

การเลือกใช้บริการเอเยนต์นักกีฬาของนักฟุตบอลไทยลีก

อนวัณน์ สมศรีรีน และวรรณชลี โนริยา

สาขาวิชาการจัดการการกีฬา คณะสังคมศาสตร์และมนุษยศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหิดล

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ ศึกษาการเลือกใช้บริการเอเยนต์นักกีฬาของนักฟุตบอลไทยลีก และแนวทางการให้บริการของเอเยนต์นักกีฬา ทั้งหมด 6 ด้าน ซึ่งเป็นการวิจัยแบบผสมผสาน (Mixed Method Research) โดยการวิจัยเชิงปริมาณ ผู้วิจัยได้ใช้แบบสอบถามระดับความต้องการ รวมทั้งเปรียบเทียบความต้องการจำแนกตามการใช้บริการและลักษณะการดำเนินการของเอเยนต์นักกีฬา กลุ่มตัวอย่างในการวิจัย ได้แก่ นักฟุตบอลสัญชาติไทยในระดับไทยลีก 1 จำนวน 188 คน โดยใช้สถิติวิเคราะห์ คือ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน รวมทั้งเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยการใช้บริการและลักษณะการดำเนินการด้วยค่า “ที” ส่วนการวิจัยเชิงคุณภาพ ใช้การสัมภาษณ์เชิงลึกโดยผู้ให้ข้อมูลหลัก คือ นักฟุตบอลสัญชาติไทย ที่เคยใช้บริการเอเยนต์นักกีฬา และตรงตามคุณสมบัติที่กำหนด รวมทั้งหมด 3 คน ผลการวิจัยพบว่า ค่าเฉลี่ยระดับความต้องการของนักฟุตบอลไทยลีกในการเลือกใช้บริการเอเยนต์นักกีฬา ส่วนใหญ่อยู่ในระดับมาก คือ ด้านสัญญาและกฎหมาย ด้านการคัดสรรนักกีฬา ด้านคุณลักษณะ และด้านการตลาดกีฬา แต่มีระดับความต้องการอยู่ในระดับปานกลาง คือ ด้านการจัดการทั่วไป และด้านการเงิน เมื่อจำแนกตามการใช้บริการพบว่า ระดับความต้องการในการเลือกใช้บริการเอเยนต์นักกีฬาทั้งหมดแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ยกเว้นด้านคุณลักษณะของเอเยนต์นักกีฬาเพียงด้านเดียวที่ไม่แตกต่าง เมื่อจำแนกตามลักษณะการดำเนินการพบว่า มีด้านที่ระดับความต้องการในการเลือกใช้บริการเอเยนต์นักกีฬามีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 คือ ด้านคุณลักษณะ ด้านการเงิน และด้านการตลาดกีฬา ส่วน 3 ด้านที่เหลือไม่แตกต่างกัน แนวทางการให้บริการของเอเยนต์นักกีฬาที่สำคัญ ได้แก่ (1) รักษาและสร้างชื่อเสียงกับคอนเนกชันเพราะมีผลต่อโอกาสในอาชีพของนักฟุตบอล (2) ช่วยเหลือแก้ไขปัญหาในทุก ๆ ด้าน เพื่อนักฟุตบอลมีสมาธิในสนาม (3) ดูแลเรื่องภาษีให้นักฟุตบอลช่วยหาทางลดหย่อนภาษีให้ได้ (4) ช่วยสร้างฐานแฟนคลับผ่านสื่อต่าง ๆ โดยเฉพาะโซเชียลมีเดีย (5) เอเยนต์นักกีฬาต้องมีความรู้ด้านกฎหมายเบื้องต้นที่เกี่ยวข้องกับกีฬาและสัญญา และมีที่ปรึกษาด้านกฎหมาย เพื่อรักษาผลประโยชน์ให้นักฟุตบอล (6) เอเยนต์นักกีฬาต้องรู้ความต้องการของนักฟุตบอล รวมทั้งศึกษาแนวทางทางการเล่นและความต้องการของแต่ละสโมสร เพื่อที่จะรู้ว่่านักฟุตบอลในสังกัดเหมาะสมกับสโมสรไหน

คำสำคัญ: เอเยนต์นักกีฬา; นักฟุตบอลไทยลีก; การบริการ; ความต้องการ

THE SELECTION OF SPORTS AGENTS IN THAI FOOTBALL LEAGUE

Anawat Somsrireun, and Wanchalee Noriya

Sports Management, Faculty of Social Sciences and Humanities, Mahidol University

Abstract

This thesis had the purpose of studying the selection of sports agent services in the Thai Football League and six services guidelines by mixed methods. For quantitative research, a questionnaire was used with 188 Thai footballers in Thai League 1, surveying need level and comparison of need level divided by service usage and types of operation. For analysis, means, standard deviation, and t-test were employed in determining the value using the variance of 0.05. For qualitative research, in - depth interviews were conducted with three Thai footballers who experienced to hire sports agents and were qualified according to established requirements. The research result showed that the need level of Thai Football League players in the selection of sports agent services (Contracts and laws, new opportunities in talent acquisition, qualifications of the agents and sports marketing) were important at an average level. However, the need level of general management and financial management was moderately important. The comparison of need level divided by service usage was significantly different. However, only the qualifications of the agents were not significantly different. The comparison of need level divided by the types of operation need levels of Qualifications of the agents, financial management and sports marketing were significantly different. The rest of the three services were not significantly different. Important sports agent services guidelines were as follows: (1) making connections and maintaining reputation because they affect the footballer's opportunity, (2) solving all problems: Footballers would be able to focus on their careers, (3) tax management and tax deduction, (4) building fan club through all media especially by social media, (5) basic knowledge of law related to sports, employment contact rules and having legal advisor, (6) clear understanding of needs of footballers and studying club's needs and playing styles to be able to match their needs.

Keywords: Sports Agents, Thai Football League, Service, Need

บทนำ

ลีกฟุตบอลอาชีพในระดับโลกมีเงินไหลเวียนอยู่ในระบบมหาศาล เอเยนต์นักกีฬาสามารถสร้างรายได้ไม่ยิ่งหย่อนไปกว่านักกีฬา และยังลีกฟุตบอลมีมูลค่ามากเท่าไร เอเยนต์นักกีฬาก็มีโอกาสสร้างรายได้มากขึ้นเท่านั้น ในพรีเมียร์ลีก ลีกฟุตบอลอาชีพระดับสูงสุดในประเทศอังกฤษ ประมาณการค่านายหน้าที่ได้รับเฉพาะจากสโมสรฟุตบอลเฉลี่ยอยู่ที่ 118 ล้านยูโรต่อปี (Rossi, Semen, & Brocard, 2016) นี่ยังไม่นับรายได้มหาศาลที่นักฟุตบอลจ่ายให้อเอเยนต์นักกีฬาด้วย ดังนั้นจึงเห็นได้ว่าอาชีพเอเยนต์นักกีฬามีมูลค่าทางเศรษฐกิจจำนวนมหาศาล

ค่านายหน้าของเอเยนต์นักกีฬาได้จากส่วนแบ่งของเงินเดือนและส่วนแบ่งจากการซื้อขายตัวนักกีฬา รวมทั้งเอเยนต์นักกีฬายังได้ส่วนแบ่งจากการรับรองสินค้าของนักกีฬาด้วยเหตุผลที่นักฟุตบอลและสโมสรฟุตบอลต้องจ่ายเงินมูลค่ามหาศาลให้แก่เอเยนต์นักกีฬาเพระบบทบาทการบริการของเอเยนต์นักกีฬา ซึ่งเข้ามาดูแลนักฟุตบอลในด้านต่าง ๆ เพื่อการก้าวไปสู่จุดมุ่งหมายได้อย่างรวดเร็วและมีขั้นตอนโดยไม่เสียเวลาและเป็นลู่อู่ทางการทำงานให้นักกีฬา (Wannacharee Noriya, 2017) ดังนั้น การเลือกเอเยนต์นักกีฬามีผลเป็นอย่างมากในทุก ๆ เรื่องของนักกีฬา ถ้าเลือกเอเยนต์นักกีฬาไม่ดี นักกีฬาจะสูญเสียโอกาสในอาชีพเป็นอย่างมากฉะนั้นนักกีฬาควรศึกษาและตัดสินใจเลือกเอเยนต์นักกีฬาให้ดีที่สุด

ในความเป็นจริง เอเยนต์นักกีฬาส่วนใหญ่ไม่ประสบความสำเร็จและพวกเขาไม่พบว่าธุรกิจนี้ให้รางวัลตอบแทนมหาศาล เอเยนต์นักกีฬาที่ได้รับการยอมรับมีไม่มากนัก หลาย ๆ ครั้งมีจำนวนเอเยนต์มากกว่าจำนวนนักกีฬาในลีก ดังนั้นการแย่งชิงลูกค้าจึงเข้มข้น (Kenneth, & Timothy, 2003) ยิ่งไปกว่านั้น แม้ว่าเอเยนต์จะเซ็นสัญญากับลูกค้าได้ ก็ไม่ได้รับประกันว่าเอเยนต์จะทำเงินได้ เนื่องจากเอเยนต์ได้รับค่าจ้างเป็นเปอร์เซ็นต์รายได้ของนักกีฬา เอเยนต์จะไม่ได้อะไรเลย ถ้านักกีฬาไม่มีรายได้อะไรเลย

ในอดีตเอเยนต์นักกีฬาในประเทศไทยยังไม่ได้ได้รับความสนใจเพราะในอดีตสโมสรฟุตบอลของไทยในยุคสมัครเล่นหรือกึ่งอาชีพ ส่วนนักฟุตบอลยุคก่อนต้องทำงานประจำควบคู่ไปกับการเล่นฟุตบอล เนื่องจากรายได้จากเงินเดือนไม่เพียงพอต่อการเลี้ยงชีพ แต่ทว่ากลางปี 2008 เกิดจากจุดเปลี่ยนสำคัญ คือ Vision Asia ที่สมาพันธ์ฟุตบอลแห่งเอเชีย หรือ Asian Football Confederation (AFC) ตั้งเป้าให้ฟุตบอลเอเชียทั้งทวีปต้องเป็นมืออาชีพและเติบโตเทียบเท่ามาตรฐานยุโรป นำมาสู่การออกกฎเข้มที่บังคับให้สโมสรฟุตบอลพร้อมกลยุทธ์การตลาดทำให้บอลไทยสามารถดึงดูดให้เข้ามาเป็นแฟนบอลได้ หล่อเลี้ยงความเติบโตด้วยเม็ดเงินจากคนดูและสปอนเซอร์สนับสนุนความคาดหวัง เมื่อเข้าสู่ยุคฟุตบอลอาชีพ สโมสรทุกแห่งต้องจดทะเบียนเป็นนิติบุคคลและบริหารงานแบบบริษัทเอกชน ทำให้มีความเป็นมืออาชีพมากขึ้น (Vichit Yamboonruang, 2009) ทำให้ความตื่นตัวของตลาดเอเยนต์มีมากขึ้น

ลีกฟุตบอลอาชีพในประเทศไทยได้รับความนิยมสูงขึ้นอย่างมาก มากกว่า 10 ปีที่ผ่านมา วงการฟุตบอลไทยได้พัฒนาขึ้นและกำลังก้าวสู่ความเป็นฟุตบอลอาชีพอย่างเต็มตัว แต่ระบบเอเยนต์นักฟุตบอลเมืองไทยยังไม่ได้ได้รับความนิยมเพราะคนไทยยังไม่ชินระบบเอเยนต์ที่เหมือนกับหลักสากล เนื่องจากในเมืองไทยระบบเอเยนต์นักเตะยังไม่เติบโต และไม่เป็นที่รู้จักของนักกีฬา สอดคล้องกับ ชิดชนก ไชยเจริญ (Chidchanok Chaicharoen, 2015) ที่กล่าวว่า พัฒนาการของธุรกิจเอเยนต์ที่ปรากฏในระบบกีฬาฟุตบอลอาชีพ ยังถือว่ายังอยู่ในช่วงเริ่มต้นของการประกอบธุรกิจ ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในระบบกีฬาฟุตบอลอาชีพ ทั้งตัวผู้เล่น สโมสร รวมทั้งผู้จัดการแข่งขัน ยังไม่ตระหนักถึงความสำคัญและประโยชน์ของการใช้บริการเอเยนต์ในการเป็นคนกลางเพื่อเจรจาต่อรองสัญญาต่าง ๆ

ในมุมมองของผู้วิจัยเกี่ยวกับเอเยนต์นักกีฬาฟุตบอลในประเทศไทยนั้น อาจจะยังอยู่ในช่วงเริ่มต้นเมื่อเทียบกับต่างประเทศ ดังนั้น เอเยนต์นักกีฬาจึงอาจยังไม่มีข้อมูลความต้องการการเลือกใช้บริการเอเยนต์นักกีฬาของนักฟุตบอลไทยลีก และยังไม่ทราบว่านักฟุตบอลไทยลีกที่เคยใช้บริการเอเยนต์นักกีฬากับไม่เคยใช้บริการเอเยนต์นักกีฬา มีความต้องการการบริการแตกต่างกันหรือไม่ รวมทั้งไม่รู้ว่านักฟุตบอลที่เคยใช้บริการเอเยนต์นักกีฬาแต่ละลักษณะการดำเนินงานของเอเยนต์นักกีฬาแตกต่างกันแล้ว นักฟุตบอลมีความต้องการการบริการแตกต่างกันหรือไม่ ยิ่งไปกว่านั้นงานวิจัยนี้ยังหาแนวทางในการให้บริการของเอเยนต์นักกีฬาที่เหมาะสมกับนักฟุตบอลไทยลีกในเบื้องต้น เพื่อที่จะเป็นข้อมูลให้กับเอเยนต์นักกีฬาและผู้สนใจที่จะเป็นเอเยนต์นักกีฬา พร้อมทั้งเผยแพร่ให้นักกีฬาที่ยังไม่ทราบถึงการบริการของเอเยนต์นักกีฬาได้ตระหนักถึงความสำคัญของเอเยนต์นักกีฬา เพื่อส่งเสริมและสนับสนุนนักกีฬาไทยให้ใช้บริการเอเยนต์นักกีฬามากขึ้น

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษาการเลือกใช้บริการเอเยนต์นักกีฬาของนักฟุตบอลไทยลีก
2. เพื่อเปรียบเทียบการเลือกใช้บริการเอเยนต์นักกีฬาของนักฟุตบอลไทยลีก โดยจำแนกตามการใช้บริการเอเยนต์นักกีฬาและลักษณะการดำเนินการของเอเยนต์นักกีฬา
3. เพื่อศึกษาแนวทางการให้บริการของเอเยนต์นักกีฬาสำหรับนักฟุตบอลไทยลีก

สมมติฐานการวิจัย

1. นักฟุตบอลไทยลีกที่เคยใช้บริการกับไม่เคยใช้บริการเอเยนต์นักกีฬาเลือกใช้บริการเอเยนต์แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05
2. นักฟุตบอลไทยลีกที่เคยใช้บริการเอเยนต์นักกีฬาที่เชี่ยวชาญเฉพาะด้านกีฬากับเชี่ยวชาญหลากหลายธุรกิจ เลือกใช้บริการเอเยนต์แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

วิธีดำเนินการวิจัย

การดำเนินงานวิจัยเป็นการวิจัยแบบผสมผสาน (Mixed Method Research) โดยการใช้การวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research) โดยมีวิธีการวิจัยแบบสำรวจ (Survey Research) ซึ่งใช้วิธีการการเก็บข้อมูลด้วยแบบสอบถามออนไลน์ (Online Questionnaire) โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาระดับการเลือกใช้บริการเอเยนต์นักกีฬาของนักฟุตบอลไทยลีกและเปรียบเทียบการเลือกใช้บริการเอเยนต์นักกีฬาของนักฟุตบอลไทยลีกโดยจำแนกตามการใช้บริการเอเยนต์นักกีฬากับลักษณะการดำเนินการ และใช้การวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ด้วยการสัมภาษณ์เชิงลึก (In - depth Interview) เพื่อศึกษาแนวทางการให้บริการเอเยนต์นักกีฬาของนักฟุตบอลไทยลีก ได้ผ่านการรับรองจากคณะกรรมการจริยธรรมวิจัยในคน สาขาสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหิดล เมื่อวันที่ 31 มีนาคม 2563 โดยมีหมายเลขรับรองคือ 2020/067.3103

งานวิจัยนี้แบ่งความต้องการในการเลือกใช้บริการจากการทบทวนวรรณกรรม ทั้งหมด 6 ด้าน ประกอบด้วย 1. คุณลักษณะของเอเยนต์ 2. การจัดการทั่วไป 3. การเงิน 4. การตลาด 5. สัญญาและกฎหมาย 6. การคัดสรรนักกีฬา ประชากรที่ใช้ในงานวิจัยครั้งนี้คือนักกีฬาฟุตบอลอาชีพที่สังกัดสโมสรฟุตบอลในระดับไทยลีก 1 หรือโตโยต้าไทยลีก ฤดูกาล 2020/2021 จำนวน 353 คน ที่เป็นนักฟุตบอลสัญชาติไทยเท่านั้น และผู้ให้ข้อมูลหลักประกอบด้วย นักฟุตบอลอาชีพหรือเคยเป็นนักฟุตบอลอาชีพที่มีประสบการณ์ในการใช้บริการเอเยนต์นักกีฬา

กลุ่มตัวอย่างเชิงปริมาณ ได้จากการใช้สูตรคำนวณกลุ่มตัวอย่างของทาโร่ ยามาเน่ (Yamane, 1973) กำหนดความคลาดเคลื่อนที่ 0.05 ได้กลุ่มตัวอย่างจำนวน 188 คน กำหนดสัดส่วนตัวอย่างตามขนาดของประชากรในแต่ละสโมสร วิธีการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างใช้วิธีการสุ่มอย่างง่าย (Sample Random Sampling) ตามจำนวนกลุ่มตัวอย่างของแต่ละสโมสรที่แต่ละสโมสร และกลุ่มตัวอย่างเชิงคุณภาพ ได้จากการคัดเลือกนักฟุตบอลและอดีตนักฟุตบอลแบบเฉพาะเจาะจง (Purposive Sampling) ที่มีคุณสมบัติตามที่กำหนดรวมทั้งหมด 3 คน

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยเชิงปริมาณใช้แบบสอบถามการให้บริการเอเยนต์นักกีฬา ลักษณะการดำเนินงานของเอเยนต์นักกีฬา และระดับความต้องการการเลือกใช้บริการเอเยนต์นักกีฬา โดยแบ่งระดับความต้องการเป็นแบบมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) 5 ระดับ ของลิเคิร์ต (Five - Point Likert Scales) เครื่องมือที่ใช้วิจัยเชิงคุณภาพ คือ การสัมภาษณ์เชิงลึก (In - Depth Interview) เพื่อศึกษาแนวทางในการเลือกใช้บริการเอเยนต์นักกีฬาของนักฟุตบอลไทยลีก เครื่องมือที่ใช้วิจัยผ่านการตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือจากผู้เชี่ยวชาญ จำนวน 3 ท่าน ตรวจสอบความตรงเชิงเนื้อหา (Content Validity) นำผลการพิจารณามาหาดัชนีความสอดคล้อง (Item - Objective Congruence) จากนั้นนำเครื่องมือที่ปรับปรุงแล้วไปทดลองใช้ (Try Out) กับนักฟุตบอลไทยลีก 2 จำนวน 30 คน เพื่อตรวจสอบหาความเที่ยง (Reliability) ได้ค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาของครอนบาค (Cronbach's Alpha Coefficient) เท่ากับ 0.97

การเก็บข้อมูลภาคสนาม สร้างแบบสอบถามที่ได้รับการพัฒนาแล้วในกูเกิลฟอร์ม (Google Form) โดยติดต่อประสานงาน และส่งหนังสือขอความอนุเคราะห์เก็บข้อมูลจากคณะสังคมศาสตร์และมนุษยศาสตร์ ไปยังสโมสรฟุตบอลไทยลีก 1 ทั้ง 16 สโมสร เพื่อชี้แจงเกี่ยวกับงานวิจัยและขออนุญาตจัดเก็บข้อมูล จากนั้นขอที่อยู่จดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (Email) และไอดีไลน์ (Line ID) ของกลุ่มตัวอย่าง สำหรับส่งลิงค์ (Link) แบบสอบถามที่สร้างไว้ในกูเกิลฟอร์ม (Google Form) ให้กลุ่มตัวอย่าง และนัดสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลัก ระยะเวลาในการเก็บข้อมูล ตั้งแต่ 7 พฤษภาคม 2563 ถึง 13 สิงหาคม 2563

การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลดำเนินการโดยใช้โปรแกรมวิเคราะห์ข้อมูลสำเร็จรูปดังต่อไปนี้

1. วิเคราะห์ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับความคิดเห็นของนักกีฬาฟุตบอลไทยลีกที่มีต่อการบริการทั้ง 6 ด้าน ที่มีต่อความต้องการเลือกใช้บริการเอเยนต์นักกีฬาของนักฟุตบอลไทยลีก โดยนำข้อมูลมาวิเคราะห์หาค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน
2. เปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างการใช้กับไม่ใช้บริการเอเยนต์นักกีฬาและลักษณะการดำเนินงานของเอเยนต์นักกีฬาซึ่งมีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านกีฬา กับเชี่ยวชาญหลากหลายธุรกิจต่อความต้องการเลือกใช้บริการเอเยนต์นักกีฬาของนักฟุตบอลไทยลีก โดยเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่าง 2 กลุ่มด้วย ค่า “ที”

ผลการวิจัย

ตารางที่ 1 การวิเคราะห์ระดับความต้องการในการเลือกใช้บริการเอเยนต์นักกีฬาของนักฟุตบอลไทยลีก เกณฑ์การประมาณค่าเฉลี่ยแบ่งเป็น 5 ระดับดังนี้ (Best, 1977)

ค่าเฉลี่ย 0.50 – 1.49 หมายถึง ระดับความต้องการต่อการเลือกใช้บริการเอเยนต์มีน้อยที่สุด

ข้อรายการ	$\bar{x}$	S.D.	ระดับการแปลผล
1. ด้านคุณลักษณะของเอเยนต์นักกีฬา	3.83	0.66	มาก
2. ด้านการจัดการทั่วไป	3.49	0.74	ปานกลาง
3. ด้านการเงิน	3.46	0.85	ปานกลาง
4. ด้านการตลาดกีฬา	3.64	0.70	มาก
5. ด้านสัญญาและกฎหมาย	4.15	0.72	มาก
6. ด้านการคัสตอร์นักกีฬา	3.99	0.72	มาก

ค่าเฉลี่ย 1.50 – 2.49 หมายถึง ระดับความต้องการต่อการเลือกใช้บริการเอเยนต์มีน้อย

ค่าเฉลี่ย 2.50 – 3.49 หมายถึง ระดับความต้องการต่อการเลือกใช้บริการเอเยนต์มีปานกลาง

ค่าเฉลี่ย 3.50 – 4.49 หมายถึง ระดับความต้องการต่อการเลือกใช้บริการเอเยนต์มีมาก

ค่าเฉลี่ย 4.50 – 5.00 หมายถึง ระดับความต้องการต่อการเลือกใช้บริการเอเยนต์มีมากที่สุด

จากตารางที่ 1 ภาพรวมค่าเฉลี่ยจากระดับความต้องการส่วนใหญ่อยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ยระหว่าง 3.46 ถึง 4.15) โดยด้านที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด คือ ด้านสัญญาและกฎหมาย ($\bar{x} = 4.15$) รองลงมาอีก 3 ด้าน ที่มีระดับความต้องการอยู่ในระดับมาก ได้แก่ ด้านการคัสตอร์นักกีฬา ด้านคุณลักษณะของเอเยนต์ และด้านการตลาดกีฬา ตามลำดับ ในขณะที่ความต้องการในการเลือกใช้บริการเอเยนต์นักกีฬาของนักฟุตบอลไทยลีกที่มีระดับความต้องการอยู่ในระดับปานกลาง คือ ด้านการจัดการทั่วไป และด้านการเงิน โดยเฉพาะด้านการเงินมีค่าเฉลี่ยของระดับความต้องการน้อยที่สุด ($\bar{x} = 3.46$)

ตารางที่ 2 เปรียบเทียบความต้องการต่อการเลือกใช้บริการเอเยนต์นักกีฬาของนักฟุตบอลไทยลีก จำแนกตามการใช้บริการเอเยนต์นักกีฬา

ความต้องการการเลือกใช้บริการเอเยนต์	ใช้อยู่/เคยใช้ (n = 102)		ไม่เคยใช้ (n = 86)		t	Sig.
	$\bar{x}$	S.D.	$\bar{x}$	S.D.		
1. ด้านคุณลักษณะของเอเยนต์	3.80	0.63	3.86	0.70	-0.67	0.50
2. ด้านการจัดการทั่วไป	3.34	0.76	3.67	0.68	-3.20*	0.00
3. ด้านการเงิน	3.30	0.89	3.65	0.76	-2.91*	0.00
4. ด้านการตลาดกีฬา	3.54	0.75	3.76	0.63	-2.17*	0.03
5. ด้านสัญญาและกฎหมาย	4.04	0.79	4.28	0.60	-2.37*	0.02
6. ด้านการคัสตอร์นักกีฬา	3.90	0.79	4.11	0.60	-2.11*	0.04
รวม	3.65	0.70	3.88	0.57	-2.52*	0.01

* p < .05

จากตารางที่ 2 แสดงค่าสถิติเปรียบเทียบการเลือกใช้บริการเอเยนต์นักกีฬาของนักฟุตบอลไทยลีก จำแนกตามการใช้บริการเอเยนต์นักกีฬา โดยวิเคราะห์เปรียบเทียบแบบรวมกลุ่ม (Independent t - test) พบว่า ระหว่างกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ / เคยใช้บริการเอเยนต์นักกีฬา และกลุ่มตัวอย่างที่ไม่เคยใช้บริการเอเยนต์นักกีฬา กับการเลือกใช้

บริการเอเยนต์นักกีฬาในภาพรวม ได้ค่า Sig. เท่ากับ 0.01 ซึ่งน้อยกว่า α ที่กำหนดไว้เท่ากับ 0.05 ทำให้สรุปได้ว่าการใช้บริการเอเยนต์นักกีฬาที่แตกต่างกัน มีผลต่อความต้องการในการเลือกใช้บริการเอเยนต์นักกีฬาในภาพรวมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

นอกจากนี้ เมื่อพิจารณาความต้องการในการเลือกใช้บริการเอเยนต์นักกีฬาในแต่ละด้านพบว่า มีจำนวน 5 ด้าน ได้แก่ ด้านการจัดการทั่วไป (Sig. = 0.00) ด้านการเงิน (Sig. = 0.00) ด้านการตลาดกีฬา (Sig. = 0.03) ด้านสัญญาและกฎหมาย (Sig. = 0.02) และด้านการค้สรรรนักกีฬา (Sig. = 0.04) ที่สรุปว่าการใช้บริการเอเยนต์นักกีฬาที่แตกต่างกันมีผลต่อความต้องการในการเลือกใช้บริการเอเยนต์นักกีฬา ยกเว้นด้านคุณลักษณะของเอเยนต์ได้ค่า Sig. เท่ากับ 0.50 ซึ่งมากกว่า α ที่กำหนดไว้เท่ากับ 0.05 ทำให้สรุปได้ว่า การใช้บริการเอเยนต์นักกีฬาที่แตกต่างกันมีเพียงด้านเดียวที่ไม่มีผลต่อความต้องการในการเลือกใช้บริการเอเยนต์นักกีฬา คือ ด้านคุณลักษณะของเอเยนต์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ตารางที่ 3 เปรียบเทียบความต้องการเลือกใช้บริการเอเยนต์นักกีฬาของนักฟุตบอลไทยลีก จำแนกตามลักษณะการดำเนินการของเอเยนต์นักกีฬา

การเลือกใช้บริการเอเยนต์นักกีฬา	เชี่ยวชาญเฉพาะด้านกีฬา (n = 71)		เชี่ยวชาญหลากหลายธุรกิจ (n = 31)		t	Sig.
	$\bar{x}$	S.D.	$\bar{x}$	S.D.		
1. ด้านคุณลักษณะของเอเยนต์	3.71	0.69	4.01	0.43	-2.67*	0.01
2. ด้านการจัดการทั่วไป	3.26	0.76	3.51	0.75	-1.56	0.13
3. ด้านการเงิน	3.17	0.86	3.61	0.91	-2.29*	0.03
4. ด้านการตลาดกีฬา	3.42	0.74	3.81	0.69	-2.57*	0.01
5. ด้านสัญญาและกฎหมาย	3.99	0.80	4.16	0.75	-1.03	0.31
6. ด้านการค้สรรรนักกีฬา	3.81	0.79	4.10	0.76	-1.72	0.09
รวม	3.56	0.70	3.86	0.65	-2.13*	0.04

* p < .05

จากตารางที่ 3 พบว่า เอเยนต์นักกีฬาที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านและเอเยนต์นักกีฬาที่มีเชี่ยวชาญหลากหลายธุรกิจกับการเลือกใช้บริการเอเยนต์นักกีฬาในภาพรวม ได้ค่า Sig. เท่ากับ 0.04 ซึ่งน้อยกว่า α ที่กำหนดไว้เท่ากับ 0.05 ทำให้สรุปได้ว่า ลักษณะการดำเนินการของเอเยนต์นักกีฬาที่แตกต่างกัน มีผลต่อความต้องการในการเลือกใช้บริการเอเยนต์นักกีฬาในภาพรวมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

นอกจากนี้ เมื่อพิจารณาการเลือกใช้บริการเอเยนต์นักกีฬาในแต่ละด้านพบว่า มีจำนวน 3 ด้าน ได้แก่ ด้านคุณลักษณะของเอเยนต์ (Sig. = 0.01) ด้านการเงิน (Sig. = 0.03) และด้านการตลาดกีฬา (Sig. = 0.01) ที่ลักษณะการดำเนินการของเอเยนต์นักกีฬาที่แตกต่างกันมีผลต่อความต้องการในการเลือกใช้บริการเอเยนต์นักกีฬา ในขณะที่อีก 3 ด้านที่เหลือ ได้แก่ ด้านการจัดการทั่วไป (Sig. = 0.13) ด้านสัญญาและกฎหมาย (Sig. = 0.31) และด้านการค้สรรรนักกีฬา (Sig. = 0.09) ที่ลักษณะการดำเนินการของเอเยนต์นักกีฬาที่แตกต่างกันไม่มีผลต่อความต้องการในการเลือกใช้บริการเอเยนต์นักกีฬาอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึก

แนวทางการให้บริการของเอเยนต์นักกีฬาที่สำคัญ ได้แก่ (1) รักษาและสร้างชื่อเสียงกับคอนเนคชั่นเพราะมีผลต่อโอกาสในอาชีพของนักฟุตบอล (2) ช่วยเหลือแก้ไขปัญหาในทุก ๆ ด้าน เพื่อให้นักฟุตบอลมีสมาธิในสนาม (3) ดูแลเรื่องภาษีให้นักฟุตบอล ช่วยหาทางลดหย่อนภาษีให้ได้ (4) ช่วยสร้างฐานแฟนคลับผ่านสื่อต่าง ๆ โดยเฉพาะสื่อโซเชียลมีเดีย (5) เอเยนต์นักกีฬาต้องมีความรู้ด้านกฎหมายเบื้องต้นที่เกี่ยวข้องกับกีฬาและสัญญา และมีที่ปรึกษาด้านกฎหมาย เพื่อรักษาผลประโยชน์ให้นักฟุตบอล (6) เอเยนต์นักกีฬาต้องรู้ความต้องการของนักฟุตบอล ซึ่งมีความสัมพันธ์กับปัจจัยในการเลือกสโมสรของนักกีฬาฟุตบอลอาชีพ 5 ด้าน คือ ค่าตอบแทน สภาพแวดล้อมและสถานที่ ความเหมาะสมในตำแหน่งการเล่น โอกาสความก้าวหน้าในสโมสร และความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลในสโมสร (Kittisak Sukkasem, 2016) รวมทั้งศึกษาแนวทางทางการเล่นและความต้องการของแต่ละสโมสร เพื่อที่จะรู้ว่ นักฟุตบอลในสังกัดเหมาะสมกับสโมสรไหน

อภิปรายผลการวิจัย

จากการวิเคราะห์ระดับความต้องการในการเลือกใช้บริการเอเยนต์นักกีฬาของนักฟุตบอลไทยลีก ในภาพรวมอยู่ในระดับมาก อาจตีความได้ว่า ปัจจุบันนักฟุตบอลไทยลีกเริ่มให้ความสนใจและมีความต้องการในการเลือกใช้บริการเอเยนต์นักกีฬามากขึ้น เนื่องจากเห็นว่าเอเยนต์นักกีฬาสามารถเข้ามาช่วยแบ่งเบาภาระให้กับนักฟุตบอลในการจัดการผลประโยชน์ทุกอย่างทั้งในและนอกสนาม เพื่อให้นักฟุตบอลสามารถมุ่งเน้นกับการเล่นกีฬาและทำงานให้กับทีมอย่างเต็มที่ ซึ่งเป็นไปในทิศทางเดียวกันกับความคิดเห็นของผู้ให้ข้อมูลหลักในการสัมภาษณ์เชิงลึกที่ได้กล่าวว่า หน้าที่ของเอเยนต์ คือ การช่วยเหลือแก้ไขปัญหาเพื่อให้นักฟุตบอลมีสมาธิกับการเล่นฟุตบอล

แต่เมื่อพิจารณารายด้านแล้วพบว่า ด้านการจัดการทั่วไปและด้านการเงินระดับความต้องการอยู่ในระดับปานกลาง จึงพิจารณาด้านการจัดการทั่วไปและด้านการเงินเป็นรายชื่อที่ระดับการแปลผลอยู่ในระดับปานกลาง โดยอ้างอิงผู้ให้ข้อมูลหลัก ด้านการจัดการทั่วไปพบว่า บางข้อนักฟุตบอลคิดว่าเป็นสิ่งที่สามารถจัดการด้วยตัวเองได้ ส่วนด้านการเงินพบว่า เนื่องจากนักฟุตบอลส่วนใหญ่ยังไม่มีความรู้พื้นฐานทางด้านการเงินหรือเศรษฐศาสตร์พื้นฐานจึงไม่ได้ให้ความสำคัญกับการวางแผนการลงทุน รวมถึงการวางแผนการเงินหลังเลิกเล่นฟุตบอลอาชีพ

ผู้วิจัยได้ทำการเปรียบเทียบความต้องการในการเลือกใช้บริการเอเยนต์นักกีฬาของนักฟุตบอลไทยลีกในภาพรวมพบว่า การใช้บริการเอเยนต์นักกีฬาที่แตกต่างกัน มีผลต่อความต้องการในการเลือกใช้บริการเอเยนต์นักกีฬา อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 และเมื่อพิจารณา ค่า χ^2 อาจตีความได้ว่านักฟุตบอลที่ยังไม่เคยใช้บริการเอเยนต์นักกีฬามีความคาดหวังที่สูงกว่า ยกเว้นด้านคุณลักษณะของเอเยนต์นักกีฬาที่พบว่า การใช้บริการเอเยนต์นักกีฬากับไม่ใช้บริการเอเยนต์นักกีฬาที่แตกต่างกัน ไม่มีผลต่อการเลือกใช้บริการเอเยนต์นักกีฬาในด้านคุณลักษณะของเอเยนต์ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 เนื่องจากคุณลักษณะของเอเยนต์นักกีฬาเป็นทักษะความรู้ ความสามารถ รวมทั้งนิสัยและพฤติกรรมของเอเยนต์นักกีฬาที่แต่ละคนมีไม่เหมือนกัน ทำให้เอเยนต์นักกีฬามีลักษณะและความถนัดไม่เหมือนกัน จึงเป็นสิ่งที่นักฟุตบอลแต่ละบุคคลต้องคำนึงถึง เพื่อเลือกเอเยนต์นักกีฬาที่เหมาะสมกับตนเองมากที่สุด ซึ่งสอดคล้องกับ Horn (2015) ที่กล่าวว่า คุณลักษณะของเอเยนต์นักกีฬาที่นักกีฬามองหาจากเอเยนต์ยากที่จะบอกว่าคุณลักษณะแบบไหนดีที่สุด เพราะคุณลักษณะของเอเยนต์ที่เหมาะสมกับนักกีฬาคนหนึ่งอาจไม่เหมาะสมกับนักกีฬาอีกคนหนึ่งก็ได้ แต่อย่างไรก็ตามในภาพรวมทั้งนักฟุตบอลไทยลีกที่ใช้บริการเอเยนต์นักกีฬากับไม่เคยใช้บริการเอเยนต์ เห็นว่าการใช้บริการเอเยนต์นักกีฬาน่าจะเป็นประโยชน์และสามารถช่วยเหลือนักฟุตบอลในทุก ๆ ด้าน

ผู้วิจัยได้ทำการเปรียบเทียบความต้องการในการเลือกใช้บริการเอเยนต์นักกีฬาของนักฟุตบอลไทยลีก ในภาพรวมพบว่า การใช้บริการเอเยนต์ที่มีลักษณะการดำเนินการที่แตกต่างกัน ทำให้นักฟุตบอลมีความต้องการในการเลือกใช้บริการเอเยนต์นักกีฬาด้านคุณลักษณะของเอเยนต์ที่แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 และนักฟุตบอลที่ใช้บริการของเอเยนต์นักกีฬาที่มีเชี่ยวชาญหลากหลายธุรกิจมีค่า $\bar{X}$ มากกว่าเอเยนต์นักกีฬาที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านกีฬาในทุกด้าน อาจตีความได้ว่า นอกจากการบริการพื้นฐานของเอเยนต์นักกีฬาแล้ว นักฟุตบอลมีความคาดหวังกับการบริการด้านอื่น ๆ ของเอเยนต์นักกีฬาที่มีความเชี่ยวชาญหลากหลายธุรกิจด้วย สอดคล้องกับ Kenneth, & Timothy (2003) ที่กล่าวว่า ประโยชน์สำคัญของบริษัทที่เชี่ยวชาญหลากหลายธุรกิจที่สำคัญประการหนึ่ง คือ นักกีฬาสามารถได้รับบริการที่ดีที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้โดยไม่ต้องเสียเวลาเสาะหาผู้เชี่ยวชาญด้านต่าง ๆ

เมื่อพิจารณารายด้าน มี 3 ด้าน ที่มีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญที่ 0.05 คือ ด้านคุณลักษณะของเอเยนต์นักกีฬา ด้านการเงิน ด้านการตลาด ซึ่งอาจสรุปเหตุผลของแต่ด้านได้ ดังนี้ 1) ด้านคุณลักษณะของเอเยนต์นักกีฬา เอเยนต์นักกีฬาที่มีเชี่ยวชาญหลากหลายธุรกิจอาจจะใช้ความน่าเชื่อถือจากธุรกิจอื่น ๆ ที่มีความเกี่ยวข้องในการดึงดูดนักฟุตบอล โดยความสามารถในการดึงดูดนักกีฬาตัวท็อป คือ คุณสมบัติที่สำคัญในการเป็นเอเยนต์นักกีฬาที่มีประสิทธิภาพ (Steinberg, 2018) 2) ด้านการเงิน นักฟุตบอลมีความคาดหวังและความต้องการให้เอเยนต์นักกีฬาที่มีเชี่ยวชาญหลากหลายธุรกิจ ซึ่งมีบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถในด้านการเงิน ช่วยวางแผนการเงินและการลงทุน เพื่อให้ให้นักฟุตบอลมีความมั่นใจในการดำเนินชีวิตในอนาคต สอดคล้องกับผู้ให้ข้อมูลหลักที่กล่าวว่า นักฟุตบอลไม่รู้ว่าวางแผนการลงทุนยังไง เอเยนต์ควรแนะนำเรื่องการลงทุนให้กับนักฟุตบอลหรือว่าหาวิธีออมเงินให้นักฟุตบอล และ 3) ด้านการตลาด ในต่างประเทศการตลาดกีฬาได้รับความนิยม และสามารถสร้างชื่อเสียง รวมถึงรายได้ให้กับนักฟุตบอลเป็นอย่างมาก ซึ่งน่าจะมีข้อเสนอที่ครบวงจรในธุรกิจอื่น โดยเฉพาะเรื่องการสร้างแบรนด์แฟชั่น และวงการบันเทิง (Rossi, Semen, & Brocard, 2016) ทำให้นักฟุตบอลไทยลีกต้องการทำการตลาดกีฬาบ้าง เพื่อสร้างชื่อเสียง รายได้ จึงส่งผลให้นักฟุตบอลมีความคาดหวังและความต้องการเอเยนต์นักกีฬาที่มีเชี่ยวชาญหลากหลายธุรกิจ

อย่างไรก็ตาม 3 ด้านที่เหลือ คือ ด้านการจัดการทั่วไป ด้านสัญญาและกฎหมาย และด้านการคัดสรรนักกีฬา ผู้ให้ข้อมูลหลักมองว่า เป็นหน้าที่พื้นฐานของเอเยนต์นักกีฬาที่ควรทำหน้าที่ช่วยเหลือนักฟุตบอลในเรื่องทั่วไปในบางเรื่อง และคิดว่าการเจรจาสัญญาเป็นงานหลักของเอเยนต์ รวมทั้งการคัดสรรนักกีฬาถืองานที่เอเยนต์ต้องทำเป็นประจำเพื่อเริ่มต้นความสัมพันธ์ระหว่างเอเยนต์กับนักกีฬา

ข้อเสนอแนะจากงานวิจัย

แนวทางการให้บริการของเอเยนต์นักกีฬาทั้ง 6 ด้าน มีดังนี้

1. ด้านคุณลักษณะของเอเยนต์นักกีฬา เอเยนต์นักกีฬาควรสร้างชื่อเสียงและรักษาชื่อเสียงให้เป็นอย่างดี เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับนักฟุตบอลและสโมสร นอกจากนี้เอเยนต์นักกีฬาควรสร้างเครือข่าย เพื่อผลักดันให้นักฟุตบอลในสังกัดเป็นที่สนใจจากสโมสรฟุตบอลต่าง ๆ

2. ด้านการจัดการทั่วไป เอเยนต์นักกีฬาควรทำหน้าที่ปกป้องนักฟุตบอลจากปัญหาและอุปสรรคให้นักฟุตบอลปราศจากสิ่งรบกวน เพื่อให้ผลงานออกมาดี รวมถึงควรทำหน้าที่ดูแลให้คำปรึกษาจัดการเรื่องส่วนตัว การวางแผนอาชีพ และการวางแผนหลังอาชีพให้กับนักฟุตบอล นอกจากนี้ เอเยนต์นักกีฬาควรมีความคุ้นเคยใกล้ชิดกับนักฟุตบอลและครอบครัวของนักฟุตบอลด้วย เพื่อจะได้รับรู้ปัญหาของนักฟุตบอลได้มากขึ้น

3. ด้านการเงิน เอเยนต์นักกีฬาควรเป็นที่ปรึกษาเรื่องการวางแผนการลงทุนและวางแผนการเงินหลังเลิกเล่นฟุตบอลอาชีพ เพื่อเพิ่มรายได้และมูลค่าของทรัพย์สินของนักฟุตบอล รวมถึงสร้างความมั่นคงในการดำเนินชีวิตในอนาคต นอกจากนี้ควรสนับสนุนส่งเสริมการเรียนรู้ด้านการเงินของนักฟุตบอล เพราะเอเยนต์กีฬาไม่สามารถช่วยดูแลด้านการเงินของนักฟุตบอลไปได้ตลอดชีวิต

4. ด้านการตลาดกีฬา เอเยนต์นักกีฬาควรมีความรู้ ความเข้าใจถึงผลิตภัณฑ์ทางการกีฬา รวมถึงเลือกใช้กิจกรรมทางการตลาดในการส่งเสริมการขายผลิตภัณฑ์กีฬา เพื่อการสร้างนักฟุตบอลให้เป็นที่รู้จักพร้อมทั้งการดูแลภาพลักษณ์ของนักฟุตบอล โดยสร้างภาพลักษณ์ผ่านสื่อโซเชียลมีเดีย และคอยดูแลการใช้โซเชียลมีเดียของนักฟุตบอล ซึ่งจะส่งผลต่อโอกาสเป็นตัวแทนสินค้า และการรับงานด้านการตลาดกีฬา

5. ด้านสัญญาและกฎหมาย เอเยนต์ควรมีความรู้กฎหมายเบื้องต้นที่เกี่ยวข้องกับกีฬา มีทักษะในการต่อรองสัญญาพร้อมทั้งมีความรู้ด้านกฎหมาย หรือควรมีที่ปรึกษาด้านกฎหมายคอยให้ความช่วยเหลือ เพื่อช่วยดูแลสัญญา รักษาผลประโยชน์ให้นักฟุตบอล และป้องกันนักฟุตบอลถูกยกเลิกสัญญาอย่างไม่เป็นธรรม รวมถึงคอยให้ความช่วยเหลือและปฏิบัติหน้าที่แทนนักกีฬาโดยการทำหน้าที่ด้วยความซื่อสัตย์สุจริต ตลอดจนช่วยเจรจาต่อรองกับคู่กรณี นักฟุตบอลไม่ต้องไปเจรจาต่อรองด้วยตนเอง

6. ด้านการคัดสรรนักกีฬา เอเยนต์นักกีฬาควรมีทักษะการโน้มน้าวจิตใจนักกีฬาให้เข้าสู่สังกัด รวมถึงการรักษาชื่อเสียงให้เป็นที่ยอมรับ นอกจากนี้เอเยนต์นักกีฬาควรมีความรู้และความสามารถในการคัดเลือกนักฟุตบอล ซึ่งไม่ใช่แค่ความสามารถของนักฟุตบอล แต่ต้องรวมไปถึงนิสัยและอุปนิสัยใจคอของนักฟุตบอล รวมถึงควรรู้ว่าแต่ละสโมสรมีแนวทางการเล่นแบบไหนต้องการนักฟุตบอลแบบไหน และควรรู้ว่่านักฟุตบอลที่อยู่ในสังกัดเหมาะกับสไตล์การเล่นของสโมสรไหน

ผู้ประกอบการธุรกิจเอเยนต์นักกีฬา สามารถศึกษาแนวทางการบริการที่กล่าวไปข้างต้น เพื่อบริการให้สอดคล้องกับความต้องการของนักฟุตบอล และบริษัทที่ยังไม่มีความเชี่ยวชาญที่เกี่ยวข้องกับการเป็นเอเยนต์นักกีฬา ก็สามารถเข้ามาในธุรกิจเอเยนต์นักกีฬาได้โดยใช้ความถนัดที่ตัวเองมีเพื่อเข้ามาสนับสนุนนักกีฬาในด้านต่าง ๆ แต่ในช่วงเริ่มต้นทำธุรกิจบริษัทถ้ายังไม่มีมีความเชี่ยวชาญด้านเอเยนต์นักกีฬา อาจจะต้องดึงเอเยนต์นักกีฬาที่มีความรู้ความสามารถและประสบการณ์เข้ามาช่วย เพราะผลจากงานวิจัยนี้สรุปว่า ในภาพรวมนักฟุตบอลมีความคาดหวังกับเอเยนต์นักกีฬาที่เชี่ยวชาญหลากหลายธุรกิจมากกว่าเอเยนต์ความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านกีฬาโดยเฉพาะ นักฟุตบอลที่ยังไม่เคยใช้บริการเอเยนต์นักกีฬา

Reference

- Best, J. W. (1977). *Research in Education*. New Jersey: Prentice Hall, Inc.
- Chidchanok Chaicharoen. (2015). *The legal status of players' agent in Thailand* (Unpublished Master's thesis), Thammasat University.
- Horn, T. (2015). *The no - star recruit*. Retrieved from <https://www.theplayertribune.com/articles/the-no-star-recruit>
- Kenneth, L. S., & Timothy, D. (2003). *The Business of Sports Agents*. Pennsylvania: University of Pennsylvania Press.
- Kittisak Sukkasem. (2016). *Factors influencing club selection of professional footballer in Thailand premier league* (Unpublished Master's thesis), Chulalongkorn University.

- Rossi, G., Semen, A., & Brocard, F.J. (2016). *Sports Agents and Labour Markets Evidence from World Football*. Abingdon: Routledge.
- Steinberg, L. (2018). *How to be a great agent: The 10 elements of recruiting*. Retrieved from www.forbes.com/sites/leighsteinberg/2018/11/21/how-to-be-a-great-agent-the-10-elements-of-recruiting
- Vichit Yamboonruang. (2009). *Turning point of Thai football*. Retrieved from <http://positioningmag.com/12072>
- Wannacharee Noriya. (2017). *The Challenging of Sport Agent Selection*. Nakornpathom: P.A. Living Publisher.
- Yamane, T. (1973). *Statistics: An Introductory Analysis* (3rd ed.). New York. Harper and Row Publications.

Received: January, 30, 2021

Revised: March, 4, 2021

Accepted: March, 11, 2021

The background features a collection of abstract geometric shapes in various shades of blue. These include solid hexagons, circles with diagonal hatching, and solid circles. Some shapes are partially cut off by the edges of the frame. There are also larger, curved blue shapes in the corners, resembling stylized waves or abstract borders. The overall aesthetic is clean and modern.

Academic Journal of Thailand National Sports University