

(三十六) 列系載連



運動員競技 經紀人大贏家

記者 高正源／特稿

主辦奧運的經費即使再肥大化，一直扮演著隱形人角色的經紀人，都是最大的贏家，尤其在二十一世紀，經紀人會把還不允許他們活動的國家，完全突

破。

經紀人，對體育不是很先進的國家，或經濟不是很好的國家而言，對於經紀人這個名詞不會太敏感，但，如果像是日本這樣的國家，經紀人這個名詞，他們防範的措施，如同對待毒

品一樣，能不沾惹，絕不沾惹。

然而，在運動界無孔不入的經紀人，也直攪日本的核心，雪梨奧運之後，日本田徑協會將於十一月召開理事會，宣布對經紀人解禁，允許經紀人在日本田徑界活動，扮演日本選手的代理人，使得過去國際體壇把日本形容成為對體育經紀人是一鎖國政策的定論，也將一併消除。

對體育經紀人而言，奧運之於他們，就等於是黃金對美金一樣，反正，錢，他們是賺定了，不論是職業或業餘選手，想攀上枝頭當鳳凰，非得靠他們助一臂之力不可，也因此，奧運也是經紀人尋覓搖錢樹的重要舞台。

田徑與游泳是奧運會的兩大競賽，能踏上奧運舞台的這兩項競技選手，除了日本之外，實力較好國家的選手，本身應該都有經紀人了，然對經紀人而言，到奧運會上再尋找可以推銷的對象，最重要的是，他們旗下的選手如果能在奧運會奪取佳績，那麼，即使是棵小樹，也會變成搖錢的大樹。

像美國一百公尺健將格林，他現在每參加一項比賽，出場費平均都在十萬美元之譜，而能為他定出這個價碼的，就是他的經紀人韓德森，韓德森也清楚地表明，如果格林在雪梨奧運奪下百公尺金牌，成為當今陸地上跑得最快噴射機，奧運會之後，他的出場費會再上揚，因為，這就是格林的新身價。

