



# 運動經紀人可作安全閥

## 高正源

事不會引起這麼大的波折。

昨天本報接到一大堆讀者來信及電話，統統是在責備李居明，來電者甚至索取那魯灣公司的電話，要「砲轟」那魯灣。平心而論，那魯灣公司希望李居明加盟，在市場競爭法則下，即使是被認為惡性競爭，做法上並沒有錯，那魯灣會成爲事件中，被指責的對象，主要就在李居明的處事作爲。

這件事，就兄弟象及那魯灣而言，並沒有所謂對錯問題，因爲所有的關鍵都在李居明身上，也就是李居明「要、不要」的問題，那魯灣邀約他，他可以要、也可以不要，絕對沒有任何可以強制他要或不要的因素，在他已決定要加入那魯灣，卻對兄弟象說還沒有決定的情況下，再以兄弟象財務有問題、要替隊友爭權益等理由做爲搪塞，都過於牽強，讓兄弟象成爲最大受害者，是引起這麼大反彈的主因。

而原本他在拿下那魯灣公司的那筆四百萬元簽約金時，雙方言明是事先暫不公開，結果李居明又自己先講出來，使得那魯灣昨天只好承認已經付給李居明名爲履約保證金的這筆錢，形成第一度傷害。

那魯灣公司向中華職棒聯盟挖角的行動，李居明不是第一個，也不會是最後一個，所以他不要轉換舞台，完全在於他個人，跟其他人無關，因爲他如果不願加盟那魯灣，一個銅板不響，根本就不會扯成

李居明事件引起的反彈之大，絕非球員所能想像，如果球員本身有透過經紀人溝通的觀念，或許這件事

這等景況；而他真的是爲自己、爲隊友向球隊爭取權益，所贏得的，會是更多的掌聲，而不是批判聲。

雖然目前國內職業運動還沒有實施經紀人制度的條件，甚至日本職棒發展六十多年來，也是在五年前野茂英雄要進軍美國大聯盟才出現經紀人，而且是幫他渡洋，不是幫他跟老東家近鐵隊爭取權益，要像美國 NBA 或職棒大聯盟，每個球員都有經紀人的情況，還有一段很長的時間要走。

但在碰到自己有轉隊或金錢上的問題，找個自己信任的臨時經紀人，代爲出面跟球隊談，自己轉爲幕後，衝擊就不會這麼大，也不會讓所有人認定球員只要錢。

所謂在錯誤中學成長，職業運動員有必要建立這方面的常識，才能保護自己的權益，及維護自己好不容易建立的名聲。

(作者高正源先生爲本報副總編輯)