



新竹市立培英國民中學 102 學年度生涯專題小論文

隱形的翅膀

——經紀人工作能力之探討



指導老師：林秋萍老師、鄭雅之主任

研究生：培英國中 8 年 15 班

游世平、范湘玲、張又仁、袁家祈（由左至右）





【目次】

謝誌	1
壹、研究摘要	2
貳、研究動機	4
參、文獻探討	6
肆、研究流程	9
伍、研究問題與方法	11
陸、研究結論與建議	13
柒、研究心得	19
捌、引用	25





【謝誌】

能夠完成此篇論文，經過許多人的大力協助與支持，才得以讓我們完成此篇研究。以我們現階段國中生的所學及能力，若沒有這些人的協助，單憑我們自己的力量絕對無法完成。因為我們在各項經驗及知識上，尚未經過歷練。

首先，我們要感謝我們的指導老師——林秋萍老師及鄭雅之主任。他們在我們整個研究過程中，給予我們許多思考方向。在我們對研究方向感到迷惘之時，教導我們如何解決眼下這些問題。一開始，我們尚未確認主題的方向，雅之主任提供我們許多前瞻性的建議，讓我們能夠很快地進入研究問題的核心，進行整個論文的編寫過程。論文寫作過程中，秋萍老師也不厭其煩地修改我們文字上的問題，讓我們整篇論文用詞精練、文句順暢。因此他們是我們整篇研究中最大的功臣。

另外，我們也要特別感謝願意接受我們採訪的經紀人——林詩育先生。整個採訪過程中，給予我們有關經紀人這個行業的專業資訊。沒有他精闢的見解，我們無法完成此篇論文，也無法破除我們對經紀人這個行業深根柢固的偏見。在此也特別感謝他。

也要感謝我們身邊的親朋好友，給予我們鼓勵，讓我們對此研究能從頭到尾抱持著熱情、有股前進的動力。能夠完成這篇論文，對上述所提及的人士，由衷地感謝。





壹、研究摘要

根據我們所蒐集的資料，歸納出經紀人此行業所需的能力特質和類型，在這裡先做概略介紹。

一、經紀人所需能力與特質

1. 喜歡拓展身邊的人際關係。
2. 有人脈擅長認識不同領域，不同階層的人。
3. 有耐心。
4. 對身邊的事物有敏銳的觀察力，能洞察局勢以及待人處事圓融。

二、經紀人的類型

- (一) **親友型**：通常由藝人熟悉的親戚朋友擔任，此類型的經紀人較其他類型的經紀人更為貼心，可以照顧藝人的生活起居及情緒；但是往往缺乏經驗和專業背景，對藝人的長遠發展不見得會有完整的規劃。
- (二) **個人型**：由藝人自己去找的一個人為他料理生活起居，雖然需要一段時間相處，但他們通常擁有專業背景和經驗，對藝人的長遠發展可以有詳細規劃。
- (三) **團體型**：有些藝人會找經紀公司，他們的財力、物力、各方面資





源都更充裕，能夠為藝人的生涯規畫做出更豐富的安排；只是這段關係存在著利益分帳、合約的問題，若沒有縝密思考及事先做好溝通，衍生的後續問題可能不少，可能會造成不必要的困擾與損失。

三、其他能力

再者，經紀人的工作還包括要讓已經降溫的藝人重新回溫，像這樣的經紀人需要哪些特質？這位經紀人要如何發現及開發藝人的其他潛能，讓藝人能再次在一般大眾前大放異彩？

下文會更詳細介紹經紀人的工作內容以及經紀人需要具備的條件，有深入說明。下文也透過跟經紀人的深度訪談，讓我們對經紀人這個行業的辛酸史有更深刻的體會。





貳、研究動機

人在不同的年紀時會有不同的偶像，小時候可能是父母，到年紀更大的時候，這一位偶像可能是一位歷史人物，也可能是位表現傑出的企業家，還有可能是一位演藝人員。青少年時期一般人的偶像通常是演藝人員，在我們無比關注這些偶像時，偶然發現他們身邊通常有個名叫「經紀人」的人物。

剛開始我們對經紀人這項工作只有初步的了解，也因為這個人無時無刻跟在藝人身旁，所以注意到他的存在。在一般的印象中，對經紀人的印象總是如此：這個人好好喔！為何他能一直跟在藝人身邊而不會被隨扈攔下來呢？能夠有這樣的特權，想必是很多粉絲心中最大的夢想。基於想要瞭解這位「特權」人物，因此我們展開了一連串的探訪。

經過我們的調查後發現經紀人不是表面上看的如此輕鬆、有趣，原本我們以為經紀人只是藝人的御用服務生，幫藝人遞水、準備三餐，像保母一樣的角色，可是這樣為何每位藝人都會有一位經紀人呢？照顧自己誰不會？何必花錢請經紀人呢？原來經紀人的工作不只這些，還需要**設法**捧紅藝人，幫助他的事業進行生涯規劃，因此**經紀人往往決定藝人工作的成敗**。他可以把原本沒沒無聞的人捧到大紅大紫，當然也可能讓一位藝人始終嚐不到成功的滋味。此外這些被捧紅的藝人都有很強大的社會影響力，他們的言行舉止都會被放大檢視，甚至造成風潮，例如：





我有一個同學把偶像說的話定為自己的鐵律，偶像說每天運動至少要三十分鐘，他每天就一定會做三十分鐘的運動；偶像說不能抽菸，他就絕不會抽菸。由此可見，演藝人員對社會的影響力非常大，所以培養藝人的經紀人對整個演藝圈甚至是社會擁有極大的影響力。

綜合以上幾點，**經紀人的工作內容和我們原本所想的顯然有段距離**，可是經紀人究竟需要甚麼能力和特質去完成他們那困難的工作呢？為了更深入瞭解這份工作，我們編寫了這篇小論文，希望知道這份工作的真面目，同時趁機檢視自己是否真正喜歡這份工作，並在國中階段培養相關能力以利未來往這條路發展。





參、文獻探討

早期類似像經紀人的工作是出現在「秀場」，當時的秀場經紀人大多有黑社會的背景。經紀人只安排各秀場的時間，並不負責任何宣傳的活動（葉以雯，2002）。70年代中期以後，台灣娛樂產業開始轉往電視發展，於是經紀公司應運而生。經紀人不但要注意藝人形象、定位，有些時候也要作藝人的表演專業訓練。一個藝人的成功與否和經紀人（公司）對於藝人的栽培和訓練以及重視程度息息相關（林富美，2003），或是否有平台給藝人發展，以增加觀眾的關注（張舒斐，2013）。台灣目前經紀人、製作公司朝整合方向發展（林富美，2003）。**現今則大多數跟在演藝人員身邊，處理日常的事務。**但日常的事務是一個太籠統的答案，我們想要更了解經紀人詳細的工作內容，因此蒐集了各方面的資料。包含這個行業所需要的能力、特質，以及要如何培養這些能力、特質。蒐集資料整理如下：

一、工作所需能力及培養方法

項目	方式
1. 語言能力	(1) 多學除了英文以外的第二或第三外國語言。 (2) 有機會用第二外國語言與別人交談，或多閱讀此語言的報紙、雜誌、書籍、新聞等。





項目	方式
2.人脈	(1) 從小開始培養交友能力。 (2) 平常多蒐集演藝圈的資料，瞭解其生態。
3.資料整理	平常養成整理資料、私人物品的習慣。
4.時間管理與規劃	(1) 平常準時赴約。 (2) 平時都有一份行程表或時間計畫表，並養成按時間表作事的習慣。
5.情緒管理	(1) 參加情緒管理課程。 (2) 訓練自己不要有情緒化的行動。
6.觀察力	(1) 平時多注意周遭之人事物。 (2) 練習只用「看」就瞭解對方的情緒。
7.生涯規劃能力	參加相關課程。
8.判斷力	(1) 訓練一拿到資料能立即找出重點。 (2) 訓練能立即說出某事物的優缺點。
9.機靈的反應力	訓練自己對於任何事物都能立刻做出正確的反應。
10.溝通與談判能力	(1) 訓練能放下身段並客觀、理性地與別人談話。 (2) 訓練邏輯思考能力，在談判時才能找到自己的退路，增加談判籌碼。
11.表達能力	(1) 說話時，清楚所要表達的重點，並用最簡單的詞句表達出來。 (2) 吸收廣泛的知識。 (3) 訓練邏輯思考能力。說話時，思路才會流暢，才會有說服力。





項目	方式
12.市場敏銳度	平時多注意大眾所喜好的形式，並進一步推估未來能產生流行之各種可能。
13.自我覺察	隨時注意自己的心情，身體情況。
14.自省能力	(1) 養成寫日記的習慣。 (2) 養成「不二過」的做事態度。

二、所需特質

1.高抗壓性	2.毅力
3.能放下身段	4.親和力

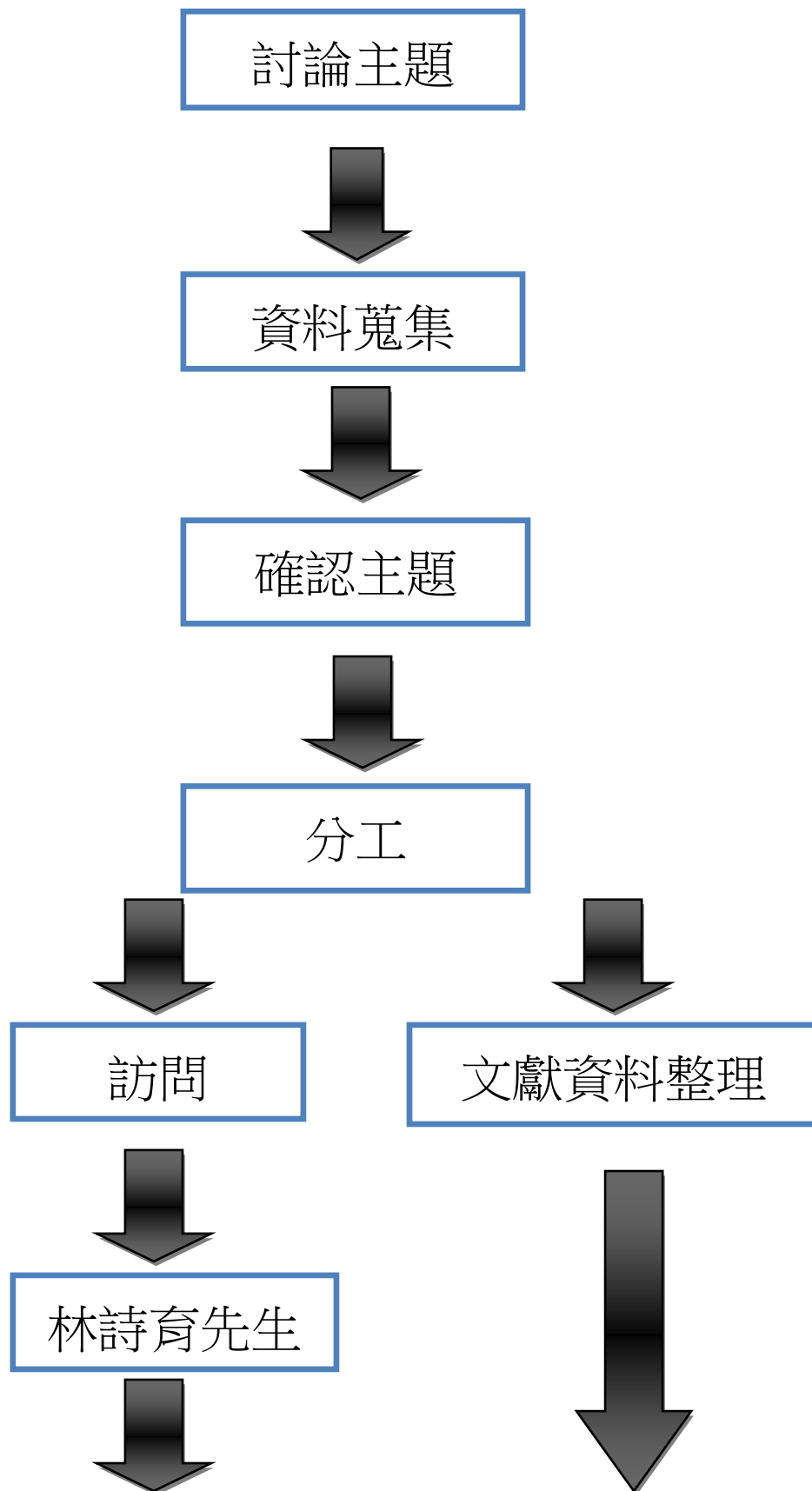
三、工作困難點

1.無成就感	2.過度勞累	3.感情無法兼顧
4.壓力大	5.經濟收入不穩定	



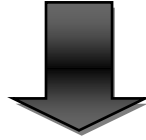


肆、研究流程

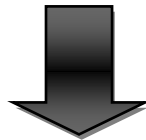




資料歸納



提出結論



建議





伍、研究問題與方法

一、研究問題

為了解開疑惑，讓我們能夠更深刻體認到經紀人這個職業的酸甜苦辣，所以我們採訪時，題目是隨機抽取搭配前一個問題做適時調整。我們的訪問大綱如下：

類型	題目
工作內容	(1) 一整天需要做那些事？ (2) 這份工作最吸引人的部分？ (3) 這份工作最困難的部分？ (4) 如何跟藝人有良好的互動？ (5) 成功經紀人的定義？
心理方面	(1) 為什麼一開始想要進入這個行業？為什麼會有這樣的想法？ (2) 當生活跟工作產生衝突時，如何調適？ (3) 為什麼對這份工作可以持有始終不變的熱情？
所需要的能力及特質	成為經紀人，必須具備那方面的特質及能力？
建議	想要成為經紀人，會需要什麼樣的建議？

二、研究方法

(一) 前置作業

1. 從網路上獲取資料來源





藉由經紀人的部落格、經紀人在網路上回答網友的答案、或者到求職網站尋找徵求經紀人的條件。

2. 蒐集經紀人、經紀公司資料

透過我們身邊有認識經紀人的朋友來蒐集經紀人的聯絡資料，並在FACEBOOK上搜尋藝人、節目、製作人等等。

3. 翻閱有關經紀人的紙本資料

到市立圖書館或者網路上閱覽有關經紀人的研究論文，尋找有利證據。到書局查閱經紀人出版的書籍，從經紀人的親自撰述能夠讓資料更具說服力。

(二) 深度訪談

1. 研究對象的選取：本研究著重於演員、模特兒的經紀人。

2. 接近研究對象：取得聯絡資料，詢問受訪意願。

3. 訪問：使用訪問大綱方法，透過電話訪問的方式與

經紀人實際對談。

(1) 採訪對象：林詩育先生

(2) 採訪日期：2014/1/17 18:00~19:00

(3) 本採訪已經過林詩育先生的同意錄音，並整理為採訪逐字稿。

4. 資料分析：從訪談內容中找出經紀人需要具備的特質，將特質做表格。





陸、研究結論與建議

綜合以上的研究內容，我們歸納整理出成為經紀人所需要的特質，

茲說明如下：

所需特質	經紀人怎麼說	生活實例
1.做人： 面對各式各樣特質的人，要怎麼讓每個人對你有良好的印象。	如果你做人成功，其實就以經成功 70%了！其他 30%就是你的辦事能力。	在接活動的時候要給對方一個良好的印象，如果留給對方不好的印象，下次有活動別人就不會想要再和你做生意。
2.敬業的態度： 在工作中要堅守自己的本分，遵守工作基本的職業道德。	無論是在哪個行業，如果你尊重自己的工作，身邊的人也一定會尊重你跟你的工作。	主持人 <u>庹宗康</u> 在錄影時家人病危，但他依然堅持把節目主持完才去探望家人。連節目的製作人都勸他先去探望家人，他還是堅持在自己的工作崗位到最後。
3.人與人之間的尊重： 對每個人都要給予尊重，無論眼前這個人的年資、經驗是否比你少。如果是前輩更是少不了。	我會去說服一個藝人接我覺得對他的生涯有幫助的通告。	如果藝人覺得這個通告他沒辦法去執行，我們一般還是會尊重藝人的想法。（在合理的範圍內）



所需特質	經紀人怎麼說	生活實例
<p>4.人際關係：要如何才能讓大家都想跟你做朋友，而且這個友誼不只是表面上的，而是發自內心的。</p>	<p>你能夠跟你的藝人相處得很好，對外面的一些單位，你也很容易去跟人家接洽，工作就會很輕鬆。</p>	<p>如果認識很多人，就可以為自己的藝人多爭取一些機會、資源。如果有認識不同領域的人，則可以讓藝人在不同層面上發展。</p>
<p>5.經驗：人與人之間的關係要如何經營，跟經驗有很大的關係。</p>	<p>當你的年紀越大，接觸的人也越來越多。當然你不可能都用同樣的模式跟不同性格的人相處。</p>	<p>當我們在面對不同老師的時候，就像是面對不同的人。我們都會用不同的方式去面對不同的老師，要如何讓老師能夠採納你的建議，這就是要靠經驗，要如何讓別人接受你的想法。</p>
<p>6.禮貌：這是人生中的基本配備，不管自己地位多高、資歷多久，都還是要保持禮貌。</p>	<p>俗話說「不打笑臉人」。我們要保持微笑，跟該有的禮貌。</p>	<p>只要保持微笑跟該有的禮貌，見了人會點頭打招呼問好，相信每個看見我們的人都會對我們有良好的第一印象。</p>
<p>7.喜歡挑戰：面對工作中每天都有新的挑戰，要把它看成是一種樂趣，而不是一種麻煩。</p>	<p>你每天都會接觸到不同的人，每天都有新的突發狀況會發生。</p>	<p>廠商在活動前一天突然要求一個以前都沒有討論過的東西。這時候就要去想辦法解決。</p>





所需特質	經紀人怎麼說	生活實例
8.倫理 ：基本的倫理是成功的必要條件之一。	要懂得尊重前輩，面對前輩要謙虛。	過年，全家族聚在一起時，面對長輩，家長都會要求我們要有基本的倫理。如：要先禮讓長輩、看到人要問好、觀察長輩哪裡需要我們的幫忙，吃飯時，要等長輩開動才能開始等。由此可見倫理的重要性。
9.說話能力 ：要能夠在適當的場合說適當的話。並且在說話的時候，對自己有信心。遣詞用字都能夠很小心，以免得罪他人	你可以在一通電話裡，為自己多爭取一點資源。甚至，能夠談成一筆生意。這些都需要靠說話的能力。	經紀人在幫藝人接通告時會先問過藝人的意見。如果藝人不想接，經紀人也會盡量說服藝人。這時說話的能力就很重要，要如何讓別人接受你的意見，也是說話能力很重要的一環。
10.設想要周到 ：每一件事情都要站在不同的立場想，才能把每個層面都想到，如果沒有一次想到位，後果不堪設想。	我需要在活動順利進行之前，把全部的事情都談好，不能漏掉任何一塊。	在活動前先跟承辦單位溝通好藝人所需的所有東西，所以要一次想好，才不會造成困擾。例如：需不需要休息室、是否會有專車來接藝人到活動會場等等。





以上就是我們總結出要成為一個經紀人所需要的能力及特質。有一些是在我們做研究報告以前就有歸納出的特質，有一些則否。那些我們有歸納出的特質，例如：**禮貌、倫理、說話能力、人際關係**，這些特質的重要性遠遠超過其它的，不管是哪個行業，如果這些特質都具備的話，相信會對自己有很大的幫助。這些特質無關是否是經紀人，甚至連我們國中生都必須非常注意。這也讓我們提早學習到，如果要在任何職場中成功，就必須要具備這些條件。反之，那些原本在做研究前未想到的，這是這個行業特別需要的條件，甚至有一些條件是我們覺得沒有太大關係的，卻對經紀人有很大的影響！這些就是我們需要去培養的。至於前面提到日常生活中就需要的特質也需要養成。

但「培養」兩個字，說起來簡單，但要實際去做是非常困難的。因為這一些都是人格特質，但為了我們開闊的未來，以下我們歸納出以現在國中生的身分要如何去培養成為經紀人必要的條件方法：

所需特質	如何培養
1.做人	在平常跟同學、老師相處時，就要整理出一套適合自己做人的方法，或者也可以跟身邊人緣很好的同學學習，也可以請教師長。
2.敬業的態度	面對喜歡或不喜歡的科目、作業，要練習對這件事情保持恆心與專心，並且在分組小組中堅守自己的崗位。



所需特質	如何培養
3.人與人之間的尊重	可以詢問師長，或者向會尊重別人的同學學習。不過最基本的就是要站在對方的立場思考，才能了解對方的感受。
4.人際關係	培養多方面的興趣，這樣才能跟不同興趣的人談得來。也要注意遣詞用字，如果不小心一時口誤，也有可能失去一輩子的好朋友。也要給人積極開朗的形象，這也是一種免費的「廣告」。
5.經驗	這個能力，只能靠自己和人相處的次數來培養。不過，如果有一天找到管用的方法也要記取，這樣才能在下次同樣的情況中使用。
6.禮貌	這是在生活中就要養成，平常對待同學、老師、家人、就可以養成。
7.喜歡挑戰	多方面嘗試新鮮的事物，並且要在不會危及自己和其他人安全的情況下。
8.倫理	這部分，有一些家長會教，有一些則是我們要自己親身去經歷、體會，達到多方面的學習。更重要的是，要能銘記於心、觸類旁通。
9.說話能力	如果能有上台的機會要極力爭取。例如：演講比賽、上台報告的機會等等，這些都可以幫助我們訓練說話時的禮貌、用詞。
10.設想要周到	在一個報告中，要站在每個組員的立場去思考，這樣才能知道每個人的需要是什麼，才能做萬全的準備。另外也要弄清楚活動的每個環節，這樣才不會在活動時遺漏一些小細節。





以上這些我們可以在日常生活中努力培養，幫助我們更快具備成為經紀人的特質。雖然在培養過程中一定會有挫敗，但只要我們能夠努力不懈，一定能成功！

經過我們的努力，透過以國中生來說能使用的管道，仍然只有找到一位受訪者，能找到這一位唯一的受訪者，我們已是盡最大的全力！但苦於身邊沒有這樣行業的人，少了介紹的這個管道。另外經紀人他們也是非常忙碌，我們發送的邀請，很多都音訊全無。由這樣的情形可以證明我們一般大眾對經紀人的印象——非常忙碌。有可能他們因為藝人的通告已滿，無法抽身接受我們的採訪，有些則是只瀏覽重要的信件。雖然只有一位受訪者，但也讓我們比較深入的了解經紀人這個職業。由經紀人親自現「聲」說法，也讓我們更加體會到要成為經紀人的辛苦及毅力。





柒、研究心得

一、張又仁

報告交出去的那一刻，想到投入大量時間與心血的小論文終於完成時，心裡頓時鬆了一口氣，總算可以放下心中的一塊大石頭了。

進行研究時，我發現資料整理非常重要，我必須整理、歸納組員和我自己找到的資料。在這個過程中，我深切體會到**資料整理需要極大的專注力和耐心**，兩者缺一不可。此外，在整理資料時，我還必須字斟句酌，以精簡的詞彙將資料有條理呈現出來。

同時，我也瞭解到**時間管理的重要性**，因為除了小論文以外，我還有不少的事要處理，因此我必須妥善管理時間，規劃下一步要處理什麼事情，使自己能充分利用所有可用的時間。

研究結束後，我對經紀人這一個行業有較深入的瞭解。真是行行出狀元啊！經紀人這個行業需要投注大量的人力與物力，而且必須犧牲掉與家人相處的時間來陪同藝人工作，十分辛苦與操勞。對我而言，我雖然不太可能從事這個行業，但是我從這個研究了解到，不論是哪一個行業，**成為一個有成就的人一點也不容易，唯有發展自己的專長，才能在這個瞬息萬變的世界生存下去。**





總而言之，這次的研究讓我獲益良多，我學習到時間管理、資料整理，並瞭解一篇論文的格式，我相信這些能力在未來都會有所幫助。

二、范湘玲

在我的印象中，論文應該是在大學時期才會接觸到的，如果沒有這次的活動，我可能還對論文有很大的陌生感。我發現到每一份的研究都需要大家同心協力才能完成，一個人是無法寫出令人折服的論文的。我們從討論主題到採訪，每個人分工合作不厭其煩地做這份研究，過程中不斷找可以接受訪談的人，雖然有挫折的時候，但是辛苦得來的果實是不會說謊的！沒有人半途而廢，讓我學到寫作小論文是**可以凝聚團結力量的活動**。



一開始我以為論文只要訪問、查個資料就可以交出去，沒想到要做許許多多繁雜的前置作業。首先，搜集訪問對象的資料，寄出訪問邀請，但是因為我們的受訪者是一個很忙碌的職業——經紀人。一開始我還真的認為會有很多被邀請者接受訪問，但是大部分的人都拒絕，我一度認為會沒有人願意接受訪問，好險隊員們都不放棄！終於，皇天不負苦心人，終於有人願意接受採訪。我還記得訪問當天，我跟隊友都很緊張，因為這是一個比較正式的訪談，況且對方是一個經驗老到的經紀人。訪





談後，我從這位經紀人的身上**學習到許多說話的藝術**。

途中，我也覺得這件「苦差事」很辛苦，我一直抱怨什麼時候才能完成？但看到每個人都認真處理自己份內工作，讓我有繼續前進的動力，沒有耕耘，哪來的收穫？過程中雖然有爭執，光是一個主題就討論很久，但是論文就是需要大家一步一步慢慢鋪陳的，沒有人會希望失敗，沒有人會希望辛苦製作的研究會被淘汰。

這次的論文讓我有所成長，不一定要有學問、人脈才能完成，我們證明其實國中生也能寫作出有一定水準的論文。之前每天都要忙著準備資料、想問題，那中間的痛苦、煩惱，都在完成的那一瞬間通通消失。在此我要謝謝跟我一起奮鬥的組員跟指導老師，沒有他們就不會完成論文！

三、袁家祈

這次寫作生涯小論文是相當特別的經驗，因為我從沒寫過小論文這類的文章，更從來都沒有深入研究經紀人這份工作。我一開始以為，經紀人的工作就是照顧藝人、幫他安排日程，雖說這也是經紀人的工作之一，可是經紀人的工作重點是在如何捧紅他旗下的藝人。矯正這個錯誤觀念可說是我做這





篇小論文最大的收穫，讓我更明白經紀人這份工作，或許這不會是我為未來選擇的道路，但透過這次探訪我瞭解這份工作的甘苦，覺得自己似乎更親近台灣的演藝圈一步，**看到臺灣社會中在螢光幕後那些一直默默努力，卻功不可沒的人。**

在小論文完成的過程中，也發生許多令我印象深刻且有趣的事，例如：我做出來一張半 A4 的文章被老師改到滿江紅，修改完整篇文章後竟然只剩不到一面 A4，讓我哭笑不得；此外，打逐字稿的同學居然把受訪者結巴的部分一字不漏地打上去！讓我們在檢視逐字稿時嚇了一大跳。從這次經驗也讓我學到了許多寫作技巧，更讓我意識到原來自己的國文居然這麼需要加強啊！

最後我還是要感謝我們的指導老師：秋萍老師和雅之主任，特別是秋萍老師，如果不是您的指導，我寫的研究動機不知道能否公諸大眾？期待有機會能再接受您的指導。另外，若不是有雅之主任及時給予我們研究方向，我們一開始落後於別人的進度可能也很難追趕上，所以我再次感謝兩位老師用心的指導。

完成這篇生涯小論文讓我獲益良多，我們增進彼此之間的友誼，同時也**學到許多有用的寫作技巧**，不但如此，我們更瞭解一個對我們國中生來說較為陌生的行業，想必在不久的將來會得到許多助益。





四、游世平

以現階段我還是個國中生來說，要完成一篇專業的研究論文確實有難度，除了一切得從零開始學習外，還要兼顧學業。在整個研究過程中可以說是披星戴月、沒日沒夜地忙碌，但也藉由這次寫作研究論文的機會讓我以後不會畏懼這項工作。

這次寫論文的過程讓我學到許多課本、課堂上學習不到的事。這些事情不只是內容所寫的专业知識，還包括許多無形的東西，是將來在我們成年、出社會時很重要也很適用的「**帶著走的能力**」。例如：研究一開始要蒐集、聯絡訪問的對象，我們的訪問對象又比較忙碌，因此讓我學到如何在一封簡短的信中，清楚地表達自己的需求，但是又必須有禮貌，讓訪問的對象覺得整個邀請的過程中是被尊重的。以前發送的電子郵件都是比較私人、不那麼正式的，但是因為這次要發送正式的邀請函，所以常常讓我在電腦面前苦思半天呢！另外到了正式訪問的時候，也讓我學習到要**如何不讓整個訪談的重心偏離自己的問題**，如果受訪者的回答太過於偏離題目時就要適時地、有禮貌地把問題的重點再複述一次。在訪問過後，要把蒐集到的資料集結成表格，這也讓我學習到**如何抓住重點，如何把整個訪談的內容整理得井然有序，讓人一目瞭然**。這些都是我們在課本中、課堂上所學





習不到的，必須靠我們親身去體驗才有辦法得到收穫的。此外，這次的研究機會也讓我看到團結合作會帶來超乎人所能想像的力量。每個人為這份研究論文付出的心血，才能促使這篇論文的完整性。謝謝，我的隊友們，辛苦了！

這次的過程雖然辛苦，但也讓我獲益良多，無論是在專業的知識上抑或者是前段所述的「帶著走的能力」。我想這次論文的研究，定能在我學習的路上豎立嶄新又有意義的里程碑。





捌、引用

林富美（2003）。《藝人與經紀人派遣勞動關係初探》

張舒斐（2013）。《場域、關係、與演藝經紀策略：以台灣演藝經紀人在中國大陸為例》

葉以雯（2002）《台灣演藝經紀產業人力資本投資之研究》

