

國立台灣體育學院圖書館剪輯資料

分類行銷來源大成報 日期89500 版面：八版

網路搶體育經紀人飯碗笑話一樁

記者 高正源／特稿

體育經紀人會因為國際網路的發達而失業嗎？在國際足總註冊有案的合格經紀人指出，這是個笑話，雖然經紀人像是個人口販子，但計算機絕對無法取代人口販子所做的每一件事。

單單英格蘭在國際足總取得合格經紀人執照的，就有一百二十人之多，而擁有這一百二十名經紀人的經紀公司斯特萊德福特，雖然為此向國際足總繳交了十萬英鎊的登記費，但該公司的業務依然熱滾滾，理由是，人口

販子做得來的事，計算機根本做不來。

斯特萊德福特所持的觀點是，要為一個俱樂部介紹球員，或為兩個俱樂部進行球員交易的買賣，觀察和談判，計算機做得來嗎？就因為電腦不會坐飛機飛來飛去，電腦也沒有雙眼去觀察一名新人或老將的現況，所以就無法在談及最重要的金錢交易時，發揮經紀人該有的談判技巧。

也因為經紀人所該做的事，只利用國際網路的互聯，就想取代經紀人的工作，或者更進一步地讓經紀人從此

沒地方混口飯吃，在英格蘭這家經紀公司的眼中，是絕對不可能發生的事。

但經紀人該如何來面對新時代的挑戰，開創更利於自己發展的空間？斯特萊德福特說：「靠個人一部手機單打獨鬥的時代已經過去了，未來的足球經紀將會更趨公司化的經營運作方式發展，我們與球員的關係不僅僅圍繞一個錢字，我們應該把球員當成是一個完整的人來照料，經紀人應該關心他們的生活，為球員的整個人生道路著想。」

也為此，斯特萊德福特公司還設立了一家足球學校，他說：「投資未來才有經濟保障嘛！」

這是國際網路發展至今，在國際足壇最引人入勝的話題，因為經紀人有好有壞，使得不少人對經紀人存在不良的印象，因此認為只要國際網路廣為大家接受後，像這種經紀約，根本不必再透過經紀人來運作，自己就可以在網上與對方談判，事實上，這一天，似乎不會這麼快到來，畢竟，電腦還是人在操作的。

