

در زندگی سلام امروز بخوانیم:

۲

۵. باور غلط درباره سرماخوردگی

۳

در دسرهای فامیل بودن با خواستگار سابق

ماجرای پریاز دید شوهر شکاک که روزگار خانمش را سیاه کرده چون پسر دایی اش در قدیم خواستگار او بوده چند نکته قابل بررسی دارد

۳

ناتوانی مغز در گرفتن همزمان

چندین تصمیم مهم

۴

طنز | صرفه جویی انرژی با کاپشن معروف!

سهام ایجنت نهایتاً ۱ درصد قرار داد بازیکن است

از این ایجنت فوتبالی می پرسم که در آمد این حرفه چطور محاسبه می شود و معمولاً چند درصد از قراردادها بازیکن به ایجنت اش می رسد؟ همچنین آیا این قانون در ایران با دیگر کشور های جهان متفاوت است که می گوید: «قانون فیفا در همه جای دنیا یکی است بنابراین ربطی به هیچ کشوری ندارد ولی وحی مُژل هم نیست. در صدی که از طرف فیفا تعیین شده، می تواند بین بازیکن و ایجنت یا باشگاه و ایجنت با مذاکره بسته شود. در خیلی از مواقع می تواند پایین تر از درصد اعلام شده از طرف فیفا باشد. طبق قوانین جدید فیفا در صد حق ایجنت به این صورت از طرف بازیکن پرداخت می شود: برای قراردادهایی که کمتر از ۲۰۰ هزار دلار در سال هستند، حداکثر ۵ درصد از مبلغ قرارداد به ایجنت تعلق می گیرد؛ برای قراردادهایی که بین ۲۰۰ هزار تا ۵۰۰ هزار دلار در سال هستند، ایجنت ها می توانند تا ۳ درصد از مبلغ قرارداد دریافت کنند؛ برای قراردادهایی که بیشتر از ۵۰۰ هزار دلار در سال هستند، حداکثر ۲ درصد به ایجنت ها تعلق می گیرد. قبلاً قانون خاصی وجود نداشت و بستگی به مقدار انصاف و وجدان ایجنت داشت. ولی اگر ایجنت از طرف باشگاه باشد، حداکثر تا ۱۰ درصد در قانون جدید فیفا می تواند از باشگاه حق ایجنتی دریافت کند.»

با تیم نونهالان رئال هم کار می کنم

«مجتهدزاده» با باشگاه رئال مادرید هم در ارتباط است و تصاویری از این همکاری در شبکه های اجتماعی وجود دارد. خودش در این باره می گوید: «من با قسمت فاندیشن رئال مادرید که مربوط به نونهالان است، کار کردم و باشعه استانبول پروژه های خوبی انجام دادیم. الان هم در ایونت های مختلف شان دعوت می شوم که در جام جهانی رئال مادرید فاندیشن هم حضور داشته ام و واقعاً ایونت جالبی بود. حضور نونهالان از تمام دنیا و ارزشمندی کودکان در رئال مادرید دیدن را نسبت به فوتبال پایه کاملاً تغییر داد.»



دوست دارم «امپا» یا «بلینگام» را به ایران بیاورم

از او می پرسم به نظرتان آیا روزی ممکن است یک بازیکن بزرگ و سطح اول فوتبال جهان به لیگ ایران با ایجنتی شما بیاید؟ و خودتان دوست دارید آن بازیکن چه کسی باشد که می گوید: «چه سوال جالبی پرسیدید. من دوست دارم روزی بازیکنی در سطح امپا یا بلینگام را به ایران بیاورم. اما دوست دارم سوال شما را طور دیگری مطرح کنم و به آن پاسخ دهم. آرزوی من این است که روزی یک استعداد فوق العاده ایرانی را به یکی از تیم های مورد علاقه ام مثل رئال مادرید یا بایرن مونیخ انتقال بدهم و ما هم بتوانیم مثل ترکیه بازیکن های خوبی به اروپا انتقال بدهیم.»

دوست دارم بهترین ترانسفرها را برای

باشگاه های وطن عزیزم انجام دهم

به عنوان سوال آخر از او می خواهم درباره اصلی ترین چالش های این حرفه به خصوص به عنوان یک خانم برای ما بگوید که این طور توضیح می دهد: «اصلی ترین چالش این است که من دوست دارم برای باشگاه های وطن عزیزم ترانسفرهای مناسبی انجام بدهم که متأسفانه بعد از انتقال لوکادیا این اتفاق نیفتاده است. ولی در خارج از ایران راحت تر کار می کنم که برای من خیلی خوشحال کننده نیست». او در پایان می گوید: «سوال های تان واقعاً جالب بودند و بعضی هایشان هم خیلی احساساتی و چالشی برای من بودند. از این مصاحبه واقعاً لذت بردم.»

جعبه سیاه قرار دادهای «لوکادیا» و «موسیمانه»

گفت و گویا «زهرامجتهدزاده» یکی از معروف ترین ایجنت های ایرانی فوتبال که «لوکادیا» را به پرسپولیس آورد، ردپایش در آمدن «موسیمانه» به استقلال هم دیده می شود و با برانکو و شفر همکاری داشته است درباره این حرفه، در آمدش و ...



مجید حسین زاده | روزنامه نگار

پرونده

نقش ایجنت های فوتبالی در نقل و انتقالات بازیکنان در فوتبال مدرن بسیار پررنگ است. ایجنت یک کلمه انگلیسی به معنای نماینده است که امور مرتبط در باره بستن قرارداد، مبلغ آن، مذاکرات با باشگاه ها و ... را انجام می دهد. «زهرامجتهدزاده»، یکی از معروف ترین ایجنت های فوتبال ایران است که ارتباطات قوی با فوتبالی ها دارد و در امور اقتصادی با مربیانی مثل برانکو و شفر هم همکاری داشته است. نام او در چند وقت اخیر به خصوص در فضای مجازی به خاطر نقش داشتن در آمدن «موسیمانه» به استقلال تهران شنیده می شود. در رزومه او، آوردن «لوکادیا» مهاجم هلندی که هر چند مدت کوتاهی در پرسپولیس بود اما عملکرد خیره کننده ای داشت، دیده می شود. در پرونده امروز زندگی سلام به سراغ اورفتمین تا برای ما از پشت پرده ایجنت بودن، چالش های آن، خاطرات کمتر شنیده اش، در آمدش و ... بگویید. با ما همراه باشید.

«برانکو» من را به ایجنتی علاقه مند کرد

به عنوان سوال اول، از او درباره ماجرای ورودش به حرفه ایجنتی فوتبال می پرسم، این که از چند سالگی این حرفه را شروع کرده و چه چیزی او را به این کار جذب کرده است که می گوید: «اگر بخوام دقیق به شما بگویم، موضوع برمی گردد به دوران ۱۶-۱۷ سالگی ام، زمانی که قهرمانی های شمارا در استایل های مختلف به دست می آوردم و صاحب کوروشی کرال در استان تهران شده بودم. آن زمان تیم ملی به بازی های آسیایی ورود کرده بود و بیشتر بازیکن ها از تیم پرسپولیس بودند. فکر می کنم آقای مایلی کهن سرمربی تیم ملی بودند. از این عاشق من به فوتبال و پرسپولیس شروع شد. بعدها که شرکت پدرم شروع به کار کردم، متوجه شدم حرفه ای در زمینه فوتبال هست که می شود بازیکن ها را انتقال داد. آن زمان دبی زندگی می کردم و دیگر از همان موقع تحقیقات من درباره این حرفه شروع شد. ورود من به این عرصه دقیقاً زمانی شروع شد که با آقای پرفسور برانکو در کمپ های تیم ملی که به هتل لاله می آمدند، آشنا شدم. من آن زمان هم مدیر روابط عمومی شرکت هتل های ایران بودم و هم مدیر روابط عمومی و امور بین الملل فدراسیون گلف ایران.» «برانکو ایوانکوویچ»، سرمربی سابق پرسپولیس در واقع با اطلاعاتی که در این باره به من دادند، من را به این حرفه علاقه مند کردند. بعد از این که از فدراسیون گلف جدا شدم، دوباره به دبی برگشتم. آن زمان تعداد ایجنت های فوتبال خیلی محدود و معدود بود و به همراه برانکو «وحید» با یکی از ایجنت های بنام دبی آشنا شدیم و کم کم کار من در این حرفه به صورت خیلی



جزئی شروع شد؛ چون باید به بیزنس پدرم هم رسیدگی می کردم که انجام هر دو کار باتوجه به کارهای زیاد شرکت پدرم، برایم امکان پذیر نبود. بنابراین ورود من به این حرفه برمی گردد به تقریباً ۱۸-۱۹ سال پیش.»

...

«موسیمانه» را من به استقلال نیاوردم اما ...

از «مجتهدزاده» می پرسم که آیا مربی فعلی استقلال تهران را هم شما به ایران آوردید که می گوید: «آقای پیتسو موسیمانه را من به استقلال نیاوردم. البته اسم ایشان در ایران برای اولین بار از طریق من مطرح شد. من او را به باشگاه پرسپولیس، فولاد و تراکتور معرفی کرده بودم که متأسفانه هیچ کدام از باشگاه ها به رزومه پر از افتخار او نگاه نکردند ولی به باشگاه استقلال تبریک می گویم که چنین مربی خوبی برای تیم انتخاب کردند. یقیناً بعد از مدتی شاهد تغییرات بسیار جالب و مثبت در تیم استقلال خواهیم بود. یقین دارم آقای «موسیمانه» استقلال را از این بحران بیرون می آورد و دربی های زیبایی باعث افتخار است چون در قبال ایران عزیزم، وظیفه ام را انجام دادم. اگر هم امکانش پیش نیاید، نظر خاصی نمی دهم. در مورد دلالتی پرسیدید. از نظر من افرادی دلالتی می کنند که با کار حرفه ای این مسلك غریبه اند. بدون علم و آنا لیز بازیکنی را که مناسب لیگ پایین تر لیگ برتر ایران است، با شیوه های مختلف به تیمی انتقال می دهند و متأسفانه همه داریم به وضوح می بینیم. از صمیم قلب می خواهم روزی بساط این دلالتی ها جمع شود و ایجنت های واقعی و پرشور و جوان که خلاق هستند و برای پیشرفت لیگ روایهای بزرگی دارند، وارد این عرصه شوند.»

...

همه داریم دلالتی در فوتبال را می بینیم

به سراغ یک سوال سخت و چالشی می روم. به «مجتهدزاده» می گویم که شمایی که از بی حاشیه ترین ایجنت های فوتبال ایران هستید اما همیشه پشت این حرفه، حرف و حدیث زیاد است مثلاً درباره دلالتی، نظر شما در این باره چیست که می گوید: «ممنونم از نظر مثبتی که در مورد من دارید. البته به این اعتقاد دارم ایجنت های حرفه ای همیشه بی حاشیه هستند و این خصوصیت به فوتبال آن لیگ آرامش می دهد. شخصاً دوست دارم آهسته و بدون هیچ حاشیه ای کارم را ادامه بدهم. اگر با باشگاهی در ایران موفق به همکاری بشوم برای من باعث افتخار است چون در قبال ایران عزیزم، وظیفه ام را انجام دادم. اگر هم امکانش پیش نیاید، نظر خاصی نمی دهم. در مورد دلالتی پرسیدید. از نظر من افرادی دلالتی می کنند که با کار حرفه ای این مسلك غریبه اند. بدون علم و آنا لیز بازیکنی را که مناسب لیگ پایین تر لیگ برتر ایران است، با شیوه های مختلف به تیمی انتقال می دهند و متأسفانه همه داریم به وضوح می بینیم. از صمیم قلب می خواهم روزی بساط این دلالتی ها جمع شود و ایجنت های واقعی و پرشور و جوان که خلاق هستند و برای پیشرفت لیگ روایهای بزرگی دارند، وارد این عرصه شوند.»



مذاکره و چانه زنی کار اصلی ایجنت است

او در پاسخ به این سوال که خیلی خلاصه درباره وظایف یک ایجنت در مسیر بستن قرارداد یک فوتبالیست برای ما بگوید، از این که کارتان چطور شروع می شود و بعد از چند مرحله به پایان می رسد، این طور توضیح می دهد: «شناخت از باشگاه و آنا لیز تیم خیلی مهم است. اولین کاری که ما انجام می دهیم آنا لیز خود تیمی است که می خواهیم به آن ها بازیکن معرفی کنیم. این آنا لیز با یکی دو بازی تیم مشخص نمی شود. بازی ها را در طول فصل مانیتور می کنیم و می دانیم برای پستی که تیم بازیکن لازم دارد، چه بازیکنی مناسب است. بازیکن هم که از قبل می شناسیم. مذاکره و چانه زنی بین بازیکن و باشگاه کار اصلی ایجنت است. ایجنت باید چشم دو طرف را نسبت به نقاط قوت همدیگر باز کند و حقایق را به دو طرف به صورت شفاف بگوید. گرفتن پیشنهادهای مناسب از طرف باشگاه و چگونگی اعلام پیشنهاد به بازیکن هم خیلی شرط مهمی است که به نظر من خیلی قدر مذاکره بالایی می خواهد. این که در چند مرحله یک انتقال به نتیجه می رسد، واقعاً نمی شود گفت؛ چون مسائل مختلفی وجود دارد که می تواند این روند را طولانی یا کوتاه کند.»