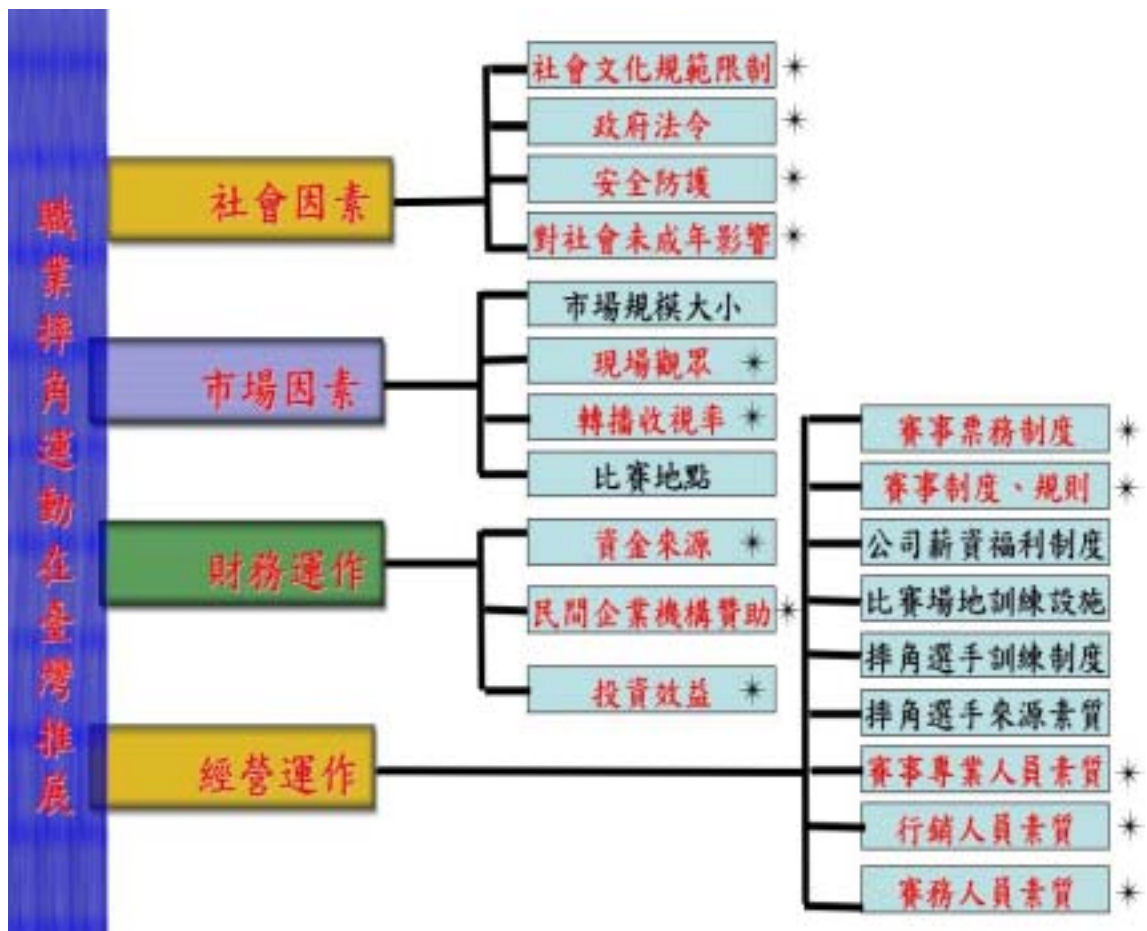


圖 5-1 職業摔角運動在臺灣推展相關因素評估結果圖

本研究分析出職業摔角運動在臺灣推展所需要的社會因素、市場因素、財務運作因素、經營運作因素之環境條件，並且經過專家深度訪談瞭解在臺灣職業摔角運動推展目前較重要且欠缺不足的因素（見圖 5-1 打上 * 號之因素），而從訪談資料中也能瞭解臺灣目前職業摔角運動的發展阻礙與未來方向。事實上，過去臺灣也曾有職業摔角協會的成立，然而因為內部成員運作上的理念問題及如本研究結果中圖 5-1 所呈現之不足的環境因素而導致無法持續發展。臺灣現階段如何改善推展職業摔角運動的環境條件，綜觀前一章專家們針對

訪談大綱各主題回答的意見來看，整理歸納重點於下一節研究結果建議中。

第二節 建議

一、研究結果建議

(一) 臺灣在發展職業摔角運動上，需加強社會大眾對職業摔角運動的認知觀念及開創吸引投資的誘因

根據本研究專家訪談的結果可得知，臺灣在發展職業摔角運動的環境條件因素上，首要是先導正社會大眾對於職業摔角運動的觀念。其實在很早之前，臺灣的社會就有職業摔角運動的出現存在，而如今人們可以接觸的機會也是愈來愈多，觀賞職業摔角運動也慢慢成為了一種休閒的方式，但臺灣的社會普遍對於職業摔角運動存有暴力的概念，臺灣若要推廣職業摔角運動，首先還是必須仰賴媒體的力量來跟大家宣導職業摔角運動是一種表演，所有摔角選手經過專業的訓練，每一場的比賽也都有精心的安排才能呈現在觀眾面前，透過媒體轉播將這個觀念傳達給觀眾朋友，在如此的前提之下，才可能有進一步發展職業摔角運動的可能，並且更進一步吸引民間企業機構投入的興趣。本研究的受訪專家也認為目前臺灣若要發展職業摔角運動，政府支持及相關法令的助益，是可以創造一個良好的發展環境，如透過發行運動彩券或提高企業投資職業摔角運動的減稅比率政策，以增加更多民間企業投入的誘因。

另一方面，雖然目前國內已有較熱門之職業棒球、撞球、籃球...等其他熱門主流運動，但是畢竟與職業摔角運動的性質是不同的，各種運動所包含的目標族群也是不盡相同，所

以不致於產生衝突，並且若以臺灣專門播放職業摔角節目的Z頻道收視率來做一個參考指標，現在臺灣的市場雖然還是規模較小，但市場卻還是有成長的空間及潛力。

基本上，本研究的受訪專家對於目前臺灣發展職業摔角運動的環境條件都是持較樂觀的看法。但也提到有心發展職業摔角運動的業者事前的籌備和行銷運作是很重要的，關於這點專家學者認為初期可透過與國外較成熟的職業摔角運動組織合作技術交流來提升，而一旦比賽精彩有話題性受到媒體廣泛報導，便可以慢慢把市場增大，進而增加更多投資者的興趣。

(二) 臺灣在發展職業摔角運動上，組織運作的專業人才及硬體設施仍需加強

臺灣目前在發展職業摔角運動上，專業人才的確是比較欠缺的，這些專業人才包含組織行政人員、賽務人員、票務人員，乃至於整個公司組織的制度、賽務制度的訂立，臺灣目前都仍是欠缺的。另外在場地設計、轉播攝影，臺灣目前也都還沒有足夠的專業人才，這部份有賴未來投資業者與學界建立管道，透過進修、證照或是成立專門學院、科系，甚至是成立專門的人才培育公司去做培養。

而職業摔角運動選手的來源部份，若以臺灣相關技擊類的選手數量來看，無論像空手道、跆拳道、柔術、拳擊、武術的運動人口及選手來源都是足夠的，但還是必須先建立健全的就業市場來吸引這部份運動人口中的精英投入，而後續則需要靠公司組織的包裝、行銷，去創造職業摔角運動選手的價值。

硬體設施上，職業摔角運動的比賽場地以國內現有的場館規模及品質並不是太大的問題，較重要的反而是職業摔角運動的專門硬體設施(如擂台)欠缺，及比賽場地動線規劃、燈光架設、電視轉播位置...等，臺灣在發展職業摔角運動的路上，這部份的專業技術仍需要有心投資的業者在事前籌備規劃時就納入考量。

(三) 臺灣在發展職業摔角運動上，應該打破市場的地域限制，朝國際化的方向前進

綜觀全球職業運動的發展趨勢，諸如美國職業籃球聯盟NBA、美國職業棒球大聯盟MLB的歷史沿革，都從原來的固守北美地區發展到現在向外積極的開發國際市場，並且也增加商品或服務的種類，稱為「多角化」(Miller & Dess, 1999)。以全球規模最大的職業摔角組織美國世界摔角娛樂組織，近年來也不斷的做海外巡迴表演可以看出。的確，摔角運動在社會體育方面的發展過程，是可以透過民間摔角社團的推廣、摔角表演、摔角賽事的進行，摔角組織的成立運作、規則的制定，進而推向國際，展現職業摔角運動發展的多面向(林秋陽，2005)。因此，臺灣若發展職業摔角運動，與鄰近的中國、香港，以及東南亞地區的馬來西亞、新加坡...等國家，絕對是有合作的空間，這些潛在市場是不僅僅包含臺灣本地而已，還可以透過一些挑戰各聯盟冠軍頭銜的方式來做為一種行銷方式，也能促成與其他國家摔角、格鬥團體的交流，並借重別人的優點來學習成長。

臺灣若能改善現階段的環境條件發展職業摔角運動，長遠來看未來成長性是抱持樂觀態度的，而潛在市場也更指出

鄰近的中國為首要可開發的市場，並且透過與國外其他職業摔角團體組織的合作，打破地域、不同技擊類運動的差異，甚至女子職業摔角運動的綜合發展，都是值得努力的方向。

二、研究方法建議

本研究在前階段，主要是在釐清問題並建立評估準則，以發展出「在臺灣合適的職業摔角運動推展方法」，此階段是以腦力激盪法方式先透過網路及研究者所認識之摔角喜好者，共同集思廣義，利用網路摔角討論區提出討論，何為「在臺灣合適的職業摔角運動推展方法」？再將所有意見紀錄有系統地分類分點列出，輔以研究者文獻回顧所歸納之問題，整合為接下進行專家訪談時，訪談內容大綱設計的主要基本構面。但如此方式仍須注意最終歸納出之相關因素是否具有足夠之獨立性，並且也需考慮可能遺漏其他相關因素的可能性。建議未來再進行相關研究時，若時間、資源允許可採取問卷填寫施測的方式，藉由更多樣本所提供的意見來進行歸納相關因素，將會使評估的相關因素具有較為完整與客觀的獨立性。

在研究中訪談過程方面，本研究從所選定 6 位產、官、學界領域專家訪談中獲取相當豐富之資料，經整理後做出的研究結果提出的觀點深具參考價值。但在時間、資源有限的情況僅能先以國內相關領域專家為優先訪談對象，無法在進一步與國內、外更多產、官、學界相關領域的專家進行深度訪談，建議未來再進行相關研究時，若時間、資源允許可透過管道探尋美國、日本職業摔角運動組織或相關領域專家訪談之可能，相信能獲得更多更新的研究資料。此外本研究將

訪談資料根據訪談大綱的順序，以逐一條列的方式整合呈現產、官、學領域專家的意見看法，並於每一個探討問題的最後做出綜合專家意見的總結，但質性研究所獲得資料往往過於龐大複雜，如何有系統和條列的清楚顯示資料是需要考量的。建議未來再進行相關研究者可嘗試以圖表的方式更有系統的顯示研究資料，亦可輔以其他統計研究方法搭配量化資料呈現，或其他更具效果的呈現方式，都是未來進行相關研究者值得去思考來使用的。

三、後續研究建議

本研究透過腦力激盪法、內容分析法、訪談調查法最後並將訪談內容之結果整理，做出本研究之建議。雖然得到一個初步的結論，但本研究也在第一章研究限制裡強調：本研究以探討在臺灣推展職業摔角運動之可行性，然其結果可能因不同國家、地區及社會之差異，而得到不同的準則與解釋。因此建議未來研究者可以嘗試放大研究範圍，例如探討東亞地區、中國職業摔角運動推展的相關研究，並可比較研究結果之差異性進而更深入去探討。

也建議未來研究者可以針對國外現有職業摔角運動組織團體做個案探討或相關研究，臺灣目前針對職業摔角運動的研究文章及相關報導寥寥無幾，需要更多的研究者無論從經濟、社會文化、經營管理、市場消費...等層面去探討研究，也期望本研究能引起拋磚引玉之效果，讓日後更多研究者對職業摔角運動領域進行更多更廣的研究，最後更有機會吸引民間企業投入為臺灣職業運動開啟一個全新的市場。

參考文獻

一、中文部份

- WWF 與 WCW 的消長。摔角圖書館網站。2005 年 10 月 11 日，資料引自：<http://pulolesu.game-server.cc/>
- 力道山景氣論。摔角圖書館網站。2006 年 6 月 27 日，資料引自：<http://pulolesu.game-server.cc/>
- 王文科（1999）。教育研究法。臺北：五南圖書。
- 日本 P R O 分裂事件。摔角圖書館網站。2006 年 6 月 27 日，資料引自：<http://pulolesu.game-server.cc/>
- 王凱立（2001）。臺北市市立國民中學學校游泳池設施經營模式之研究。未出版之臺灣體育學院體育研究所碩士論文，臺中。
- 日摔角選手登台秀絕技 剪刀腳、四肢鎖招招狠。東森新聞網站。2007 年 1 月 7 日，資料引自：
<http://www.ettoday.com/2007/01/07/341-2037902.htm>
- 比賽也是秀 摔角選手對陣 首重「只痛不傷」。東森新聞網站。2007 年 1 月 7 日，資料引自：
<http://www.ettoday.com/2007/01/07/341-2037903.htm>
- 吳正明（2004）。職業摔角與格鬥技擊觀戰指南。臺北市：現代武術國際基金會。
- 林生傳（2003）。教育研究法：全方位的統整與分析。臺北市：心理。
- 林秋陽（2005）。台灣摔角運動發展之研究(1949-2004)。未出版之臺南大學運動與健康研究所碩士論文，臺南。
- 洪明洲（1999）。管理：個案、理論、辯證。臺北市：華彩軟體。

格鬥產業之行銷策略。I.W.S.格鬥摔角網站。2006年5月18日，資料引自：

<http://www.knu.edu.tw/knu1/web/student/club/knujudo/ivs/talk.htm>

控制世界摔角場的家庭。南方網。2005年10月11日，資料引自：<http://www.southcn.com>

張紹勳（2000）。研究方法。臺中市：滄海。

張瑞興（2002）。業餘角力與職業摔角背景及其關係之探討。大專體育，58，114-117。

陳寶山（2005）。學校行政理念與實踐。臺北市：冠學文化。

黃瑞琴（1997）。質的教育研究方法。臺北市：心理。

摔角運動對當今世界的影響。南方網。2005年10月11日，資料引自：<http://www.southcn.com>

敲響臺灣職業摔角鑼聲。摔角狂熱網站。2006年7月6日，資料引自：

<http://library.taiwanschoolnet.org/cyberfair2005/phpw/home.htm>

韓培爾（1998）。社會科學方法論：量化與質化 Q&A。臺北市：風雲論壇。

簡瑞隆（2005）。從現階段台日國會交流探討台灣的國會外交。未出版之政治大學行政管理碩士學程碩士論文，臺北。

二、外文部份

全日本 21 年ぶり海外！台湾を最有力候補に。日刊體育網站。

2007 年 5 月 20 日，資料引自：

<http://www.nikkansports.com/battle/p-bt-tp0-20070520-201399.html>

Dawn R. Deeter-Schmelz, & Jane Z. Sojka (2004). Wrestling with American values: An exploratory investigation of World Wrestling Entertainment(TM) as a product-based subculture. *Journal of Consumer Behaviour*, 4, 2, 132-143.

Final10-K 2005。WWE 公司網站。2005 年 10 月 18 日，資料引自：<http://Corporate.wwe.com>

F2006 Earnings Release。WWE 公司網站。2005 年 10 月 18 日，資料引自：<http://Corporate.wwe.com>

Greens KO wrestlers in WWF fight。CNN 網站。2006 年 6 月 20 日，資料引自：

<http://archives.cnn.com/2002/WORLD/europe/06/17/wrestling.row/index.html>

Krathwohl, D. R. (1998). *Methods of educational and social science research: an integrated approach*. New York: Longman.

Media and Entertainment Industry WWE (2002). available online at:

http://www.microsoft.com/windows/windowsmedia/content_provider/www.com.

Merton, R. K. & Kendal, P. L. (1946). The focused interview. *American Journal of Sociology*, 51, 541-557.

- Miller, A. & Dess, G. G. (1999). *strategic management*. New York: Longman.
- Nachmias, C. F. & Nachmias, D. (1998). *Social research*. New York: Macmillan.
- Richardson, S., Dohrenwend, B. S. & Klein, D. (1965). *Interviewing: Its forms and functions*. New York: Basic Books.
- Robinson, W. S. (1951). The logical structure of analytic induction. *American Sociological Review*, 16, 812-818.
- Rosellini, L. (1999). *Lords of the Ring*. available online at: <http://www.usnews.com/usnews/issue/990517/wrestling.html>.
- Taylor, S. J., & Bogdan, R. (1984). *Introduction to qualitative research methods :the search for meanings*. New York: Wiley.
- World Wrestling Entertainment,Inc. Overview。WWE 公司網站。2005 年 10 月 18 日，資料引自：Corporate.wwe.com
- World Wrestling Entertainment,Inc. First Quarter F2006Conference Call。WWE 公司網站。2005 年 10 月 18 日，資料引自 <http://Corporate.wwe.com>

【附錄一】深度訪談問題大綱與信函

職業摔角運動在臺灣推展之
可行性評估訪談大綱

說明：

- 一、本訪談大綱希望透過國內職業摔角運動相關產、官、學界專家學者之卓見，以瞭解職業摔角運動在臺灣發展之可行性。
- 二、訪談大綱經專家學者評鑑後，依專家學者惠賜之評鑑結果彙整及修改。
- 三、訪談大綱之擬定乃依據本研究所建立之文獻資料探討、腦力激盪法於網路集思廣義討論的資料整理以及根據運動管理領域專家學者所提供之意見，整合編製而成。
- 四、本訪談大綱共列出 8 個主要問題；由於在訪談前會針對已知受訪者曾涉入一些特殊的經驗作訪談內容的調整，故除 8 個主要問題外，會再依據受訪者對於研究主題的專業經驗增加相關的問題。

謝謝您的協助！

敬祝

身體健康 萬事如意

研究生：劉忠傑 敬上

指導教授：林文郎 教授

國立臺灣體育學院運動管理學系碩士班

通訊地址：613 嘉義縣朴子市朴子三路六號

聯絡電話：(05)3621260#5407 ； 0928-582-991

E-mail：taiwanpie@yahoo.com.tw

職業摔角運動在臺灣推展之可行性評估訪談大綱

XXX(先生、經理、教授、老師)您好，學生為國立臺灣體育學院運動管理學系碩士班研究生—劉忠傑，目前正針對「職業摔角運動在臺灣推展之可行性評估」進行研究。

素仰您在本人研究之相關領域方面有卓越之成效，期望能藉由您的經驗，作為本人所進行的「職業摔角運動在臺灣推展之可行性評估」研究之參考，俾能對體育運動大環境有所貢獻。

本訪談預計四十分鐘至一個鐘頭，感謝您百忙之中願意接受學生的訪問，為使訪談能有效的進行，並節省您的寶貴時間，以下為訪談大綱，提供您先行參考。

研究生：劉忠傑 敬上

指導教授：林文郎 博士

國立臺灣體育學院運動管理學系碩士班

若您對本研究有任何問題或建議請洽劉忠傑

TEL：(05) 3621260#5407 或 0928-582-991

E-Mail：taiwanpie@yahoo.com.tw

訪談大綱：

專家深入訪談導引大綱

1. 請問您認為臺灣社會接受職業摔角的程度為何？推廣職業摔角運動的可行性如何？

 2. 請問您認為目前臺灣政府的相關法令，對於職業摔角運動或其相關產業的發展有助益嗎？

 3. 請問，您認為目前就臺灣的市場規模大小，是否適合發展職業摔角運動？

 4. 請問，您認為目前臺灣若發展職業摔角運動，未來的成長性如何，是否有可開發的潛在市場？

 5. 請問，您認為以目前臺灣職業摔角運動的發展及相關產業現況而言，民間的投入可行性為何？

 6. 請問，您認為目前臺灣職業摔角運動及相關產業的發展，是否有足夠專業的人才？

 7. 請問，您認為目前臺灣職業摔角運動的發展，是否能提供足夠素質的摔角選手？

 8. 請問，您認為目前臺灣職業摔角運動的發展，是否有適合的訓練、賽事舉辦場地和硬體設施？
-

【附錄二】深度訪談記錄

職業摔角運動在臺灣推展之可行性評估
張聰榮 教授 專家訪談記錄

受訪者：張聰榮 教授(國立臺灣體育學院體育室訓練組組長 暨角力隊專任訓練老師)

訪談者：劉忠傑

訪談時間：民國九十六年四月二十五日星期三
下午3:30至4:30

訪談地點：臺中市國立臺灣體育學院角力教室

Q：請問您認為臺灣社會接受職業摔角的程度為何？推廣職業摔角運動的可行性如何？

A：記得從前臺灣電視台有播出過職業摔角的節目，當時一度曾造成很大的轟動。經過這幾十年的演變，基於一些理由例如端正社會風氣，所以摔角最後又開始停止播出。以世界上來看，摔角在如歐美地區的國家已盛行了好幾十年，我相信摔角現階段在臺灣推廣應該會得到大部份人的認同。以現階段而言，若有有心人士、民間企業推動，一般民眾的接受度將不亞於職業棒球。

Q：以發展職業摔角運動來說，您認為目前臺灣政府的相關法令，就您的瞭解無論是在角力運動的訓練方面，或是

未來職業摔角運動或其相關產業的發展方面，政府的相關法令是有助益的嗎？

A：體育運動在我國算是一個弱勢項目，無論那個政黨執政體育項目經費的補助可以說都是佔國家總預算裡最少的，更不用提國家對於職業運動的補助了。若有企業要贊助例如關於職業摔角運動的產業推動的話，當然目前仍尚須到一定氣候，也必須受到社會上較多人的認同以後才能吸引到較多的企業贊助，這是必然的。因此以現階段來說，國家的相關法令是不可能針對職業摔角運動來給予幫助的，因為本來職業運動要蓬勃，基本上也需要業餘運動受到重視，摔角角力運動在國內目前仍然屬於弱勢一環，包括全中運、全大運裡的角力運動項目都非國內所受重視的主流運動。所以平時連業餘運動都得不到國家的關注了，更不用談職業的這個部份了，關於這個部份，也許從民間企業與歐美盛行的國家中的團體合作自行交流會比較可行的部份。

Q：請問您認為目前就臺灣的市場規模大小，是否適合發展職業摔角運動？

A：我認為非常適合，因為人的本性就是喜歡鬥，而比賽就是一種競技，人本來就喜歡看強者為王，摔角是最合乎人類本能的一種運動。所以不必管國家、市場大或小，舉例來說在南美洲有一個很小很小的村莊，每年都還會舉辦所謂的摔角競技，另外，包括從古希臘以前就有許多城邦的強健勇士進行格鬥角力。因此雖然即使現在臺灣已有別的職業運動，但基於人的本性，職業摔角運動還是會有他

的市場。

Q：請問，您認為目前臺灣若發展職業摔角運動，未來的成長性如何，是否有可開發的潛在市場？

A：可以預知的是，現在鄰近的中國都已開始推展所謂武狀元，將傳統的摔角格鬥再引進如K-1那種型式的格鬥技，不完全屬於現在所看到的那種摔角型式，但是摔角運動本身就有一些規則在那裡，因此再來看臺灣如果目前假設推行的順利，跟同文同種的中國、香港，以及東南亞地區馬來西亞、新加坡...等國家，當然是有合作的空間。潛在市場是不僅僅包含臺灣本地而已，還可以透過一些挑戰各聯盟的冠軍頭銜的方式來做為一種行銷方式，以及促成與其他國家摔角、格鬥團體的交流，並借重別人的優點來學習。

Q：請問，您認為以目前臺灣職業摔角運動的發展及相關產業現況而言，民間的投入可行性為何？

A：依目前國家的所有體育政策來看，職業摔角運動想有所發展，唯一所依靠的只能由民間企業的推動來成立，政府將只會站在輔導的角色。現在我們常談到為了鼓勵私人企業投資興學、鼓勵企業來贊助體育運動，透過一些如節稅的方法，這些都將會成為更吸引民間投入的指標。但目前不管是業餘或職業，我想目前政府也必須去儘快做這樣的一個事情，這對於我們臺灣體育運動在國際的舞台上表現，都會是有助益的。

Q：請問，您認為目前臺灣職業摔角運動及相關產業的發展，是否有足夠專業的人才？

A：目前這一部份的專業人才，的確是比較欠缺的。但是這一個問題，是可以透過進修、證照或是成立專門學院、科系，甚至是成立專門的人才培育公司去做培養。

Q：請問，您認為目前臺灣職業摔角運動的發展，是否能提供足夠素質的摔角選手？

A：職業摔角選手所要具備的條件，根據日本職業摔角協會來臺灣尋才所開出的條件是180cm以上、100kg以上的。目前我國的角力運動是屬於非主流的項目，所以選手的部份仍尚須要繼續努力去開拓的，但最重要的一點是，如果能成立職業摔角聯盟，這會讓一些對於摔角有興趣的人去投入到這個運動裡面，提供他一個未來可以表現的舞台，這是一種誘因，職業運動的產生會帶動更多基層的人願意投入這個訓練，這就像是一個就業市場，這些都是可以預期的。只要職業摔角運動能夠蓬勃發展，相信這絕對不會是問題的。

Q：請問，您認為目前臺灣職業摔角運動的發展，是否有適合的訓練、賽事舉辦場地和硬體設施？

A：其實就目前國內各縣市的場館，要舉辦職業摔角的賽事應該是沒有問題的。最主要的因素是，賽事的整個場館佈置動線及規劃必須要是很有系統專業的。另外，職業摔角除了場館外，還包含了賽制的規劃及比賽的精采度，這都需要考量的。設施和場地現階段並不是有問題

的，像是我參觀過在日本訓練的場館，很多都比我們這裡還小，但其實他們反而主要是藉著比賽來做訓練，平常僅僅是選手的自我訓練，比賽的精采度及賽制的規劃或賽事的行銷才是最重要的。國內曾有業者有心投入職業摔角運動，也曾經投入一些經費購置標準的職業摔角擂台，但卻將訓練設施放置在交通較不便的偏遠深山中，而不將這樣的設施器材放在體育場中供選手訓練，因此往後若有民間業者投入，在訓練基地的規劃要更完善。

Q：請問您在角力運動的多年訓練經驗上，有遇上一些什麼阻礙、困難嗎？

A：當然這跟國家的整個制度有關係，我一直強調角力運動在我國屬於非主流的運動。尤其目前社會少子化現象後，家長對於小孩也是以升學為第一目標，像角力這種格鬥技的運動較為激烈，訓練上也較為辛苦，因此家長更不願將孩子投入在這個運動的訓練，這是在角力訓練上所遇到的阻礙。

Q：以角力運動來說，國內目前一年的比賽數量是否足夠？

A：在國內的賽事目前來說算是少，在歐洲他們每一個月都有巡迴賽、國際邀請賽，像在德國他們就有公司成立業餘的角力隊，由一個公司派幾個隊員來打，在星期五、星期六就有比賽進行各個量級的對抗。

Q：剛教授提到，目前臺灣家長對於小孩大都以升學為第一目標，那您認為會不會也有可能是一些人認為角力或職業摔角運動是比較暴力的？

A：在這裡我用古希臘哲學家柏拉圖說的那句話，他說展現人類最優美肢體的運動就是角力，所以我不認為角力、職業摔角運動是暴力的。

Q：在您訓練角力選手的過程中，是否有機會與日本的職業摔角團體有合作的經驗？其中是否有感受到一些值得我們在發展職業摔角運動的借鏡之處？

A：日本的職業摔角發展很早，他們的社會也較我們進步。而在日本社會普遍有個觀念，就是以實力來取勝，所以他們像是在運動的表現上，無論是在角力或是職業摔角運動都力求完美，在我去參觀的經驗中，我感受到他們選手追求完美的態度。因此日本他們那種自我要求的精神，是值得我們臺灣有心發展職業摔角運動去學習的。

Q：假若目前臺灣成立職業摔角運動聯盟，對於較官方的一些組織如中華民國摔角運動協會、中華民國角力運動協會，是否可以有合作的空間呢？

A：我認為有一天若臺灣成立了職業摔角聯盟，理想的狀況是半官方、半民間投入。就像牽涉到各縣市政府場館租借的問題，如果純粹是民間，在最初時是一定會有困難的。這是一種可以去思考的模式。

Q：假設臺灣有選手在國外如美國、日本的知名的職業摔角團體闖出名號，這樣的模式與途徑會有助於臺灣職業摔角運動的發展嗎？

A：這是行銷臺灣的一個手段，會讓政府、民間企業更重視職業摔角這項運動，進而願意投資這個運動。如果臺灣有幾個如豬木、馬場這麼有名的摔角選手，就像MLB的王建民所帶來的效應一樣，相信對我們臺灣的國家能見度也好，運動問題也好，絕對是有很正面的幫助。

Q：您在訓練角力的過程中，是否有一些選手有意願未來朝職業摔角運動去發展的？

A：在我所訓練的這些業餘角力選手，百分之九十有這樣的意願，男、女都一樣！只是我們並沒有這樣的一個管道可以讓他們去發展。

Q：談到管道，過去國內業者曾經有與日本職業摔角聯盟合作在臺灣舉辦過選秀，目前這管道是否還存在，還是建議可以朝怎樣的方式去建立？

A：以那次的選秀經驗，日本職業摔角聯盟方面認為國內參與選秀的角力選手自我要求能力較為薄弱，最主要原因其實是有這樣條件的選手並沒有這樣的膽識去挑戰，會造成這樣的原因，是我們當時社會的大環境還沒有形成那樣的意識。不過以現在的社會環境來看，應該會有很多有興趣的人想要去嘗試，只是沒有這樣的管道，但管道也不是說都將完全沒有，只要我國業餘角力運動能產生很多優秀的選手，角力運動選手的素質提升，就會像

棒球運動一樣，自然會有很多職業摔角運動聯盟的人願意過來挖角。

職業摔角運動在臺灣推展之可行性評估

張瑞興 教授 專家訪談記錄

受訪者：張瑞興 教授(大同技術學院體育室主任 暨
休閒事業管理系專任副教授)

訪談者：劉忠傑

訪談時間：民國九十六年五月十六日星期三
上午9:00至10:00

訪談地點：嘉義市大同技術學院體育室

Q：請問您認為臺灣社會接受職業摔角的程度為何？推廣職業摔角運動的可行性如何？

A：其實在很早之前，臺灣的社會就有職業摔角運動的存在，像是出租錄影帶到現在有線的電視台頻道，人們要接觸的機會是愈來愈多，慢慢的觀賞職業摔角運動也成為了一種休閒的方式，所以既然職業摔角運動在臺灣的社會存在已久，我認為人們對於職業摔角運動的接受程度是ok的，但職業摔角運動要在臺灣推廣發展這部份牽涉的層面又較廣，相關的點、線、面要合起來可能還需要很多人一起來努力，所以目前應該不是一個很好推廣發展的時機。

Q：您認為目前臺灣政府的相關法令，無論是在角力運動的訓練方面，或是未來職業摔角運動或其相關產業的發展

方面，政府的相關法令是有助益的嗎？

A：以目前來說，臺灣若有職業摔角運動應該還是會依據現在法令對於職業運動的規範來走，不過就算是現在最熱門的職業棒球運動，政府給予投資企業的投資誘因依然不足，我們可以從許多臺灣著名的國際性大企業對於職業棒球運動的投資或贊助不多看出這點。我想就現在的法令應該要從培植角力運動的發展來做起，先把基礎做好打穩，職業摔角運動的金字塔頂端才會穩固，所以我的看法是政府應該從這方面先做起才會對職業摔角運動的推展有所助益。

Q：請問您認為目前就臺灣的市場規模大小，是否適合發展職業摔角運動？

A：市場我想應該是有的，現在是個訊息發達的時代，接受國際上的消息不像從前那般困難，相信我們的市場應該是可以接受多元的產品。臺灣若發展職業摔角運動，當然在剛成立是一定無法像國外一樣可以舉辦那麼多賽事吸引那麼多的觀眾，但我想市場會慢慢的成長，並且再與國外如日本、美國的職業摔角運動團體合作交流，透過此方式將整個職業摔角運動的水平帶動起來。

Q：請問，您認為目前臺灣若發展職業摔角運動，未來的成長性如何，是否有可開發的潛在市場？

A：臺灣若可以把職業摔角運動做起來，鄰近的國家地區如中國、韓國、日本、香港...等，都是可以開發的潛在市場。單純來看職業摔角運動的話，像是一些技擊類運動其實

都是可以參與的，並且以中國如此廣大的市場來說，無論是在選手、觀眾都會是值得發展的。

Q：請問，您認為以目前臺灣職業摔角運動的發展及相關產業現況而言，民間的投入可行性為何？

A：我想要吸引更多民間投入，最主要還是要有更多本地人的參與才可以有吸引力。職業摔角運動由於是表演性質的運動，所以其實只要行銷得當，透過一些技巧性的操作是可以塑造出臺灣職業摔角的本土明星選手的，製造並炒熱話題，自然而然民間投入的情況就會增加，就像是美國職棒大聯盟紐約洋基隊的王建民所帶來的風潮一般，當然培育養成這樣的明星選手是需要一段時間的。

Q：請問，您認為目前臺灣職業摔角運動及相關產業的發展，是否有足夠專業的人才？

A：我覺得這一部份的專業人才是ok的，近幾年其實休閒、運動相關的科系不斷有在培養相關的人才，我倒覺得若真的發展起來，這方面的專業人員臺灣應該是夠的。基本上，只要有產業有就業市場，就會有培育相關專業人員的管道，這方面是會互相帶動的。

Q：請問，您認為目前臺灣職業摔角運動的發展，是否能提供足夠素質的摔角選手？

A：若以臺灣相關技擊類的選手數量來看，無論像空手道、跆拳道、柔術、拳擊、武術的運動人口來看，這部份應該是足夠的，當然也得想辦法把那些運動人口中的精英

吸引過來，因此當職業摔角運動能真正炒熱起來，相信也自然就有辦法吸引他們來參與。

Q：請問，您認為目前臺灣職業摔角運動的發展，是否有適合的訓練、賽事舉辦場地和硬體設施？

A：如果以現有來看，專業的訓練場地當然是沒有的，但這可以透過相關的協會、民間企業來設立。事實上，現在我們臺灣也很少有專屬運動的比賽場地，幾乎都是使用綜合功能的體育場館，因此專門的運動場館不只是在發展職業摔角運動上欠缺，現階段許多運動項目也都是缺乏的，職業運動和業餘運動是不同的，需要更專業完善的硬體設備和比賽場地，才能達到一定的水平，所以這部份還是不足的。

Q：請問您在過去從事角力運動的經驗上，所看到角力運動選手在未來生涯規劃及出路上的情況是如何？

A：以角力運動來看，頂尖的選手畢竟還是少數，若角力選手沒有成為老師、教練，散佈在各行各業工作的情況還是居多，很少有能針對自己運動專長繼續從事相關工作的。我想這部份不僅僅是發生在這項運動上，也是許多運動項目都普遍存在的問題。

職業摔角運動在臺灣推展之可行性評估

吳正明 先生 專家訪談記錄

受訪者：吳正明 先生(臺灣臺北柔術協會會長 暨雪
黎大學、沙烏地阿拉伯體育大學榮譽教授)

訪談者：劉忠傑

訪談時間：民國九十六年四月二十七日星期五
下午16:00至18:00

訪談地點：臺北市光復南路吳正明先生住處

Q：請問您認為臺灣社會接受職業摔角的程度為何？推廣職業摔角運動的可行性如何？

A：其實在二、三十年我們就開始進行職業摔角運動的推展，那時國內的社會風氣和經濟狀況都尚未達到推廣的理想狀況，甚至一些年輕人對於職業摔角運動嘗試的意願也不高，各方面的條件都還沒有到達配合職業摔角運動發展的程度。但目前我來看，臺灣在經濟條件的方面是非常適合的，尤其像在大都會區裡人們生活較為緊張，工作壓力大，透過職業摔角運動的推展可以提供大家一個身心調劑、休閒、刺激的運動來觀賞。所以個人覺得，臺灣現在是應該可以開始透過各種管道，如政府、民間來一同配合，這是一個推廣職業摔角運動的好時機。

Q：以發展職業摔角運動來說，您認為目前臺灣政府的相關法令對於職業摔角運動或其相關產業的發展方面是有助益的嗎？

A：這一部份是由行政院體委會的全民處在主管這部份的業務，在以前我們推動職業摔角運動時便曾跟處裡的主管做過溝通，即使他們對於職業摔角運動的瞭解不是很深，但對於職業摔角運動的推廣大致上是支持的態度，像是前體委會主委由於之前在日本唸書進修的關係，對於職業摔角運動也並不陌生，所以他對於職業摔角運動也是支持的。所以我相信，推展職業摔角運動政府部份應該會更予無論在經費、場地租借上的幫助，甚至也有可能再稅率上給予我們較低的優惠，所以基本上要政府來支持不是太大的問題。現在重點是在於職業摔角運動本身的組織，即使類似於人民團體的組織，但內部必須要透過企業化的管理來運作的，不能像一般的協會組織有些成立只是玩票性質，沒有目標的運作只是勞民傷財。我建議可以採半官方的團體來運作，才能透過政府支持及民間配合的方式來運作。

Q：請問您認為目前就臺灣的市場規模大小，是否適合發展職業摔角運動？

A：雖然臺灣現在的市場上，已經有較熱門的職業棒球、SBL、職業撞球...等運動，但是畢竟與職業摔角運動的性質是不同的，各種運動所包含的目標族群其實是不盡相同的，這一部份不致於產生衝突，以現在那麼多頻道播出運動節目來看，這些不同性質的節目既然是在上演，就表示一定有

人在收看。因此就我來看，若臺灣現階段開始推動職業摔角運動，市場規模並不是太大的影響問題。

Q：請問，您認為以目前市場尚未成熟的臺灣，若發展職業摔角運動，未來的成長性如何，是否有可開發的潛在市場？

A：以華人地區十幾億人的市場來看，若臺灣發展職業摔角運動當然是可以往這個方向開發的，尤其像中國一些大都市北京、上海，他們的人真的太多了，光是要尋找條件好的選手就有一大堆，而且他們只要認為有市場也都會考慮投入，之前我們在推動職業摔角運動時，也有考慮過在有限的國內市場中，跟國外合作的可能性。比如說我們可以透過好幾個國家的選手，集合起來進行對抗賽，在亞洲鄰近國家地區做一個巡迴的表演比賽，這個市場是沒有地域性的，因此這個潛在市場是可以開發的。另外，也可以跟國外一些職業摔角團體做合作交流，比方說新日本職業摔角...等。

Q：請問，您認為以目前臺灣職業摔角運動的發展及相關產業現況而言，民間的投入可行性為何？

A：實際上這是雞生蛋，蛋生雞的問題，比賽沒有精彩、沒有明星選手的吸引力，在現階段國內是很難吸引財團企業贊助或投入的，但是若永遠沒有踏出那一步，更是不可能由財團來投入的。

Q：請問，您認為目前臺灣職業摔角運動及相關產業的發展，在沒有足夠專業人才的情況下，關於其專業人才的培育發展可以透過怎樣的方式？

A：個人對於訓練選手的專業人才現況是比較瞭解，至於賽務方面的人員，很多東西看起來可能沒什麼，但因為商業化的活動就牽涉到賺錢的目標，而在行銷及市場上這些專業調查不像在學校學生做研究純粹學術，都是需要一定經費的。以去年我幫忙日本相撲來臺灣表演的一些內部運作事務來看，光是事前籌備就將近半年的時間，包括宣傳廣告、場地、賽務都是需要花錢跟專業的，所以我認為這部份可能得透過專業的媒體人才加上對於職業摔角運動本身運作有瞭解的人相互配合，才能使這方面的專業人員足夠。

Q：請問，您認為目前臺灣職業摔角運動的發展，是否能提供足夠素質的摔角選手？

A：根據我訓練選手的經驗，到現在看國際上的一些潮流，現在的職業摔角選手需具備有綜合格鬥技的技能，已不單單只是角力的摔技而已，包含一些踢技、攻擊技，所以如果不制式在純角力運動選手來看，臺灣是有足夠的選手來源，但前提是還必須要再加入職業摔角的專業訓練。

Q：請問，您認為目前臺灣職業摔角運動的發展，是否有適合的訓練環境、賽事舉辦場地和相關的硬體設施？

A：最早期我們在推 TPWF(臺灣職業摔角聯盟)時，剛開始的

確是花了不少心血希望能弄好，就像曾從澳洲空運來臺灣標準的比賽擂台，加上空運費...等等花了將近100多萬新臺幣，我們也在1997年辦過比賽，但後來政府並沒有核准，前幾年我也進口了6公尺的標準比賽擂台來臺灣，加上Z頻道那裡也有一座從日本那裡進口的標準擂台，所以其實在硬體設備、比賽場地上是沒有問題。至於訓練環境，我想也不會是太大的問題。

Q：請問您在角力、武術運動的多年訓練經驗上，有遇上一些什麼阻礙、困難嗎？

A：國內目前其實在角力或其他武術的訓練專業上，還是不足的。比較常遇到的問題還包括各不同格鬥、武術項目的整合不好，各自有一些對其他項技術的成見，這在推動一些如綜合武術或職業摔角運動上都會造成阻礙。

Q：想請問您本身曾有許多走訪國際各國格鬥、武術、摔角領域的經驗，想請教在您的觀察中是否有一些值得借鏡的地方提供給臺灣來發展職業摔角運動？

A：從國外回過來看臺灣，我覺得財團企業的投入和媒體的運作是我們最不足且需要學習的。

職業摔角運動在臺灣推展之可行性評估

蔡勝良 副秘書長 專家訪談記錄

受訪者：蔡勝良 副秘書長(中華民國角力運動協會副
秘書長 暨臺中縣立東華國民中學訓導主任
及角力隊專任訓練老師)

訪談者：劉忠傑

訪談時間：民國九十六年四月二十五日星期三
下午6:30至8:00

訪談地點：臺中縣豐原市風尚人文咖啡館

Q：請問您認為臺灣社會接受職業摔角的程度為何？推廣職業摔角運動的可行性如何？

A：關於這一方面，其實目前臺灣有一個職業團體在嘗試走這樣職業化的路線，因為畢竟在臺灣觀賞日本或美國職業摔角運動的人也是有的，甚至日本的職業摔角團體也曾來過臺灣進行表演，造成對當時社會一個很大的迴響，而早期在我們臺灣社會並沒有有線電視，所以日本職業摔角都是透過錄影帶的方式行銷到我們臺灣來。以臺灣目前較盛行的籃球、棒球運動來看，以國內籃球、棒球的職業制度來說(SBL、CPBL)，選手對於未來發展的遠景都還不是很樂觀，而兩個聯盟目前也是呈現一個虧損的狀態。職業運動的存在，要有他的一個立意價值，要有收視率、周邊產品的收益。回過頭來看職業摔角運

動，如何包裝、行銷就成了很重要的因素，以日本的職業摔角運動在行銷上來看，他們的市場基本上夠大，可以容納夠多的職業運動同時來發展，包括棒球、足球，光就所行銷的市場規模而言，這就是遠遠在我們臺灣之上。因此，目前在臺灣我是比較不看好職業摔角運動的發展，主要原因包含了：

- (1)我們尚未建立有健全的行銷人才；
- (2)現在的職業運動無法提供一個符合比例的薪水，給選手有一個未來發展的遠景，一個良好的生涯發展管道；
- (3)目前國人社會型態對於職業摔角的接受度，受到一些如升學主義、經濟景氣的影響，並不是那麼熱衷；
- (4)目前會去觀賞職業摔角運動節目的收視人口也以老年人居多，整體來看人數還是偏少，以公司投資的商業角度來看，這部份的利益並不太能吸引到投資者的目光。

所以現階段臺灣若要發展職業摔角運動，首要就是先建立健全的職業運動行銷人才，尤其像角力、職業摔角運動較冷門的運動項目，更需要這樣的運動行銷人才，可能採取向美國、日本國家等職業摔角運動較興盛之聯盟合作交流，引進優秀的摔角選手加入比賽，這對臺灣要發展職業摔角運動才可能會是有助益的，因此以現階段來看，短期時間要發展臺灣職業摔角運動還是有一定難度的。

Q：以發展職業摔角運動來說，您認為目前臺灣政府的相關法令，就您的瞭解無論是在角力運動的訓練方面，或是未來職業摔角運動或其相關產業的發展方面，政府的相關法令是有助益的嗎？

A：目前政府的一些政令，有如投資一些職業運動可以有一些抵稅的功能，但是這個稅的比率目前來看還是不夠的，這個抵稅的部份還是有一定的限額。若政府沒有將財政抵稅條例做一些修改，還是引不起民間業者對於職業運動投資的興趣，他們寧可去做公益，也不願意去花在投資運動項目的動作。這部份仍有待政府相關單位研議適合的鼓勵民間投資運動的抵稅法規，譬如說投資創辦一個職業運動聯盟，初期幾年可免稅，之後再慢慢提高徵稅的比例，減低他們的投資風險。再者，政府相關的部會不僅只有體委會都要一同來配合，包括財政部減稅方面、外交部引進國外摔角選手人才的部份、聯盟的制度建立也可商請相關的專家學者共同研議。另外，只要有職業運動就會有博奕的問題產生，若政府能將運動博奕合法化，其實也會增加觀賞運動的人口數，增加更多的投資商機，這也是近幾年政府可以儘快去修法制訂的一個方向。以目前來說，的確有很多部份還需要做一些修改。

Q：請問您認為目前就臺灣的市場規模大小，是否適合發展職業摔角運動？

A：就目前來看，臺灣從事角力運動的成年人口數，是以國立臺灣體育學院的人口為大宗，其他還有如文化大學也

有角力隊，整個大專目前從事角力運動的選手大約200人左右。我們知道職業摔角運動，他是需要許多的選手來投入比賽，包括正式選手、預備選手，更需要所謂的明星選手來帶動整個市場。就好比2004年雅典奧運朱木炎奪下了我國男子第一面的奧運金牌，若是安排他來跟職業摔角選手進行表演性質的對打，這就可能造成轟動全國的話題，有可看性才能進而吸引媒體、民間企業的關注，才有可能慢慢把市場做大，才有職業摔角運動發展良好的空間。

Q：請問，您認為以目前市場尚未成熟的臺灣若發展職業摔角運動，未來的成長性如何，是否有可開發的潛在市場？

A：對於發展性，我倒是樂觀其成，跟鄰近地區國家的市場做結合，還是值得我們期待的。就像現在我們中華民國角力運動協會跟中國的角力運動協會，也保持密切的聯繫，目前合作的方向著重在女子摔角的部份，提供另一個方向，我們國人或許可以從女子職業摔角這個地方先做起，除了臺灣、中國，也可以引進一些如歐洲、俄羅斯國家的女子選手，因為其實臺灣目前女子的角力運動在亞洲的實力可以排進前三名左右，發展這個市場是值得期待且必定有他成長的空間存在。只不過以目前像中華民國角力運動協會這樣的團體，可能無法做一個長期的投資來發展，可能還是得靠民間企業對這項項目的投入，再加上政府的法令修訂輔助，發展這個市場個人認為可以營造一個亞洲地區新興的女子摔角的聯盟。

Q：請問，您認為以目前臺灣職業摔角運動的發展及相關產業現況而言，民間的投入可行性為何？

A：以臺灣目前所有的相關法令，會吸引民間去投入的誘因真的不足。加上目前臺灣的一些民間企業對於運動的投資遠景不夠長遠，他們所講求的是眼前能馬上看到的利益，一旦投資在近幾年之內就要能馬上看得到回收。在臺灣，目前除非是像2004年雅典奧運的跆拳道奪下金牌一樣，才有辦法吸引進而帶動到民間企業的投資目光。

Q：請問，您認為目前臺灣職業摔角運動及相關產業的發展，在沒有足夠專業人才的情況下，關於其專業人才的培育發展可以透過怎樣的方式？

A：過去我有一些到國外進修、研習的機會，有一次到南韓的龍仁大學，他們設有一個柔道系及跆拳道系，當時我曾很納悶的問過他們的教授，為什麼你們柔道系一年要招收400個，難道韓國的職業柔道隊有很多嗎？他們的教授告訴我說，他們柔道系真正最後專門走競技運動的只有20~50人左右，其他的350人有的是從事包括運動傷害防護工作，有的是專門的運動訓練、生化方面的人才，有的是賽會專門的電腦操作人才，有的是周邊商品的研發人才，賽會的行銷人才，這是完完全全針對柔道項目所培訓的人才。他們認為唯有親身去體驗這個運動，他們才知道這個運動、選手、觀眾要的是什麼東西，在整個學習過程中也會有足夠的實習賽會讓他們去操作。現在國內的大專院校，好像只有競技系、運動管理相關科系，當然運動管理相關科系是可以從事這個運動管理相

關的事務，但畢竟對於運動的瞭解程度，可能就沒專門運動項目的科系來得深入。未來也許可以考慮南韓這樣的模式，把幾個重點發展運動的項目獨立出來為單獨的系所，再將各系分組出來此運動項目的專門人才，這樣培育專門運動的人才及素質應該會有顯著的提升。

Q：請問，您認為目前臺灣職業摔角運動的發展，是否能提供足夠素質的摔角選手？

A：其實我們臺灣的角力選手男、女來看，體格條件都算是蠻壯碩且不輸於亞洲地區國家甚至歐美地區的角力選手，而外型上也不乏出眾的選手。但我認為職業摔角運動的選手，不應該設限在角力運動選手，各種相關的技擊類選手應該都是可以去開發的人才來源，這樣相對的可看性也會增加。而且就觀眾觀賞比賽的目的來看，若有一個世界武術冠軍跟一個世界跆拳道冠軍來對打，打這場比賽我相信絕對是未演先轟動，就行銷人員來說可能在行銷上也會更好下手。

Q：請問，您認為目前臺灣職業摔角運動的發展，是否有適合的訓練環境、賽事舉辦場地和相關的硬體設施？

A：其實就目前國內各縣市的場館，都已經到達一定的水準。但訓練場館方面，則有待一些業者去投資足夠的摔角訓練環境或甚至學校，包括中國、美國、日本也好，他們都有成立相關的摔角、柔道、角力等專門學校，但目前臺灣並沒有這樣所謂的專門的學校，日後可以考慮設立這樣的專門訓練中心，可以半官方、半民間投資，也可

以有產學的合作關係存在。

Q：請問您在角力運動的多年訓練經驗上，有遇上一些什麼阻礙、困難嗎？

A：當然有，譬如說我們現在遇到很多選手都是很好的人才，以角力運動來說，訓練是要從很小就開始做起，角力摔角運動是屬於一個全身身體碰撞的運動，需要訓練到全身上下的肌肉，使選手的肌肉夠壯碩、夠耐撞耐摔，也因此角力運動需要的是長時間的訓練。也因為如此嚴格份量重的訓練，造成有許多選手不願意去吃這樣的苦，加上角力選手的未來生涯規劃往往不是很明確，有很多選手覺得練那麼苦未來出去也不知要做什麼，因此大大減低了訓練的意願連帶也影響到了國內的角力運動發展。

Q：您本身也在中華民國角力運動協會裡擔任副秘書長的職務，想請教是否曾有職業摔角運動的相關產業，提出與貴協會做合作交流呢？

A：曾經有一次我們協會在辦總統盃的比賽，當時Z頻道曾全程將三天的賽事做錄影轉播，我們協會也有提供一些現場解說的服務，其實當時合作的經驗是不錯的，但是到了後來因為角力運動的一些規則在轉播上不是很受到一般民眾瞭解，加上其本身的轉播工作人員對於角力運動也不是很熟悉，造成轉播效果未如預期，收視率也未能達到目標，因此後來便沒有再持續合作。其實今年臺灣有舉辦國際性的角力運動賽會，但是卡在轉播所有權是

屬於國際角力運動協會的，國內有頻道若想轉播必須付出一定金額的權利金，但角力運動在臺灣屬非主流運動，自然不容易吸引相關業者的投入。

Q：就您在中華民國角力運動協會所看到的情況，目前貴協會是否有針對推廣角力運動做一些具體的計畫？

A：目前我們正積極在做的是角力運動的教練證照制度，每年也會定期舉辦A、B、C三級的教練講習，並且每年有計畫性的推派A級教練出國參加講習，並且也會有裁判參與國際總會所辦的國外研習。而在國小的角力運動推廣部份，大部份角力運動由於會跟柔道很相關，而每年的總統盃在國小的部份也有將近1,500位的選手們會參與，其實在這個部份人口數是很多的，只不過到了高中到大學的期間，角力運動的參與人數就有明顯的減少，我們可能還是需要透過增加大專院校的角力社團、隊伍數，來增加角力運動的人口。所以目前的推廣部份，我們針對的是大專院校為主，當增加了大專院校的人口，相對的高中繼續往大專院校發展的角力選手也會增加。

Q：就您在中華民國角力運動協會的經驗，你認為政府目前在角力運動上所提供的一些預算是不是足夠的？

A：其實現在政府部門在角力運動的預算上，跟以往不同的是，體委會固定會依照每個協會的績優單位來配發他們的補助金額，以去年體委會給予我們一年350萬的補助款來看，350萬必須扣除2位駐會人員的薪資成本一個月約6萬左右，其他職位則是無給職的，還有一些其他如水電、

文書的費用，在加上每年要辦的賽事，一個至少要30~50萬來辦才可以辦成，有的甚至要到100萬，還有國際賽出國的費用，這些加上我們自籌款的部份實際上還是不足的。因此我也曾建議過前體委會主委陳全壽先生，關於運動彩券的發行將盈餘轉到發展運動的預算，這些都是我認為可行的發展體育經費的來源方式。

職業摔角運動在臺灣推展之可行性評估

林日進 節目總監 專家訪談記錄

受訪者：林日進 節目總監(全日通衛星傳播事業節目
總監)

訪談者：劉忠傑

訪談時間：民國九十六年四月二十七日星期五
上午10:30至12:00

訪談地點：臺北市全日通衛星傳播事業會議室

Q：請問您認為臺灣社會接受職業摔角的程度為何？推廣職業摔角運動的可行性如何？

A：在臺灣要推廣職業摔角運動，應該要持續加強職業摔角選手的訓練，目前在臺灣較缺乏的是這類訓練的專業人員，而且不僅止於摔角選手，還有裁判。據我所瞭解目前臺灣現有選手的體型、能力應該是沒有問題的，因此只要有專業的訓練人員及環境，我認為是可以發展職業摔角運動的。

Q：您認為目前臺灣政府的相關法令，就您的瞭解是否對職業摔角運動或其相關產業的發展有所助益？

A：以目前來說，我認為實際上並沒有太大的幫助。以我們本身Z頻道來說，政府的相關法令其實還有諸多的限制，甚至政府認為這些摔角節目是有一點暴力傾向的，最近

社會上也出現一些學生未經訓練就模仿摔角動作而引起受傷的新聞，造成很多人就認為摔角是一種暴力的行為，也因為很多人包括政府官員對於摔角的認知被這些個案給誤導，這都會對於摔角的發展產生負面的影響。因此在審核節目分級時，摔角節目往往被歸類為保護或輔導級，這對於節目播出的時段及方式會有所影響。從這樣的例子，就可以看出政府對於摔角運動的看法，仍舊有待再修正，相關法令的放寬對於職業摔角運動的發展才會有所助益。

Q：請問您認為目前就臺灣的市場規模大小，是否適合發展職業摔角運動？

A：就目前發展職業摔角運動的環境來看，若以本公司的收視率來做一個參考指標，個人認為市場應該是夠的。以Z頻道的經驗來談，我們建議如果要發展職業摔角運動，甚至讓民眾有意願購票入場，在事前的籌備是非常重要的，更要去導正民眾對於摔角運動的認知，讓大家瞭解摔角是一種很正當的運動，是一種表演，也能多帶來一些日本、美國職業摔角運動興盛國家的觀念進來給國內的民眾。

Q：請問，您認為目前臺灣若發展職業摔角運動，未來的成長性如何，是否有可開發的潛在市場？

A：據我瞭解，目前我們一些民間的摔角社團，是有在跟其他國家、地區的摔角團體在接觸的，例如前陣子也有日本的職業摔角選手接受邀請前來臺灣指導選手，但這些國外前來的人也有發現目前臺灣發展職業摔角是有許多

待加強的地方。從剛剛所談到Z頻道的收視率來看，職業摔角運動其實是有成長發展性的，但如何強化這些尚不成熟的環節仍是一個必須面對的問題。

Q：請問，您認為以目前臺灣職業摔角運動的發展及相關產業現況而言，民間的投入可行性為何？

A：發展職業摔角運動，需要訓練選手、租借場地、聘請教練...等，這些都是必須要有經費來源去支持的。最好的情況是，有政府及民間企業願意投下資金去做這樣的事，但以現階段來看，要有這樣大資本的民間企業願意去投資還是比較不可能的。

Q：請問，假設現在臺灣有民間企業想投入職業摔角運動的發展，是否有足夠的投資誘因？

A：要讓民間企業來投資這項運動，絕對要有誘因。像是未來商品能夠帶來的利益，這些都是能夠讓企業去投資的誘因，但這個方面仍然得透過精確的市場評估資訊，才能吸引民間企業在未來投入職業摔角運動的發展。

Q：請問，您認為目前臺灣職業摔角運動及相關產業的發展，是否有足夠專業的人才？

A：就我來看，目前這些專業人才還是不足的，無論是組織行政到賽務、票務的專業人才，以及整個公司組織的制度、賽務制度的訂立，我們都是欠缺的。再加上目前無論是場地設計、轉播攝影，我們也都還沒有足夠的專業人才，這是有待去培養的。

Q：請問，您認為目前臺灣職業摔角運動的發展，是否能提供足夠素質的摔角選手？

A：在選手上應該是沒有問題的，以商業的角度去看，一個好的職業摔角選手應該具備的條件，包括身高、技巧、賣相，其他的部份則需要靠公司組織的包裝、行銷，從一個職業摔角選手的出場服裝造型到主題出場音樂，這裡頭都是需要去構思設計的，也因此一個素質好的摔角選手，不僅僅是擁有良好的身體和技巧條件，好的包裝與行銷才能將職業摔角選手的價值表現出來。其實在幾年前，我們公司也曾與日本的職業摔角協會合作，在臺灣臺中的亞哥花園舉辦選秀，當時就打算有計畫的將選手送去日本參加職業摔角的訓練，期望他們能帶回那裡的一些經驗回來，因此在從前我們就有做這樣的一個培養摔角選手的動作。

Q：請問，您認為目前臺灣職業摔角運動的發展，是否有適合的訓練、賽事舉辦場地和硬體設施？

A：以目前來說，訓練場地臺灣是足夠的，實際上訓練場地是不用到多好多大的。最主要的是能夠吸引觀眾進場觀看比賽的場地問題，我們目前適合辦的場地大致類似像臺北小巨蛋、臺大綜合體育館這樣層級的場館。因為這裡頭還牽涉到整個燈光的架設、空間的動線及觀眾的容納量，以及電視轉播的位置。曾經有一些團體將他們比賽活動的錄影提供給我們希望在頻道裡播出，但因為場地環境的問題，造成錄音效果及背景效果不是很好，這會使得轉播比賽的品質看起來不夠專業。

Q：請問貴公司在摔角節目的收視人口結構、年齡層是如何？

A：本公司播出的摔角節目大都以日本的為主，因為受到臺灣本身早期有受到日本殖民過的這一層關係，故以Z頻道的收視族群來看，50歲以上的收視人口佔了40%左右，其中包含了很多曾受過日本教育的銀髮族，30歲到40歲的人約佔了收視族群的20%，40歲到50歲則約佔了20%。

Q：請問，Z頻道本身雖是以播出日本職業摔角節目為主，但曾有一段時間有播出美國世界摔角娛樂組織(WWE)的職業摔角節目，請問當時會選擇購買播出的考量是？

A：當時我們跟WWE接洽時，其實不像跟日本方面接洽的那麼順利，電視台的考量當然會以商業的角度去判斷這件事，事實上WWE那邊對於摔角節目的播出限制非常的多，包括播出的次數和再製的限制(例如公司無法自己剪預告)，最重要的是整個廣告收入的效果並不如預期，也因此基於這些理由我們沒有再跟WWE續約。

Q：請問貴公司在近期是否有打算邀請日本的職業摔角團體前來臺灣做職業摔角運動的推廣，例如表演賽或明星選手的參訪宣傳？

A：其實本公司每年都會有想去舉辦類似這樣的活動，除了希望能刺激收視率，更期望能帶動一股職業摔角運動的風潮出來。但這中間往往會有選手時間無法敲定的問題產生，例如可能他們在日本比賽的賽季期間與我們希望邀請他們過來的時間有所重疊，大部份在臺灣會辦這樣的活動都會選擇在寒、暑假期間居多，但相對日本他們

在寒、暑假期間也是觀眾較多觀看的時期，所以成行的機會也大大減低了。而若是說邀請他們來臺灣舉辦表演賽，以商業的角度來看，光是所有選手的出場費、食宿費、場地租借、架設...等費用是很高的，據我們曾做過的市場調查來看，如果以每張門票NT-500~1,000的金額來看，光靠觀眾的門票收入還是無法負擔的，除非還有一些贊助、廣告能投入，才有可能辦得成這樣的比賽。

Q：請問貴公司前幾年曾有過日本職業摔角周邊商品的代理，為何近年來沒有再持續做這個部份？

A：這個部份，其實牽涉到了版權的問題，並且當時在與日本購買時，日本方面是希望代理的商品必須要達到一定的數量，但根據我們的市場調查，在臺灣會購買的量是無法達到日本方面所要求進口代理的這個數字的，因此在這樣的情形下，本公司目前是停止再做日本職業摔角商品的代理。

職業摔角運動在臺灣推展之可行性評估

葉典明 先生 專家訪談記錄

受訪者：葉典明 先生(映象唱片摔角商品代理專員
暨緯來體育台美國世界職業摔角娛樂節目轉
播員)

訪談者：劉忠傑

訪談時間：民國九十六年四月二十七日星期五
下午14:00至15:30

訪談地點：臺北市內湖區映象唱片公司會議室

Q：請問您認為臺灣社會接受職業摔角的程度為何？推廣職業摔角運動的可行性如何？

A：臺灣其實對於職業摔角運動的推展一直是走走停停的，通常如果電視上有比較主要的媒體在轉播職業摔角節目的話，才會讓社會比較多人容易去接受，但如果停止了轉播，老實說臺灣則永遠是那一小圈的人在參與，而這一群人不管電視播不播他們都會去參與，這就是所謂的核心摔角喜好者。所以大部份臺灣民眾對於職業摔角的重視程度是抱持著看熱鬧的心理，電視有播就看，沒有也不會再關心這項運動。以過去的經驗到現在來看，臺灣社會對於職業摔角運動的接受程度算蠻低的，職業摔角運動在臺灣往往與暴力情色劃上等號，從早期播出日本職業摔角節目被歸類為暴力的情況就看得出端倪。事

實上，臺灣若要推廣職業摔角運動，還是必須仰賴媒體的力量來跟大家宣導，職業摔角運動是一種表演，就像大家在電視電影上看到的畫面一樣，所有的摔角選手經過專業的訓練，每一場的比賽也都有精心的安排才能呈現在觀眾面前，透過媒體轉播將這個觀念傳達給觀眾朋友。我認為這是很重要的，就像我現在常在節目中告訴大家一些摔角業界的內幕，目的無非是希望那些剛接觸摔角的人，或是剛好看熱鬧的人，能因為這一段話而去改變對於職業摔角運動的觀念，讓職業摔角運動更能被接受，唯有在這樣的前提之下，才可能有進一步發展職業摔角運動的可能。

Q：您認為目前臺灣政府的相關法令，就您的瞭解是否對職業摔角運動或其相關產業的發展有所助益？

A：以目前來說是沒有，就好比現在所接觸到的一些情況，像是我要把職業摔角的影片送審，新聞局現在送審的單位有一個規定是運動類的不用送審，例如：跆拳道、空手道...等這些都算是運動類的，但是摔角卻必須要送審，因為他們把摔角認為是暴力。從這一點來看，今天假設我們有人有能力邀請到美國或日本的職業摔角團體來臺灣進行表演賽，就算是以體育運動的名義去申請政府還是不會通過，因為政府會將此項表演歸列為娛樂類，但很奇怪的是如歐美拳擊賽也幾乎是場場見血的比賽，卻不會被認為是一種暴力的運動。這是我工作上所遇到的一些最實際的問題，也可以發現目前政府對於職業摔角運動相關的法律來看，沒有助益還造成了一些阻力。

Q：請問您認為目前就臺灣的市場規模大小，是否適合發展職業摔角運動，未來的成長性如何？

A：其實現在市場是有的，但卻還是太小，因為有心去投入這個市場的人還是不夠。但以目前我們電視在播出職業摔角節目的時間將近有一年半，就我們的觀察每個星期幾乎都是有新的收視族群在產生，這是一個很好的現象。還是要強調，現階段透過媒體的播放去慢慢增加職業摔角運動觀看的族群，儘量導正他們的觀念，讓他們成為固定的收視族群，這樣才有可能慢慢的把市場做大。

Q：之前曾聽您提及您有朋友願意投資摔角相關的主題餐廳，想請問就您來看目前臺灣職業摔角運動的發展及相關產業現況而言，民間的投入可行性為何？是否有足夠的投資誘因？

A：以我朋友投資的例子來看，目前的發展也是希望能多吸引一些會來看熱鬧的消費族群，進而再拉攏他們成為固定的職業摔角喜好者。我們將自己的主題餐廳當做一個show house，進行職業摔角表演就像是發揮媒體宣傳的功效率一樣。以我朋友投資的一個例子，可以看出至少現在臺灣還是有民間有意願去做這樣的投資，至於能不能維持，我想這是要靠我們自己業者本身去努力的，現有的環境較難吸引，但也總有人得願意去開發這個市場，不然職業摔角運動的市場永遠就會是小眾。

Q：請問，您認為目前臺灣職業摔角運動及相關產業的發展，是否有足夠專業的人才？

A：是有，但是真的非常非常少。現在臺灣大家可能看得到，只有I.W.L.(Impact Wrestling Love，衝擊、摔角、愛-摔角團體)由我們這一群年輕人憑著熱愛自己創辦出來的摔角團體，但裡頭的人除了像我本身因為有幸能真正接觸到職業摔角運動團體的內部運作，其他的人大都沒有這樣的實務經驗。而以過往我們臺灣也有過職業摔角團體，但因為裡頭在執事成員的一些觀念，跟現在職業摔角運動全球走向的潮流有一些不同，所以最後的運作也是不了了之。從這些地方我們可以看見，真的要發展職業摔角運動，我們內部的運作人員在執行能力上還是有一些問題待去解決的，無論是專業上和想法觀念上。

Q：請問您認為，透過與日本或美國的職業摔角團體技術交流，來提供臺灣發展職業摔角運動團體人員的素質，這是否可行？

A：對於像現有的I.W.L.乃至於未來新的職業摔角運動團體的發展，美國、日本的職業摔角發展經驗絕對是值得我們借鏡的。我們很有幸的是，在國外已有前人給予太多的經驗，不論在發展職業摔角走向及他們所嘗試的成功或失敗經驗，這百年間的不斷進展到現在幾乎發展到相當成熟的階段都是值得吸取的寶貴經驗。不過我們臺灣現在沒有所謂運動管理、運動行銷方面的人才在發展職業摔角運動的這塊領域上走，很多事都得靠自己摸索，不過我認為若真的交流，會給予許多實務上操作的助益，這一點是絕對的，尤其是職業摔角運動的賽務管理，這絕對是很難從書上理論去獲得的。

Q：請問，您認為目前臺灣職業摔角運動的發展，是否能提供足夠素質的摔角選手？

A：在選手上應該是沒有問題的，其實在臺灣也有很多的角力選手及其他相關技擊類的選手，不過問題是這些人願不願意去走職業摔角運動的路。像之前你曾提及新日本職業摔角團體的選手西村修前來臺灣，他就有強調不排除在臺灣尋找摔角選手人才的想法，但他對於一些學院裡的角力選手並不是那麼的偏好，反而是對於I.W.L.裡頭我們這一群有心成為摔角選手的人感到興趣，因為他認為即使學校訓練的角力選手擁有不錯的身體素質及技巧，但他們卻沒有想要成為職業摔角選手的那一份企圖心。從這裡也可以看到一個基本的問題，那就是臺灣大部份這些具備打職業摔角運動條件的選手，對於職業摔角運動仍舊不是抱持著很大的企圖心。所以必須在這方面的觀念做導正，引起一些風潮吸引那些專門運動訓練的人以職業摔角運動為目標。

Q：請問，您認為目前臺灣職業摔角運動的發展，是否有適合的訓練、賽事舉辦場地和硬體設施？

A：我認為訓練場地是夠的，而像I.W.L.本身也有自己專門的訓練道場。至於舉辦賽事的場地，職業摔角運動所需要的表演場地要求其實不多，只要一個能讓觀眾坐著，能擺擂台供選手表演的地方就夠了，甚至在一些露天的停車場就可以辦比賽，我們可以從美、日的一些獨立聯盟的比賽可以看到，所以場地方面我倒認為不是太大的影

響。那至於硬體上，我認為則還是缺乏的，從基本的標準比賽擂台目前在臺灣都還是不足的。

Q：您本身也從事緯來運動頻道職業摔角節目的播報工作，就您本身在業界的瞭解，您認為臺灣是否有足夠的賽事播報人才？

A：不夠的，因為像臺灣是有很多在教角力運動的老師、教練，他是會懂這個運動，但是他們沒有辦法用貼近觀眾的角度或是用聊天的方法將這個東西說出來，也許網路上有很多網友可以評論寫出很多頭頭是道的東西，但是你要他們對著這個東西即時去說，或在比賽無聊沉悶的時候帶出一些其他的東西，我認為是很少有人能夠做到的。另外說播報技巧好的，其實也是有，但播報員本身對於摔角運動的瞭解有多好，是會影響到整個播報的品質，這些都得去列入考量的。

Q：想請問緯來在買下美國WWE職業摔角節目的播放權後，是怎麼定位這個產品，以及是否有一些行銷的方向？

A：其實緯來買下這個節目播放權，主要還是希望他能把職業摔角運動推入到每個收視家庭，也要鞏固最基層原有的職業摔角迷收視觀眾，這是對於產品一個主要的定位。在行銷上，我們會在節目上透過一些贈品活動來吸引觀眾收視，我們也算是第一個在節目中拿正式的職業摔角比賽門票來贈送的。另外在7月份我們也會舉辦關於職業摔角運動迷的角色扮演活動，根據名次也會有附含機票、酒店、門票的職業摔角運動觀賞之旅贈送給參與

者，透過這樣的活動也希望能炒熱話題，吸引其他的媒體前來採訪，多辦一些活動來增加曝光度，讓其他人知道原來臺灣也有那麼多的一群人喜歡這樣的運動。

Q：您也在映象唱片公司做職業摔角周邊商品的代理，但近期來看代理的商品有愈來愈少的趨勢，想請問是否有受到產品銷售未達到預期目標的影響？

A：的確，這個部份，因為臺灣在版權上的觀念真的比較薄弱，也不是說美國、日本那裡就不會有這樣的問題，但是因為他們的市場經得起盜版的考驗。我們的市場目前還是不夠大，而盜版的問題便會嚴重影響到業者在代理商品的意願。

Q：就您瞭解，在緯來體育台摔角節目的收視人口結構、年齡層是如何？

A：現在來看還是以男性的觀眾族群居多，男性的觀眾比率大概佔6成到7成左右，而且是以16歲~25歲年輕的男性學生族群為主。

Q：請問您認為在現在邀請職業摔角團體前來臺灣做職業摔角運動的推廣，例如表演賽或明星選手的參訪宣傳的可行性有多大？

Q：若是辦見面會的話，這是比較不需要成本的，成本的風險也比較小。以現在來說要說服經營者去花錢辦表演賽是比較不可能的，但若辦理所謂見面會的促銷活動，這個花費相對是比較低的。因為摔角選手在出席這樣的活

動，尤其是日本職業摔角團體方面，他們的要價並不會太高，不像美國WWE職業摔角方面會開得較高，所以我認為邀請明星選手做宣傳活動是可行的。以上次新日本職業摔角選手西村修來臺灣造成的效益，幾乎各主流媒體都有播出這樣的新聞，帶來的效益相當不錯。

【附錄四】 1998年Z頻道全日通與亞哥花園主辦發現臺灣馬場選秀職摔選手參加者名冊

男子組

編號	姓名	地區	編號	姓名	地區
001	陳峯昀	臺北縣	002	鍾善凱	臺北縣
003	陳順凱	臺北縣	004	遇華龍	臺中縣
005	黃山鐘	臺北市	006	吳東興	臺北縣
007	許永和	臺北縣	008	楊尚達	臺北市
009	許效舜	臺北市	010	董至成	臺北市
011	賀中豪	臺北市	012	陳振淇	臺北縣
013	邵懷嶽	高雄市	014	邱奕勳	臺北縣
015	余荏豪	彰化縣	016	丁隆欽	彰化縣
017	黃錕池	臺南縣	018	林忠億	臺南市
019	李彥澤	桃園縣	020	王建堯	南投縣
021	陸豫石	新竹縣	022	張光華	高雄市
023	陳志強	臺北市	024	林文印	臺南市
025	陳智鵬	新竹市	026	林育緯	臺北市
027	簡彌堅	臺北市	028	林育德	臺北縣
029	劉日文	苗栗縣	030	歐俊利	高雄市
031	林明華	南投縣	032	陳岳平	臺北縣
033	李維中	屏東縣	034	蕭振民	臺北市
035	葉志偉	新竹市	036	張家瑋	臺北縣
037	林義芳	臺北縣	038	黃苑佐	臺北市
039	楊福財	臺北縣	040	賴建龍	臺北縣
041	馬友祈	高雄縣	042	林宏毅	臺北市

043	黃建彬	高雄市	044	賴彥壽	臺北縣
045	楊智光	高雄市	046	王忠偉	花蓮縣
047	蔡武雄	臺北市	048	林信宏	臺北市
049	歐文亮	高雄市	050	李宗杰	高雄市
051	吳敏雄	高雄市	052	楊宗達	高雄市
053	李信穎	高雄市	054	陳盈吉	高雄縣
055	林裕人	高雄市	056	張健財	臺東縣
057	陳昭聖	臺中縣	058	巫俊佑	嘉義縣
059	蔡立威	高雄市	060	楊舜智	雲林縣
061	周長慶	臺北縣	062	蔡文毅	臺北縣
063	瞿志民	桃園縣	064	陳敏郎	桃園縣
065	游象丞	桃園縣	066	羅時佳	桃園縣
067	王朝立	高雄市	068	紀瑋翰	高雄市
069	陳世明	臺北市	070	陳同發	臺北市
071	陳鴻榮	臺北市	072	蔡瑞德	臺北市
073	蔡宗育	臺北市	074	吳威達	臺北市
075	林志鴻	臺北市	076	龔學恆	臺北市
077	鍾進國	臺北市	078	張伯仲	臺北市
079	林容彬	臺北市	080	陳志威	臺北市
081	童國勝	臺北市	082	王啟興	臺北市
083	吳政勳	臺北市	084	李侑龍	臺北市
085	陳建昌	臺北市	086	林裕強	臺北市
087	張昌隆	臺北市	088	廖忠祿	臺北市
089	盧威志	臺北市	090	許又仁	臺北市
091	吳建旻	臺北市	092	夏文堯	臺北市

093	詹登雄	臺北市	094	郭志豪	臺北市
095	郭聖斌	臺北市	096	陳益傑	臺北市
097	蕭凱仁	臺北市	098	羅力維	臺北市
099	陳志軒	臺北市	100	張旺丞	
101	吳政龍		102	彭志雄	
103	陳文貞		104	簡銘滋	
105	林育昌		106	林椿喜	
107	曾伯郎		108	王財文	
109	張嘉旭		110	陳明智	
111	陳義方		112	唐育仁	
113	田永泰		114	陳瑞賢	
115	楊士賢		116	吳銘維	
117	蔡振昌		118	林啟文	
119	詹正福		120	劉又仁	
121	李青政		122	李青杰	
123	陳銘億	臺中縣	124	柯忠勳	臺中縣
125	鄭志海	臺中縣	126	陳勝宏	臺北市
127	李政忠	臺北市	128	賴昱志	臺中縣
129	劉英達	臺中縣	130	陳澤宇	臺北市

資料來源：職業摔角與格鬥技擊觀戰指南(頁33)。吳正明，2004，
臺北：現代武術國際基金會。

女子組

編號	姓名	地區	編號	姓名	地區
001	吳慧莉	臺北市	002	陳瑰君	臺北市
003	蔡雅菁	臺北市	004	沙琳莉	臺北市
005	黃嘉琪	臺北市	006	李燕如	臺北市
007	廖慧琦	臺北市	008	姚慧萍	
009	李慧美		010	朱怡蓁	
011	邱瑞芳		012	劉錦燕	
013	羅麗如		014	彭筱苓	
015	林靜妙		016	張麗娟	
017	張文霞		018	莊淑雅	
019	曾卉鈴		020	錢雅玲	
021	莊淑玲		022	吳麗娟	
023	蔡淑玲		024		

資料來源：職業摔角與格鬥技擊觀戰指南(頁 33)。吳正明，2004，
臺北：現代武術國際基金會。