

## 國立台灣體育學院圖書館剪輯資料

分類 體育 來源 大成報 日期 89.11.08 版面 二版

## 口窗人紀經育體身變可總體



高正源

台灣體壇

壇具的不需要實施有經紀人制度，及成立體育經紀人的管理、認證辦法嗎？以目前體壇的情勢來看，是選不急，然而不急並不代表沒有需要。

在經濟如此不景氣的環境，及政府政策又遭到質疑的前提下，要體總現有人員從原本有固定收入，可以養家餬口的現勢下，突然間要他們面對失業、家庭經濟無著落，確實是很難讓人接受的一件事；然而，開創事業，往往只在一念之間，所以，針對這一個概念，試著再用市場商機，來說明已有既定影響力及熟悉此一業務的一群人，何嘗不能放下舊擔，向新的世界挑戰。

所有事務雖不能用同一套公式或方程式來評斷，然而，體總之於體委會，大家不妨用一套方程式看待分析。

體總是舊體制下的體委會，體委會成立後，不論是第一任王委趙麗雲或現任王委許義雄，對體總都存在有「是個團體」的既定概念，這一個概念，雖然現任體委會王委許義雄要我撤體總，但在體委會的整個體制下，如果現有體總人員結合新的出擊力量，向體委會申請成為國內第一個培養及統籌體育經紀人的管理公司，試想，體委會能搬出不同意的理由嗎？

現在台灣境內有多少人想當體育經紀人，體總人員或體委會知道嗎？確實的數字可能沒有人知道，然而不可否認的，確實有不少人躍躍欲試，所以，當體總轉化成培養及認證體育經紀人的國家對口單位時，想走這條路的人，就必須透過體總的規劃及測試，才能讓躍躍欲試的人拿到執照、一展長才。

在世界潮流的趨勢下，實施體育經紀人制度是一不可避免，也是一門新穎的事業，可以為國家開創另一個就業人口的機會，也能為年輕有夢想的運動員，開創及掌握更好的前景，只有利沒有弊。

這是一個前提，在有一個政府認可，負責培訓及核發體育經紀人證書的這一個單位，必然不會有財源上的困擾；因為，想當體育經紀人，尤其是向國際體育事業發展的體育經紀人，舉凡對他的規範，如保證金、規費、申請費等，絕對不會少掉一毛錢。

從考核、認證到向國際市場推舉，體育經紀人公司，本身已會有處理不完的會務，這些會務的另一個代名詞，就叫做錢。

這是一個叫願意踏出這一步，錢就可以賺到口袋裡的事業，沒了解國內體育發展經緯及有實際操盤經驗的人，或許無法體會這是一個潛在能力非常大的市場，但，對深諳國內體育事業的人而言，這那會是難事呢？

(作者高正源先生為本報副總編輯)

