



記者陶培揚／特稿

《謎樣的喬登 連載系列 ⑫》

躍升全聯盟最高薪球員

隨著喬登引爆的市場效應愈擴愈大，NBA近年來也水漲船高，各種營收大幅上揚，尤其是公牛隊，更是成爲最大的贏家。

從一九八七年十一月以來，芝加哥的主場場場爆滿，一票難求，只要喬登這頭「金牛」在場上，可容納一萬八千人的芝加哥體育館少有空位，票房利潤比喬登加盟前增長二、八四倍；貼有公牛隊徽的商品銷路也特別好，公牛隊可說是名利雙收。

可是，一九八七—八八球季，喬登從公牛拿到的是一百八十萬美元的年薪，但是像湖人的魔術強森、尼克的尤恩年薪已超過兩百萬，此外，拿一百五十到兩百萬之間的也大有人在。

與喬登所帶來的經濟效益相比，這樣的年薪實在太低。經紀人佛克說：「現在狀況已完全不同了，以一九八四年的標準來看，這張合約足以令人滿意

，可是換由今天來看，已不能完全同日而語了。」喬登雖不以爲意，但卻表示：「對一個真心關懷球隊、旗下球員的老闆來說，事實上不必等到球員有所要求才回應，而是應該主動從球員的表現、對球隊的貢獻，給予相對的報酬。」

精打細算的老闆倫斯多夫、老油條的總裁克勞斯，當然明瞭喬登對球隊戰績以及場外營利的價值，於是搶在合約還剩一個球季到期前，與喬登經紀人佛克敲定八年、總金額兩千五百萬的新合約，年薪三百一十二萬五千，相當於每場球賽三萬美元，這是他原有年薪的四倍，原合約隨即作廢。喬登躍升爲全聯盟薪資最高的球員。

喬登也簽下一些他和經紀人都認同有利的產品促銷合約，但沒想到NBA聯盟握有部份市場的行銷權，同時他在合約中也同意參與廣告與封面照片的拍攝活動，也佔用了他大部份的空閒時間。

喬登與耐吉(NIKE)廣告員羅伯·摩爾合作

愉快，就在喬登合約到期前，他們離開了耐吉，但是建議喬登繼續使用、促銷耐吉鞋，然後與他們共組一個能夠設計、銷售運動鞋的公司。

喬登覺得這個構想很有意思，可是當他與耐吉負責人奈特會面卻遭到拒絕，奈特說：「根本不可能，我們不可能這樣子做。」耐吉認爲沒有他們的支撐，喬登不值一文錢，但是不可否認的，一九八四年與喬登的頭一年，營業額就高達八億五千萬美元，近來營業額更是蒸蒸日上，奈特知道要公司邁向國際，就少不了喬登爲之推廣。

構想雖不被認同，但卻成爲喬登向耐吉爭取合作的籌碼，在持續的談判過程中，耐吉必須付出的代價愈來愈高，到達兩千萬美元，最後，喬登與耐吉簽下期限到二十年的十二年長約。

商場得意的喬登，在商場也沒有失意，而且還抱得美人歸。