

การให้บริการของเอเยนต์นักกีฬาฟุตบอลในประเทศไทย

บรรณวัฒน์ ด้วงมั่ง* วรณชลี โนริยา** กมลพร สอนศรี**

วันตอบรับ 30 พฤษภาคม 2563

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพโดยใช้การสัมภาษณ์เชิงลึก โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาสภาพปัญหา การดำเนินงานของเอเยนต์นักกีฬาฟุตบอลในประเทศไทย และเพื่อศึกษาแนวทางการให้บริการของเอเยนต์นักกีฬาฟุตบอลในประเทศไทย กลุ่มผู้ให้ข้อมูลหลัก ได้แก่เอเยนต์นักกีฬาฟุตบอลในประเทศไทยที่มีประสบการณ์ในการทำงาน จำนวน 12 ท่าน ผลการวิจัยพบว่า สภาพการจัดการการให้บริการเอเยนต์นักกีฬาฟุตบอลในประเทศไทยเป็นดังต่อไปนี้ เอเยนต์จะนำเสนอความสามารถของนักกีฬาเพื่อประกอบการตัดสินใจเซ็นสัญญาเข้าร่วมสโมสร ดูแลเรื่องการเดินทางรับส่ง จัดหาที่พัก ดูแลเรื่องเอกสารต่างๆ ให้คำปรึกษาด้านการเงิน มีการวางแผนอาชีพให้แก่ นักกีฬาหลังเลิกเล่นกีฬาฟุตบอลอาชีพ วางแผนทางด้านการตลาดประชาสัมพันธ์เพื่อหาโอกาสในการเป็นพรีเซ็นเตอร์สินค้าให้แก่ นักกีฬา เจริญและพูดคุยพิจารณาประสานงานการเซ็นสัญญากับสโมสร ระบุและใกล้เคียงข้อพิพาทระหว่างนักกีฬากับบุคคลต่างๆ สภาพปัญหาและอุปสรรคในการให้บริการแก่นักกีฬาฟุตบอลในประเทศไทย คือนักกีฬาส่วนมากไม่เข้าใจบทบาทการให้บริการของเอเยนต์ และมีทัศนคติในแง่ลบกับการบริการของเอเยนต์รวมทั้งการติดต่อโดยตรงของนักกีฬากับสโมสร หรือใช้ความรู้จักส่วนตัวกับโค้ช ปัญหาการยกเลิกสัญญา การค้างค่าตอบแทน และปัญหาเรื่องเอกสาร หนังสือเดินทาง และใบอนุญาตทำงาน บทบาทของเอเยนต์ไม่ได้รับการนำเสนอจากสื่อเท่าที่ควร สโมสรบางสโมสรไม่ต้องการให้เอเยนต์เข้ามาเกี่ยวข้องเนื่องจากมีข้อจำกัดของสัญญาในการใช้สิทธิที่เกี่ยวข้องกับภาพลักษณ์ของนักกีฬากับสโมสร ความไม่ตรงต่อเวลาของสโมสรในการนัดชำระหรือจ่ายเงินค่าตอบแทน และการยกเลิกสัญญาก่อนกำหนดของสโมสรอย่างไม่เป็นธรรม สมาคมและผู้เกี่ยวข้องไม่มีการตรวจสอบการรับรองของเอเยนต์อย่างจริงจังเนื่องจากเอเยนต์บางคนยังขาดคุณธรรมและจริยธรรมในการทำงาน ทำให้เกิดภาพลักษณ์ที่ไม่ดีแก่วิชาชีพ แนวทางการให้บริการของเอเยนต์นักกีฬาฟุตบอลในประเทศไทย เอเยนต์ต้องมีทีมงานที่คอยช่วยดูแลให้มีคุณภาพเพียงพอต่อปริมาณนักกีฬาในความดูแล ปรับรูปแบบและกลยุทธ์ในการเลือกนักกีฬา ค้นหานักกีฬาดาวรุ่งที่มีคุณภาพโดยการสร้างความสัมพันธ์ในโรงเรียนที่สร้างนักกีฬาหรือคาเดมี พัฒนาทักษะด้านภาษาอังกฤษ สร้างความสัมพันธ์และดูแลสื่อให้มากขึ้น พัฒนาความสามารถในการพยากรณ์ การคาดเดาความเป็นไปได้ที่มีผลต่อนักกีฬา เพิ่มแผนรองรับในการหาสโมสรอื่นในกรณีที่เกิดการผิดพลาดในการตกลงสัญญา เพิ่มเครือข่ายของเอเยนต์ในวงการกีฬาฟุตบอล สร้างความไว้วางใจและความสัมพันธ์ที่ดีกับสโมสร

คำสำคัญ การให้บริการ, เอเยนต์นักกีฬาฟุตบอล, การจัดการ, การตลาด, สัญญาและการเจรจาต่อรอง

*นักศึกษาคณะสังคมศาสตร์และมนุษยศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหิดล

**รองศาสตราจารย์ ดร. ภาควิชาศึกษาศาสตร์ คณะสังคมศาสตร์และมนุษยศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหิดล

ติดต่อ: วรณชลี โนริยา, wanchalee.nor@mahidol.ac.th

Football Agent Service in Thailand

Bannawat Duangmang* Wanchalee Noriya** Gamolporn Sonsri**

Received Date 30 May 2020

Abstract

This qualitative study aimed to investigate the problems of football agents' operation in Thailand, and study the guidelines for the service of football agents. An in-depth was conducted among the major informants who are 12 experienced football agents in Thailand. The results of this study revealed that the service management of football agents in Thailand consisted of the agents who would present the ability of their football players, which is the basic for making a decision in signing with the football clubs. And other tasks of agents' responsibility include taking care of transportation service, providing accommodation, supporting on the documents, financial consulting, career planning after canceling professional football playing, planning for marketing public relations to find the opportunity to be a product presenter, negotiating and discussing, coordinating the signing of contracts with the football clubs, suspending and mediating the disputes between football players and individuals. Regarding the problems and obstacles in serving football players in Thailand, they consisted mostly of misinterpreting the roles of agents, experiencing the negative attitude of their service, contacting directly the football clubs or pursuing a special relationship with the coach, contract cancellation, outstanding remuneration, and document problems related to passport and work permit. The roles of agents should be proper advertised by the media as it should be. Therefore, some football clubs do not require any agents to be involved because of the limitation in contracts in rights dealt with football players' images and the football club, the football club's deferment of the appointment or compensation payment, the unfair premature termination of football clubs' contract, and irregular investigation from football associates and related persons on the agents' legitimate. Also, some agents lacked the morality and working ethics which could defame image of the football society. For the process of giving service from the agents in Thailand, they must have a team that could ensure the quality and adequate number of football players, follow a specific standard in admitting qualified young football players. They must establish a link in in schools which develop athletes as well as their academic skills.

*Student, Faculty of Social Sciences and Humanities, Mahidol University

**Associate Professor, Ph.D., Department of Education, Faculty of Social Sciences and Humanities, Mahidol University

Contact: Wanchalee Noriya, wanchalee.nor@mahidol.ac.th

They must anticipate for possible problems in the club and have contingent plans, like adding a network of agents in football and building trust and good relationship with the club. It is recommended that the Football Association of Thailand should have proper qualification, licensed or qualified, or experienced agents of football players in Thailand. The association of football, the media or the people involved should pay attention to the news broadcasting, and more publication to profession information. The agents should also promote the football players as a recognized profession of qualified football players.

Keywords service, football agent, management, marketing / contract and negotiation

บทนำ

การแข่งขันที่สูงในลีกกีฬาฟุตบอลอาชีพในประเทศไทยทำให้เกิดการแข่งขันในการลงทุนเพิ่มสูงขึ้นตามไปด้วย จากการแข่งขันกีฬาอาชีพเล็กๆในวงแคบๆ เกิดความนิยมแพร่หลายมากขึ้นเป็นวงกว้างในเวลาอันสั้น เกิดเป็นธุรกิจกีฬาที่มีเม็ดเงินในการลงทุนอย่างมหาศาล รายรับและรายจ่ายของแต่ละสโมสรทยอยเพิ่มสูงขึ้นเป็นทวีคูณ การซื้อขายโอนย้ายค่าตอบแทนนักกีฬาเงินเดือนก็มีมากขึ้นจากหลักหมื่นถึงหลักแสนจนถึงหลักล้าน เมื่อมีการลงทุนที่สูงขึ้นในแวดวงกีฬาฟุตบอลอาชีพในประเทศไทย จึงมีผู้ที่คอยแสวงหาผลประโยชน์เข้ามามากขึ้นตามไปด้วย และยังคงมีปัญหาด้านหน้าหนังสือพิมพ์ให้เห็นอย่างต่อเนื่องถึงปัญหาที่ต้องการการแก้ไข ที่เกิดขึ้นจากความไม่พร้อมของกฎระเบียบข้อบังคับ กฎหมายกีฬาที่รองรับไม่ครอบคลุม การค้ำค้ำเหนี่ยวนักกีฬา การยกเลิกสัญญาที่ไม่เป็นธรรม การไม่ให้การสนับสนุนและให้ความเป็นธรรมจากผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง มีอยู่มากมายในสังคมฟุตบอลไทย ในกรณีของนายประสงค์ พันธุ์สวัสดิ์ นักฟุตบอลทีม สโมสรแคชทูเดย์ จันทบุรี เอฟซี ถูกสโมสรค้ำค้ำเหนี่ยวเป็นระยะเวลา 7 เดือน และถูกยกเลิกสัญญาอย่างไม่เป็นธรรม โดยนายประสงค์ พันธุ์สวัสดิ์ ได้รวบรวมหลักฐานเป็นจดหมายยื่นฟ้องสโมสรแคชทูเดย์ จันทบุรี เอฟซี โดยศาลจังหวัดจันทบุรีตัดสินให้นายประสงค์เป็นฝ่ายชนะคดีได้รับเงินชดเชยกว่าสี่แสนบาท “คม ชัด ลึก” ได้รับการเปิดเผยจาก พ.ต.ท.ประสงค์ ว่า พอใจกับการตัดสินคดีดังกล่าว ซึ่งความจริงแล้ว ไม่ต้องการให้ถึงศาล แต่เพราะต้องการรักษาความเป็นธรรมให้เกิดขึ้น อีกทั้งที่ผ่านมาได้ดำเนินการผ่านบริษัท ไทยพรีเมียร์ลีก จำกัด แต่ดูเหมือนจะไม่ได้ได้รับความสนใจดำเนินการไกล่เกลี่ยให้เหมือนธุระไม่ใช่ “จากนี้ไปคดีนี้น่าจะเป็นบรรทัดฐานให้วงการฟุตบอลไทย โดยเฉพาะอย่างยิ่งนักฟุตบอลรุ่นน้องๆ น่าจะได้อันสืบไปด้วย เพราะต่อไปนี้ทุกฝ่ายต้องเคารพสัญญาว่าจ้าง การจะมายกเลิกโดยปราศจากเหตุผลอันควร หรือขาดคุณธรรมจะทำไม่ได้อีกแล้ว” (คมชัดลึกออนไลน์, 2554) ช่องว่างในกฎหมายทำให้มีผู้คอยแสวงหาผลประโยชน์เป็นจำนวนมาก เนื่องจากการก่อรูปของสโมสรจันทบุรี เอฟซี เกิดจากภาคประชาชนผู้ที่ชื่นชอบกีฬาและภาคเอกชนได้ร่วมก่อตั้งขึ้น โดยไม่ได้มุ่งหวังต่อผลประโยชน์ทั้งทางเศรษฐกิจและการเมือง รวมทั้งถือเป็นการสร้างโอกาสให้เด็กและเยาวชนที่อยากเป็นนักกีฬาฟุตบอลสามารถสร้างโอกาสเลี้ยงชีพตนเองได้ในฐานะนักกีฬาฟุตบอลอาชีพ แต่ในปี 2553 เป็นต้นมาสโมสรฟุตบอล จันทบุรี เอฟซี กลับตกเป็นเครื่องมือในการช่วงชิงพื้นที่ทางเศรษฐกิจและการเมือง จนเกิดความขัดแย้งมาโดยตลอด (ทวี ปิยะโอรรถสรค์, 2556) แสดงให้เห็นถึงปัญหาที่มีอยู่อย่างมากในสังคมฟุตบอลไทยที่ต้องได้รับการแก้ไขให้ตรงจุด

จากปัญหาต่างๆที่ได้กล่าวมาข้างต้น จึงมีความจำเป็นที่ต้องมีตัวแทนหรือเอเจนต์ (Agent) เข้ามาจัดการในส่วนนี้เพื่อแบ่งเบาภาระของนักกีฬาให้คำแนะนำในเรื่องของผลประโยชน์ที่ควรจะได้รับ ด้วยข้อมูลที่ได้กล่าวมาข้างต้นแสดงให้เห็นถึงความสำคัญและประโยชน์จากการให้บริการของเอเจนต์ ผู้วิจัยจึงมีความสนใจที่จะศึกษาในเรื่องการให้บริการเอเจนต์นักกีฬาฟุตบอลในประเทศไทย เพื่อหาทางปรับปรุงแก้ไขและนำไปปรับใช้ให้เหมาะสมกับความต้องการของนักกีฬา เพื่อยกระดับและพัฒนางานวงการฟุตบอลไทย รวมไปถึงวงการเอเจนต์นักกีฬา (Sports Agent) ในประเทศไทยให้มีความเจริญก้าวหน้าสืบไป

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษาสภาพการณ์ปัจจุบัน ปัญหาและอุปสรรคการให้บริการของเอเยนต์นักกีฬาฟุตบอลในประเทศไทย
2. เพื่อศึกษาแนวทางการให้บริการของเอเยนต์นักกีฬาฟุตบอลในประเทศไทย

ขอบเขตงานวิจัย

ขอบเขตด้านเนื้อหา

การวิจัยครั้งนี้มุ่งศึกษาการบริการของเอเยนต์นักกีฬาฟุตบอลในประเทศไทย ซึ่งเป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยใช้วิธีการสัมภาษณ์เชิงลึกกับเอเยนต์นักกีฬาฟุตบอลในประเทศไทย เพื่อศึกษาแนวทางการให้บริการของเอเยนต์ในประเทศไทย โดยมีกรอบที่ใช้ในการศึกษาคือ รูปแบบการให้บริการของเอเยนต์ ได้แก่ ด้านการจัดการทั่วไป ด้านการตลาดกีฬา ด้านสัญญาและการเจรจาต่อรอง (วรรณชลี โนริยา, 2554)

ขอบเขตด้านประชากร

ผู้ให้ข้อมูลหลักในการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยใช้วิธีการสัมภาษณ์เชิงลึก กับเอเยนต์นักกีฬาฟุตบอลในประเทศไทย จำนวน 12 ท่าน

ขอบเขตด้านระยะเวลา

ผู้วิจัยใช้เวลาในการศึกษาข้อมูลตั้งแต่เดือนกันยายน พ.ศ.2557

กรอบแนวคิดงานวิจัย

การวิจัยเรื่อง “การบริการของเอเยนต์นักกีฬาฟุตบอลในประเทศไทย” โดยนำแนวคิดทฤษฎีและผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องมากำหนดเป็นกรอบการวิจัยดังนี้ได้แก่ รูปแบบการให้บริการของเอเยนต์นักกีฬา (วรรณชลี โนริยา, 2554) ได้แก่ 1) ด้านการจัดการทั่วไป 2) ด้านการตลาดกีฬา 3) ด้านสัญญาและการเจรจาต่อรอง

วิธีดำเนินการวิจัย

ผู้ให้ข้อมูลหลัก

ผู้ให้ข้อมูลหลักที่ใช้ในการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยใช้วิธีการสัมภาษณ์เชิงลึก (In depth Interview) กับเอเยนต์นักกีฬาฟุตบอลในประเทศไทย จำนวน 12 ท่าน

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยใช้วิธีการสัมภาษณ์เชิงลึก (In depth Interview) ครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อนำเสนอแนวทางในการให้บริการเอเยนต์นักศึกษา ประเด็นในการสัมภาษณ์ในเรื่องการให้บริการของเอเยนต์นักศึกษา โดยมีรายละเอียด 3 ด้าน ดังนี้

- 1) ด้านการจัดการทั่วไป
- 2) ด้านการตลาดกีฬา
- 3) ด้านสัญญาและการเจรจาต่อรอง

ขั้นตอนการสร้างเครื่องมือ

1. ศึกษาค้นคว้าจากตำรา เอกสาร และงานวิจัยต่างๆ เกี่ยวกับแนวคิดทฤษฎีต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการวิจัย เพื่อเป็นแนวทางในการสร้างแบบสัมภาษณ์
2. นำข้อมูลที่ได้ศึกษารวบรวมมาประมวลเป็นหลักในการสร้างแบบสัมภาษณ์
3. จัดทำเอกสาร และโครงร่างวิทยานิพนธ์ เพื่อยื่นต่อคณะกรรมการจริยธรรมการวิจัยในคน (IRB) สาขา สังคมศาสตร์เพื่อเสนอขอรับพิจารณารับรองจริยธรรมการวิจัยในคน (IRB)
4. ปรับปรุงแก้ไขแบบสัมภาษณ์ตามข้อเสนอแนะและคำแนะนำของคณะกรรมการ อาจารย์ที่ปรึกษา และนำแบบสัมภาษณ์ฉบับสมบูรณ์ไปสัมภาษณ์กับกลุ่มตัวอย่างต่อไป

การตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือ

ผู้วิจัยได้นำข้อมูลมาสร้างแบบสัมภาษณ์เชิงลึกแบบมีโครงสร้างแล้วนำแบบสัมภาษณ์ดังกล่าวให้ผู้ทรงคุณวุฒิ จำนวน 3 ท่าน ได้แก่ อาจารย์ผู้เชี่ยวชาญด้านการจัดการการกีฬาเพื่อตรวจสอบความตรงตามเนื้อหา (Content-Validity) และความตรงตามโครงสร้าง (Construction Validity)

การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้การวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis) ทั้งหมดที่ได้จากการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth interview) นำผลที่ได้จากการสัมภาษณ์มาวิเคราะห์แล้วสรุปในรูปความเรียง

สรุปผลการวิจัย

สภาพการปัจจุบันการให้บริการเอเยนต์นักกีฬาฟุตบอลในประเทศไทย ด้านการจัดการทั่วไป

เอเยนต์ทำการพิจารณาและประเมินความสามารถของนักกีฬาก่อนว่าอยู่ในระดับไหนเพื่อนำเสนอความสามารถของนักกีฬาให้กับสโมสร เป็นสื่อเอกสาร หรือสื่อวิดีโอเทปบันทึกภาพขณะแข่งขันเพื่อประกอบการตัดสินใจเซ็นสัญญาเข้าร่วมสโมสร ในกรณีที่เมื่อนักกีฬาต่างชาติ เอเยนต์จะดูแลเรื่องการเดินทางรับส่งไปทดสอบกับสโมสรต่างๆในระหว่างที่อยู่ในประเทศ จัดหาที่พักในช่วงเวลาที่นักกีฬาต่างชาติเข้ามาทดสอบ โดยภายหลังจากการเซ็นสัญญาแล้วเอเยนต์จะต้องดำเนินการติดตามผลของนักกีฬาในเรื่องเอกสารต่างๆ การต่อหนังสือเดินทาง (Visa) และใบอนุญาตทำงาน (Work Permit) นอกเหนือจากนั้นเอเยนต์ยังให้คำปรึกษาในเรื่องที่นักกีฬาต้องการทุกเรื่องไม่ว่าจะเป็นเรื่องการฝึกซ้อมการแข่งขัน รวมไปถึงเรื่องความเป็นอยู่ส่วนตัวและสภาพจิตใจ ในกรณีที่เมื่อนักกีฬาคนไทย เอเยนต์จะให้คำปรึกษาด้านการเงิน มีการวางแผนอาชีพให้นักกีฬาหลังเลิกเล่นกีฬาฟุตบอลอาชีพอีกด้วย รวมไปถึงการดูแลเรื่องสุขภาพการรักษาพยาบาล อาการบาดเจ็บต่างๆ

ด้านการตลาดกีฬา

เอเยนต์ทำการประเมินมูลค่าของนักกีฬา เพื่อวางแผนทางด้านการตลาดประชาสัมพันธ์เพื่อหาโอกาสในการเป็นพรีเซ็นเตอร์สินค้าให้นักกีฬา ซึ่งเป็นการวางแผนทางในการหารายได้จากช่องทางอื่นนอกเหนือจากการเล่นฟุตบอล โดยใช้ภาพลักษณ์และความสามารถของนักกีฬาประชาสัมพันธ์เพื่อเพิ่มโอกาสการหารายได้จากผู้สนับสนุนต่างๆเข้าสู่ นักกีฬา เอเยนต์จะดำเนินการติดต่อกับนักข่าวและสื่อสิ่งพิมพ์ต่างๆให้ประชาสัมพันธ์ลงรายละเอียดข่าวคราวความเคลื่อนไหวของนักกีฬาในสังกัดลงในช่องทางการประชาสัมพันธ์ต่างๆเพื่อเพิ่มปริมาณผู้ติดตาม รวมถึงการเจรจาต่อรองข้อตกลงการเป็นพรีเซ็นเตอร์ ส่วนมากในประเทศไทยจะเป็นการจัดหาการเป็นพรีเซ็นเตอร์หรือตัวแทนผลิตภัณฑ์ให้นักกีฬาโดยการนำอุปกรณ์กีฬามาให้นักกีฬาสวมใส่เพื่อเป็นการโฆษณา

ด้านสัญญาและการเจรจาต่อรอง

เอเยนต์ทำการดูแลในเรื่องของสัญญาว่าจ้าง เจรจาและพูดคุยกันเพื่อหาข้อตกลงร่วมกันระหว่างนักกีฬากับสโมสร ซึ่งเอเยนต์จะเป็นผู้ดำเนินการเจรจาต่อรองทั้งหมด ช่วยประสานงานด้านเอกสารดูแลรายละเอียดในข้อสัญญาพิจารณาถึงความเหมาะสมต่างๆ ในกรณีที่มีความไม่ชัดเจนในข้อสัญญาเกิดขึ้น เอเยนต์จะทำการพูดคุยแก้ไขข้อตกลงในสัญญาของทางสโมสรให้เกิดความชัดเจนจนกระทั่งนักกีฬาและสโมสรเกิดความพึงพอใจ เพื่อให้ให้นักกีฬาได้รับผลประโยชน์สูงสุดก่อนการเซ็นสัญญา เจรจาข้อตกลงที่ดีกว่าให้กับนักกีฬา โดยคำนึงถึงผลประโยชน์ของนักกีฬาเป็นอันดับแรก เมื่อเกิดปัญหาขึ้นเกี่ยวกับสัญญาการว่าจ้างเอเยนต์จะทำการแก้ไขปัญหาเจรจาไกล่เกลี่ยในกรณีที่นักกีฬาถูกค้างค่าเหนื่อย หรือถูกยกเลิกสัญญาโดยไม่เป็นธรรม ระบุและไกล่เกลี่ยข้อพิพาทระหว่างนักกีฬาฟุตบอลกับบุคคลต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นสโมสร แฟนบอล สื่อมวลชน หรือเจ้าของธุรกิจ จัดการภาระต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับทางด้านกฎหมาย

และการแนะนำ พร้อมทั้งดูแลด้านกฎหมายกรณีมีการฟ้องร้องคดีความทางแพ่งหรือทางอาญา เอเยนต์นักฟุตบอลอาชีพต้องสามารถให้ความช่วยเหลือและปฏิบัติหน้าที่แทนนักฟุตบอลอาชีพ รวมไปถึงการจัดการเรื่องภาษีและประกันภัย การขออนุญาตทำงาน หรือการขออนุญาตอาศัยอยู่ในราชอาณาจักร ในกรณีที่เป็นนักกีฬาฟุตบอลต่างชาติ

สภาพปัญหาและอุปสรรคในการให้บริการแก่นักกีฬาฟุตบอลในประเทศไทย

ด้านการจัดการทั่วไป

ปัญหาหลักคือนักกีฬาส่วนมากไม่เข้าใจบทบาทการให้บริการของเอเยนต์ และมีทัศนคติในแง่ลบกับการบริการ จึงไม่ต้องการใช้บริการเอเยนต์นักกีฬา โดยส่วนมากนักกีฬาจะทำการติดต่อกันโดยตรงกับสโมสรหรือใช้ความรู้จักส่วนตัวกับโค้ช เป็นการติดต่อแนะนำแบบปากต่อปาก ผ่านทางคนรู้จักซึ่งได้แก่ผู้ฝึกสอนหรือบรรดานักกีฬาฟุตบอลอาชีพด้วยกันเอง นักกีฬาบางส่วนเลือกที่จะใช้บุคคลในครอบครัวมาทำหน้าที่เป็นผู้จัดการส่วนตัวแทนการใช้บริการของเอเยนต์นักกีฬา รวมไปถึงปัญหาการยกเลิกสัญญา การค้างค่าตอบแทน และปัญหาเรื่องเอกสารหนังสือเดินทาง (Visa) และใบอนุญาตทำงาน (Work Permit)

ด้านการตลาดกีฬา

บทบาทของเอเยนต์อาจจะยังไม่ได้ได้รับการนำเสนอ ผลงานการสร้างมูลค่าให้กับนักกีฬาของเอเยนต์นักกีฬายังไม่ได้รับการนำเสนอเท่าที่ควร จากหน่วยงาน สมาคม หรือสื่อที่เกี่ยวข้อง การทำประชาสัมพันธ์ต้องใช้สื่อ แต่สื่อไม่นำเสนอทำให้บุคคลภายนอกยังมองไม่เห็นถึงผลงานและความสำคัญของเอเยนต์ เอเยนต์ที่ทำงานให้บริการเกิดความผิดพลาดก็ไม่สามารถดำเนินการแก้ไขได้ทำให้เกิดภาพลักษณ์ที่ไม่ดีของเอเยนต์ ซึ่งเป็นอาชีพที่ต้องมีจริยธรรมสูง ทำให้การบริการของเอเยนต์จำกัดหน้าที่อยู่เพียงการดูแลจัดการทั่วไป และการเจรจาสัญญาจ้างนักกีฬาฟุตบอลอาชีพเท่านั้น ระบบกีฬาฟุตบอลอาชีพในประเทศไทยอยู่ในระยะเริ่มต้น สโมสรบางสโมสรไม่ต้องการให้เอเยนต์เข้ามาเกี่ยวข้อง จึงทำให้เกิดความไม่ชัดเจนในการหาตัวนักกีฬาเข้าสู่สโมสรว่าใครเป็นผู้ติดต่อ ในบางสโมสรยังมีข้อจำกัดของสัญญาในการใช้สิทธิในภาพลักษณ์ของนักกีฬากับสโมสรทำให้เอเยนต์ไม่สามารถทำการตลาดกับนักกีฬาได้ นักกีฬาที่มีชื่อเสียงแล้วส่วนมากมักจะไม่ใช่บริการของเอเยนต์จึงทำให้ความนิยมในการใช้นักกีฬาฟุตบอลในการโฆษณาสินค้าต่างๆไม่เกิดขึ้น

ด้านสัญญาและการเจรจาต่อรอง

ปัญหาหลักคือความไม่ตรงต่อเวลาของสโมสรในการนัดชำระหรือจ่ายเงินค่าตอบแทน และการยกเลิกสัญญา ก่อนกำหนดของสโมสรอย่างไม่เป็นธรรมที่ทำให้เอเยนต์ต้องทำการแก้ไขอยู่บ่อยครั้ง ปัญหารองลงมาคือ สมาคมและผู้เกี่ยวข้องไม่มีการตรวจสอบการรับรองของเอเยนต์อย่างจริงจัง ซึ่งปัจจุบันยังไม่มีกฎหมายหรือกฎกระทรวงใดๆที่ออกมาเพื่อควบคุมการประกอบธุรกิจเอเยนต์นักกีฬาฟุตบอล ทำให้มีเอเยนต์เถื่อนที่ขาดการรับรองที่ชัดเจนให้การบริการที่ขาดตกบกพร่องบางประการให้นักกีฬา เอเยนต์ที่ไม่ผ่านการรับรองบางคนยังเลือกกระทำการเพื่อผลประโยชน์

ของสโมสรหรือตนเองมากกว่าตัวนักกีฬาในการเข้าไปใกล้เคียงแก้ไขปัญหาต่างๆที่เกิดขึ้นจากการผิดข้อตกลงในสัญญา ขาดคุณธรรมและจริยธรรมในการทำงาน ทำให้เกิดภาพลักษณ์ที่ไม่ดีแก่วิชาชีพ ทำให้เกิดทัศนคติของนักกีฬาที่มองว่าตนไม่มีหน้าที่ในการจ่ายค่าตอบแทนให้แก่เอเยนต์

แนวทางการให้บริการของเอเยนต์นักกีฬาฟุตบอลในประเทศไทย

ด้านการจัดการทั่วไป

เอเยนต์ต้องมีทีมงานที่คอยช่วยเหลือให้มีคุณภาพเพียงพอต่อปริมาณนักกีฬาในความดูแล เพื่อเป็นการปรับรูปแบบและกลยุทธ์ในการเลือกนักกีฬา เพิ่มเติมการวางแผนระยะยาวในการประกอบอาชีพให้กับนักกีฬาหลังเลิกเล่นกีฬาโดยอาศัยความเหมาะสมของระยะเวลาสัญญาระหว่างเอเยนต์กับนักกีฬาประกอบกัน เพิ่มเติมในส่วนของคุณธรรมและจริยธรรม ความรู้ด้านการบริหารจัดการทั่วไป ความรู้ในการวางแผนด้านการเงินและการวางแผนอาชีพ พัฒนาทักษะด้านภาษาอังกฤษซึ่งเป็นทักษะที่สำคัญในการทำงานกับนักกีฬาและโค้ชต่างชาติที่กำลังเพิ่มจำนวนมากขึ้น เพิ่มเติมนความรู้ในเรื่องของสัญญาและการเจรจาต่อรองให้มีความประณีต ละเอียดย่อย เนื่องจากเป็นพื้นฐานที่เอเยนต์ต้องนำไปใช้ในการจัดการการทำงานระหว่างกับนักกีฬาและสโมสรฟุตบอลให้เกิดความขัดแย้งน้อยที่สุด โดยอาศัยความร่วมมือการอำนวยความสะดวกในเรื่องของเอกสารและการดำเนินงานจากทางสโมสรเป็นหลัก

ด้านการตลาดกีฬา

เอเยนต์ต้องอาศัยการประชาสัมพันธ์การเจรจาที่เป็นฝีมือและความสามารถของเอเยนต์ ทำข่าวหรือความเป็นมาของกระบวนการเพื่อยกระดับภาพลักษณ์ของวิชาชีพให้ดีขึ้นโดยที่เอเยนต์ต้องทำงานร่วมกับสื่อ สร้างความสัมพันธ์และดูแลสื่อให้มากขึ้น โดยที่สื่อต้องไม่นำเสนอภาพลักษณ์ในแง่ลบของเอเยนต์ด้วยเช่นกัน เอเยนต์ต้องค้นหาเด็กหรือนักกีฬาดาวรุ่งที่มีคุณภาพอยู่เสมอโดยการสร้างความสัมพันธ์ในโรงเรียนที่สร้างนักกีฬาหรือคาเดมีเพื่อการต่อยอดในอนาคต จัดทำฐานข้อมูลประวัติของนักกีฬามีการลงทะเบียนนักกีฬาฟุตบอลอย่างชัดเจน เอเยนต์ควรมีความรู้ในกีฬาฟุตบอลทั้งในและนอกประเทศเป็นอย่างดี มีความรู้และทำความเข้าใจในระบบหรือขั้นตอนการทำงานในวงการกีฬาฟุตบอล ติดตาม อัปเดต รับรู้ข่าวสาร ความเคลื่อนไหวของวงการกีฬาฟุตบอลเพื่อทำการสร้างภาพลักษณ์การทำการตลาดต่อนักกีฬาฟุตบอลให้ทันต่อความเคลื่อนไหวในยุคสมัยที่มีการพัฒนาในด้านต่างๆอย่างรวดเร็ว

ด้านสัญญาและการเจรจาต่อรอง

เอเยนต์ต้องมีบทบาทและความเป็นมืออาชีพมากขึ้น พัฒนาความรู้ในเรื่องของกฎหมาย พัฒนาความสามารถในการพยากรณ์ การคาดเดาความเป็นไปได้ที่มีผลต่อนักกีฬา การประเมินช่วงเวลาที่เหมาะสมกับผลงานของนักกีฬาที่แสดงออกมาในการแข่งขันกับสโมสรให้เหมาะสม เพิ่มแผนรองรับในการหาสโมสรอื่นในกรณีที่เกิดการผิดข้อตกลงในการตกลงสัญญา โดยอาศัยการควบคุมดูแลของสมาคมในเรื่องของผลประโยชน์ของนักฟุตบอลในเรื่องของการผิดข้อตกลงในสัญญาจ้าง การเป็นเอเยนต์นักกีฬาต่างชาติในอนาคตต้องมีการเลือกนักกีฬาที่มีฝีมือและประวัติที่ดีจริง และ

การให้ข้อมูลอัพเดทข้อเท็จจริงของนักฟุตบอลในฤดูกาลที่ผ่านมา เพิ่มปริมาณเครือข่ายของเอเยนต์ในวงการกีฬาฟุตบอล ทำความรู้จักกับสโมสรฟุตบอลเป็นการส่วนตัว และสร้างความไว้วางใจและความสัมพันธ์ที่ดีกับสโมสรโดยยึดถือและปฏิบัติตามหลักจรรยาบรรณวิชาชีพเอเยนต์นักฟุตบอลเป็นสำคัญ

อภิปรายผลการวิจัย

สภาพการปัจจุบันปัญหาและอุปสรรคของการให้บริการเอเยนต์นักกีฬาฟุตบอลในประเทศไทย

ด้านการจัดการทั่วไป

ในขั้นแรกเอเยนต์จะพิจารณาและประเมินความสามารถของนักกีฬาก่อนว่าอยู่ในระดับไหนเพื่อนำเสนอความสามารถของนักกีฬาให้กับสโมสร เป็นสื่อเอกสาร หรือสื่อวิดีโอเทปบันทึกภาพขณะแข่งขันเพื่อประกอบการตัดสินใจเซ็นสัญญาเข้าร่วมสโมสร ในกรณีที่เป็่นนักกีฬาต่างชาติ เอเยนต์จะดูแลเรื่องการเดินทางรับส่งไปทดสอบกับสโมสรต่างๆในระหว่างที่อยู่ในประเทศ สอดคล้องกับคำพูดของ (อนุชิต โลวะกิจ 2555 : 15) กล่าวว่า เป็นผู้ดูแลในเรื่องของการเดินทาง จัดหาที่พักหรือสนามฝึกซ้อม พร้อมจัดการเรื่องใบอนุญาตทำงานเมื่อมีการซื้อขายตัวนักกีฬาฟุตบอล เพื่อให้ให้นักกีฬาได้รับประโยชน์สูงสุดกับนักกีฬา จัดหาที่พักในช่วงเวลาที่นักกีฬาต่างชาติเข้ามาทดสอบ รวมไปถึงเรื่องความเป็นอยู่ส่วนตัวและสภาพจิตใจ

ด้านการตลาดกีฬา

ในขั้นตอนแรกเอเยนต์จะประเมินมูลค่าของนักกีฬา สอดคล้องกับคำพูดของ อนุชิต โลวะกิจ (2555 : 15) กล่าวว่า เอเยนต์นักกีฬา ต้องมีความสามารถในการวางแผนการตลาดให้กับนักกีฬา ประเมินศักยภาพทางการตลาดเพื่อวางแผนทางด้านการตลาดประชาสัมพันธ์เพื่อหาโอกาสในการเป็นพรีเซ็นเตอร์สินค้าให้นักกีฬา เพื่อผลประโยชน์ต่อนักฟุตบอลอาชีพ ซึ่งเป็นการวางแผนทางในการหารายได้จากช่องทางอื่นนอกเหนือจากการเล่นฟุตบอล โดยใช้ภาพลักษณ์และความสามารถของนักกีฬาประชาสัมพันธ์เพื่อเพิ่มโอกาสการหารายได้จากผู้สนับสนุนต่างๆเข้าสู่ นักกีฬา เอเยนต์จะดำเนินการติดต่อกับนักข่าวและสื่อสิ่งพิมพ์ต่างๆให้ประชาสัมพันธ์ลงรายละเอียดข่าวคราวความเคลื่อนไหวของนักกีฬาในสังกัดลงในช่องทางการประชาสัมพันธ์ต่างๆเพื่อเพิ่มปริมาณผู้ติดตาม

ด้านสัญญาและการเจรจาต่อรอง

เอเยนต์จะดูแลในเรื่องของสัญญาว่าจ้าง เสร็จและพูดคุยกันเพื่อหาข้อตกลงร่วมกันระหว่างนักกีฬากับสโมสร สอดคล้องกับคำพูดของ จอร์จ และแสดน (Geore & Stan, 1995 : 5) กล่าวว่า การเจรจาต่อรองทางธุรกิจคือ กระบวนการต่อรองในเรื่องหนึ่งเรื่องใดโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ได้ซึ่งข้อตกลง ซึ่งเอเยนต์จะเป็นผู้ดำเนินการเจรจาต่อรองทั้งหมด เอเยนต์จะทำการพูดคุยแก้ไขข้อตกลงในสัญญาของทางสโมสรให้เกิดความชัดเจนจนกระทั่งนักกีฬาและสโมสรเกิดความพึงพอใจ เพื่อให้ให้นักกีฬาได้รับผลประโยชน์สูงสุดก่อนการเซ็นสัญญา สอดคล้องกับคำพูดของ (อนุชิต โลวะกิจ, 2555) กล่าวว่า ตัวแทนนักกีฬา (Sport Agent) คือ ผู้แทนของผู้ว่าจ้าง กล่าวคือ ตัวแทนก็คือบุคคล

ที่ทำหน้าที่แทนให้นักกีฬา ตัวแทนเหล่านี้พยายามทำสัญญาที่ให้ผลประโยชน์ เพิ่มมูลค่าของนักกีฬา ทีมนักกีฬา จัดหาผู้สนับสนุนที่ดีกว่า เจรจาช้อตกลองที่ดีกว่าให้นักกีฬา โดยคำนึงถึงผลประโยชน์ของนักกีฬาเป็นอันดับแรก

สภาพปัญหาและอุปสรรคในการให้บริการแก่นักกีฬาฟุตบอลในประเทศไทย

ด้านการจัดการทั่วไป

ปัญหาหลักคือนักกีฬาส่วนมากไม่เข้าใจบทบาทการให้บริการของเอเยนต์ สอดคล้องกับคำพูดของ (อัญชลิตา สุวรรณชฎ 2550 : 14) กล่าวว่า บทบาท หมายถึง บทบาทเป็นพฤติกรรมของบุคคลที่ปฏิบัติตามตำแหน่งหรือสถานภาพที่สังคมกำหนดและคาดหวังให้บุคคลนั้นกระทำ โดยพฤติกรรมของบุคคลนั้นเกี่ยวข้องกับบุคคลอื่นหรือองค์กรที่บุคคลนั้นทำงานอยู่ เป็นการปฏิบัติภายใต้ของเขตหน้าที่ความรับผิดชอบที่องค์กรหรือหน่วยงานกำหนดหรือตามอำนาจหน้าที่ที่กฎหมายกำหนด และพฤติกรรมหรือการปฏิบัตินั้นจะแสดงออกตามทัศนคติของบุคคลที่มีต่อตนเอง และมีทัศนคติในแง่ลบกับการบริการ จึงไม่ต้องการใช้บริการเอเยนต์นักกีฬา นักกีฬาบางส่วนเลือกที่จะใช้บุคคลในครอบครัวมาทำหน้าที่เป็นผู้จัดการส่วนตัวแทนการใช้บริการของเอเยนต์นักกีฬา สอดคล้องกับคำพูดของ (จิรารวรรณ ศรีทอง 2555 : 37) กล่าวว่า คุณภาพการให้บริการ หมายถึง ระดับความสอดคล้องระหว่างสิ่งที่ผู้รับบริการคาดหวังและการได้รับบริการจริง ที่ทำให้ผู้รับบริการเกิดความพึงพอใจจากการได้รับบริการนั้น รวมไปถึงปัญหาการยกเลิกสัญญา การค้างค่าตอบแทน และปัญหาเรื่องเอกสาร หนังสือเดินทาง (Visa) และใบอนุญาตทำงาน (Work Permit)

ด้านการตลาดกีฬา

บทบาทของเอเยนต์อาจจะยังไม่ได้รับการนำเสนอ ผลงานการสร้างมูลค่าให้นักกีฬาของเอเยนต์นักกีฬายังไม่ได้รับการนำเสนอเท่าที่ควร จากหน่วยงาน สมาคม หรือสื่อ ที่เกี่ยวข้อง สอดคล้องกับคำพูดของ (ภัทรา เทพไทย 2549 : 13) กล่าวว่า การบริหารคุณภาพทั่วทั้งองค์กร หมายถึง แนวคิดเกี่ยวกับการบริหารคุณภาพขององค์กรให้เกิดประสิทธิผล โดยสมาชิกทุกคนในองค์กรมีส่วนร่วม มีการปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง และมุ่งเน้นความต้องการของลูกค้าเป็นสำคัญ การทำประชาสัมพันธ์ต้องใช้สื่อ แต่สื่อไม่นำเสนอทำให้บุคคลภายนอกยังมองไม่เห็นถึงผลงานและความป็นรูปธรรมและความสำคัญของเอเยนต์ เอเยนต์ที่ทำงานให้บริการเกิดความผิดพลาดก็ไม่สามารถดำเนินการแก้ไขได้ทำให้เกิดภาพลักษณ์ที่ไม่ดีของเอเยนต์

ด้านสัญญาและการเจรจาทอรอง

ปัญหาหลักคือความไม่ตรงต่อเวลาของสโมสรในการนัดชำระหรือจ่ายเงินค่าตอบแทน และการยกเลิกสัญญา ก่อนกำหนดของสโมสรอย่างไม่เป็นธรรมที่ทำให้เอเยนต์ต้องทำการแก้ไขอยู่บ่อยครั้ง สอดคล้องกับคำพูดของ (วรรณชลิ โนริยา 2554 : 7) กล่าวว่า เอเยนต์นักฟุตบอลอาชีพต้องทำหน้าที่ต่อนักฟุตบอลอาชีพด้วยความซื่อสัตย์สุจริต ปัญหารองลงมาคือ สมาคมและผู้เกี่ยวข้องไม่มีการตรวจสอบการรับรองของเอเยนต์อย่างจริงจัง ซึ่งปัจจุบันยังไม่มี

กฎหมายหรือกฎกระทรวงใดๆที่ออกมาเพื่อควบคุมการประกอบธุรกิจเอเยนต์นักกีฬาฟุตบอล ทำให้มีเอเยนต์เถื่อนที่ขาดการรับรองที่ชัดเจนให้การบริการที่ขาดตกบกพร่องบางประการให้นักกีฬา

แนวทางการให้บริการของเอเยนต์นักกีฬาฟุตบอลในประเทศไทย

ด้านการจัดการทั่วไป

เอเยนต์ต้องมีทีมงานที่คอยช่วยเหลือให้มีคุณภาพเพียงพอต่อปริมาณนักกีฬาในความดูแล เพื่อเป็นการปรับรูปแบบและกลยุทธ์ในการเลือกนักกีฬา เพิ่มเติมการวางแผนระยะยาวในการประกอบอาชีพให้กับนักกีฬาหลังเลิกเล่นกีฬาโดยอาศัยความเหมาะสมของระยะเวลาสัญญาระหว่างเอเยนต์กับนักกีฬาประกอบกัน เพิ่มเติมในส่วนของคุณธรรมและจริยธรรม ความรู้ด้านการบริหารจัดการทั่วไป ความรู้ในการวางแผนด้านการเงินและการวางแผนอาชีพเพิ่มเติมความรู้ในเรื่องของสัญญาและการเจรจาต่อรองให้มีความประณีต ละเอียดอ่อน สอดคล้องกับคำพูด (จรินทร อินโชนนท์ 2552 : 29) กล่าวว่า กระบวนการเพื่อทำการแลกเปลี่ยนกับบุคคลอื่น เพื่อให้ได้มาซึ่งทรัพยากรและบริการ โดยการพยายามที่จะทำความตกลงเพื่อให้เกิดความพึงพอใจทั้งสองฝ่ายเนื่องจากเป็นพื้นฐานที่เอเยนต์ต้องนำไปใช้ในการจัดการการทำงานระหว่างกับนักกีฬาและสโมสรฟุตบอลให้เกิดความขัดแย้งน้อยที่สุด โดยอาศัยความร่วมมือการอำนวยความสะดวกในเรื่องของเอกสารและการดำเนินงานจากทางสโมสรเป็นหลัก

ด้านการตลาดกีฬา

เอเยนต์ต้องอาศัยการประชาสัมพันธ์การเจรจาที่เป็นฝีมือและความสามารถของเอเยนต์ ทำข่าวหรือความเป็นมาของกระบวนการเพื่อยกระดับภาพลักษณ์ของวิชาชีพให้ดีขึ้นโดยที่เอเยนต์ต้องทำงานร่วมกับสื่อ สร้างความสัมพันธ์และดูแลสื่อให้มากขึ้น โดยที่สื่อต้องไม่นำเสนอภาพลักษณ์ในแง่ลบของเอเยนต์ด้วยเช่นกัน เอเยนต์ต้องค้นหาเด็กหรือนักกีฬาดาวรุ่งที่มีคุณภาพอยู่เสมอโดยการสร้างความสัมพันธ์ในโรงเรียนที่สร้างนักกีฬาหรือคาเดมีเพื่อการต่อยอดในอนาคต สอดคล้องกับคำพูดของ อนุชิต โลวะกิจ (2555 : 15) กล่าวว่า ควรมีการพัฒนาเครือข่ายกับอุตสาหกรรมกีฬาที่เกี่ยวข้อง และจัดการเป็นพร็อพเพอร์ตี้ของนักกีฬาอย่างต่อเนื่อง จัดทำฐานข้อมูลประวัติของนักกีฬามีการลงทะเบียนนักกีฬาฟุตบอลอย่างชัดเจน

ด้านสัญญาและการเจรจาต่อรอง

เอเยนต์ต้องมีบทบาทและความเป็นมืออาชีพมากขึ้น พัฒนาความรู้ในเรื่องของกฎหมาย พัฒนาความสามารถในการพยากรณ์ การคาดเดาความเป็นไปได้ที่มีผลต่อนักกีฬา การประเมินช่วงเวลาที่เหมาะสมกับผลงานของนักกีฬาที่แสดงออกมาในการแข่งขันกับสโมสรให้เหมาะสม เพิ่มแผนรองรับในการหาสโมสรอื่นในกรณีที่เกิดการผิดพลาดในการตกลงสัญญา โดยอาศัยการควบคุมดูแลของสมาคมในเรื่องของผลประโยชน์ของนักฟุตบอลในเรื่องของการผิดข้อตกลงในสัญญาจ้าง การเป็นเอเยนต์นักกีฬาต่างชาติในอนาคตต้องมีการเลือกนักกีฬาที่มีฝีมือและประวัติที่ดีจริง และการให้ข้อมูลอัพเดทข้อเท็จจริงของนักฟุตบอลในฤดูกาลที่ผ่านมา สอดคล้องกับคำพูดของ (วิระพงษ์ เฉลิมจิระรัตน์

และคณะ, 2544) กล่าวว่า กิจกรรมที่มีการสอดประสานกัน เพื่อควบคุมและให้ทิศทางในการดำเนินงานแก่องค์กรในเรื่องเกี่ยวกับคุณภาพ รวมถึงกิจกรรมที่เกี่ยวกับการกำหนดทิศทางและการควบคุมองค์กร ประกอบด้วย การกำหนดนโยบายคุณภาพ วัตถุประสงค์ด้านคุณภาพ และการวางแผนด้านคุณภาพ การควบคุมคุณภาพ และการประกันคุณภาพ และการปรับปรุงคุณภาพ โดยกิจกรรมดังกล่าวนี้กระทำภายในระบบบริหารคุณภาพ เพิ่มปริมาณเครือข่ายของเอเย่นต์ในวงการกีฬาฟุตบอล ทำความรู้จักกับสโมสรฟุตบอลเป็นส่วนตัว และสร้างความไว้วางใจและความสัมพันธ์ที่ดีกับสโมสรโดยยึดถือและปฏิบัติตามหลักจรรยาบรรณวิชาชีพเอเย่นต์นักฟุตบอลเป็นสำคัญ

ข้อเสนอแนะในการวิจัย

1. ข้อเสนอแนะในการวิจัย

1.1 สมาคมกีฬาฟุตบอลแห่งประเทศไทย การกีฬาแห่งประเทศไทย หรือผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้อง ควรควบคุมการขึ้นทะเบียน มีการรับรองเอเย่นต์นักกีฬาฟุตบอลให้ชัดเจน จัดอบรมหรือการทดสอบคุณสมบัติของผู้ที่จะมาเป็นเอเย่นต์นักกีฬาฟุตบอลในประเทศไทย เพื่อให้มีแนวโน้มวิธีการให้บริการและคุณภาพการบริการของเอเย่นต์เป็นไปในทิศทางเดียวกัน

1.2 สมาคมฟุตบอล สื่อ หรือผู้มีส่วนเกี่ยวข้องควรให้ความสำคัญกับการนำเสนอข่าวสารประชาสัมพันธ์ เกี่ยวกับวิชาชีพนี้ให้มากขึ้น เพื่อเป็นการสร้างภาพลักษณ์ที่ดี เป็นการกระจายข้อมูลและทำความเข้าใจเกี่ยวกับหน้าที่การทำงานของเอเย่นต์นักกีฬาฟุตบอลกับบุคคลภายนอกที่เกี่ยวข้องให้เข้าใจในหลักการทำงาน บทบาท วิธีการการให้บริการของเอเย่นต์นักกีฬาฟุตบอลให้มากขึ้น

1.3 เอเย่นต์เองควรจะช่วยกันยกระดับวิชาชีพนี้ให้เป็นที่น่าเชื่อถือมากขึ้น ประพฤติปฏิบัติตนในการให้บริการ การเจรจาพูดคุยกับภาคส่วนต่างๆ ให้อยู่ในความถูกต้องตามขั้นตอน มีคุณธรรม และจริยธรรมในการทำงานโดยยึดถือผลประโยชน์ของนักกีฬาเป็นสำคัญ เพื่อความเจริญก้าวหน้าในสาขาวิชาชีพนี้ต่อไป

2. ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

ควรมีการศึกษาความต้องการและความพึงพอใจของผู้ใช้บริการเอเย่นต์นักกีฬาฟุตบอลในประเทศไทย เพื่อที่จะได้รับรู้ความรู้สึกของนักกีฬาที่มีต่อการให้บริการ เพื่อนำไปวางแผนและปรับปรุงการทำงานให้ตอบสนองต่อความต้องการของนักกีฬาต่อไป

เอกสารอ้างอิง

จิราวรรณ ศรีทอง. (2555). การพัฒนาคุณภาพการให้บริการของสำนักงานที่ดินจังหวัดสุราษฎร์ธานี. วิทยานิพนธ์ (รัฐประศาสนศาสตร) บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหิดล.

จรินทร์ อินโชนนท์. (2552). ความสัมพันธ์ระหว่างความฉลาดทางอารมณ์และความสามารถในการเจรจาต่อรองของพนักงาน : ศึกษาเฉพาะกรณีพนักงานของประปานครหลวง. สาขาวิชาจิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ ภาควิชามนุษยศาสตร์ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ.

- วรรณชลี โนริยา. (2554). รูปแบบของเอเย่นต์นักฟุตบอลอาชีพในประเทศไทย วิทยานิพนธ์ คณะวิทยาศาสตร์การกีฬา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- วีรพงศ์ เฉลิมจิระรัตน์ และผกามาส สีนัฐนิชเศรษฐ์. (2544). อภิธานศัพท์ระบบบริหารคุณภาพ. สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ. กรุงเทพมหานคร.
- ทวี ปิยะโอรสสรณ์. (2556). เศรษฐศาสตร์การเมืองของความขัดแย้งในการบริหารจัดการกีฬาฟุตบอล อาชีพท้องถิ่นในภาคตะวันออก : กรณีศึกษาสโมสรฟุตบอลจันทบุรี เอฟซี. วิทยานิพนธ์รัฐประศาสนศาสตร์มหาบัณฑิต (การปกครองท้องถิ่น) มหาวิทยาลัยราชภัฏรำไพพรรณี.
- อัญชลิตา สุวรรณะชญ. (2550). บทบาทของสำนักงานผู้ตรวจการแผ่นดินของรัฐสภาในการระงับข้อพิพาทด้วยสันติวิธี. วิทยานิพนธ์ สาขาวิชารัฐประศาสนศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหิดล.
- ภัทรา เทพไทย. (2549). การรับรู้หลักการบริหารคุณภาพทั่วทั้งองค์การของระดับผู้บริหารของบริษัทในกลุ่มธุรกิจซีเมนต์ เครือซีเมนต์ไทย. บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- อนุชิต โลวะกิจ. (2555). ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจว่าจ้างตัวแทนนักกีฬาของนักกอล์ฟอาชีพไทย วิทยานิพนธ์ คณะ วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาด้านการจัดการ มหาวิทยาลัยศรีปทุม
- _____. 2554. ประสงค์ชนะจันทบุรีศาลสั่งจ่ายร่วมแสน. คม ชัด ลึก (Online). <http://www.komchadluek.net/detail/20110808/105325/ประสงค์ชนะจันทบุรีศาลสั่งจ่ายร่วมแสน.htm> 8 สิงหาคม 2554.
- George, Holmes and Stan, Glaser. (1991). *Business to Business Negotiation*. Oxford : Butterworth – Heinemann.
- Sallis, Edward. (1993). *Total Quality Management in Education*. London : Kogan.