



ΕΘΝΙΚΟ ΚΑΙ ΚΑΠΟΔΙΣΤΡΙΑΚΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΑΘΗΝΩΝ

ΣΧΟΛΗ ΕΠΙΣΤΗΜΗΣ ΦΥΣΙΚΗΣ ΑΓΩΓΗΣ ΚΑΙ ΑΘΛΗΤΙΣΜΟΥ

ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

**ΤΑ ΣΟΒΑΡΑ ΔΙΑΔΙΚΤΥΑΚΑ ΠΑΙΓΝΙΑ
«FOOTBALL MANAGER» ΚΑΙ «TOP ELEVEN »
ΩΣ «ΕΡΓΑΛΕΙΟ» ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ
ΓΙΑ ΕΝΑΝ ΜΑΝΑΤΖΕΡ ΠΟΔΟΣΦΑΙΡΙΣΤΩΝ**

ΑΛΕΙΦΤΗΡΑΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ (ΑΜ 9980201300166)

ΣΩΤΗΡΟΠΟΥΛΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ (ΑΜ 9980201500109)

Επιβλέπων Καθηγητής: Αυθίνος Ιωάννης

ΑΘΗΝΑ, Νοέμβριος 2020

ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ

Με την ολοκλήρωση της πτυχιακής μας εργασίας, θα θέλαμε να ευχαριστήσουμε θερμά τον καθηγητή κ. Ιωάννη Αυθίνο και τον κ. Ιωάννη Θαμνόπουλο για την πολύτιμη αρωγή τους. Επιπροσθέτως ευχαριστούμε πολύ τις οικογένειές μας για την στήριξη τους.

Σελίδα copyright

© Copyright

Αλειφτήρας Παναγιώτης

Σωτηρόπουλος Ιωάννης

Σχολή Επιστήμης Φυσικής Αγωγής και Αθλητισμού

Εθνικό και Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο Αθηνών

Εθνικής Αντιστάσεως 41, 172 37, Δάφνη, Αθήνα

ΤΑ ΣΟΒΑΡΑ ΔΙΑΔΙΚΤΥΑΚΑ ΠΑΙΓΝΙΑ
«FOOTBALL MANAGER» ΚΑΙ «TOP ELEVEN »
ΩΣ ΕΡΓΑΛΕΙΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ
ΓΙΑ ΕΝΑΝ ΜΑΝΑΤΖΕΡ ΠΟΔΟΣΦΑΙΡΙΣΤΩΝ

Περίληψη

Σκοπός της παρούσας μελέτης ήταν να εξετάσει το κατά πόσο σοβαρά παίγνια ηλεκτρονικής μορφής και πιο συγκεκριμένα τα παίγνια «Football Manager» και «TOP11», μπορούν να χρησιμοποιηθούν ως «εργαλεία» εκπαίδευσης ενός μάνατζερ ποδοσφαιριστών (agent).

Για την υλοποίηση της παρούσας έρευνας έγινε ενδελεχής βιβλιογραφική ανασκόπηση σε σχετικά βιβλία, ιστοσελίδες και επιστημονικά άρθρα σχετικά με τις πτυχές που συνθέτουν την εργασία ενός μάνατζερ ποδοσφαιριστών, αλλά και τις γνώσεις και δεξιότητες που αυτοί πρέπει να κατέχουν. Επίσης, για τον ίδιο λόγο έγινε περιγραφή και ανάλυση των ηλεκτρονικών παιχνιδιών «Football Manager» και «Top11». Το μέσο συλλογής δεδομένων βασίστηκε σε ερευνητικό πρωτόκολλο καταγραφής των στοιχείων που αφορούν τα καθήκοντα και τον ρόλο ενός μάνατζερ ποδοσφαιριστών. Τα αποτελέσματα έδειξαν ότι το παίγνιο «Football Manager» ικανοποιεί τις 28 από τις 30 δεξιότητες του πρωτοκόλλου (ποσοστό 93,33%), ενώ το παίγνιο «TOP 11» ικανοποιεί τις 22 από τις 30 δεξιότητες του πρωτοκόλλου (ποσοστό 73,33%). Από τα παραπάνω ποσοστά, αλλά και από τα συγκεκριμένα χαρακτηριστικά και τις δεξιότητες που ικανοποιούνται, συμπεραίνεται ότι τα προαναφερόμενα παίγνια, μπορούν να χρησιμοποιηθούν επικουρικά για την εκπαίδευση όσων θέλουν να ασχοληθούν με τη διαχείριση-εκπροσώπηση επαγγελματιών αθλητών ποδοσφαίρου.

Λέξεις κλειδιά: «Football Manager», «TOP 11», Μάνατζερ Παικτών, Διαμεσολάβηση αθλητών.

Abstract

The purpose of the present study was to examine whether serious games and more specifically the serious games "Football Manager" and "Top11" can be used as training tools of a football players' agent (players' manager).

For the implementation of the present research, a thorough bibliographic review was conducted, in scientific articles and related books, on the one hand with regard to the aspects that compose the work of an athletes' manager and on the other hand with the intend of related analysis and description of the serious games "Football Manager" and "Top11". The data collection tool was based on a research protocol recording data from the mentioned serious games related to the duties and role of a football players' manager.

The results showed that "Football Manager" satisfies 28 out of the 30 skills of the protocol (93,33%), while "TOP 11" satisfies 22 out of the 30 skills of the protocol (73,33%). Therefore, it could be concluded that these two specific serious games can be used for auxiliary training purposes of those who want to be trained as professional football athletes' agents .

Keywords: Sport Agent, Sport Agency, «Football Manager», «TOP 11», Sport Serious Games

ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ

Περίληψη.....	iv
Abstract	v
ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΕΙΚΟΝΩΝ.....	vii
ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΠΙΝΑΚΩΝ	ix
I . ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	1
II. ΑΝΑΣΚΟΠΗΣΗ ΤΗΣ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑΣ.....	2
2.1 Τα ηλεκτρονικά παίγνια ως μέσο εκπαίδευσης.....	2
2.2 Μάνατζερ Αθλητών (Agent)	4
2.2.1 Διάκριση Ρόλων Ανάμεσα σε Δικηγόρους και Μάνατζερ Αθλητών	6
2.3. Γνώσεις, Δεξιότητες και Ικανότητες Μάνατζερ Ποδοσφαιριστών	9
2.4. Παρουσίαση του Σοβαρού Ηλεκτρονικού Παιγνίου «Football Manager».....	11
2.4.1 Δυνατότητες που Παρέχει το «Football Manager» στον Διαχειριστή του παιγνίου	12
2.5. Παρουσίαση του Σοβαρού Παιγνίου «TOP 11»	29
2.5.1 Δυνατότητες που Παρέχει το «TOP 11» στον Διαχειριστή του παιγνίου	30
III. ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ.....	40
3.1 Είδος της έρευνας.....	40
3.2 Δείγμα που χρησιμοποιήθηκε.....	40
3.3 Σχεδιασμός και Διαδικασίες.....	40
3.4 Δημιουργία Πρωτοκόλλου	40
3.5 Περιορισμοί έρευνας	43
IV. ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ	45
4.1. Εφαρμογή του «Agency» στο Παίγνιο «Football Manager»	45
4.2. Εφαρμογή του «Agency» στο Παίγνιο «TOP 11»	51
V. ΣΥΖΗΤΗΣΗ.....	56
VI. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ- ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ.....	60
VII ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	61
Ξενόγλωσση.....	61
Ελληνική	63

ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΕΙΚΟΝΩΝ

- Εικόνα 2.1:** Κατάλογος παιγνίου και πληροφορίες για το Club.....σελ.12
- Εικόνα 2.2:** Παρακολούθηση παιγνίου, επιλογές οδηγιών και αλλαγής παικτών.....σελ.13
- Εικόνα 2.3:** Στόχοι που ορίζονται από το Διοικητικό Συμβούλιο..... σελ.14
- Εικόνα 2.4:** Δυνατότητα διοργάνωσης αγώνων οποιαδήποτε στιγμή.....σελ.15
- Εικόνα 2.5:** Καταμερισμός εργασίας και μοίρασμα αρμοδιοτήτων προσωπικούσελ. 16
- Εικόνα 2.6:** Δυνατότητα Διαχείρισης Μεταγραφών.....σελ. 18
- Εικόνα 2.7:** Συνομιλία με παίκτη ή παράγοντα για οποιαδήποτε θέμασελ.19
- Εικόνα 2.8:** Διαχείριση οικονομικών, συνεχής παρακολούθηση και έλεγχος.....σελ.20
- Εικόνα 2.9:** Δυνατότητα αγοράς (πρότασης μεταγραφής ή δανεισμού) ποδοσφαιριστή.....σελ.21
- Εικόνα 2.10:** Διαχείριση του τμήματος σκάουτινγκ και δυνατότητα οργάνωσης αποστολών για παρακολούθηση παικτών και ανεύρεση νέων ταλέντων σε όλο τον κόσμο.....σελ.22
- Εικόνα 2.11:** Αναλυτικά στατιστικά παίκτη (Verratti) και επιλογές μεταγραφικής πρότασης και προσέγγισης.....σελ.23
- Εικόνα 2.12:** Αναλυτικά στατιστικά μετά από κάθε αγώνα.....σελ. 24
- Εικόνα 2.13:** Διαπραγμάτευση συμβολαίων όλων των παικτών και διαπραγματεύσεις μεταξύ ομάδας και ατζέντη.....σελ.25
- Εικόνα 2.14:** Συνέντευξη τύπου πριν και μετά από κάθε αγώνα.....σελ.26
- Εικόνα 2.15:** Σύνθεση και διαμόρφωση τακτικής της ομάδας.....σελ.27
- Εικόνα 2.16:** Μενού εισερχόμενων μηνυμάτων (mail).....σελ.28

Εικόνα 2.17: Κεντρική Οθόνη του Παιγνίου «TOP 11».....σελ.29	σελ.29
Εικόνα 2.18: Δημιουργία ξεχωριστού πρωταθλήματος και προγραμματισμός αγώνων	σελ.30
Εικόνα 2.19: Δυνατότητα σκάουτινγκ και ανεύρεσης ταλέντων	σελ.31
Εικόνα 2.20: Δυνατότητα αποδέσμευσης ή ανανέωσης συμβολαίου ενός παίκτη	σελ.32
Εικόνα 2.21: Δυνατότητα αγοράς παικτών.....	σελ.33
Εικόνα 2.22: Κέντρο μεταγραφών. Διαχείριση μεταγραφών του συλλόγου.....	σελ.34
Εικόνα 2.23: Δυνατότητα διαπραγμάτευσης με ποδοσφαιριστές άλλων ομάδων.....	σελ.35
Εικόνα 2.24: Διαχείριση των οικονομικών του συλλόγου.....	σελ.36
Εικόνα 2.25: Στοιχεία ποδοσφαιριστή και χρηματιστηριακή αξία.....	σελ.37
Εικόνα 2.26: Δυνατότητα καταγραφής στατιστικών για κάθε αγώνα.....	σελ.37
Εικόνα 2.27: Αρχική οθόνη εισερχομένων ηλεκτρονικών μηνυμάτων του συλλόγου.....	σελ.38
Εικόνα 2.28: Δυνατότητα αναβάθμισης όλων των χώρων εγκαταστάσεων του συλλόγου.....	σελ.39
Εικόνα 2.29.: Αριθμός και περιεχόμενο ασκήσεων προπόνησης	σελ.39

ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΠΙΝΑΚΩΝ

Πίνακας 4.1: Δεξιότητες του agency που αναπτύσσονται στο

«Football Manager».....σελ.50

Πίνακας 4.2: Δεξιότητες του agency που αναπτύσσονται στο «TOP 11»σελ.54

Ι . ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η εκπαίδευση αποτελούσε ένα από τα πιο σημαντικά ζητήματα ήδη από την κλασική εποχή και συνεχίζει να απασχολεί την κοινωνία και στη σύγχρονη εποχή. Στην εκπαίδευση του 19^{ου} αιώνα επικρατούσε η λογική του «μάθηση γνωρίζοντας», ενώ στον 21^ο αιώνα η μάθηση απαιτεί επιπλέον της γνώσης, ευθυκρισία και απόκτηση ικανοτήτων και δεξιοτήτων, άρα κυριαρχεί η λογική του «μάθηση κάνοντας» (Aldrich, 2009).

Στον 21^ο αιώνα η εκπαίδευση και η διδασκαλία πρέπει να περιλαμβάνουν νέα, εξελιγμένα, πιο αποτελεσματικά μέσα μεταφοράς της πληροφορίας, με στοιχεία που προσομοιάζουν στην εργασιακή πραγματικότητα όπως, ενέργειες, διαδικασίες (system content) και επιδιωκόμενα αποτελέσματα (Aldrich, 2009). Τα στοιχεία προσομοίωσης άρχισαν να εισέρχονται στην εκπαίδευση κατά τον 20αί. μέσα από τη χρήση Ηλεκτρονικών Υπολογιστών (Η/Υ) και μάλιστα πολλές φορές υπό τη μορφή παιχνιδιού. Στο πλαίσιο αυτό ο Aldrich (2009), ταξινομεί τα παίγνια των ηλεκτρονικών υπολογιστών, σε τρεις βασικές κατηγορίες, ανεξάρτητα από ατομική ή ομαδική συμμετοχή: (α) αναψυχής (videogames), (β) σοβαρά παίγνια (serious games) και (γ) εκπαιδευτικές προσομοιώσεις (educational simulations).

Πλέον, μεγάλοι σημαντικοί οργανισμοί στις ανεπτυγμένες χώρες (όπως οι ένοπλες δυνάμεις, τα σώματα ασφαλείας, η αεροναυπηγική κ.α.), περιλαμβάνουν τα ηλεκτρονικά παίγνια και τις προσομοιώσεις, ως απαραίτητο μέσο στην εκπαίδευση των στελεχών τους, ιδιαίτερα σε καταστάσεις με ιδιαίτερη επικινδυνότητα (Κιάφας & Αυθίνο, 2013). Επίσης, πολλά εκπαιδευτικά ιδρύματα αξιοποιούν επικουρικά τις προσομοιώσεις στη διδασκαλία των μαθημάτων τους (Aldrich 2009; Kretchmann 2012).

Στις μέρες μας τα σοβαρά ηλεκτρονικά παίγνια χρησιμοποιούνται ολοένα και περισσότερο στην εκπαίδευση σε διάφορους τομείς, μεταξύ αυτών και στον αθλητισμό. Η εξάπλωση του αθλητισμού σε παγκόσμιο επίπεδο κατά τη διάρκεια του 20^{ου} και του 21^{ου} αιώνα και η παράλληλη γιγάντωση του επαγγελματικού αθλητισμού, δημιούργησε την ανάγκη δημιουργίας επαγγελματιών που να διαχειρίζονται τις οικονομικές –και όχι μόνο υποθέσεις- των επαγγελματιών αθλητών. Έτσι έκαναν την εμφάνισή τους στον αθλητισμό οι μάνατζερ αθλητών.

Σκοπός της παρούσας έρευνας ήταν να διερευνήσει κατά πόσο κάποια ηλεκτρονικά παίγνια και συγκεκριμένα τα "Football Manager" και "TOP11", μπορούν να χρησιμοποιηθούν επικουρικά στην εκπαίδευση επαγγελματιών μάνατζερ αθλητών.

II. ΑΝΑΣΚΟΠΗΣΗ ΤΗΣ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑΣ

2.1 Τα Ηλεκτρονικά Παίγνια ως Μέσο Εκπαίδευσης

Τα εκπαιδευτικά παίγνια προσομοιάζουν στη λειτουργία πραγματικών συστημάτων, όπου οι συμμετέχοντες καλούνται να λάβουν αποφάσεις συγκεκριμένων επιλογών, επιδιώκοντας την επίτευξη στοχευμένων μαθησιακών αποτελεσμάτων. Η κατηγορία των σοβαρών παιγνίων, συνδυάζει το περιβάλλον των βίντεο με τη δομή της εκπαιδευτικής προσομοίωσης. Ωστόσο, διαφέρουν από τα παιγνίδια Η/Υ στο ότι περιλαμβάνουν συγκεκριμένους μαθησιακούς στόχους, επιδιωκόμενα αποτελέσματα και συχνά διαθέτουν παραγωγή αξίας (Aldrich 2009).

Πιο συγκεκριμένα για τα ψηφιακά παιχνίδια ένας πιθανός ορισμός θα μπορούσε να είναι ότι αποτελούν μια μεγάλη γκάμα ψηφιακών εφαρμογών, οι οποίες έχουν ως κύριο χαρακτηριστικό τους το παιγνιώδες περιβάλλον, προϋποθέτουν την έντονη συμμετοχή του παίκτη και την αυξημένη χρήση στοιχείων πολυμέσων (Μυσιρλάκη & Παρασκευά, 2010). Επιπλέον, τα εκπαιδευτικά παιχνίδια απαιτούν στρατηγική, δοκιμασία υπόθεσης ή επίλυση προβλημάτων, συνήθως με σκέψη υψηλότερης τάξης, αντί για απομνημόνευση ή απλή κατανόηση (Dondlinger, 2007).

Τα βασικά χαρακτηριστικά των σοβαρών παιγνίων είναι: κανόνες, στόχοι, αποτελέσματα, σχόλια, σύγκρουση και / ή ανταγωνισμός, πρόκληση, αντίθεση, αλληλεπίδραση μέσω μιας ιστορίας (Prensky, 2001). Οι Gentile και Gentile (2005), υποστηρίζουν, ότι οι γνώσεις που αποκτώνται και οι δεξιότητες που εξασκούνται μέσα από τα ηλεκτρονικά παίγνια, αυτοματοποιούνται πιο γρήγορα και ο εκπαιδευόμενος μπορεί να εστιάσει συνειδητά στην κατανόηση νέων πληροφοριών. Επιπλέον, τα σοβαρά ηλεκτρονικά παίγνια φαίνεται να βάζουν τον εκπαιδευόμενο στο ρόλο του λήπτη αποφάσεων, ωθώντας τον να αντιμετωπίζει ολοένα και πιο δύσκολες προκλήσεις (Gee, 2003).

Τα ηλεκτρονικά παίγνια έχουν επίσης ένα σημαντικό πλεονέκτημα, το ότι οι εκπαιδευόμενοι λαμβάνουν αμέσως ανατροφοδότηση και σχόλια σχετικά με τις ενέργειες και τις αποφάσεις τους, προκαλώντας την εξερεύνηση και τον πειραματισμό (Kirriemuir, 2002). Επιπλέον, τα παίγνια που περιέχουν επίπεδα αυξανόμενης δυσκολίας, πολυπλοκότητας ή ρυθμού- με την επιτυχία στα επόμενα επίπεδα να εξαρτάται από τις ικανότητες που κατέκτησαν στα προηγούμενα επίπεδα- μπορούν να χρησιμοποιηθούν ως εκπαιδευτικό εργαλείο.

Αυτό συμβαίνει επειδή έχουν σαφείς στόχους, συχνά σε πολλαπλά επίπεδα δυσκολίας και προσαρμογή στις προηγούμενες γνώσεις και δεξιότητες κάθε χρήστη (Gentile & Gentile, 2005).

Πολύ σημαντικό είναι το γεγονός ότι ο ρυθμός των δραστηριοτήτων μπορεί να ρυθμιστεί, δηλαδή να γίνει πιο γρήγορος για σχετικά έμπειρους εκπαιδευόμενους ή πιο αργός για αρχάριους. Με τον τρόπο αυτό, τα ηλεκτρονικά παίγνια , μπορούν πραγματικά να προσφέρουν διαφοροποιημένη διδασκαλία και αυτή είναι η ενσάρκωση του σπειροειδούς προγράμματος σπουδών (Bruner, 1960). Ένας άλλος λόγος που τα παίγνια αυτού του είδους προτείνονται ως καλά εκπαιδευτικά εργαλεία, είναι ότι προσελκύουν «παίκτες» (Prensky, 2001). Όσον αφορά τους ψυχοκοινωνικούς παράγοντες που επηρεάζουν τη μάθηση, τα παίγνια μπορούν να ενθαρρύνουν τους εκπαιδευόμενους που δεν έχουν ενδιαφέρον ή εμπιστοσύνη στον εαυτό τους (Klawe, 1994).

Επιπλέον, οι Mitchell και Savill-Smith (2004), δηλώνουν ότι ειδικά τα πολύπλοκα παίγνια , έχουν τη δυνατότητα να υποστηρίξουν τη γνωστική επεξεργασία και ανάπτυξη στρατηγικών δεξιοτήτων. Πολύ ενδιαφέρουσα είναι η προσέγγιση του Huizinga (1955), η οποία βέβαια αφορά τα παραδοσιακά παίγνια , όμως πολλοί ερευνητές την αξιοποιούν και για τα ψηφιακά. Σύμφωνα με αυτή την προσέγγιση, το παίγνια δεν είναι απλά μια δραστηριότητα αλλά ένα κοινωνικό φαινόμενο. Η θεωρία του Huizinga, βασίζεται σ' ένα μαγικό κύκλο που έχει διπλό ρόλο. Αφενός τον διαχωρισμό των παιγνίων από την καθημερινή ζωή, αφετέρου τη σύνδεση τους με την κοινωνική και πολιτισμική ζωή (Zimmerman & Salen, 2003). Σύμφωνα με τον Juul (2005), ο μαγικός κύκλος στα ψηφιακά παίγνια είναι πιο καθορισμένος, καθώς η δράση στο ψηφιακό παίγνιο γίνεται μόνο μέσα από την οθόνη και τις συσκευές εισόδου (ποντίκι, πληκτρολόγιο, χειριστήριο) κι όχι έξω από τον υπόλοιπο κόσμο.

Ο Bruner (1972), υποστηρίζει ότι τα παίγνια υποβοηθούν τη γνωστική εξέλιξη, καλλιεργώντας τη δημιουργικότητα και την επίλυση προβλημάτων. Συνεπώς, τα ψηφιακά παίγνια καθώς εντάσσονται στο ευρύτερο πλαίσιο των κλασικών παιχνιδιών και αποτελούν εξέλιξή τους, μπορεί να θεωρηθεί ότι έχουν την ίδια και μεγαλύτερη ακόμη παιδαγωγική αξία. Αυτή μάλιστα είναι μια παραδοχή, γύρω από την οποία συγκεντρώνεται ο προβληματισμός των σύγχρονων θεωρητικών (Juul, 2005). Η διαφορά όμως των κλασικών παιχνιδιών από τα εκπαιδευτικά (ψηφιακά) παίγνια , είναι ότι τα τελευταία έχουν ως κύριο στόχο την εκπαίδευση των «παικτών». Κι

εφόσον γίνεται λόγος για ψηφιακά παίγνια , αυτά διεξάγονται μέσω κάποιας ηλεκτρονικής συσκευής.

Συνεπώς τα Εκπαιδευτικά Ψηφιακά παίγνια (Digital Educational Games-DEGS-) παίζονται σε υπολογιστή κι εξυπηρετούν εκπαιδευτικούς σκοπούς (Heintz & Law, 2018). Το ψηφιακό εκπαιδευτικό παίγνιο προκαλεί τη φαντασίωση, την αισθητική εμπλοκή, τη γνωστική περιέργεια και την επιδίωξη ενός στόχου (Young, 2004). Ο σχεδιασμός του παρέχει κίνητρα που το καθιστούν διασκεδαστικό (όπως ο ανταγωνισμός κι ο ρυθμός απόκρισης), ενώ παράλληλα παρέχει άμεση ανατροφοδότηση και στοιχεία που υποστηρίζουν τη μάθηση (Belanich, Orvis & Sibley, 2004). Η μάθηση σχετίζεται άμεσα με την αρχιτεκτονική του παίγνιου και την ισορροπία μεταξύ του τι είναι γνωστό από το περιβάλλον του (Zimmerman & Salen, 2003). Η εμπειρία του παίκτη επηρεάζει τις προσδοκίες του για όλες τις διαδικασίες μάθησης. Όσο λοιπόν πιο καλοσχεδιασμένο είναι ένα παίγνιο , τόσο μεγαλύτερες πιθανότητες εκμάθησης και απόκτησης νέων δεξιοτήτων υπάρχουν (Blumberg & Sokol, 2004). Τέλος, ο ιδανικός σχεδιασμός του εκπαιδευτικού παίγνιου καθιστά τη μάθηση πιο ευέλικτη και προσιτή για όλους τους μαθητές, καθώς υπάρχουν τα διάφορα επίπεδα δυσκολίας ανάλογα με την απόκριση του παίκτη (Williamson & Facer, 2004).

2.2 Μάνατζερ Αθλητών (Agent)

Η μεγάλη εξέλιξη του αθλητισμού ως φαινόμενου, η ευρεία εξάπλωση του κατά τη διάρκεια του 20^{ου} και του 21^{ου} αιώνα μέσω των καινούριων τεχνολογιών (γραπτός τύπος, ραδιόφωνο, τηλεόραση, διαδίκτυο, μέσα κοινωνικής δικτύωσης) και η μεγάλη απήχηση του στις μάζες, δημιούργησαν και γιγάντωσαν τον επαγγελματικό αθλητισμό και την εμφάνιση επαγγελματιών αθλητών. Στις μέρες μας μάλιστα στον αθλητισμό διακινούνται τεράστια χρηματικά ποσά και υπάρχουν αθλητές που αμείβονται με εκατοντάδες χιλιάδες ή και εκατομμύρια ευρώ ή δολάρια. Το πιο διαδεδομένο και δημοφιλές άθλημα στον πλανήτη σήμερα (που αριθμεί εκατομμύρια αθλητές τόσο ερασιτέχνες, όσο και επαγγελματίες), είναι το ποδόσφαιρο.

Δημιουργήθηκε λοιπόν η ανάγκη επαγγελματιών, οι οποίοι θα εκπροσωπούσαν τα συμφέροντα των αθλητών αυτών. Έτσι έκαναν την εμφάνισή τους οι επαγγελματίες μάνατζερ αθλητών, γνωστοί και ως «agents», ενώ η λειτουργία τους αναφέρεται ως «agency». Η εμφάνιση των μάνατζερ αθλητών ξεκίνησε και εξελίχθηκε στις ΗΠΑ,

όπου υπάρχει και ο μεγαλύτερος αριθμός επαγγελματιών αθλητών. Τις τελευταίες δεκαετίες, οι μάνατζερ αθλητών αναδεικνύονται ολοένα και περισσότερο σε σημαντικό παράγοντα του επαγγελματικού αθλητισμού, συμμετέχοντας στη διαπραγμάτευση συμβάσεων και υπογραφή συμβολαίων από επαγγελματίες αθλητές (Neiman, 2007).

Σύμφωνα με τη Neiman (2007), ως agency ορίζεται «η εμπιστευτική σχέση που προκύπτει από την εκδήλωση συναίνεσης από ένα άτομο σε ένα άλλο, ότι το δεύτερο θα ενεργεί για λογαριασμό του πρώτου και υπόκειται στον έλεγχο και τη συγκατάθεση του, για να ενεργήσει» (σελ 14). Οι αθλητικοί μάνατζερ μπορεί να εργάζονται ατομικά, να συνεργάζονται με άλλους μάνατζερ σε μικρά γραφεία ή να εργάζονται σε μεγάλα πρακτορεία που αναλαμβάνουν την εκπροσώπηση των αθλητών.

Σήμερα οι σχέσεις των μάνατζερ και των αθλητών είναι πολυσύνθετες. Είναι μια σχέση εμπιστοσύνης, που προκύπτει μέσα από μια διακήρυξη συναίνεσης ανάμεσα σε δυο πρόσωπα, ότι το ένα ενεργεί εξ ονόματος του άλλου, υπόκειται στον έλεγχο του και συγκατατίθεται να ενεργήσει αντ' αυτού. Καθώς ο μάνατζερ αθλητών, διαπραγματεύεται τη σύμβαση εργασίας του αθλητή με την ομάδα του, πρέπει να κατανοήσει πολλά θέματα μεταξύ των οποίων είναι: η σύμβαση εργασίας του πελάτη του, το ανώτατο όριο του μισθού του, η αγοραία αξία του (ποιο είναι δηλαδή το χρηματικό ποσό που απαιτείται από μια ομάδα για την αγορά του) και οι ανάγκες της ομάδας (Neiman, 2007). Ο μάνατζερ αθλητών συμβάλει στη δημιουργία των όρων και τη σύναψη συμβολαίων, παρέχει συμβουλές για επενδύσεις, συμβουλές για χρηματοοικονομικό σχεδιασμό, καθώς επίσης αναλαμβάνει πρόσθετους ρόλους όπως της ψυχολογικής υποστήριξης, του κοινωνικού συμβούλου αλλά καμιά φορά και της «νταντάς» (ειδικά όταν πρόκειται για ανήλικους αθλητές). Η σχέση «πράκτορα» – αθλητή βασίζεται σε μια ρητή σύμβαση. Οι συμφωνίες εκπροσώπησης περιγράφουν τη φύση των υπηρεσιών που μπορούν να εκτελούν οι εκπρόσωποι για λογαριασμό των πελατών τους. Εκθέτουν επίσης, τα βασικά καθήκοντα και τις υποχρεώσεις που οφείλουν τα μέρη μεταξύ τους. Οι υποχρεώσεις που οφείλουν οι εκπρόσωποι στους πελάτες τους, βασίζονται στην αρχή της παροχής υπηρεσίας αλλά και την ευθυγράμμιση των κινήτρων τους με τους αθλητές (Mc Elvenny, 2019).

Τη δεκαετία του 1970, η Ένωση Επαγγελματιών Παικτών Πρωταθλήματος Μπέιζμπολ (MLBPA) στις Η.Π.Α, έδωσε το δικαίωμα στους αθλητές-μέλη της να εκπροσωπούνται από έναν πράκτορα κατά τη διάρκεια των διαπραγματεύσεων τους με μια ομάδα. Οι αθλητές μπόρεσαν να ενισχύσουν τη διαπραγματευτική θέση τους

και κατάφεραν έτσι να αυξήσουν τους μισθούς τους χάρη στις επιδέξιες διαπραγματεύσεις των πρακτόρων τους. Ο μάνατζερ αθλητών πρέπει να αποφεύγει πραγματικές ή προφανείς συγκρούσεις συμφερόντων. Η τυποποιημένη σύμβαση εκπροσώπησης μεταξύ του αθλητή και του μάνατζερ αθλητών, καθορίζει τις ευθύνες και τα δικαιώματα μεταξύ των δύο μερών (Lock, 2008).

2.2.1 Διάκριση Ρόλων Ανάμεσα σε Δικηγόρους και Μάνατζερ Αθλητών

Πριν το 2000, 29 κράτη είχαν νομοθεσίες, που ρύθμιζαν θέματα σχετικά με τους αθλητικούς μάνατζερ. Ο μάνατζερ αθλητών είναι υποχρεωμένος να συμμορφώνεται με τις απαιτήσεις κάθε ομοσπονδίας, οι οποίες απαιτήσεις διαφέρουν από κράτος σε κράτος. Οι περισσότερες ομοσπονδίες απαιτούν πλέον την πιστοποίηση του εκπροσώπου από τις ίδιες, πριν μπορέσει να διαπραγματευτεί κάποια σύμβαση για αθλητή. Σύμφωνα με την αμερικάνικη η Ένωση Επαγγελματιών Παικτών Ράγκμπι (National Football Players Association,(NFLPA), επιτρέπεται στους πράκτορες να εκπροσωπούν περισσότερους από έναν αθλητές σε μια ομάδα, καθώς και η ταυτόχρονη εκπροσώπηση αθλητών και προπονητών.

Παρότι οι μάνατζερ αθλητών προέρχονται από διαφορετικούς χώρους με διαφορετικά χαρακτηριστικά και ιστορικό, όπως για παράδειγμα πρώην αθλητές, πρώην προπονητές, οικονομολόγοι, και μάνατζερ, οι μισοί από αυτούς στις ΗΠΑ είναι δικηγόροι (Neiman, 2007), καθώς στη σχέση μεταξύ αθλητή και πράκτορα για την εκπροσώπησή του, εγείρονται αρκετά νομικά ζητήματα. Αυτός είναι και ο λόγος που κάποιοι ταυτίζουν τις δύο αυτές ιδιότητες. Παρόλα αυτά, υπάρχουν αρκετές διακρίσεις ανάμεσα σε έναν μάνατζερ αθλητών και σε ένα δικηγόρο.

Οι μάνατζερ αθλητών δεσμεύονται από τους ίδιους νόμους που διέπουν τους δικηγόρους, παρά το γεγονός ότι μπορούν να αποφεύγουν την επαγγελματική δεοντολογία-που ισχύει για τους δικηγόρους-, ισχυριζόμενοι ότι λειτουργούν ως πράκτορες και όχι ως δικηγόροι στην εκπροσώπηση αθλητών. Αν και ορισμένα κράτη δεν έχουν αντιμετωπίσει το ζήτημα αυτό, πολλά δικαστήρια έχουν κρίνει ότι οι κανόνες πρέπει να διέπουν και τον πληρεξούσιο για την εκπροσώπηση ενός αθλητή. Στο Ανώτατο Δικαστήριο της Arizona στην υπόθεση «IN RE: The Matter of Dwight E. KEEFER», ο εναγόμενος, ένας δικηγόρος που παρείχε κάποιες νομικές αλλά κυρίως επενδυτικές και λογιστικές συμβουλές, δεσμευόταν από τις ηθικές

απαιτήσεις του δικηγορικού επαγγέλματος, εφόσον ασκούσε το επάγγελμα του δικηγόρου.

Οι διακρίσεις ανάμεσα σε έναν δικηγόρο με ειδίκευση στον αθλητισμό και σε έναν μάνατζερ αθλητών, είναι συχνά θολές. Για να γίνουν κατανοητές, είναι απαραίτητο να καθοριστούν πρώτα η έννοια του αθλητικού δικαίου και τα καθήκοντα του εκπροσώπου αθλητών. Το δίκαιο στον αθλητισμό είναι μια συγχώνευση πολλών νομικών κλάδων. Οι κλάδοι αυτοί εφαρμόζονται πάνω στα γεγονότα που προκύπτουν από το αθλητικό περιβάλλον και συμπληρώνονται από νομικές αποχρώσεις και το κρατικό καθεστώς που εφαρμόζεται στον αθλητισμό. Οι επαγγελματίες αθλητές στις ΗΠΑ, κατά κύριο λόγο εκπροσωπούνται από μάνατζερ στα τέσσερα μεγάλα πρωταθλήματα: ποδόσφαιρο (αμερικάνικο ράγκμπι), μπάσκετ, μπίιζμπολ και χόκεϊ. Συλλογικές συμβάσεις συνάπτονται μεταξύ της διοίκησης και των παικτών, οι οποίες διέπουν τη σχέση εργασίας μεταξύ των δύο μερών. Οι συμφωνίες αυτές παρέχουν πληθώρα κανόνων. Περιλαμβάνουν διατάξεις σχετικά με τη διάρκεια τους, την καταβολή μισθών, την καταβολή μόνους και αποζημιώσεις. Τα συνδικάτα των διαφόρων αθλητών, έχουν τυποποιημένες συμβάσεις, που διέπουν τη σχέση μεταξύ του αθλητή και του εκπροσώπου του. Οι συμβάσεις αυτές πρέπει να κατατεθούν στις ομοσπονδίες του κάθε αθλήματος, της κάθε χώρας (Garbarino, 1994).

Συγκεκριμένα για τους μάνατζερ αθλητών ποδοσφαίρου, η Παγκόσμια Ποδοσφαιρική Ομοσπονδία (FIFA) έλαβε μέτρα ελέγχου. Πρωταρχικός στόχος των μέτρων αυτών ήταν η βελτίωση της διαφάνειας, η προστασία της ευημερίας των παικτών, η ενίσχυση της συμβατικής σταθερότητας και επίσης η βελτίωση των επαγγελματικών και δεοντολογικών προτύπων. Με λίγα λόγια έγινε μια προσπάθεια με στόχο να εξαλειφθούν ή τουλάχιστον να μειωθούν οι καταχρηστικές και υπερβολικές πρακτικές που δυστυχώς υπάρχουν στο ποδόσφαιρο. Η FIFA ως διοικητικό όργανο του ποδοσφαίρου, στοχεύει σε ένα σύστημα ισορροπημένης και λογικής ρύθμισης αντί του νόμου της ζούγκλας που ισχύει σήμερα με τις συγκρούσεις συμφερόντων να αυξάνονται και να κερδίζονται εξωφρενικά μεγάλες «προμήθειες». Μόνο το 2019, οι μάνατζερ ποδοσφαίρου κέρδισαν 653,9 εκατομμύρια δολάρια σε αμοιβές, τέσσερις φορές περισσότερα σε σύγκριση με το 2015. Το πακέτο μεταρρυθμίσεων περιλαμβάνει συνεπώς πολλά μέτρα που αφορούν τους μάνατζερ αθλητών όπως: (1) θέσπιση ανώτατου ορίου για τις προμήθειες, ώστε να αποφεύγονται οι υπερβολικές και καταχρηστικές πρακτικές, (2) περιορισμό της πολλαπλής εκπροσώπησης για την αποφυγή συγκρούσεων συμφερόντων, (3) επαναφορά ενός υποχρεωτικού συστήματος αδειοδότησης των μάνατζερ αθλητών για

τη βελτίωση των επαγγελματικών προτύπων, (4) δημιουργία Γραφείου της FIFA, για την εξασφάλιση καλύτερης χρηματοοικονομικής διαφάνειας και (5) δημιουργία ενός αποτελεσματικού συστήματος επίλυσης διαφορών της FIFA, για την επίλυση συγκρούσεων μεταξύ των μάντζερ, παικτών και συλλόγων.

Όλες αυτές οι προτάσεις είναι λογικές και αναγκαίες για την προστασία των συμφερόντων των παικτών και των ευρύτερων συμφερόντων του ποδοσφαίρου ('FIFA RULES', 2019). Ένα παράδειγμα αδειοδότησης διαμεσολαβητών ποδοσφαίρου είναι αυτό της Ελληνικής Ποδοσφαιρικής Ομοσπονδίας (ΕΠΟ) όπου αναφέρεται ότι: Κάθε φορά που μια ομάδα ή ποδοσφαιριστής, χρησιμοποιεί τις υπηρεσίες ενός διαμεσολαβητή σε συναλλαγές, όπως για παράδειγμα είναι η σύμβαση εκπροσώπησης, η σύμβαση εργασίας ή η επαναδιαπραγμάτευση αυτής ή σύμβαση μετεγγραφής στο πλαίσιο Κανονισμού Συνεργασίας με Διαμεσολαβητές της ΕΠΟ (Ιούλιος 2018), είναι υποχρεωτική η εγγραφή του διαμεσολαβητή αυτού στην ΕΠΟ, με την υποβολή των κατωτέρω δικαιολογητικών και σύμφωνα με την ακόλουθη διαδικασία. Αν ο διαμεσολαβητής είναι «Φυσικό Πρόσωπο» : (1) ενυπόγραφη Δήλωση Διαμεσολαβητή σε πρωτότυπη μορφή με συνημμένη φωτοτυπία διαβατηρίου ή αστυνομικής ταυτότητας, (2) απόσπασμα Ποινικού Μητρώου, από το οποίο να προκύπτει ότι δεν συντρέχουν προς το πρόσωπο του τα ποινικά κωλύματα που αναφέρονται στο Παράρτημα Α του Καταστατικού της ΕΠΟ, (3) παράβολο εγγραφής ύψους 2000 € (καταβλητέο μόνο κατά την πρώτη εγγραφή). Αν ο διαμεσολαβητής είναι «Νομικό Πρόσωπο» : (1) ενυπόγραφη Δήλωση Διαμεσολαβητή σε πρωτότυπη μορφή που υποβάλλει ο νόμιμος εκπρόσωπος του Νομικού Προσώπου, με συνημμένη φωτοτυπία διαβατηρίου ή αστυνομικής ταυτότητας, (2) απόσπασμα Ποινικού Μητρώου από το οποίο να προκύπτει ότι δεν συντρέχουν στο πρόσωπο του νομίμου εκπροσώπου τα ποινικά κωλύματα που αναφέρονται στο Παράρτημα Α του Καταστατικού της ΕΠΟ, (3) εν ισχύ Καταστατικό σύστασης – εκπροσώπησης και (4) παράβολο εγγραφής 2000 € (καταβλητέο μόνο κατά την πρώτη εγγραφή).

Στη συνέχεια οι ομάδες και οι ποδοσφαιριστές που χρησιμοποιούν τις υπηρεσίες του διαμεσολαβητή υποχρεούνται να υποβάλλουν στην ΕΠΟ τα κάτωθι, μετά την ολοκλήρωση της συναλλαγής: (1) ενυπόγραφη δήλωση διαμεσολαβητή σε πρωτότυπη μορφή, όπως προβλέπεται στα Παραρτήματα 1 και 2 του Κανονισμού της ΕΠΟ, (2) σύμβαση εκπροσώπησης, (3) σύμβαση εργασίας ή επαναδιαπραγμάτευσης αυτής ή σύμβαση μετεγγραφής κατά περίπτωση και (4) παράβολο εγγραφής

συναλλαγής ύψους 200€, αν εκπροσωπείται ομάδα ή επαγγελματίας ποδοσφαιριστής ή 100€ αν εκπροσωπείται ερασιτέχνης ποδοσφαιριστής.

2.3. Γνώσεις, Δεξιότητες και Ικανότητες Μάνατζερ Ποδοσφαιριστών

Σύμφωνα με τον Angst (2019), η επαγγελματική απασχόληση με το μάνατζμεντ αθλητών, σημαίνει πολύ και σκληρή δουλειά και αφοσίωση. Πολλές είναι οι γνώσεις, οι δεξιότητες και οι ικανότητες που χρειάζεται να έχει ένας μάνατζερ ποδοσφαιριστών, ώστε να μπορεί να ανταπεξέλθει με επιτυχία στο έργο του, το οποίο είναι πολυσύνθετο. Ο Angst αναφέρει ότι ένας μάνατζερ επαγγελματιών αθλητών πρέπει πρώτα απ' όλα να έχει πολύ καλή γνώση του αθλήματος των πελατών του. Στη γνώση του αθλήματος αναφέρονται και πολλοί άλλοι ερευνητές, (όπως για παράδειγμα μεταξύ άλλων Pervyi, 2018; Phillipott, 2018; Radenhausen, 2018; White, 2018). Σε αυτή τη γνώση, προφανώς βοηθάει η προηγούμενη ενασχόληση των μάνατζερ με το άθλημα. Στο ποδόσφαιρο, ένα πολύ σημαντικό ποσοστό επαγγελματιών μάνατζερ είναι πρώην αθλητές ή πρώην προπονητές ποδοσφαίρου.

Μια από τις πλέον σημαντικές ικανότητες και συνάμα απαραίτητες για έναν μάνατζερ αθλητών, είναι η ικανότητα παρακολούθησης και ανίχνευσης ταλέντων (σκάουτινγκ) (Pervyi, 2018; Phillipott 2018; White 2018). Η ικανότητα αυτή είναι από τις πλέον σημαντικές διότι είναι και από τις πλέον προσοδοφόρες για έναν μάνατζερ ποδοσφαιριστών. Ένας νέος ποδοσφαιριστής με ικανότητες εξέλιξης, έχει μεγαλύτερο ποδοσφαιρικό μέλλον, στη διάρκεια του οποίου μπορεί να συνάψει περισσότερα επαγγελματικά συμβόλαια. Αυτό είναι ένα γεγονός που αποφέρει και περισσότερα κέρδη στον μάνατζερ του, αφού αμείβεται με κάποιο ποσοστό σε κάθε ένα από τα συμβόλαια που υπογράφει ο πελάτης του. Η ικανότητα αυτή θα πρέπει να συνοδεύεται από την ικανότητα τήρησης αρχείων και στατιστικών, συλλογής και ανάλυσης δεδομένων, έτσι ώστε ο μάνατζερ να μπορεί να υπολογίσει με όσο μεγαλύτερη ακρίβεια γίνεται την εξέλιξη των παικτών και μελλοντικών υποψηφίων πελατών του. Ο μάνατζερ αθλητών θα πρέπει ακόμη να διαθέτει τις ικανότητες της διαπραγμάτευσης, επομένως απαραίτητη είναι η γνώση και η χρήση ξένων γλωσσών, της «προώθησης» του πελάτη του και την ικανότητα της «πώλησης», πρέπει δηλαδή να έχει επιχειρηματικές ικανότητες (Angst, 2019; Radenhausen, 2018; White 2018, Williams 2018). Σημαντική είναι επίσης και η ικανότητα της «δικτύωσης», για έναν μάνατζερ, καθώς είναι αναγκαίο ένα μεγάλο δίκτυο επαφών και επικοινωνία με

διαφόρους παράγοντες (άλλους μάνατζερ, αθλητές, προπονητές, μάνατζερ συλλόγων, ιδιοκτήτες συλλόγων, δημοσιογράφους και επιχειρηματίες) (Phillpott 2018; Lo, 2018; Williams, 2018). Στις Η.Π.Α όπου υπάρχει ο μεγαλύτερος αριθμός επαγγελματιών αθλητών και αντίστοιχα μάνατζερ αθλητών, υπάρχουν αρκετά εκπαιδευτικά ιδρύματα που προσφέρουν προγράμματα σπουδών για υποψηφίους μάνατζερ αθλητών (παρά το γεγονός ότι αυτό δεν απαιτείται για την άσκηση του επαγγέλματος), τα οποία στο σύνολό τους περιλαμβάνουν τη διδασκαλία μάρκετινγκ και μάνατζμεντ, καθώς επίσης μαθήματα σχετικά με οικονομικά και νομικά θέματα (Lo, 2018). Όλα αυτά είναι απαραίτητα για έναν μάνατζερ αθλητών, καθώς πρέπει να ασχοληθεί με μια σειρά από θέματα μάρκετινγκ και διαχείρισης, αλλά και νομικά και οικονομικά θέματα κατά την εκπροσώπηση του πελάτη του και τη διαπραγμάτευση για την υπογραφή των συμβολαίων και των όρων τους.

Ο Radenhausen (2018), αναφέρει ότι ο μάνατζερ αθλητών πρέπει να κατέχει δεξιότητες ανάλυσης και επίλυσης προβλημάτων, γεγονός που θα τον βοηθήσει κατά τη λήψη σημαντικών αποφάσεων. Επίσης οι διαπραγματεύσεις με αθλητές, μάνατζερ ή ιδιοκτήτες συλλόγων, προϋποθέτουν πολύ καλές επικοινωνιακές δεξιότητες τόσο προφορικές, όσο και γραπτές.

Όσο σημαντική είναι η ανεύρεση νέων «πελατών», άλλο τόσο σημαντική είναι και η διατήρηση των ήδη υπάρχοντων, κάτι που απαιτεί μεγάλη προσπάθεια και ανάλογες δεξιότητες. Κατά τον White (2018), στην προσπάθεια διατήρησης των πελατών τους, οι δημόσιες σχέσεις και η δημιουργία μιας καλής «εικόνας» του πελάτη τους, είναι ένα σημαντικό καθήκον κάθε μάνατζερ αθλητών, κάτι που απαιτεί συνεχή και πολύχρονη προσπάθεια. Στα πλαίσια της δημιουργίας αυτής της εικόνας, οι μάνατζερ αθλητών προτρέπουν τους πελάτες τους να προβαίνουν σε φιλανθρωπικές ενέργειες, (π.χ να συμμετέχουν σε εκδηλώσεις γεγονότων με φιλανθρωπικό χαρακτήρα), να κάνουν δωρεές, να δίνουν αυτόγραφα σε θαυμαστές κλπ. Πολύ σημαντικές είναι και οι σχέσεις που καλλιεργεί ο μάνατζερ για τον πελάτη του με τα Μέσα Μαζικής Ενημέρωσης (ΜΜΕ) (τηλεόραση, γραπτός και ηλεκτρονικός τύπος, ραδιόφωνο). Οι καλές δημόσιες σχέσεις και η καλή εικόνα διευκολύνουν τις διαπραγματεύσεις με τους συλλόγους και αυξάνουν τις πιθανότητες υπογραφής ενός καλού συμβολαίου. Από την άλλη πλευρά, οι μάνατζερ αθλητών μπορεί να έχουν απώλεια εσόδων, αλλά και αρνητική επίδραση στη δική τους εικόνα, εάν οι πελάτες τους εμπλέκονται σε μη αρμόζουσες ενέργειες και συμπεριφορές που αμαυρώνουν τη δημόσια εικόνα τους.

Σύμφωνα με τον Peruyi (2018), οι μάνατζερ αθλητών πρέπει επίσης να διαθέτουν τις ικανότητες σχεδιασμού, προγραμματισμού και οργάνωσης της εργασίας τους, λήψης αποφάσεων, ελέγχου, αξιολόγησης και ηγεσίας, ενώ οι Δημητριάδης (2019) και Παντελάκης (2008), τονίζουν τη σημασία των γνώσεων χειρισμού Η/Υ, τεχνικών γνώσεων, καλής χρήσης ξένων γλωσσών, καθώς επίσης των στρατηγικών ικανοτήτων και της διαχείρισης των ανθρώπινων πόρων.

Όλες αυτές οι γνώσεις, δεξιότητες και ικανότητες από τη μια διευκολύνουν το έργο των μάνατζερ αθλητών, από την άλλη η έλλειψή τους μπορεί να οδηγήσει σε κακή επαγγελματική απόδοση και αποτυχία (Radenhausen, 2018).

2.4. Παρουσίαση του Σοβαρού Ηλεκτρονικού Παιγνίου «Football Manager»

Ένα ευρέως διαδεδομένο ηλεκτρονικό αθλητικό παίγνιο σε όλο τον κόσμο είναι το «Football Manager». Αποτελεί παίγνιο ρόλων (Role Playing), το οποίο δημιουργήθηκε το 2004 με την αρχική ονομασία «Championship Manager». Οι ιδρυτές ήταν προγραμματιστές της εταιρείας Sports Interactive, οι οποίοι την αμέσως επόμενη χρονιά συνεργάστηκαν με την Sega Games, (ακολούθως εξαγοράστηκαν από την εταιρεία αυτή) και κυκλοφόρησαν το πρώτο «Football Manager» το 2005. Μέχρι και σήμερα, κάθε χρόνο κυκλοφορεί από τη SEGA μόνο για υπολογιστή (εκτός από το 2006 που δημοσιεύτηκε και για Xbox). Η δημοτικότητα του συγκεκριμένου παιχνιδιού ολοένα αυξάνεται και σήμερα είναι πλέον διαδεδομένο σε όλο τον κόσμο. Μέχρι σήμερα δεν υπάρχει κάποια ένδειξη ότι έχει γίνει προσπάθεια να χρησιμοποιηθεί ως μορφή διδασκαλίας,

Το «Football Manager» είναι ένα σοβαρό ηλεκτρονικό παίγνιο, με σκοπό την προσομοίωση στοιχείων μάνατζερ ποδοσφαίρου, μέσα από ρεαλιστικά στοιχεία, όπως είναι η βάση δεδομένων πραγματικών ποδοσφαιριστών που συνεχώς ανανεώνεται (Hocquet, 2016). Ξεκινάει με μια βάση δεδομένων την οποία ορίζει ο διαχειριστής του. Αυτή περιλαμβάνει διάφορες χώρες ανά τον κόσμο και τα πρωταθλήματα τους, Από τις χώρες αυτές ο διαχειριστής επιλέγει την ομάδα που θα πάρει και ταυτόχρονα τη βάση των παικτών που θα έχει στο παίγνιο (Εικόνα 2.1.).



Εικόνα 2.1: Κατάλογος παιγνίου (αριστερά) και πληροφορίες για το σύλλογο

Σκοπός του παιγνίου : Ο σκοπός είναι ο διαχειριστής να καταφέρει να γίνει ένας από τους καλύτερους διαχειριστές-προπονητές, κατακτώντας τίτλους ή εκπληρώνοντας τους στόχους που θέτει για το σύλλογο που έχει αναλάβει. Ο κάθε διαχειριστής, μπορεί να πετυχαίνει διαφορετικά τους στόχους του, καθώς κάποιος μπορεί να θέλει να παραμείνει μόνο σε έναν σύλλογο και να καταφέρει να πετύχει τα πάντα με αυτόν, αλλά υπάρχει και η επιλογή να πηγαίνει σε άλλους συλλόγους, να αντιμετωπίζει καινούριες προκλήσεις και να πετυχαίνει νέους στόχους.

2.4.1 Δυνατότητες που Παρέχει το «Football Manager» στον Διαχειριστή του

Η ενασχόληση με το παίγνιο «Football Manager» δίνει στο διαχειριστή του τις παρακάτω δυνατότητες:

α) Γνώσεις Ηλεκτρονικού Υπολογιστή και διεθνούς ορολογίας. Η ενασχόληση με το παίγνιο, δίνει τη δυνατότητα στο διαχειριστή να βελτιώσει τις γνώσεις του σχετικά με τη χρήση των Η/Υ και να μπορεί να αξιοποιεί τις δυνατότητες που του δίνει αυτή η χρήση, όπως για παράδειγμα η διαχείριση ηλεκτρονικών αρχείων. Επίσης, η εργασία σε ένα περιβάλλον όπου χρησιμοποιείται η αγγλική γλώσσα και διεθνής ορολογία, βοηθάει το διαχειριστή να βελτιώσει τις σχετικές γνώσεις του (Πίνακας 4.1, δυνατότητα 1).

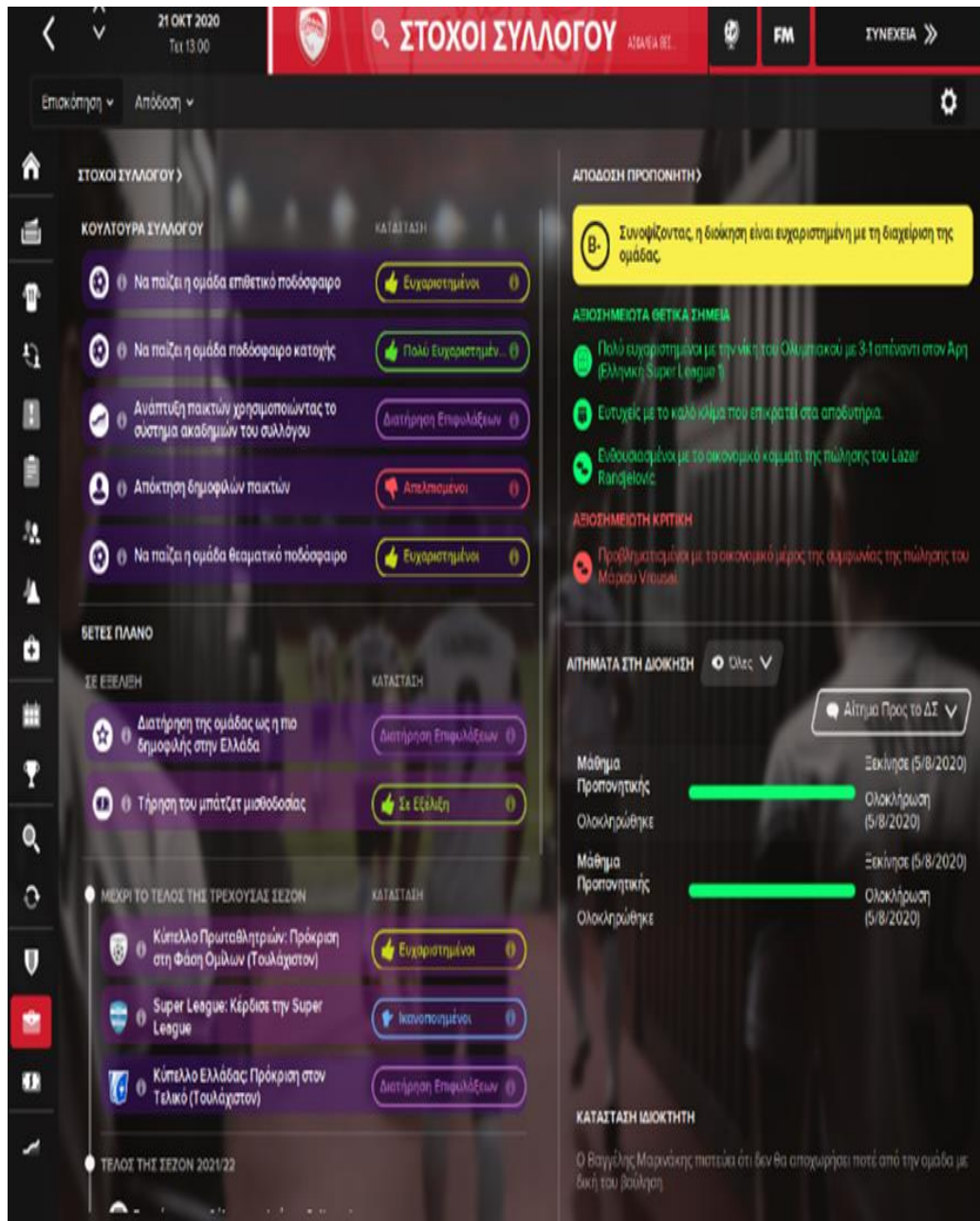
β) Προπονητική-Κοουτσάρισμα: Αρχικά ο διαχειριστής του παιγνίου δημιουργεί τον προπονητή και επιλέγει την ομάδα του. Υποχρέωσή του είναι να προσπαθήσει να φέρει εις πέρας τους στόχους που θέτει η διοίκηση στην αρχή της κάθε σεζόν. Ο

προπονητής επιλέγει το τεχνικό επιτελείο που θα έχει μαζί του, όπως επίσης την καθημερινή προπόνηση που θα κάνει η ομάδα. Ορίζει την αγωνιστική τακτική, το σύστημα και την στρατηγική της. Επιπροσθέτως ορίζει τις προπονήσεις των παικτών αλλά και της αναπτυξιακής ομάδας. Μπορεί να συνομιλεί με τους ποδοσφαιριστές για οποιοδήποτε θέμα, όπως και με τους μάνατζερ τους. Ακόμα, παρακολουθεί ζωντανά τον κάθε αγώνα και μπορεί να επέμβει οποιαδήποτε στιγμή θελήσει (Εικόνα 2.2). Όλα αυτά από τη μια προϋποθέτουν καλή γνώση του αθλήματος, ενώ από την άλλη βελτιώνουν τις γνώσεις του διαχειριστή στο άθλημα και τις ηγετικές του ικανότητες (Πίνακας 4.1, δυνατότητα 2).



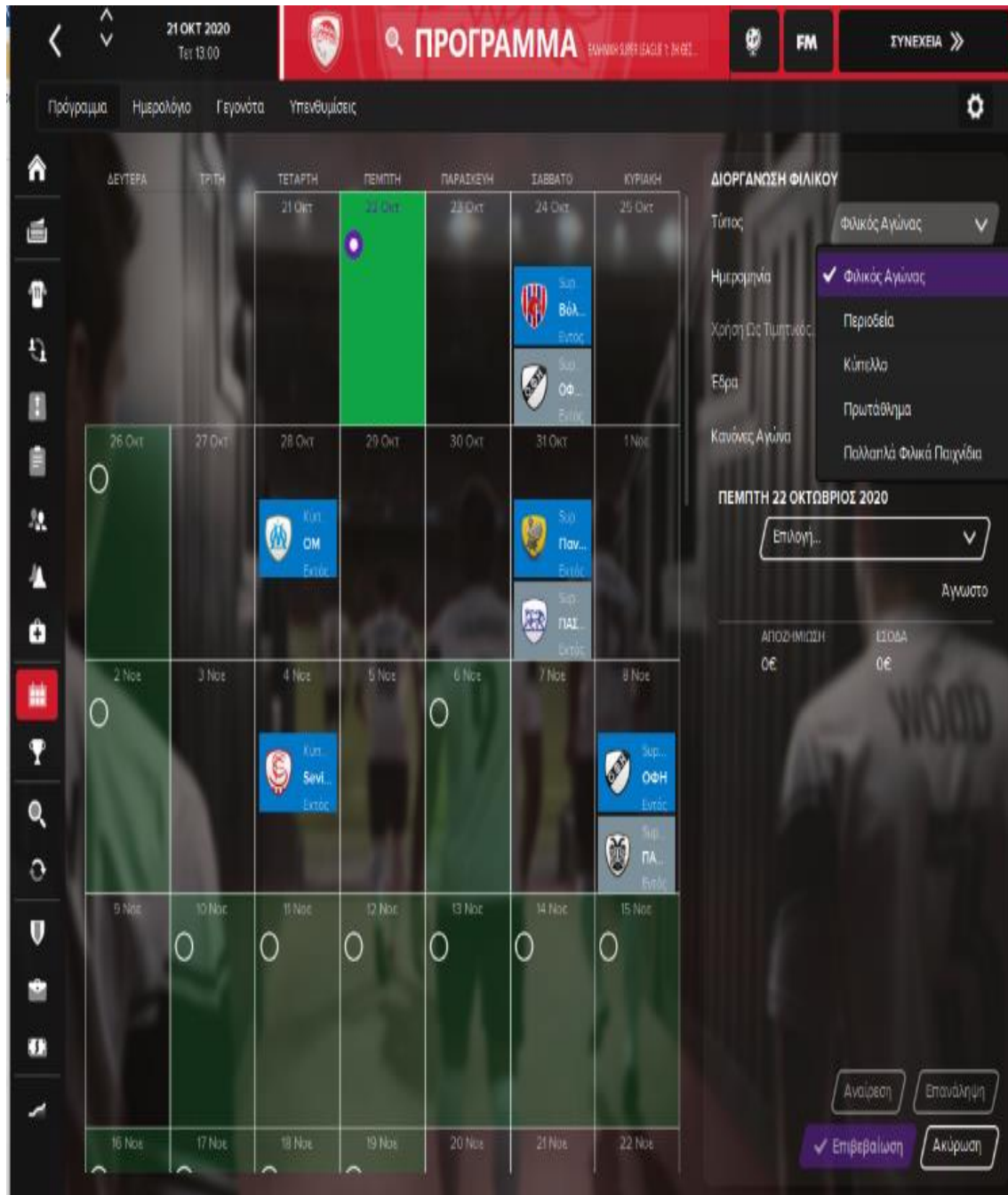
Εικόνα 2.2: Παρακολούθηση αγώνα, με επιλογές αλλαγής οδηγίων και παικτών

γ) Επίτευξη Στόχων. Η διοίκηση του συλλόγου θέτει τους στόχους της ομάδας, όπως φαίνεται και στην Εικόνα 2.3, τους οποίους ο διαχειριστής έχει τη δυνατότητα να υλοποιήσει, μέσα από μια σειρά ενεργειών. Η πορεία προς την υλοποίηση των στόχων απαιτεί σχεδιασμό και προγραμματισμό εργασίας, παρακολούθηση, έλεγχο, αξιολόγηση και λήψη αποφάσεων και έτσι ο διαχειριστής εξασκείται σε αυτές τις λειτουργίες (Πίνακας 4.1, δυνατότητα 3).



Εικόνα 2.3: Στόχοι που ορίζονται από το Διοικητικό Συμβούλιο.

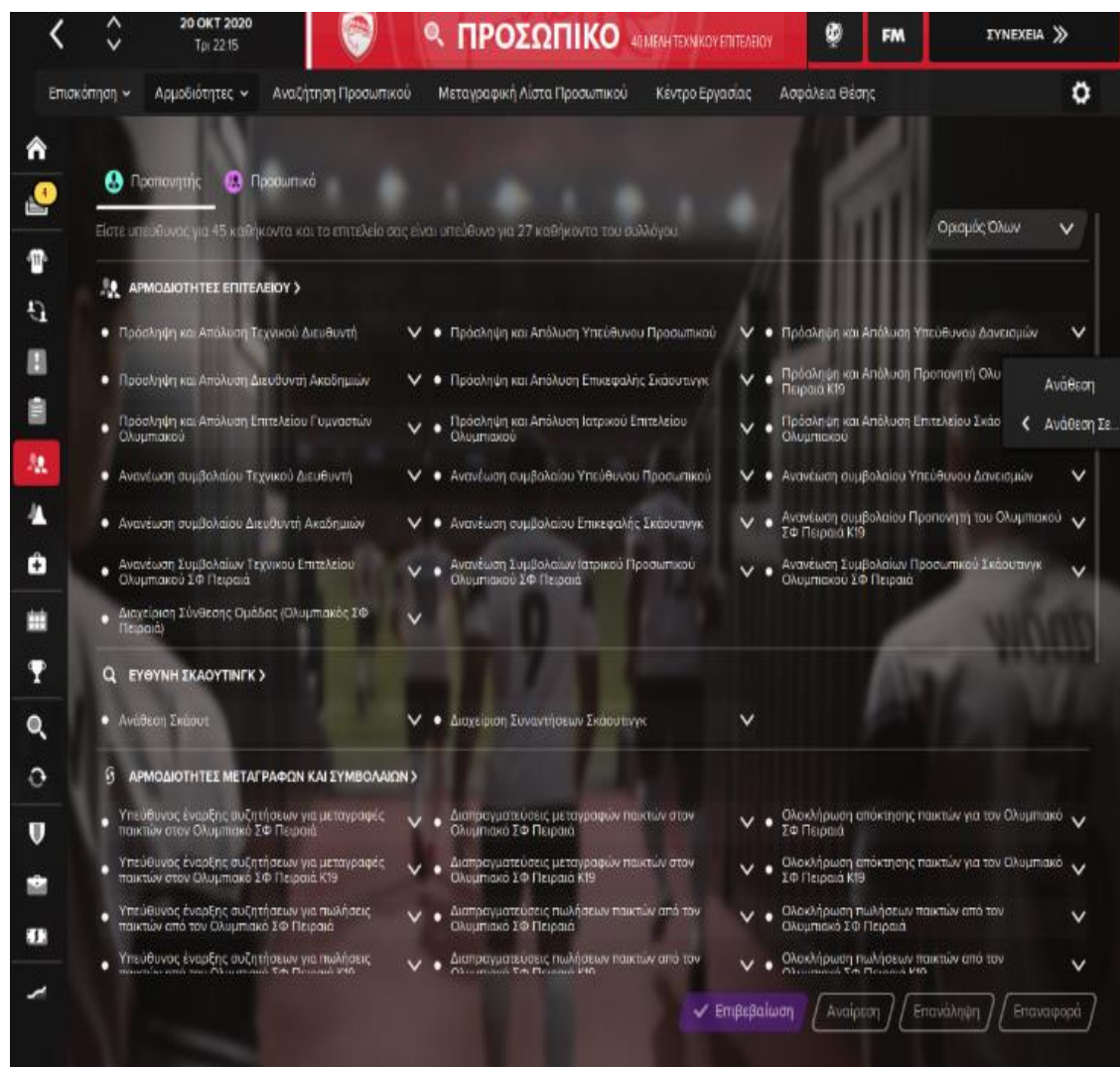
δ) Προγραμματισμός Αγώνων. Όπως φαίνεται και στην Εικόνα 2.4, ο διαχειριστής μπορεί να προγραμματίζει τους αγώνες της ομάδας του, έχοντας έτσι τη δυνατότητα να οργανώνει και να προγραμματίζει καλύτερα τη δουλειά του και να μπορεί να παρακολουθεί παράλληλα παίκτες άλλων ομάδων που τον ενδιαφέρουν (Πίνακας 4.1, δυνατότητα 4).



Εικόνα 2.4 Δυνατότητα διοργάνωσης αγώνων οποιαδήποτε στιγμή.

ε) Διαχείριση Προσωπικού.

Ο διαχειριστής χρησιμοποιώντας τις δυνατότητες του παιχνιδιού, μπορεί να πραγματοποιεί προσλήψεις ή απολύσεις του προσωπικού, να αναθέτει εργασίες, να κατανέμει ευθύνες και αρμοδιότητες (Εικόνα 2.5). Με αυτό τον τρόπο εξασκείται στη διαχείριση του προσωπικού (Πίνακας 4.1, δυνατότητα 5).

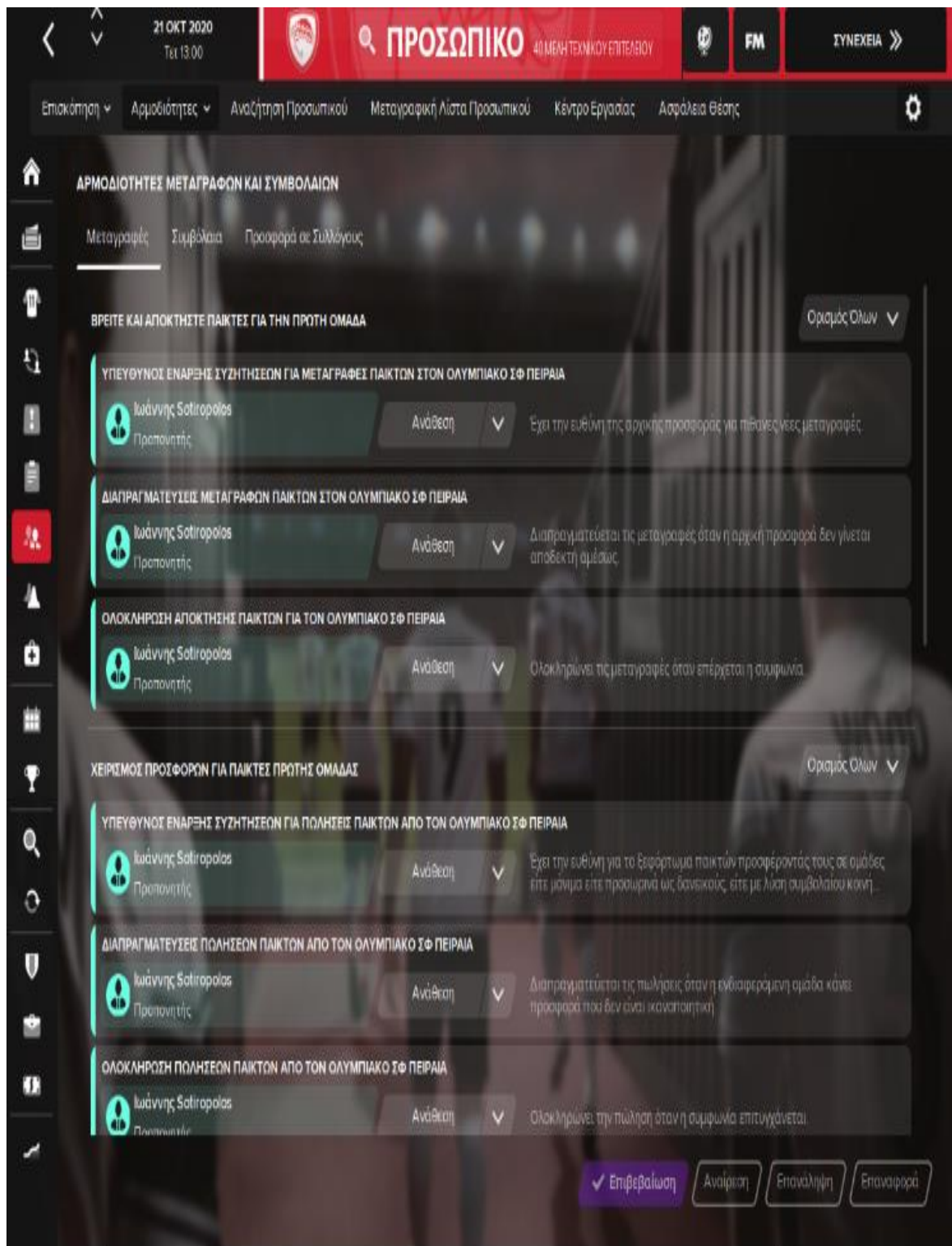


Εικόνα 2.5. : Καταμερισμός εργασίας και μοίρασμα αρμοδιοτήτων προσωπικού

στ) Διαχείριση Μεταγραφών.

Όπως φαίνεται και στην Εικόνα 2.6, ο διαχειριστής του παιγνίου έχει τη δυνατότητα να διαχειρίζεται τις μεταγραφές της ομάδας του (Πίνακας 4.1, δυνατότητα 6). Στην αρχή της κάθε σεζόν, η ομάδα διαθέτει ένα βασικό προϋπολογισμό μεταγραφών και έναν προϋπολογισμό μισθοδοσίας, το οποίο μπορεί να χρησιμοποιηθεί. Αυτοί οι προϋπολογισμοί είναι διαμορφωμένοι με τέτοιο τρόπο, ώστε να μην ξεπερνιέται το σχετικό όριο (Financial Fair Play FFP) και τιμωρηθεί ο σύλλογος. Το FFP είναι μια σειρά κανονισμών που ανακοίνωσε το 2010 η UEFA, με σκοπό να επιφέρει πειθαρχία και εξορθολογισμό στα οικονομικά των ποδοσφαιρικών συλλόγων, θέτοντας περιορισμούς μεταξύ άλλων στις επενδύσεις, στις μεταγραφές των ποδοσφαιριστών, στους μισθούς των ποδοσφαιριστών, αλλά και των μάνατζερ (Peeters & Szymanski, 2014). Η μη συμμόρφωση με τους κανόνες αυτούς, συνεπάγεται την τιμωρία των συλλόγων.

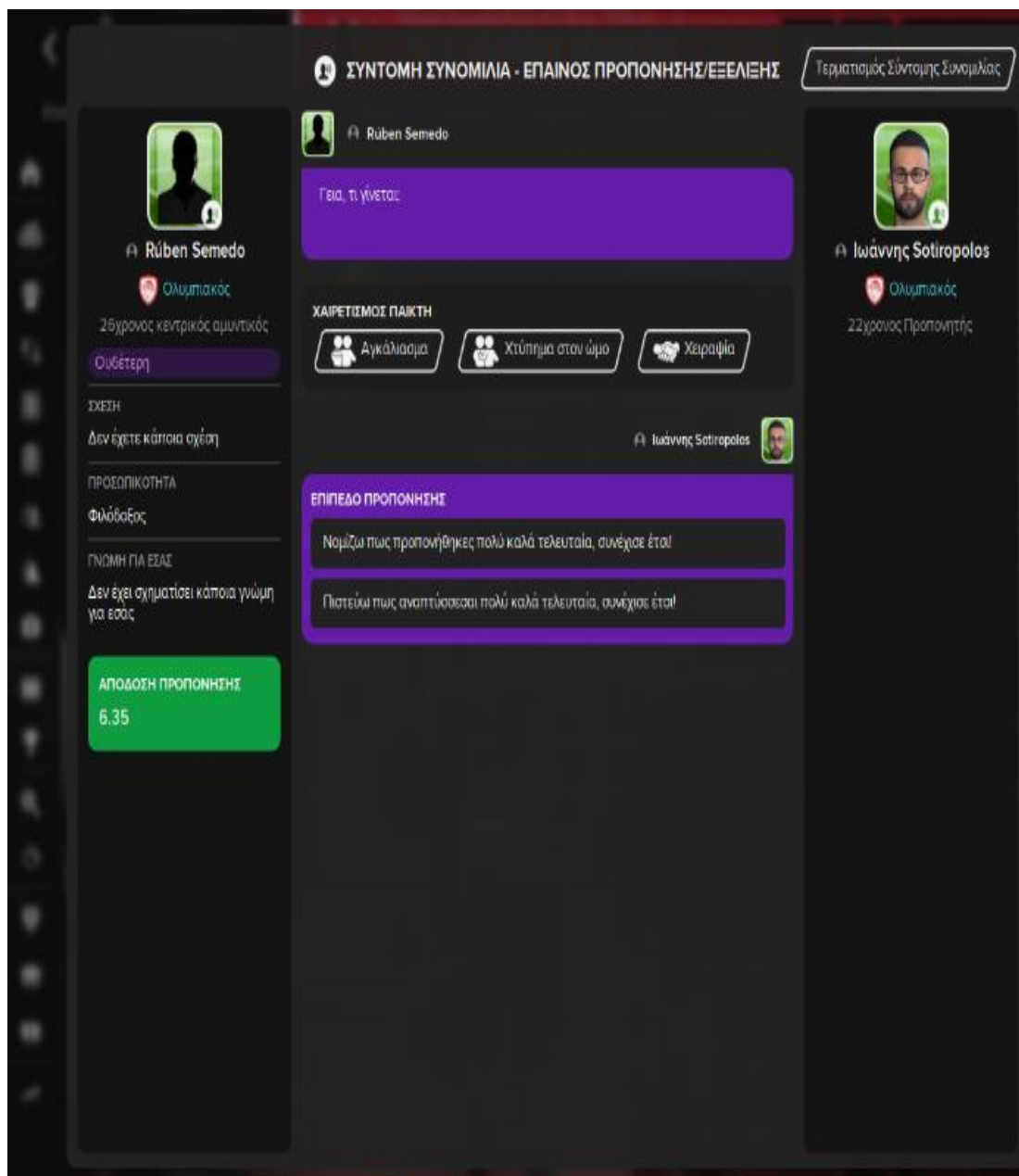
Σε κάθε μεταγραφή ποδοσφαιριστή, γίνεται διαπραγμάτευση με την ομάδα και, εφόσον συμφωνήσει, γίνεται και διαπραγμάτευση με τον παίκτη για το συμβόλαιο. Στην μεταγραφή και στο συμβόλαιο εμπεριέχονται όλες οι λεπτομέρειες, όπως όροι και ρήτρες. Οι όροι και οι ρήτρες που υπογράφονται σε ένα συμβόλαιο αναφέρονται σε αρκετούς παράγοντες. Για παράδειγμα ποιος είναι ο σύλλογος, ο ποδοσφαιριστής και ο εκπρόσωπος του (μάνατζερ). Οι περισσότερες υπογράφονται μεταξύ ομάδας και ποδοσφαιριστή. Η ρήτρα αποδέσμευσης, είναι η πιο συχνή στο συμβόλαιο ενός ποδοσφαιριστή, σημαίνει ότι για να πάρει ένας παίκτης μεταγραφή, ενώ το συμβόλαιο του είναι σε ισχύ, θα πρέπει να καταβληθεί από τον ενδιαφερόμενο σύλλογο το ποσό της ρήτρας αποδέσμευσης στον σύλλογο στον οποίο ανήκει. Η καταβολή της ρήτρας γίνεται μέσω συνεννόησης των συλλόγων, καθώς μπορεί είτε να δοθεί όλο το ποσό εφάπαξ, είτε σε δόσεις, αφού πρώτα καταβληθεί η σχετική εγγύηση, η οποία τις περισσότερες φορές αφορά το 40% έως 50% του συνολικού ποσού. Οι όροι ενός συμβολαίου μπορεί να αφορούν στις ανανεώσεις των συμβολαίων ανάλογα με την άνοδο, τον υποβιβασμό ή την συμμετοχή στις ευρωπαϊκές διοργανώσεις ενός συλλόγου.



Εικόνα 2.6. :Δυνατότητα διαχείρισης μεταγραφών

ζ) Συνομιλία με Αθλητές και Παράγοντες

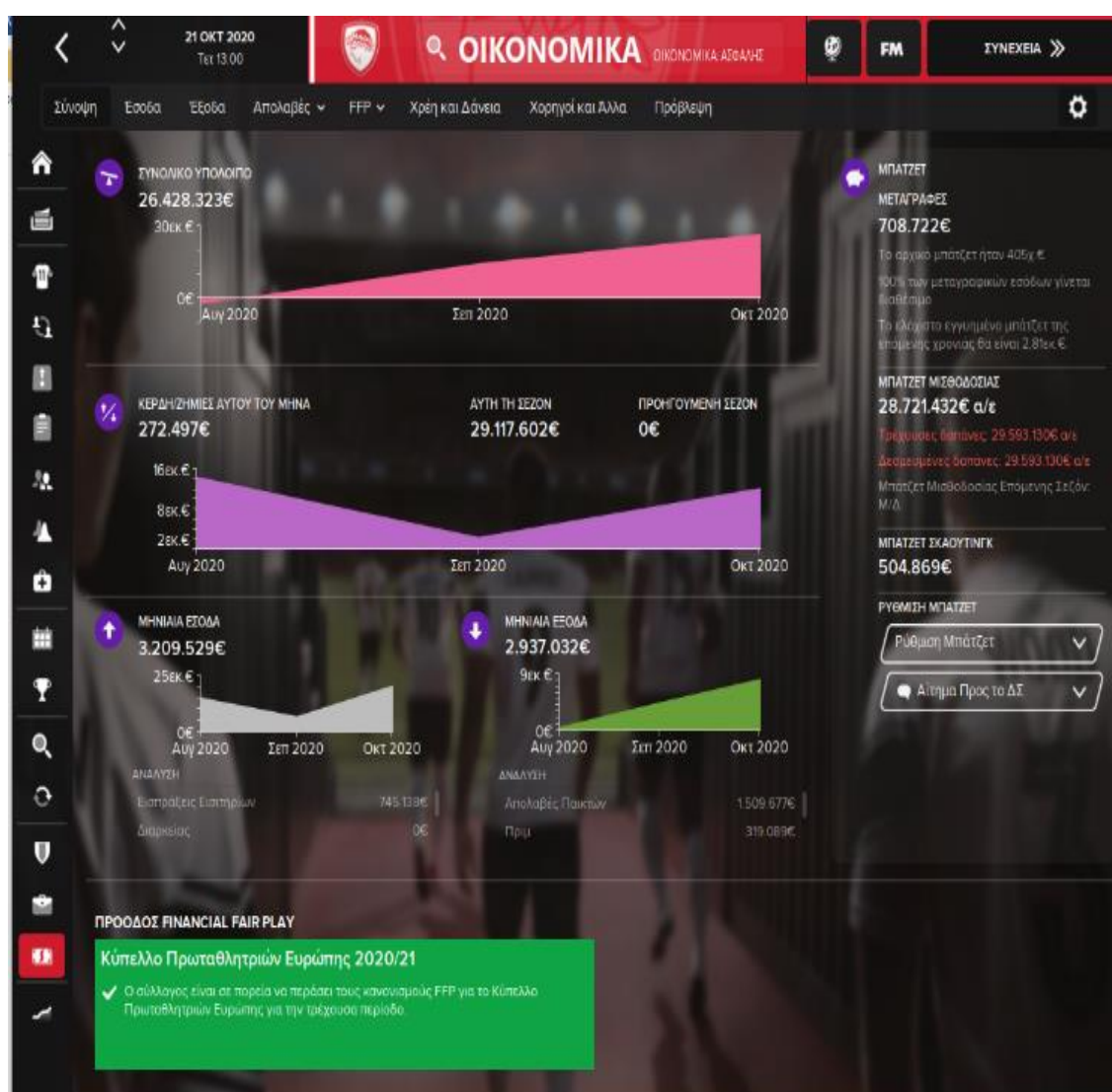
Ο διαχειριστής μπορεί να συνομιλήσει με αθλητές ή διοικητικούς παράγοντες όποτε το κρίνει σκόπιμο, για οποιοδήποτε θέμα προκύπτει (Εικόνα 2.7). Αυτό εξασκεί τις ικανότητες του στη χρήση του προφορικού λόγου (Πίνακας 4.1, δυνατότητα 7).



Εικόνα.2.7. Συνομιλία με παίκτη ή παράγοντα για οποιαδήποτε θέμα

η) Διαχείριση και Έλεγχος Οικονομικών.

Ο διαχειριστής του παιγνίου μπορεί να χειρίζεται όλα τα οικονομικά ζητήματα που αφορούν τον προϋπολογισμό της ομάδας, όπως για παράδειγμα τον προϋπολογισμό των μεταγραφών, της μισθοδοσίας, του σκάουτινγκ, να προϋπολογίζει τα έσοδα και τα έξοδα προσπαθώντας να διευθετεί όλες τις οικονομικές εκκρεμότητες και να μην υπερβαίνει τον κανονισμό του FFP (Εικόνα 2.8). Παράλληλα, το παίγνιο δίνει τη δυνατότητα της συνεχούς ανασκόπησης και του ελέγχου όλων των οικονομικών στοιχείων (Πίνακας 4.1, δυνατότητα 8).



Εικόνα.2.8.: Διαχείριση οικονομικών, συνεχής παρακολούθηση και έλεγχος.

θ) Αγορά Παικτών.

Ο διαχειριστής μπορεί να προχωρήσει σε διαδικασία συγκεκριμένης μεταγραφικής πρότασης και προσφοράς μετά από τις σχετικές διαπραγματεύσεις και να ολοκληρώσει την αγορά των παικτών που τον ενδιαφέρουν (Εικόνα 2.9). Με αυτό τον τρόπο εξασκείται σε μια από τις πιο σημαντικές λειτουργίες του agency (Πίνακας 4.1, δυνατότητα 9).

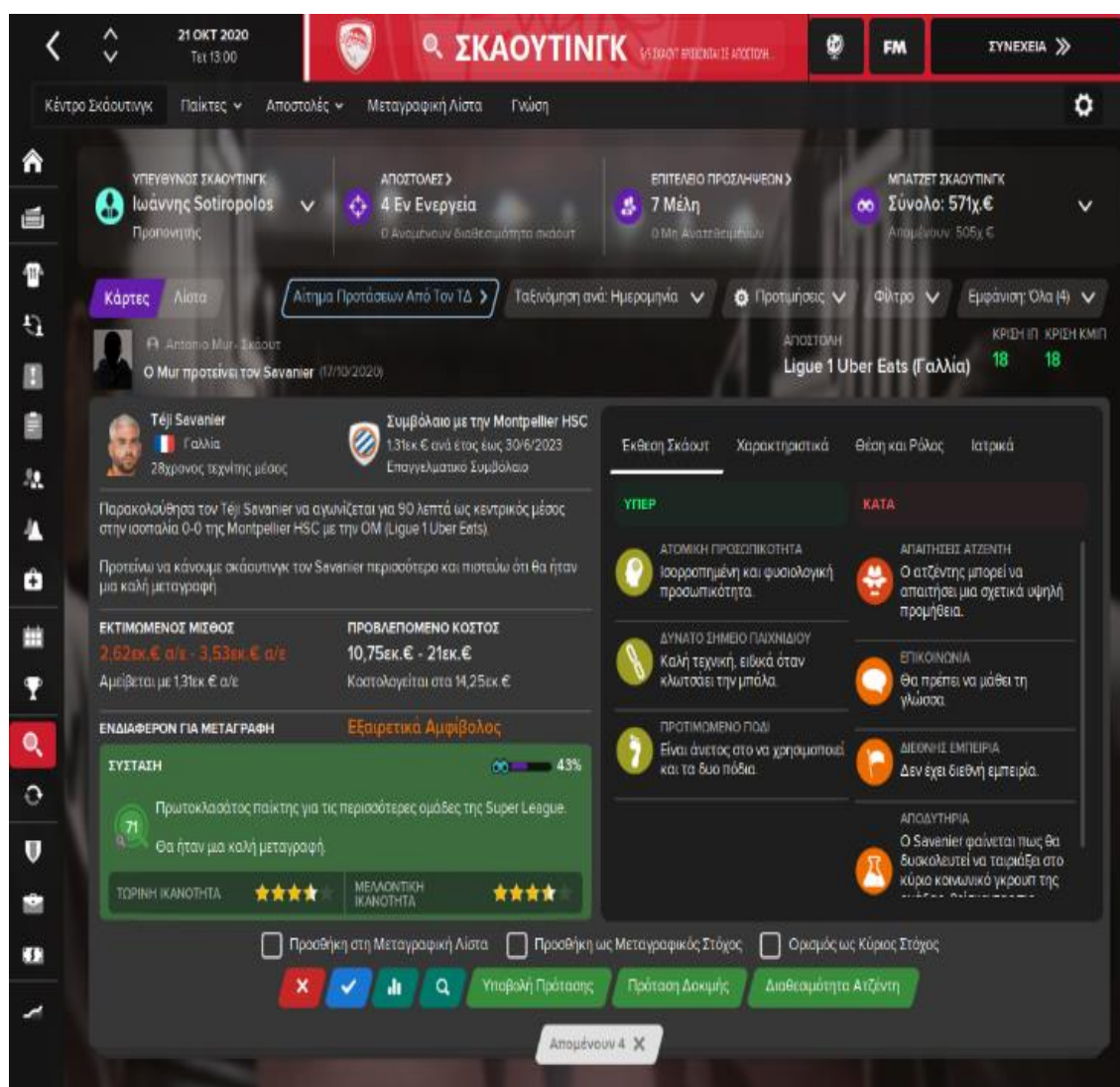
The screenshot shows a mobile application interface for managing player transfers. At the top, the date is 21 OCT 2020, 13:00, and the player's name is 11. ΧΡΗΣΤΟΣ ΤΖΟΛΗΣ. The interface is divided into several sections:

- Player Profile:** Shows the player's name, position (Μ/Δ), and market value (184χ.€ α/ε, 1,8εκ.€).
- Transfer Status:** Includes buttons for 'Πρόταση για τον Χρήστο Τζόλη στον ΠΑΟΚ', 'Τρέχουσα Πρόταση', and 'Προηγούμενη Πρόταση'.
- Financials:** Displays '709.000€' and 'Ρύθμιση Μπάζετ'.
- Transfer Details:** Shows '1,8εκ.€' and 'Επόμενη Διαθέσιμη'.
- Notifications:** A blue box contains a message about the transfer's significance and a 'Συνομιλία με Διόκληση' button.
- Transfer History:** Lists 'ΠΡΟΣΘΕΤΕΣ ΑΜΟΙΒΕΣ' and 'ΠΡΟΣΘΕΤΕΣ ΡΗΤΡΕΣ'.
- Bottom Bar:** Features buttons for 'Ανάκληση', 'Υποβολή Πρότασης', 'Πρόταση Όρων', and 'Ακύρωση Προσφοράς'.

Εικόνα 2.9: Δυνατότητα αγοράς (πρότασης μεταγραφής ή δανεισμού) ποδοσφαιριστή

ι) Δυνατότητα Παρακολούθησης Παικτών και Ανεύρεσης Νέων Ταλέντων (Σκάουτινγκ)

Ο διαχειριστής του παιγνίου μπορεί να οργανώνει αποστολές και ταξίδια, ώστε να παρακολουθεί τόσο παίκτες για τους οποίους ενδιαφέρεται η ομάδα, όσο και νέους ανερχόμενους ποδοσφαιριστές που έχουν δυνατότητα εξέλιξης (Εικόνα 2.10). Έτσι εκπαιδεύεται σε μια από τις βασικότερες λειτουργίες ενός μάνατζερ ποδοσφαιριστών, το σκάουτινγκ (Πίνακας 4.1, δυνατότητα 10).



Εικόνα 2.10.: Διαχείριση του τμήματος σκάουτινγκ και δυνατότητα οργάνωσης αποστολών για παρακολούθηση παικτών και ανεύρεση νέων ταλέντων σε όλο τον κόσμο

ια) Δυνατότητα Χρήσης Στατιστικών.

Το παίγνιο προσφέρει τη δυνατότητα τήρησης αναλυτικών στατιστικών για μια πληθώρα στοιχείων, όπως στατιστικά αγώνων αλλά και αναλυτικά στατιστικά ομάδων και παικτών, δίνοντας έτσι τη δυνατότητα στον διαχειριστή να έχει μια ολοκληρωμένη εικόνα και άποψη για τις δυνατότητες του κάθε παίκτη, αλλά και τις πιθανότητες εξέλιξής του, γεγονός πολύ σημαντικό για ένα μάνατζερ ποδοσφαίρου (Πίνακας 4.1, δυνατότητα 11). Ο κάθε παίκτης έχει τα δικά του στατιστικά, τα οποία ανάλογα την ηλικία, την προπόνηση και τις δυνατότητές του (potential), μπορεί και να τα βελτιώσει. Όλοι οι παίκτες που είναι καταγεγραμμένοι στο παίγνιο είναι πραγματικοί και υπάρχουν πάρα πολλά παραδείγματα από παίκτες οι οποίοι πριν γίνουν γνωστοί στο ευρύ κοινό, το «Football Manager» τους είχε ανακαλύψει και τους παρουσίαζε σαν «wonderkids», δηλαδή «παιδιά θαύματα», γεγονός που προδίκασε τη μελλοντική τους πορεία. Τέτοια παραδείγματα είναι ο Neymar (Βραζιλιάνος διεθνής ποδοσφαιριστής) και ο Verratti, (Ιταλός διεθνής ποδοσφαιριστής) (Εικόνα 2.11), αμφότεροι παίκτες του μεγαλύτερου σήμερα γαλλικού ποδοσφαιρικού συλλόγου της Paris Saint-Germain. Αυτό συνέβη, διότι όλα τα στατιστικά των παικτών είχαν υπολογιστεί από scouts του παιχνιδιού. Επίσης, πολλές ομάδες πια συμβουλευόταν το «Football Manager», για να παρακολουθήσουν έναν παίκτη.

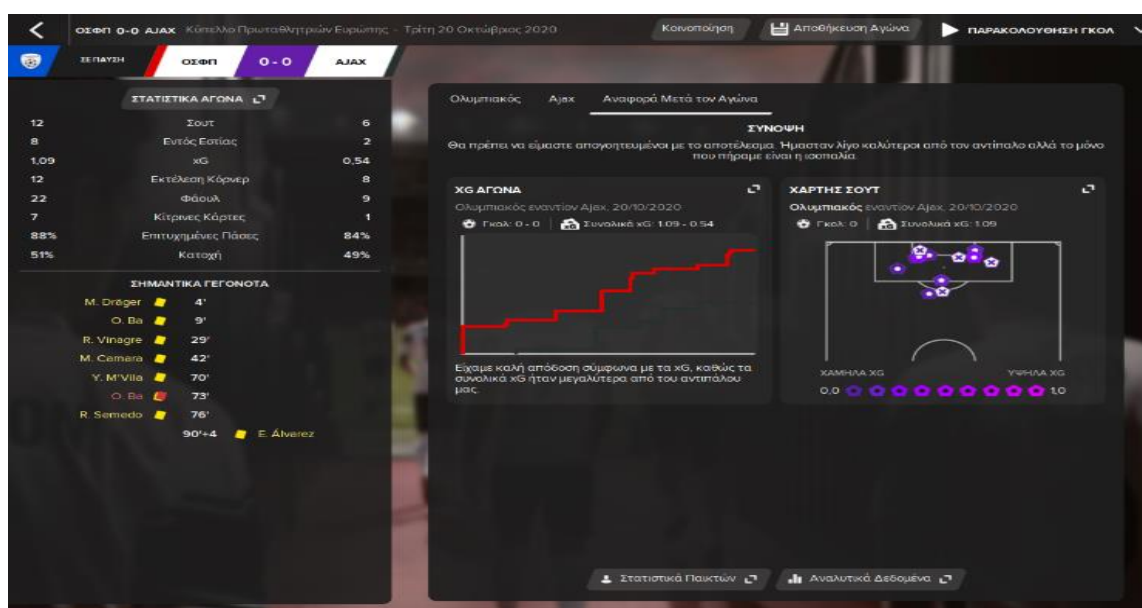


Εικόνα 2.11: Αναλυτικά στατιστικά παίκτη (Verratti) και επιλογές μεταγραφικής πρότασης και προσέγγισης.

Υπάρχουν παραδείγματα ανθρώπων οι οποίοι με την πολύωρη ενασχόληση τους με το παίγνιο προσλήφθηκαν σε ομάδες ως αναλυτές και αργότερα ως προπονητές.

Ένα τέτοιο παράδειγμα αποτελεί ο Ματ Νιλ, ο οποίος κατάφερε να βρει δουλειά σε ποδοσφαιρικό σύλλογο μέσα από το «Football Manager» ('Football Manager', 2016). Σε ηλικία 15 ετών, ο Ματ Νιλ βρήκε μια αγγελία στην επίσημη ιστοσελίδα του παιχνιδιού και άρχισε έτσι να δουλεύει ως ερευνητής για το παιχνίδι, προσφέροντας πληροφορίες για την Τρούρο Σίτι (Truro City), ομάδα που αγωνίζονταν στην Southern League Premier South της Αγγλίας. Ο 15χρονος Ματ, έστειλε φύλλα Excel με το ιστορικό των ποδοσφαιριστών, όλα τα στατιστικά τους και τις πληροφορίες που χρειαζόταν για να γίνει ένα πλήρες προφίλ. Στο τέλος της σεζόν ο προπονητής της Πλύμουθ Αρτζάιλ (Plymouth Argyle Football Club), ομάδα που αγωνίζονταν στη League1 της Αγγλίας, εντυπωσιασμένος από τη δουλειά του Ματ Νιλ, του πρότεινε να εργαστεί στην Πλύμουθ, ως «Performance Analyst». Αρκετές από τις μετεγγραφές στην Πλύμουθ, πραγματοποιήθηκαν μέσω της έρευνας του Νιλ, όπως για παράδειγμα ο τερματοφύλακας της Νταντί Γιουνάιτεντ Μαρκ Μακάλουμ. Με το πέρασμα τριών χρόνων ο Νιλ έγινε βοηθός προπονητή της Πλύμουθ και αφού σπούδασε και προπονητική, του ανέθεσαν το πόστο του προπονητή στην U23 της Μπέρμιγγαμ.

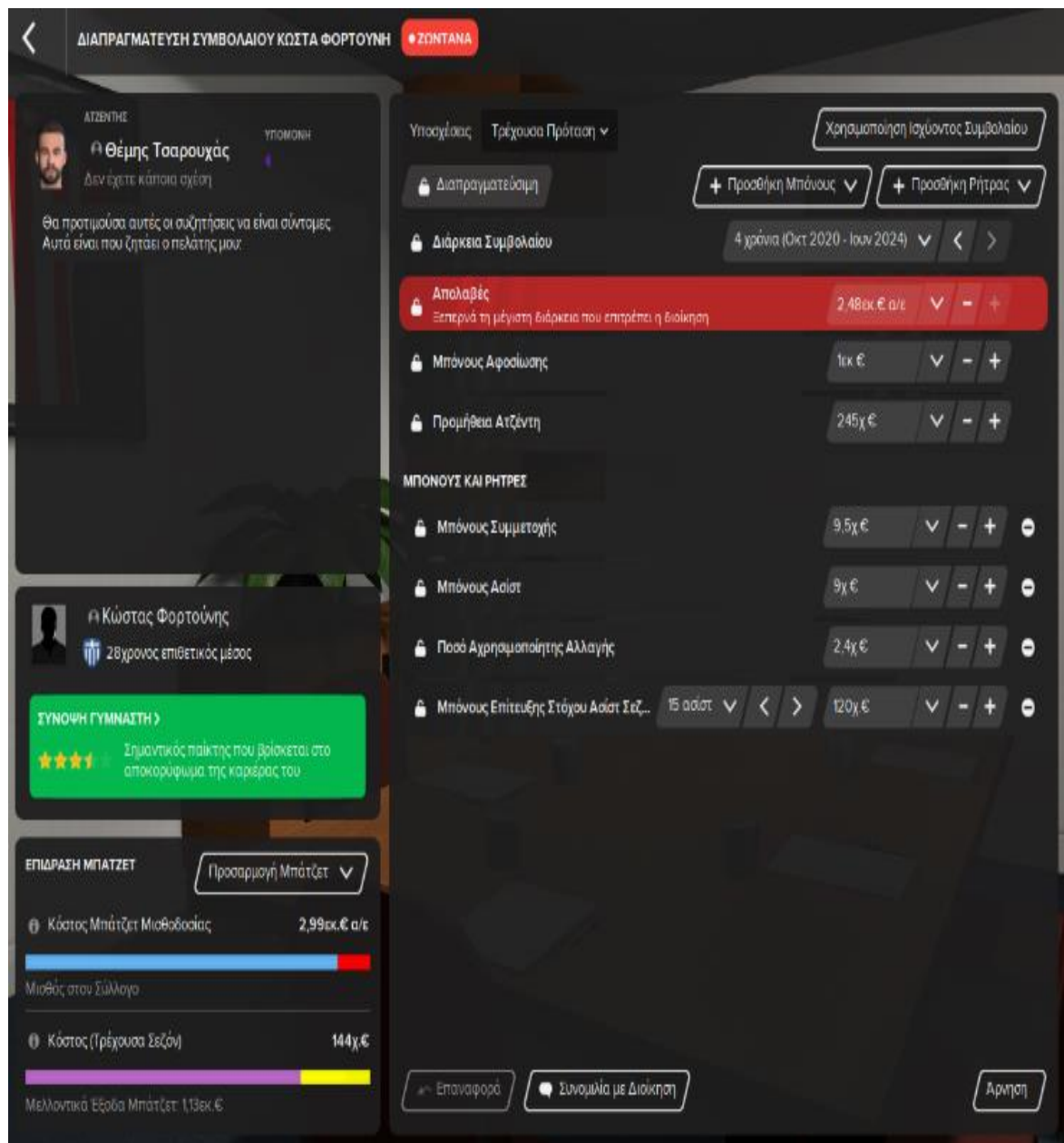
Εκτός από τα στατιστικά των παικτών, ο διαχειριστής μπορεί να κρατάει και να διαχειρίζεται στατιστικά στοιχεία αγώνων, όπως φαίνεται και στην Εικόνα 2.12.



Εικόνα 2.12. : Αναλυτικά στατιστικά μετά από κάθε αγώνα.

ιβ) Διαπραγμάτευση Συμβολαίων

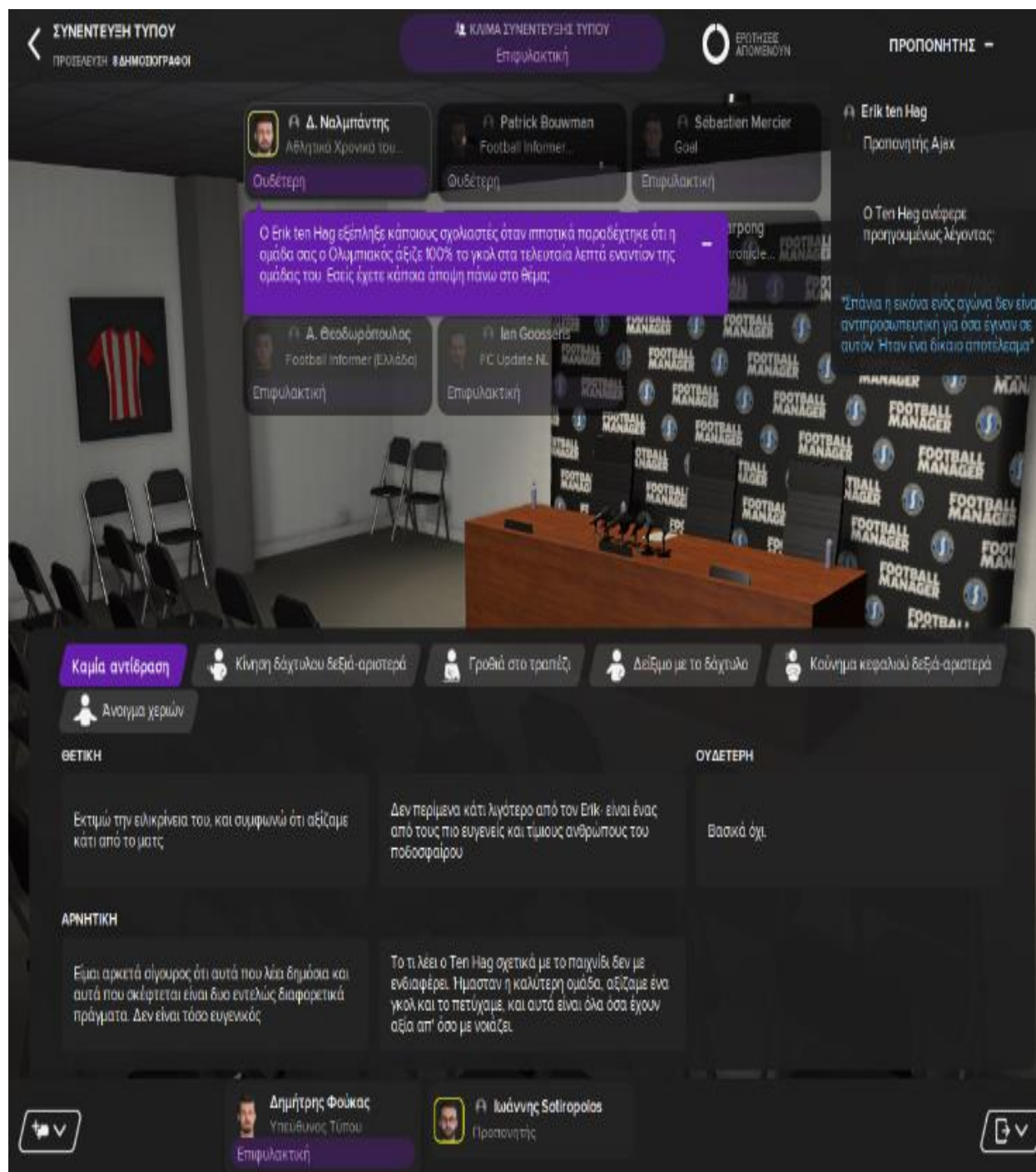
Το παίγνιο, δίνει τη δυνατότητα στον διαχειριστή να διαπραγματεύεται με τους ποδοσφαιριστές τα συμβολαία τους και να προχωρά ανάλογα σε αναπροσαρμογές, επέκτασεις ή λύσεις των συμβολαίων (Εικόνα 2.13), κάτι που εμπίπτει στις βασικές λειτουργίες του agency (Πίνακας 4.1, δυνατότητα 12).



Εικόνα 2.13. Διαπραγμάτευση συμβολαίων όλων των παικτών και διαπραγματεύσεις μεταξύ ομάδας και ατζέντη

ιγ) Συνεντεύξεις Τύπου

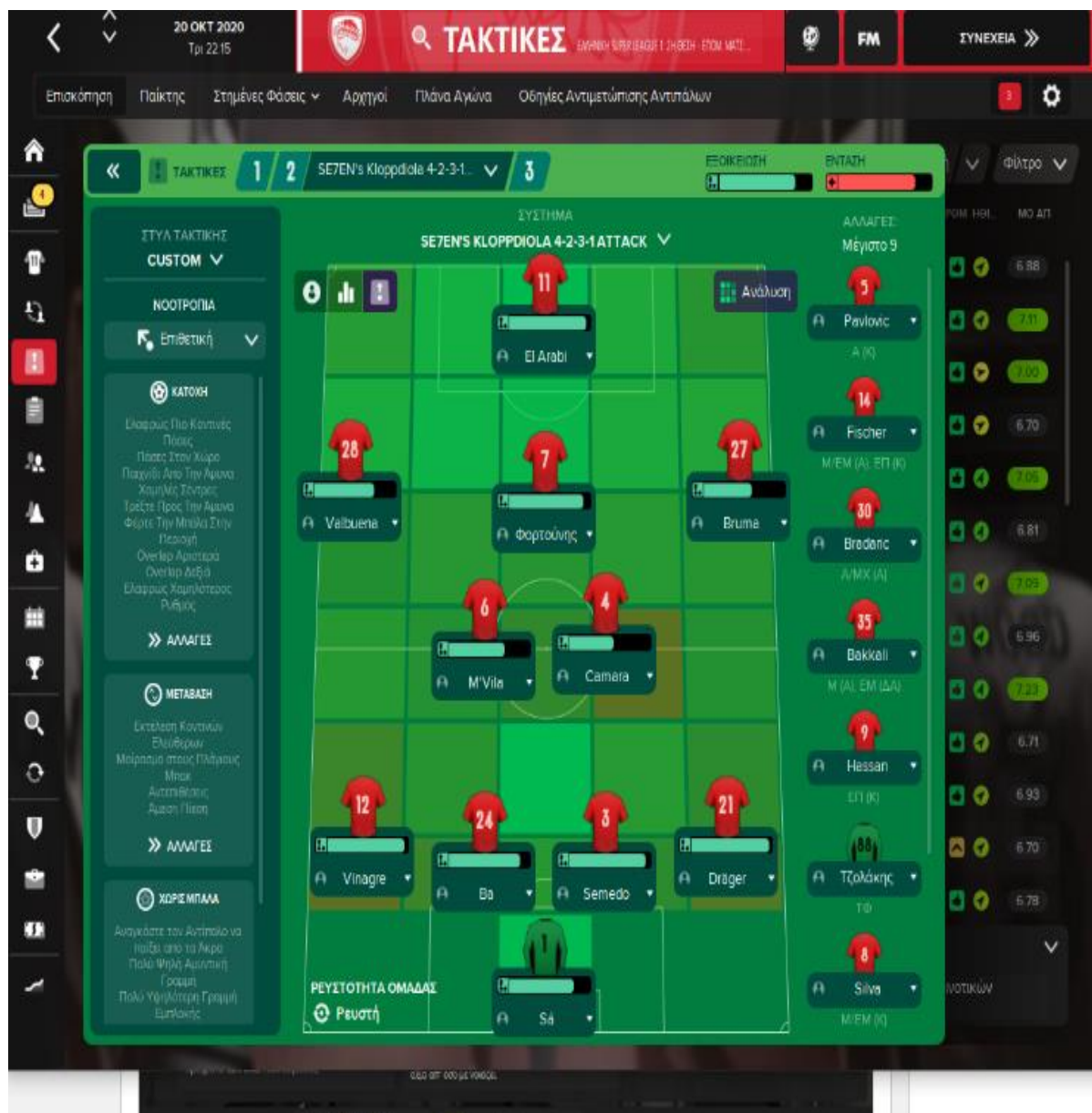
Μέσω του παιχνιδιού, παρέχεται η δυνατότητα στον διαχειριστή να δίνει συνεντεύξεις τύπου (Εικόνα 2.14) πριν και μετά από κάθε αγώνα, γεγονός που προωθεί την επικοινωνία και τις σχέσεις με τα ΜΜΕ (Πίνακας 4.1, δυνατότητα 13) .



Εικόνα 2.14.: Συνέντευξη τύπου πριν και μετά από κάθε αγώνα.

ιδ) Διαμόρφωση Τακτικής

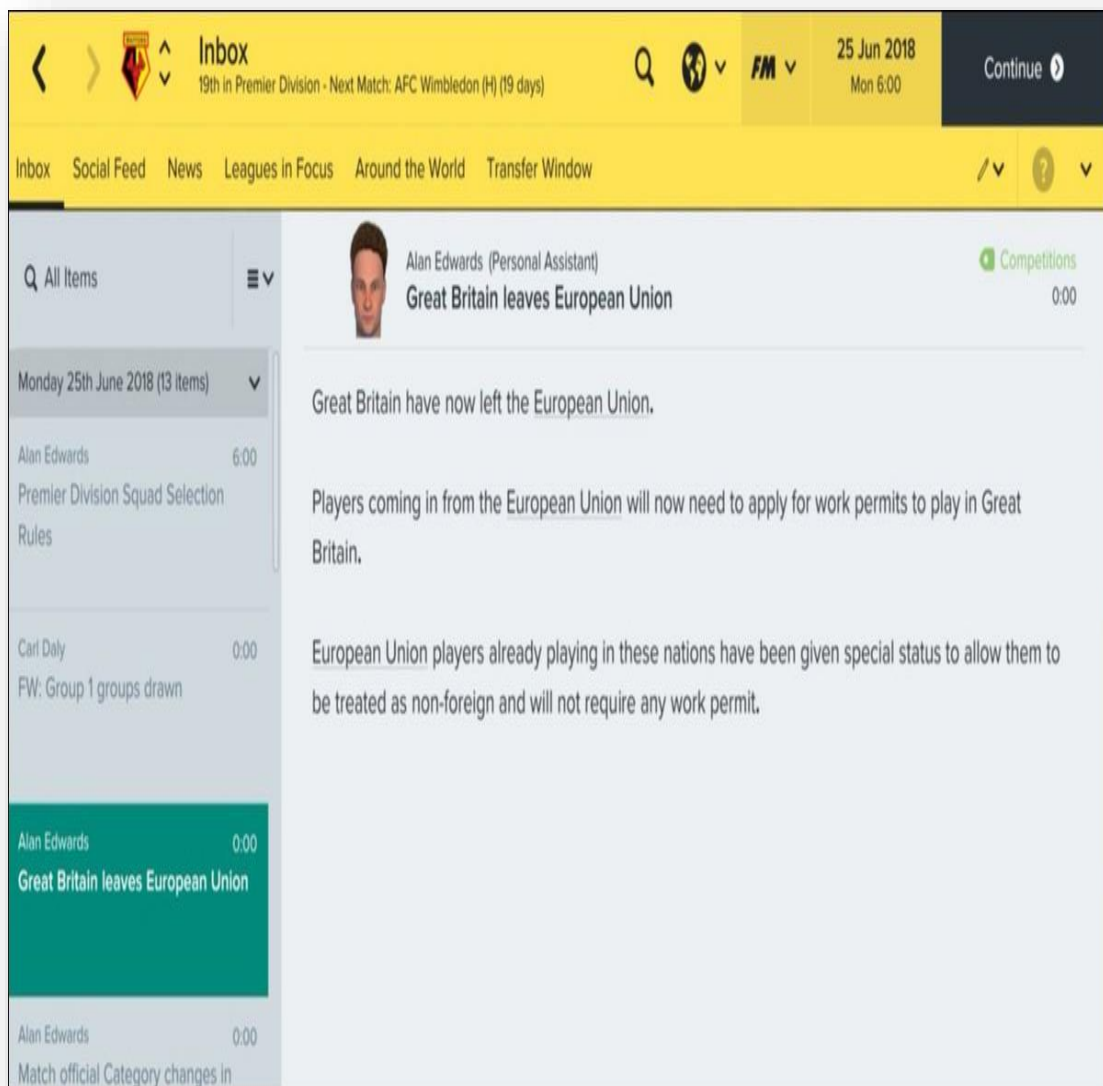
Παρότι η σύνθεση, ο σχηματισμός και η τακτική της ομάδας (Εικόνα 2.15) είναι καθαρά προπονητικά αντικείμενα, η δυνατότητα που δίνει το παίγνιο στον διαχειριστή να «υποδύεται» τον προπονητή, τον βοηθάει να βελτιώσει τις γνώσεις του για το άθλημα, γεγονός που έχει αναφερθεί, ως απαραίτητο στοιχείο για έναν μάνατζερ ποδοσφαιριστών (Πίνακας 4.1, δυνατότητα 14).



Εικόνα 2.15.: Σύνθεση και διαμόρφωση τακτικής της ομάδας

ιε) Αλληλογραφία.

Ο διαχειριστής χειρίζεται την ηλεκτρονική αλληλογραφία (Εικόνα 2.16) και επικοινωνία με όλους τους εμπλεκόμενους (παίκτες, παράγοντες, φορείς κλπ). Εκτός από την εξάσκηση στην επικοινωνία, με αυτόν τον τρόπο ο διαχειριστής βελτιώνει και τις ικανότητές του στη χρήση του γραπτού λόγου (Πίνακας 4.1, δυνατότητα 15).



Εικόνα 2.16: Μενού εισερχόμενων μηνυμάτων (mail)

2.5. Παρουσίαση του Σοβαρού Παιγνίου «TOP 11»

Σύμφωνα με τους Afthino, Manasi and Chrysanthopoulo (2021), το TOP11 είναι ένα σοβαρό ηλεκτρονικό παίγνιο που καλύπτει μια ευρεία περιοχή στη διαχείριση ενός ποδοσφαιρικού συλλόγου, από τη δημιουργία και τη μάνατζμεντ μιας ομάδας, ως την κατασκευή εγκαταστάσεων (Εικόνα 2.17).



Εικόνα 2.17.: Κεντρική Οθόνη του Παιγνίου «TOP 11»

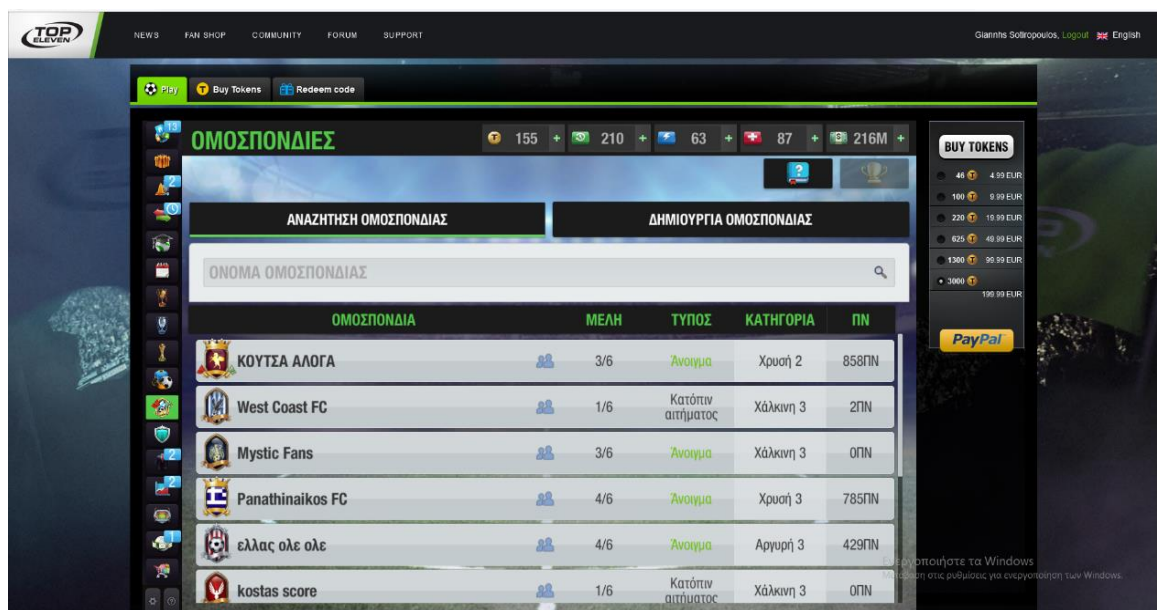
Το συγκεκριμένο αθλητικό ηλεκτρονικό παίγνιο παρέχει στον διαχειριστή τη δυνατότητα να επιλέξει τη διαμόρφωση της ομάδας του, καθώς και τη χώρα προέλευσης της. Εδώ οι ποδοσφαιριστές δεν είναι «πραγματικοί», δεν αντιστοιχούν δηλαδή σε υπαρκτούς παίκτες. Ο διαχειριστής έχει τον πλήρη έλεγχο του συλλόγου, καθώς ασχολείται με τη στελέχωση του έμψυχου δυναμικού, τις μεταγραφές, τα οικονομικά του δεδομένα, τις εγκαταστάσεις, καθώς επίσης την προπόνηση και το ηθικό των παικτών. Οι διαχειριστές του παιχνιδιού κατατάσσονται από το ίδιο το παίγνιο σε διάφορα επίπεδα ανάλογα με την εξέλιξή τους και τα αποτελέσματα που έχουν. Έτσι ο κάθε διαχειριστής μπορεί να συμμετέχει με τον σύλλογο, του σε φιλικούς αγώνες, σε διάφορες διοργανώσεις, όπως πρωτάθλημα και κύπελλο, αλλά και σε ευρωπαϊκές διοργανώσεις ανάλογα με τη θέση που κατέκτησε στο πρωτάθλημα στο οποίο συμμετέχει.

2.5.1 Δυνατότητες που Παρέχει το «TOP 11» στον Διαχειριστή

Στο «TOP11», όσον αφορά το «Agency», παρέχεται η δυνατότητα σε κάποιον να βγάλει χρήσιμα συμπεράσματα και να ασχοληθεί με αυτό, όσο βέβαια του επιτρέπει το παίγνιο. Όπως λειτουργεί, ως ένα βαθμό, ένας μάνατζερ αθλητών στην πραγματικότητα, έτσι μπορεί να διαχειριστεί και ο διαχειριστής ορισμένες πτυχές του παιχνιδιού. Αναλυτικότερα, η ενασχόληση με το , «TOP11» δίνει στον διαχειριστή του τις παρακάτω δυνατότητες:

α) Χρήση ηλεκτρονικού υπολογιστή. Όπως και στο «Football Manager» όλο το παίγνιο εκτυλίσσεται στο διαδίκτυο και παίζεται με Ηλεκτρονικό Υπολογιστή, επομένως ο διαχειριστής, αφενός θα πρέπει να γνωρίζει τη χρήση Η/Υ και αφετέρου η ενασχόληση με το παίγνιο του δίνει τη δυνατότητα να βελτιώσει τις σχετικές του γνώσεις και ικανότητές (Πίνακας 4.2, δυνατότητα 1).

β) Προγραμματισμός αγώνων. Όπως φαίνεται και στην Εικόνα 2.18, ο διαχειριστής μπορεί να προγραμματίζει φιλικούς αγώνες για την ομάδα του, ακόμη και να διοργανώνει ξεχωριστά πρωταθλήματα, έχοντας έτσι τη δυνατότητα να παρακολουθεί τους παίκτες της ομάδας του, αλλά και άλλων συλλόγων που τον ενδιαφέρουν (Πίνακας 4.2, δυνατότητα 2)



Εικόνα 2.18. : Δημιουργία ξεχωριστού πρωταθλήματος και προγραμματισμός αγώνων

γ) Δυνατότητα παρακολούθησης παικτών και ανεύρεσης νέων ταλέντων (σκάουτινγκ)

Μέσω του παιχνιδιού, μπορεί ο διαχειριστής να παρακολουθεί την πορεία όλων των παικτών, τόσο σε αγωνιστικό επίπεδο όσο και σε οικονομικό, όπως συμβαίνει στην πραγματικότητα και να εντοπίζει παίκτες που τον ενδιαφέρουν (Εικόνα 2.19). Έτσι ο διαχειριστής έχει τη δυνατότητα να εκπαιδευτεί σε μια από τις πιο σημαντικές λειτουργίες του μάνατζμεντ ποδοσφαιριστών (Πίνακας 4.2, δυνατότητα 3).

The screenshot shows the 'ΜΕΤΑΓΡΑΦΕΣ' (Transfers) screen in the game Top Eleven. At the top, there are navigation links for NEWS, FAN SHOP, COMMUNITY, FORUM, and SUPPORT. The user's name 'Giannis Sotiriopoulos' and language 'English' are shown in the top right. Below the navigation, there are buttons for 'Play', 'Buy Tokens', and 'Redeem code'. The main area displays a list of players with the following columns: ΟΝΟΜΑ (Name), ΘΕΣΗ (Position), ΗΛΙΚΙΑ (Age), ΠΟΙΟΤ. (Quality), ΕΙΔ. (Special), ΑΞΙΑ (Value), ΤΙΜΗ (Price), and ΠΡΟΘΕΣΜΙΑ (Contract). A timer on the right shows 47:45:46. A 'BUY TOKENS' sidebar is on the right, and a 'PayPal' button is at the bottom right.

ΟΝΟΜΑ	ΘΕΣΗ	ΗΛΙΚΙΑ	ΠΟΙΟΤ.	ΕΙΔ.	ΑΞΙΑ	ΤΙΜΗ	ΠΡΟΘΕΣΜΙΑ
O. Mogrovejo	DR	22	★★★★★	👤	21.5M	69	
Y. Sarret	AMC	22	★★★★★	👤	20.9M	69	
G. Swattridge	DL	22	★★★★★	👤	19.4M	69	
F. Mielitz	MC	22	★★★★★	👤	21.5M	64	
O. Kelistos	DL ML	23	★★★★★	👤	19.9M	64	
Á. Marafona	AML	23	★★★★★	👤	19.4M	64	
I. Leferink	AMR	22	★★★★★	👤	18.4M	64	
P. Rouine	GK	24	★★★★★	👤	17.5M	59	
F. Ulabarri	DC DR	22	★★★★★	👤	17.5M	59	

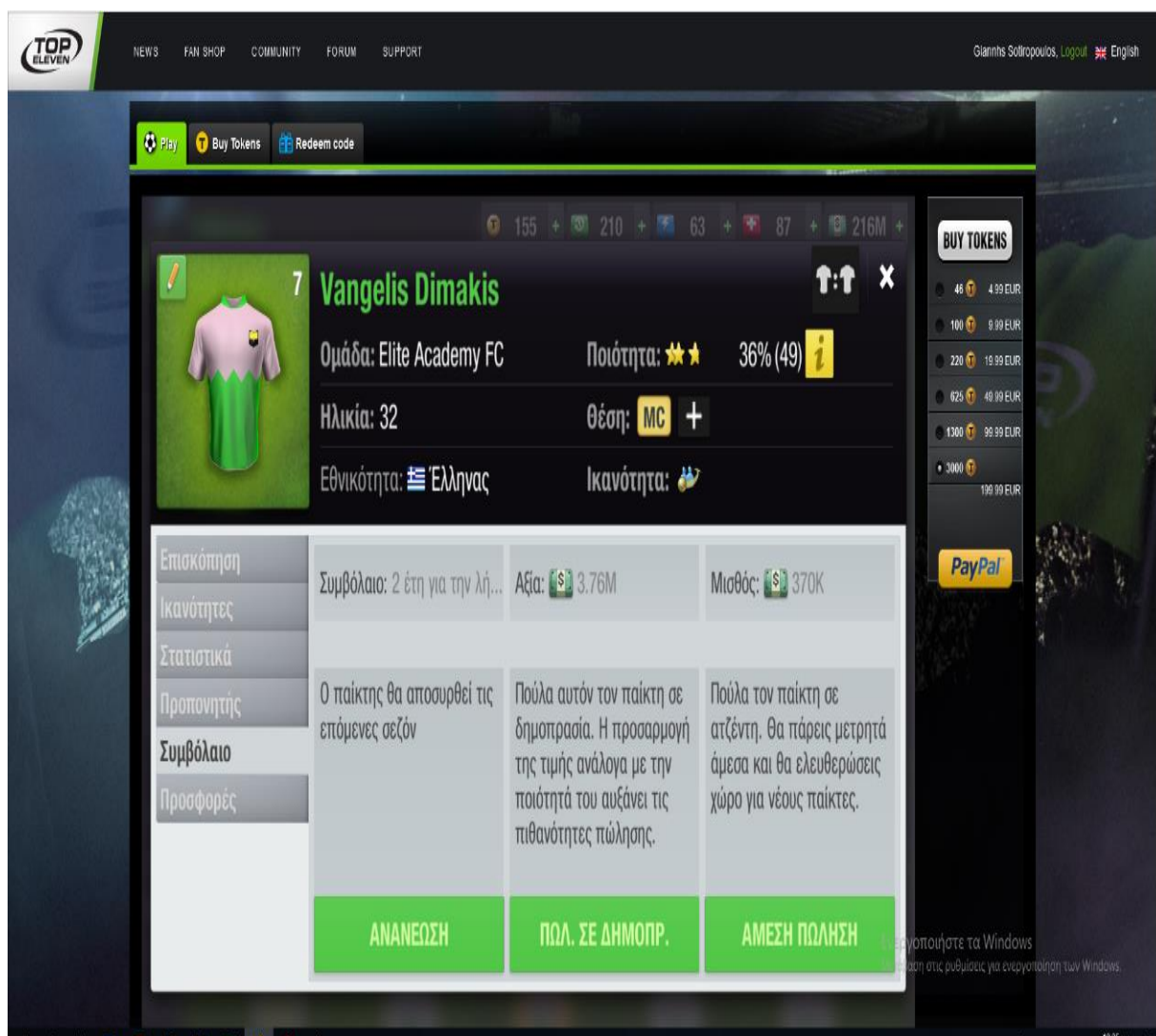
Χρόνος που απομένει μέχρι να βρεθούν νέοι παίκτες.

ΑΝΑΖΗΤΗΣΗ 24

Εικόνα 2. 19.: Δυνατότητα Σκάουτινγκ και ανεύρεσης ταλέντων

δ) Δυνατότητα ανανέωσης συμβολαίων ή αποδέσμευσης παικτών

Ο διαχειριστής έχει τη δυνατότητα να διαπραγματεύεται με τους παίκτες της ομάδας του και να προχωράει ανάλογα σε αποδέσμευση ή ανανέωση των συμβολαίων τους (Εικόνα 2.20), κι έτσι εκπαιδύεται σε μια λειτουργία που αποτελεί τη βάση του agency (Πίνακας 4.2, δυνατότητα 4).

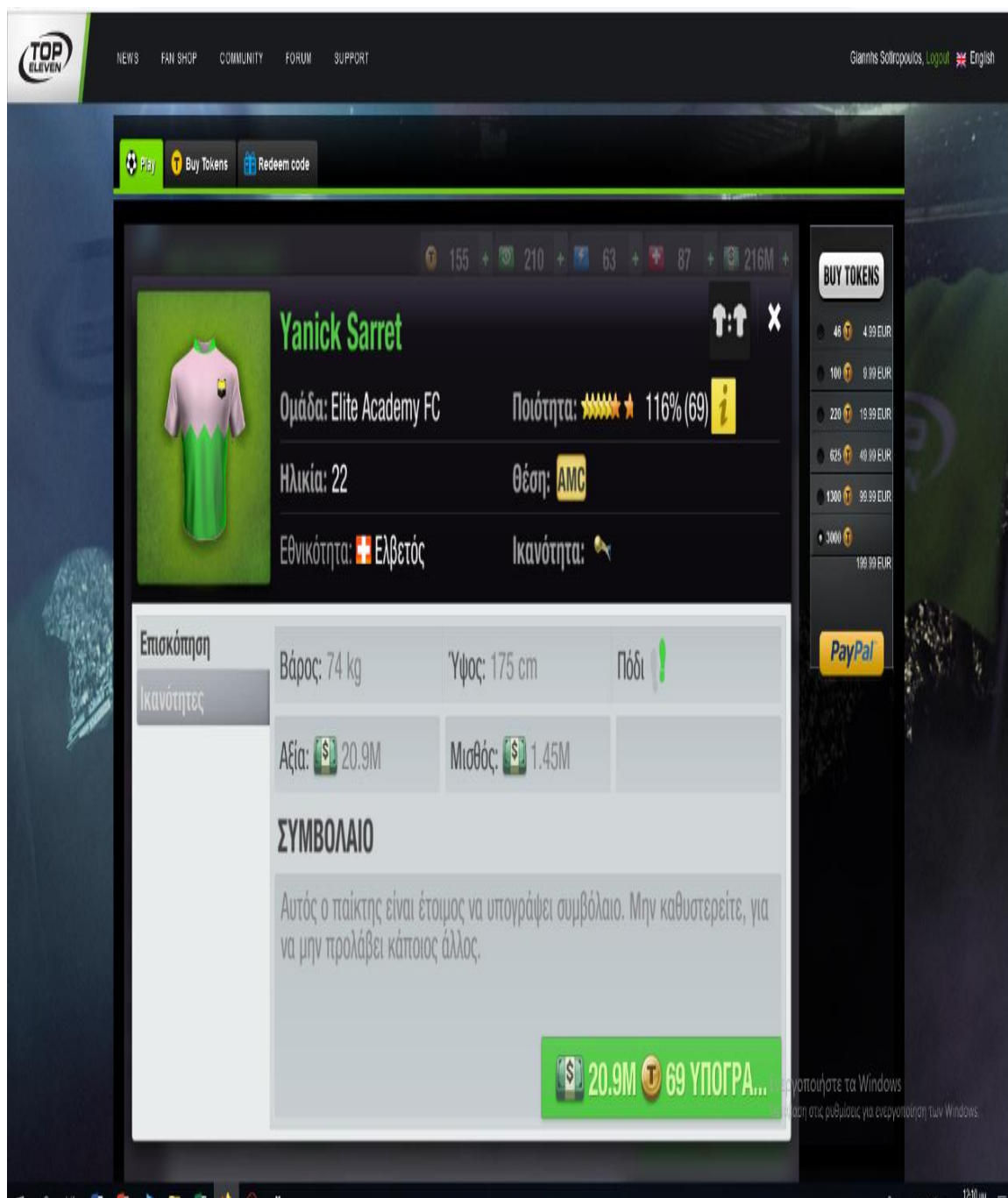


Εικόνα 2.20.: Δυνατότητα αποδέσμευσης ή ανανέωσης συμβολαίου ενός παίκτη

ε) Δυνατότητα αγοράς-πώλησης παικτών

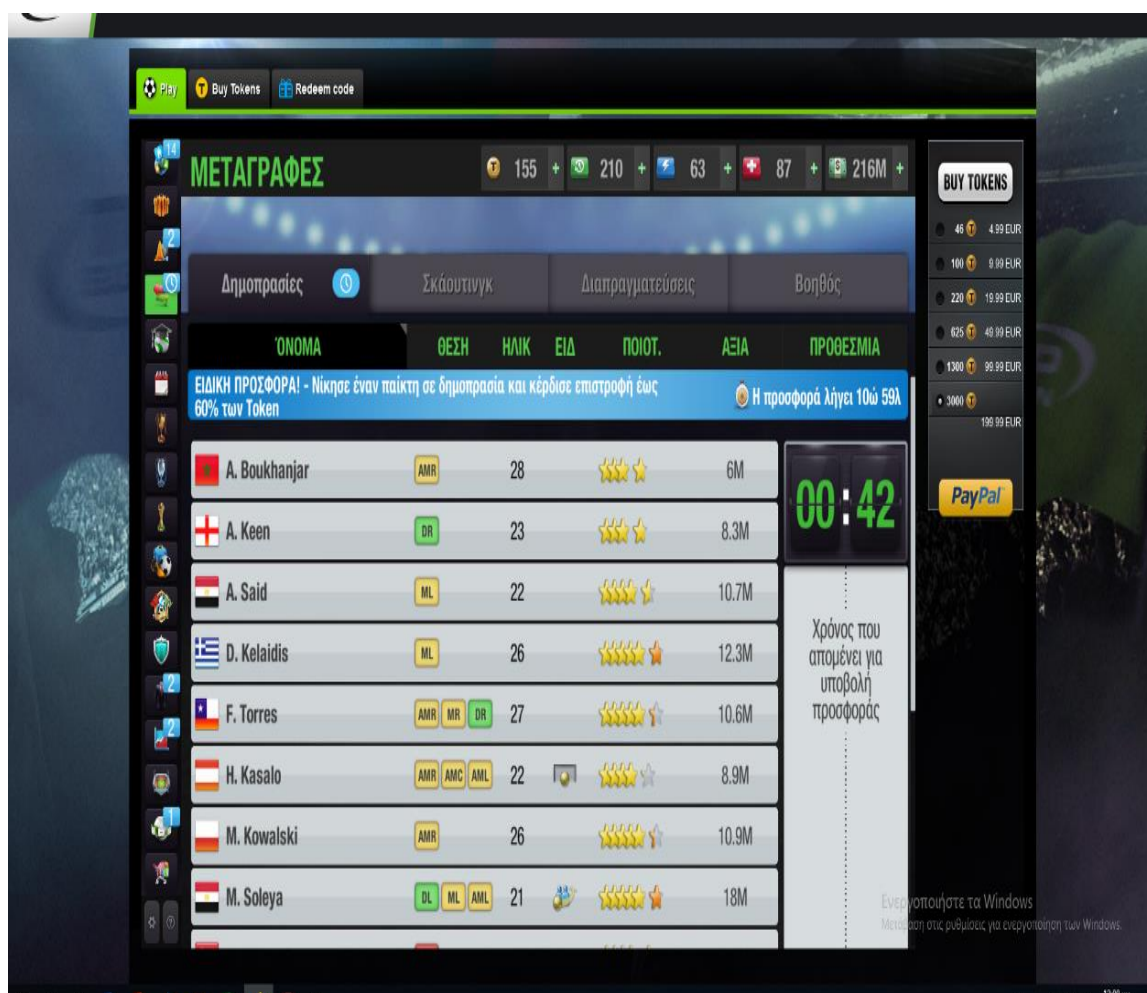
Ο διαχειριστής του παιχνιδιού, αφού εντοπίσει τις ανάγκες της ομάδας του, μπορεί να προβεί σε αγορά παικτών που τον ενδιαφέρουν (Εικόνα 2.21) και να εξασκηθεί στη λειτουργία των πωλήσεων και της επιχειρηματικότητας (Πίνακας 4.2, δυνατότητα 5).

Εικόνα 2.21. : Δυνατότητα αγοράς παικτών



στ) Δυνατότητα διαχείρισης μεταγραφών

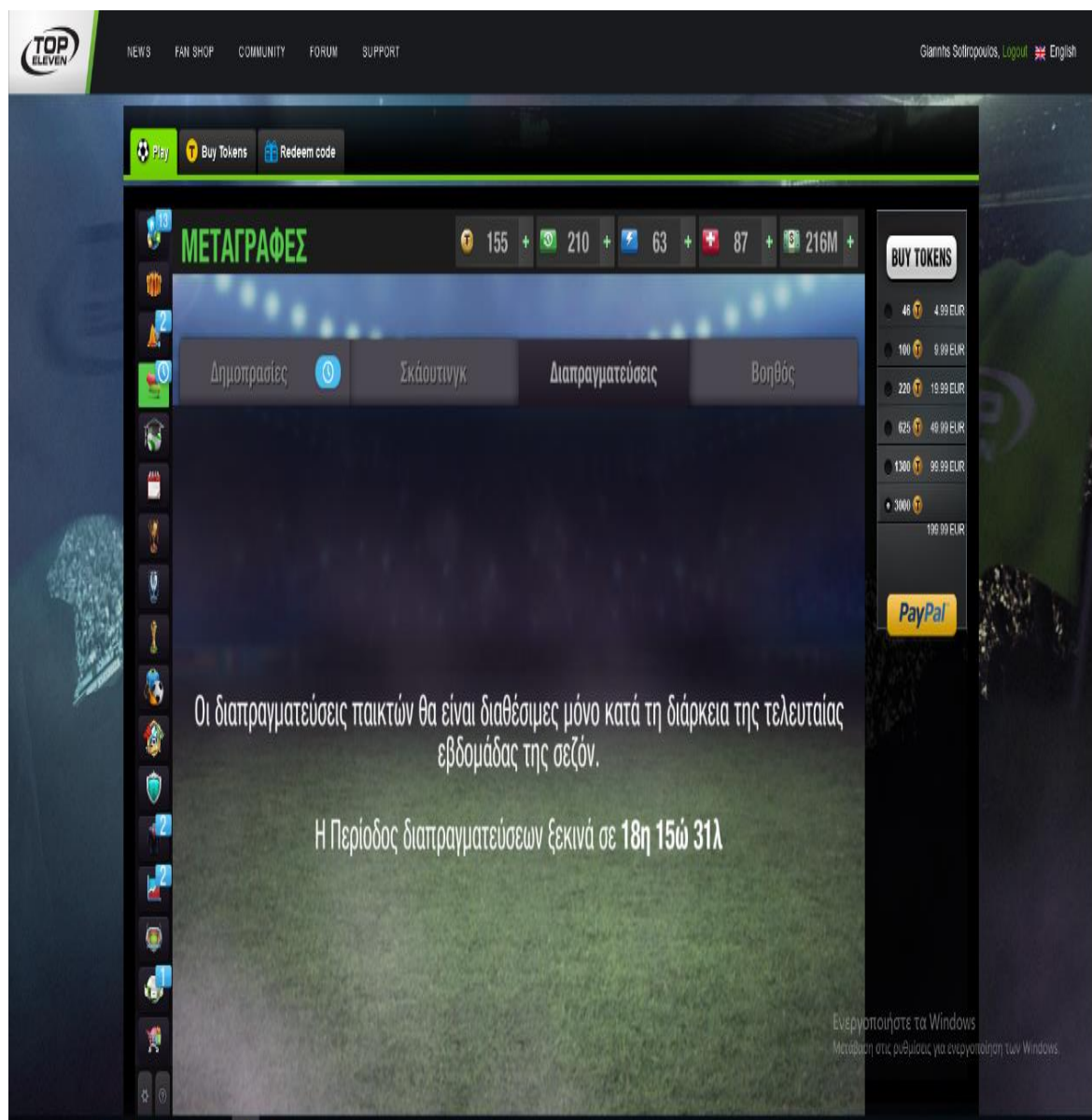
Στην Εικόνα 2.22 παρουσιάζεται το κέντρο μεταγραφών, μέσω του οποίου ο διαχειριστής του παιχνιδιού έχει τη δυνατότητα να διαχειρίζεται τις μεταγραφές της ομάδας του (Πίνακας 4.2, δυνατότητα 6). Όπως στην πραγματικότητα, έτσι και στο παίγνιο, ο μάνατζερ μετά τη διαδικασία του σκάουτινγκ, προχωράει στις μεταγραφές. Όταν καταλήξει στον παίκτη ο οποίος τον ενδιαφέρει, αν είναι ελεύθερος, κάνει μια προσφορά ώστε να μπορέσει να τον πείσει να υπογράψει με τον σύλλογο που επιθυμεί. Σε περίπτωση που ο ποδοσφαιριστής έχει συμβόλαιο με έναν σύλλογο, επικοινωνεί με τον σύλλογο ώστε να συζητήσουν το ενδεχόμενο μεταγραφής του παίκτη, εφόσον βρεθεί η χρυσή τομή στο οικονομικό. Επίσης, ο πραγματικός μάνατζερ αλλά και ο μάνατζερ του παιχνιδιού είναι αυτός ο οποίος δημιουργεί την αξία των παικτών ανάλογα με την απόδοσή τους.



Εικόνα 2.22.: Κέντρο μεταγραφών. Διαχείριση μεταγραφών του συλλόγου.

ζ) Δυνατότητα διαπραγμάτευσης με παίκτες

Όπως φαίνεται και στην Εικόνα 2.23, ο διαχειριστής έχει τη δυνατότητα κατά τη διάρκεια της τελευταίας εβδομάδα της σεζόν, να προβεί σε διαπραγματεύσεις με διάφορους ποδοσφαιριστές που είναι στο στόχαστρο της ομάδας του, κάτι που αποτελεί μία από τις βασικές λειτουργίες του agency (Πίνακας 4.2, δυνατότητα 7).



Εικόνα 2.23. : Δυνατότητα διαπραγμάτευσης με ποδοσφαιριστές άλλων ομάδων

η) Διαχείριση οικονομικών

Ο διαχειριστής έχει τη δυνατότητα να χειρίζεται τα οικονομικά του συλλόγου, όπως φαίνεται και στην Εικόνα 2.24 (Πίνακας 4.2, δυνατότητα 8). Αναλυτικότερα διαχειρίζεται τα έσοδα (όπως για παράδειγμα από πωλήσεις παικτών, πωλήσεις εισιτηρίων και χορηγίες) και τα έξοδα (με πιο βασικά τη μισθοδοσία των παικτών και το κόστος μεταγραφών), του συλλόγου και θα πρέπει όπως στην πραγματικότητα να προβαίνει σε προϋπολογισμούς και ελέγχους, ώστε η ομάδα να μπορεί να είναι οικονομικά βιώσιμη και να ανταποκρίνεται σε όλες τις ανάγκες.

The screenshot shows the 'ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ' (Financials) section of the Top Eleven website. It features several tables and interactive elements:

- ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ (Overview):** A summary table showing income and expenses.
- ΕΣΟΔΑ (Income):** A table with columns for 'ΣΗΜΕΡΑ' (Today) and 'ΣΕΖΟΝ' (Season).
- ΕΞΟΔΑ (Expenses):** A table with columns for 'ΣΗΜΕΡΑ' (Today) and 'ΣΕΖΟΝ' (Season).
- ΠΕΡΙΛΗΨΗ (Summary):** A table showing overall financial status.
- ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΑ (Rights):** A section with a message: 'You don't have TV rights contract signed'. Below it, a 'ΧΟΡΗΓΙΑ' (Sponsorship) section also has the same message.
- ΕΙΔΙΚΟΣ ΧΟΡΗΓΟΣ (Special Sponsor):** A section with a '3' icon and a '0' to '20' progress bar.
- BUY TOKENS:** A sidebar on the right with a 'PayPal' button and a list of token prices.

ΕΣΟΔΑ	ΣΗΜΕΡΑ	ΣΕΖΟΝ
Επένδυση	0	0
Πωλήσεις Εισιτηρίων	0	837
Χορηγία	2.7M	2.7M
Έπαιθλα διοργάνωσης	0	54.2M
Μεταγραφές αποχώρησης	0	0
Εμπόρευμα	0	0
Συνολικά έσοδα	2.7M	56.9M

ΕΞΟΔΑ	ΣΗΜΕΡΑ	ΣΕΖΟΝ
Μισθοί παικτών	237K	474K
Μεταγραφές προσχώρησης	0	0
Μπόνους νίκης	0	0
Κατασκευή	0	0
Συνολικά έξοδα	237K	474K

ΠΕΡΙΛΗΨΗ	ΣΗΜΕΡΑ	ΣΕΖΟΝ
Τρέχον υπόλοιπο	2.46M	56.4M
		216M

Εικόνα 2.24.: Διαχείριση των οικονομικών του συλλόγου

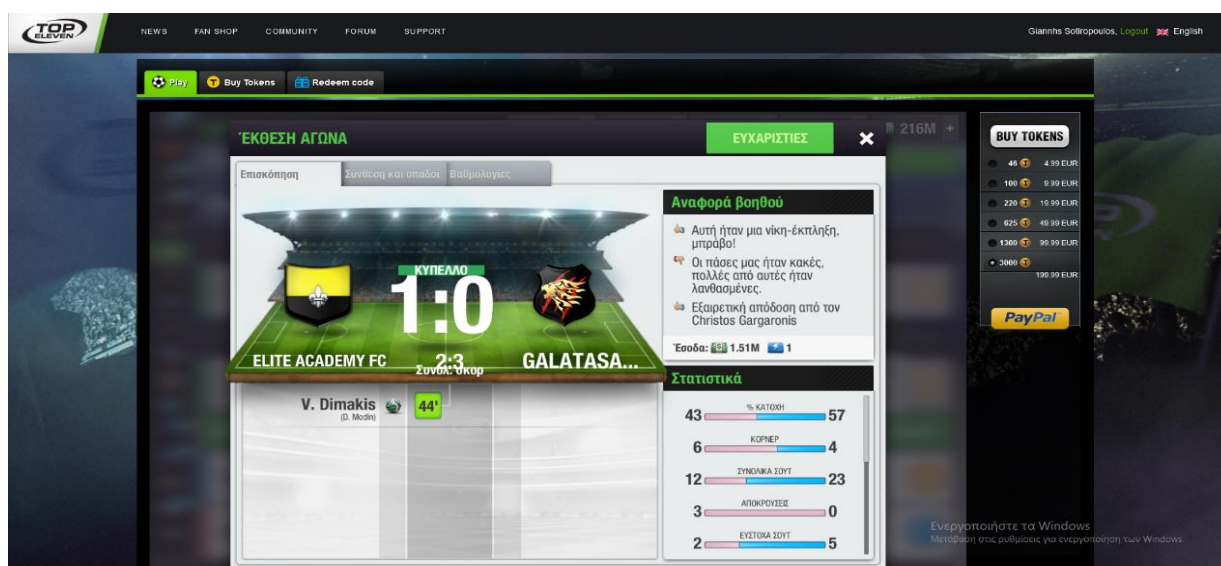
Επίσης σχετικά με την οικονομική «αξία» των παικτών, οι πραγματικοί μάνατζερ αθλητών χρησιμοποιούν μια πλατφόρμα η οποία ονομάζεται «transfermarkt», όπου υπάρχουν όλα τα στοιχεία για τους αθλητές που τους ενδιαφέρουν, όπως σωματομετρικά χαρακτηριστικά, σύλλογος και θέση που αγωνίζονται, συμμετοχές, γκολ, καθώς και η χρηματιστηριακή αξία τους (Εικόνα 2.25). Έτσι λοιπόν και στο παίγνιο γίνεται ακριβώς το ίδιο. Ανά πάσα στιγμή ο διαχειριστής μπορεί να βρίσκει όποια πληροφορία χρειάζεται, για έναν ποδοσφαιριστή που τον ενδιαφέρει και να γνωρίζει το ποσό της πιθανής του μετακίνησης, προσχώρησης, ή αποχώρησης.



Εικόνα 2.25.: Στοιχεία ποδοσφαιριστή και χρηματιστηριακή αξία

θ) Στατιστικά αγώνων

Ο διαχειριστής έχει τη δυνατότητα να παρακολουθεί τα στατιστικά των αγώνων (Εικόνα 2.25) και αναλύοντάς τα να βγάζει χρήσιμα συμπεράσματα για τις δυνατότητες και τις αδυναμίες μιας ομάδας, αλλά και των παικτών της (Πίνακας 4.2, δυνατότητα 9).



Εικόνα 2.26.: Δυνατότητα καταγραφής στατιστικών για κάθε αγώνα

ι) Αλληλογραφία

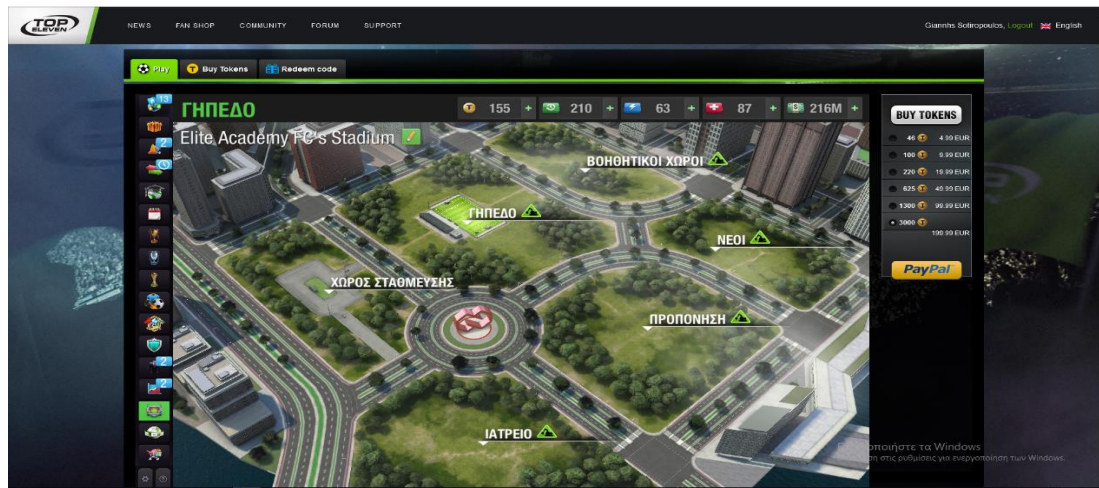
Ο διαχειριστής του παιχνιδιού, έχει τη δυνατότητα της διαχείρισης της ηλεκτρονικής επικοινωνίας του συλλόγου, όπως φαίνεται και στην Εικόνα 2.26, αναπτύσσοντας έτσι επικοινωνιακές δεξιότητες (Πίνακας 4.2, δυνατότητα 10).



Εικόνα 2.27.: Αρχική οθόνη εισερχομένων ηλεκτρονικών μηνυμάτων του συλλόγου

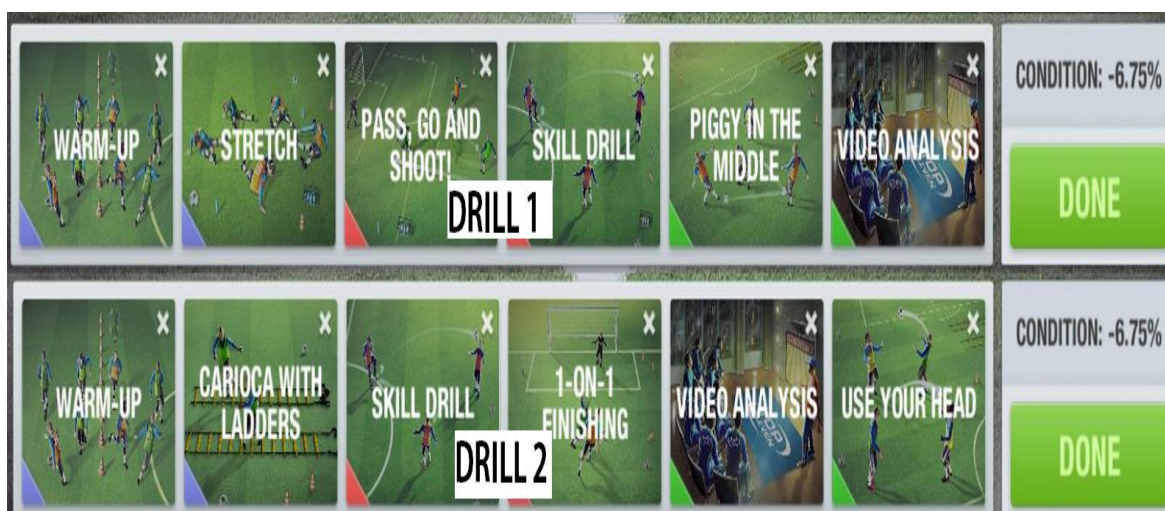
ια) Αναβάθμιση των εγκαταστάσεων-επιχειρηματικότητα

Ο διαχειριστής του «TOP 11», μπορεί να προβεί σε διαρθρωτικές αλλαγές και αναβάθμιση των χώρων και των εγκαταστάσεων του συλλόγου (Εικόνα 2.27). Μπορεί για παράδειγμα να αυξήσει τη χωρητικότητα του γηπέδου, να αναβαθμίσει τους χώρους προπόνησης και τον εξοπλισμό του γηπέδου ή να αναβαθμίσει τις υπηρεσίες προς τους φιλάθλους (πχ. πάρκινγκ, κυλικείο, τουαλέτες). Όλες αυτές οι ενέργειες βοηθούν το διαχειριστή να αναπτύξει την επιχειρηματικότητά του, στοιχείο πολύ χρήσιμο για έναν μάνατζερ ποδοσφαιριστών (Πίνακας 4.2., δυνατότητα 11).



Εικόνα 2.28.: Δυνατότητα αναβάθμισης των χώρων και εγκαταστάσεων του συλλόγου

ιβ) Προπονητική-Κοουτσάρισμα: Ο διαχειριστής του παιχνιδιού, επιλέγει τον αριθμό και το περιεχόμενο των ασκήσεων των προπονήσεων (Εικόνα 2.29), οι οποίες αυξάνονται και γίνονται πιο εξειδικευμένες, όσο η ομάδα ανεβαίνει επίπεδα. Επίσης ο διαχειριστής επιλέγει τη διάταξη, την τακτική και τη νοοτροπία της ομάδας, ενώ διαχειρίζεται και το ηθικό των παικτών. Ακόμη, καθορίζει την αρχική σύνθεση, τους αναπληρωματικούς και αυτούς που μένουν εκτός, ενώ παράλληλα μπορεί κατά τη διάρκεια του αγώνα να δίνει και οδηγίες στους παίκτες και να πραγματοποιεί αλλαγές. Κατ' αυτό τον τρόπο ηγείται της ομάδας, εξασκώντας ένα στοιχείο πολύ χρήσιμο για έναν μάνατζερ ποδοσφαιριστών (Πίνακας 4.2., δυνατότητα 12).



Εικόνα 2.29.: Αριθμός και περιεχόμενο ασκήσεων προπόνησης

III. ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ

3.1 Είδος της έρευνας

Η παρούσα είναι μία μελέτη περίπτωσης και για την πραγματοποίησή της χρησιμοποιήθηκε η ερευνητική μέθοδος της ανάλυσης περιεχομένου (content analysis). Αναλύθηκαν διεξοδικά δύο σοβαρά αθλητικά παίγνια, ως προς τα ποιοτικά τους χαρακτηριστικά.

3.2 Δείγμα που χρησιμοποιήθηκε

Μετά από αναζήτηση παιγνίων ποδοσφαίρου στο διαδίκτυο, στο οποίο κυκλοφορούν δεκάδες επιλέχθηκαν τα σοβαρά παίγνια «Football Manager» και «Top 11». Κριτήρια επιλογής των παιγνίων για τη διεξαγωγή της έρευνας ήταν η δωρεάν συμμετοχή, η εύκολη πρόσβαση μέσω διαδικτύου, η ένταξη τους στην κατηγορία των σοβαρών (serious games) και η δυνατότητα λειτουργίας του διαχειριστή ως μάνατζερ.

3.3 Σχεδιασμός και διαδικασίες

Τα παραπάνω σοβαρά αθλητικά ηλεκτρονικά παίγνια, μελετήθηκαν με σκοπό να ανακαλυφθούν όλες οι δυνατότητες τους σε θέματα διαχείρισης και εκπροσώπησης επαγγελματιών ποδοσφαιριστών. Το μέσο συλλογής των δεδομένων βασίστηκε σε ερευνητικό πρωτόκολλο καταγραφής των στοιχείων της δομής των δύο παιγνίων.

3.4 Δημιουργία ερευνητικού πρωτοκόλλου

Η δημιουργία ερευνητικού πρωτοκόλλου βασίστηκε: (α) σε ανάλογα πρωτόκολλα από άλλα παίγνια και αθλήματα (Μπασούκος 2018), (β) στη βιβλιογραφία και (γ) στις δυνατότητες που δίνουν τα παίγνια.

Αναλυτικότερα, το κάθε ερευνητικό πρωτόκολλο περιλαμβάνει δύο βασικά μέρη. Στο πρώτο μέρος (), τοποθετήθηκαν σε στήλες πίνακα όλες οι λειτουργίες που πρέπει να επιτελέσει ένας μάνατζερ ποδοσφαιριστών, καθώς και οι δεξιότητες, οι γνώσεις και οι ικανότητες που πρέπει να έχει, όπως αυτές προέκυψαν από την ανασκόπηση της σχετικής βιβλιογραφίας και παρουσιάστηκαν στο υποκεφάλαιο 2.3. Χωρίστηκαν δε, σε τρεις κατηγορίες: (1) λειτουργίες μάνατζμεντ, (2) λειτουργίες μάρκετινγκ, (3) άλλες δεξιότητες, ικανότητες και γνώσεις.

Στο αθλητικό μάνατζμεντ εντάχθηκαν οι εξής οχτώ λειτουργίες:

- 1) Σχεδιασμός, (Pervyi, 2018),
- 2) Προγραμματισμός, (Pervyi, 2018),
- 3) Οργάνωση Εργασίας, (Pervyi, 2018),
- 4) Διαχείριση Προσωπικού (Δημητριάδης, 2019; Παντελάκης, 2008)
- 5) Έλεγχος, (Pervyi, 2018),
- 6) Αξιολόγηση, (Pervyi, 2018),
- 7) Λήψη αποφάσεων (Radenhausen, 2018),
- 8) Ηγεσία (Pervyi, 2018)

Στο αθλητικό Μάρκετινγκ εντάχθηκαν οι παρακάτω εννέα λειτουργίες:

- 9) Διαφήμιση (Angst 2019; Radenhausen, 2018; White 2018, Williams 2018)
- 10) Προώθηση (Angst 2019; Radenhausen, 2018; White 2018, Williams 2018)
- 11) Δημόσιες Σχέσεις (Angst 2019; Radenhausen, 2018; White 2018, Williams 2018)
- 12) Πωλήσεις (Angst 2019; Radenhausen, 2018; White 2018, Williams 2018)
- 13) Επιχειρηματικότητα (Angst 2019; Radenhausen, 2018; White 2018, Williams 2018)
- 14) Οικονομικά- Προϋπολογισμός (Lo, 2018)
- 15) Επικοινωνία με παίκτες και παράγοντες (White, 2018)
- 16) Συνεργασία με MME (White, 2018)

17) Δημιουργία «εικόνας» (White, 2018)

Τέλος στην κατηγορία που σχετιζόταν με άλλες δεξιότητες, γνώσεις και ικανότητες εντάχθηκαν οι εξής 13:

18) Παρακολούθησης και ανίχνευσης ταλέντων (Pervyi, 2018; Phillpott 2018; White 2018)

19) Διαπραγματεύσεων (Angst 2019; Radenhausen, 2018; White 2018, Williams 2018)

20) Γραπτής επικοινωνίας (Radenhausen, 2018),

21) Προφορικής επικοινωνίας (Radenhausen, 2018),

22) Συγκέντρωσης και ανάλυσης πληροφοριών (Pervyi, 2018; Phillpott 2018; White 2018)

23) Τήρησης αρχείων (Pervyi, 2018; Phillpott 2018; White 2018)

24) Τήρησης στατιστικών και ανάλυσης δεδομένων (Pervyi, 2018; Phillpott 2018; White 2018)

25) Δικτύωσης (Phillpott 2018; Lo, 2018; Williams, 2018)

26) Ανάπτυξης και Εφαρμογής Στρατηγικών (Δημητριάδης, 2019; Παντελάκης, 2008)

27) Γνώση του Αθλήματος (Angst 2019; Pervyi, 2018; Phillpott 2018; White 2018)

28) Νομικές γνώσεις-διατύπωση των όρων συμβολαίου (Lo, 2018)

29) Γνώσεις Χειρισμού Η/Υ (Δημητριάδης, 2019; Παντελάκης, 2008)

30) Γνώση Ξένων Γλωσσών (Δημητριάδης, 2019; Παντελάκης, 2008)

Στο δεύτερο μέρος του ερευνητικού πρωτοκόλλου (), εντάχθηκαν στις γραμμές του πίνακα οι δυνατότητες που δίνει το κάθε παίγνιο στον διαχειριστή, όπως αυτές παρουσιάστηκαν αναλυτικά στα υποκεφάλαια 2.4.1 (για το «Football Manager») και 2.5.1 (για το «TOP 11»), ως εάν να υπήρχε η θέση του μάνατζερ ποδοσφαιριστών. Πιο συγκεκριμένα οι δυνατότητες που παρέχει το «Football Manager» με τη σειρά που παρατίθενται στο ερευνητικό πρωτόκολλο, είναι:

1) Χειρισμός Η/Υ

2) Προπονητική-κοουτσάρισμα

3) Επίτευξη στόχων

4) Προγραμματισμός αγώνων

5) Διαχείριση προσωπικού

- 6) Διαχείριση μεταγραφών
- 7) Συνομιλία με αθλητές/ παράγοντες
- 8) Διαχείριση οικονομικών
- 9) Αγορά παικτών
- 10) Παρακολούθηση για ανεύρεση ταλέντων
- 11) Χρήση στατιστικών
- 12) Διαπραγμάτευση και διαχείριση συμβολαίων
- 13) Συνεντεύξεις τύπου
- 14) Διαμόρφωση τακτικής
- 15) Αλληλογραφία

Αντίστοιχα οι δυνατότητες που παρέχει το «TOP 11» είναι:

1. Χειρισμός Η/Υ
2. Προγραμματισμός αγώνων
3. Παρακολούθηση ανεύρεση ταλέντων
4. Διαχείριση συμβολαίων
5. Αγορά παικτών
6. Διαχείριση μεταγραφών
7. Δυνατότητα διαπραγμάτευσης με παίκτες
8. Διαχείριση οικονομικών
9. Στατιστικά αγώνων
10. Αλληλογραφία
11. Αναβάθμιση εγκαταστάσεων -Επιχειρηματικότητα

Με τον τρόπο αυτό, δημιουργήθηκαν δύο πρωτόκολλα, ένα για το κάθε παίγνιο. Ο Πίνακας 4.1 (σελίδα 50), παρουσιάζει το πρωτόκολλο για το «Football Manager», ενώ ο Πίνακας 4.2 (σελίδα 54), παρουσιάζει το πρωτόκολλο για το «TOP 11».

3.5 Περιορισμοί της έρευνας

Η παρούσα έρευνα αναλύει τις παραμέτρους που σχετίζονται με την εκπροσώπηση αθλητών (agency) και τη δυνατότητα χρήσης τους ως εκπαιδευτικών εργαλείων, μόνο από τα δύο συγκεκριμένα σοβαρά παίγνια («Football Manger» και «TOP 11»).

IV. ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ

Στο κεφάλαιο αυτό, γίνεται η ανάλυση των εκπαιδευτικών δυνατοτήτων και της προσομοίωσης σε ρόλους και λειτουργίες μάνατζερ ποδοσφαιριστών των δύο σοβαρών ηλεκτρονικών παιχνίδια που εξετάζονται και η σύγκριση τους με την πραγματικότητα. Σκοπός της σύγκρισης αυτής των προσομοιωτικών στοιχείων των παιχνίδια με την πραγματικότητα, είναι να διαπιστωθεί ποια από τα καθήκοντα και τις αρμοδιότητες ενός επαγγελματία μάνατζερ ποδοσφαιριστών, μπορεί ο διαχειριστής να βρει και να εξασκήσει μέσα από τα παιχνίδια και αν, και κατά πόσο, τα στοιχεία αυτά είναι ικανά, ώστε τα συγκεκριμένα παιχνίδια να θεωρηθούν και να χρησιμοποιηθούν ως εργαλεία εκπαίδευσης.

4.1. Εφαρμογή του «Agency» στο Παιχνίδιο «Football Manager»

Στο «Football Manager» όλα τα στοιχεία του όπως, ο προγραμματισμός αγώνων, η προπονητική και το κοουτσάρισμα, η παρακολούθηση αγώνων, οι παίκτες, τα στατιστικά στοιχεία των παικτών, των ομάδων και των αγώνων, η παρακολούθηση παικτών, είναι στοιχεία που ενισχύουν σημαντικά τις γνώσεις του διαχειριστή στο άθλημα.

Το συγκεκριμένο παιχνίδι δίνει τη δυνατότητα στο διαχειριστή να προβαίνει σε σχεδιασμό, να προγραμματίζει την εργασία του ως μάνατζερ να την οργανώνει και να την παρακολουθεί. Επίσης ο καθορισμός στόχων δίνει την ευκαιρία στο διαχειριστή να προβαίνει σε ενέργειες υλοποίησης, να παίρνει αποφάσεις, να ελέγχει και να αξιολογεί την ορθότητα των ενεργειών αυτών και τα αποτελέσματά τους.

Ακόμα μέσω του παιχνιδιού, μπορεί ο διαχειριστής να επιλέγει τους συνεργάτες του, να προσλαμβάνει υπαλλήλους σε θέσεις με εξειδικευμένα προσόντα και ικανότητες, να τους αναθέτει καθήκοντα και αρμοδιότητες. Μπορεί επίσης να απομακρύνει μέλη του προσωπικού αν κρίνει ότι δεν είναι αποτελεσματικοί στην εργασία τους. Επομένως υπάρχει η δυνατότητα διαχείρισης του προσωπικού.

Σε σχέση με τις λειτουργίες μάρκετινγκ, ο διαχειριστής του «Football Manager», έχει τη δυνατότητα της επικοινωνίας με αθλητές και παράγοντες, είτε με απευθείας επικοινωνία, είτε μέσω αλληλογραφίας. Επίσης, επικοινωνεί με εκπροσώπους των ΜΜΕ μέσω της αλληλογραφίας και κυρίως με τις συνεντεύξεις τύπου που πραγματοποιούνται πριν και μετά τους αγώνες. Όλες αυτές οι επικοινωνίες ενισχύουν και τις δημόσιες σχέσεις του διαχειριστή.

Ακόμη, στο συγκεκριμένο ηλεκτρονικό παίγνιο ο διαχειριστής έχει τη δυνατότητα να διαχειριστεί οικονομικά στοιχεία, όπως για παράδειγμα για να στελεχώσει το ανθρώπινο δυναμικό της ομάδας του με δικές του επιλογές που αφορούν πέρα από τους παίκτες, μια σειρά συνεργατών όπως αναλυτές, βοηθοί, σκάουτερ κλπ. Επίσης θα πρέπει να κάνει προϋπολογισμό και να διαχειρίζεται τους πόρους του συλλόγου με αποτελεσματικό τρόπο ώστε και η ομάδα να ενισχύεται (μεταγραφές, αγορές παικτών), χωρίς να ξεπερνιούνται τα όρια του FFP.

Σε ότι αφορά στις λειτουργίες του agency που σχετίζονται με τους ποδοσφαιριστές, με το συγκεκριμένο παίγνιο ο διαχειριστής μπορεί να έχει μια σχεδόν πλήρη εικόνα των επαγγελματιών ποδοσφαιριστών, αλλά και των ομάδων τους σε όλα τα μεγάλα και όχι μόνο πρωταθλήματα, καθώς οι παίκτες που εμφανίζονται στο παίγνιο είναι «υπάρχοντες». Το παίγνιο δίνει τη δυνατότητα της παρακολούθησης ποδοσφαιριστών, από τον διαχειριστή (παίκτες με συγκεκριμένα χαρακτηριστικά που καλύπτουν δεδομένες ανάγκες μιας ομάδας) και κυρίως την ανίχνευση νέων εξελίξιμων ποδοσφαιριστών με ταλέντο. Επομένως λοιπόν, ο διαχειριστής δύναται να γνωρίζει τους πιθανούς υποψηφίους «πελάτες» ενός μάνατζερ αθλητών, αλλά και ταυτόχρονα να μάθει και την αξία τους στο transfer market.

Όπως αναφέρθηκε στην παρουσίαση των παιγνίων, ο διαχειριστής μέσα από το «Football Manager», μπορεί να παρακολουθεί τα στατιστικά των παικτών κι έτσι να αξιολογεί την αξία τους στην αγορά, αλλά και τις πιθανότητες εξέλιξης τους. Χαρακτηριστικά είναι τα προαναφερθέντα παραδείγματα των Neymar και Veratti, τους οποίους το παίγνιο είχε «ξεχωρίσει» για τα στατιστικά τους. Σήμερα οι δύο αυτοί ποδοσφαιριστές θεωρούνται παγκόσμιας κλάσης, παίζουν σε κορυφαίο σύλλογο της Ευρώπης, είναι διεθνείς με τις χώρες τους, έχουν κατακτήσει τίτλους και η αξία τους στο transfer market είναι πάρα πολύ μεγάλη

Επίσης, μέσα από το συγκεκριμένο παίγνιο, ο διαχειριστής μπορεί να ενημερωθεί για τις ανάγκες ενίσχυσης των ομάδων με παίκτες με συγκεκριμένα χαρακτηριστικά και άρα να εμπλακεί σε μια εικονική διαδικασία αγοραπωλησίας παικτών (μεταγραφές), όπως ακριβώς γίνεται και στην πραγματικότητα. Παράλληλα, μπορεί να συνομιλεί τόσο με ποδοσφαιριστές, όσο και με παράγοντες ομάδων και να διαπραγματεύεται πιθανές μετακινήσεις των αθλητών.

Επιπροσθέτως, το παίγνιο παρέχει τη δυνατότητα οργάνωσης ταξιδιών για τους σκάουτερς της ομάδας, σε όλο τον κόσμο, με σκοπό την ανακάλυψη ταλέντων, σύμφωνα με τα δεδομένα που έχει ορίσει ο διαχειριστής.

Συνοπτικά, οι δεξιότητες που μπορεί να εξασκήσει και να αναπτύξει ο διαχειριστής του «Football Manager» και που συνάδουν με τις δεξιότητες που πρέπει να διαθέτει ένας μάνατζερ παικτών, παρουσιάζονται στον Πίνακα 4.1

Ο Πίνακας 4.1 συμπληρώθηκε με βάση τις δυνατότητες που δίνει το «Football Manager» στον διαχειριστή, όπως αυτές παρουσιάστηκαν παραπάνω και το πως αυτές τον εκπαιδεύουν σε συγκεκριμένες λειτουργίες του μάνατζμεντ και μάρκετινγκ ή σε άλλες συναφείς δεξιότητες. Αναλυτικά:

- 1) Χειρισμός Η/Υ: Βοηθάει τον διαχειριστή στην καλύτερη οργάνωση και τον προγραμματισμό της εργασίας, όπως επίσης και στην τήρηση αρχείων και στοιχείων που δίνει το παίγνιο κατά τη διάρκεια της χρήσης του. Επίσης, βοηθάει τον διαχειριστή να εξοικειωθεί με τη χρήση και το περιβάλλον των Η/Υ καθώς και να εξοικειωθεί με τις ξένες γλώσσες (λειτουργίες 2, 3, ικανότητες 22, 23, 24, 29 και 30).
- 2) Προπονητική-Κοουτσάρισμα : Το παίγνιο θέτει τον διαχειριστή στη θέση του προπονητή και τον βοηθάει να εξοικειωθεί με αγωνιστικά θέματα, να ηγηθεί των παικτών της ομάδας, να πάρει αποφάσεις σε αγωνιστικά ζητήματα και με αυτό τον τρόπο να αντιλαμβάνεται και να γνωρίζει καλύτερα το άθλημα και εξασκεί τις ηγετικές του ικανότητες (λειτουργία 7 και ικανότητα 27).
- 3) Επίτευξη Στόχων: Είναι σημαντικό για τον διαχειριστή του παιχνιδιού να θέτει στόχους και να προσπαθεί να τους επιτύχει μέσα από το παίγνιο. Με αυτόν τον τρόπο αναγκάζεται να σχεδιάσει και να προγραμματίσει όλες τις παραμέτρους που αφορούν την ομάδα του, όσο πιο καλά μπορεί. Οι αποφάσεις που θα πάρει μέσα στο παίγνιο αξιολογούνται, ώστε ο διαχειριστής να μπορεί να ελέγξει εάν πέτυχε τον στόχο του (λειτουργίες 1, 2, 5, 6 και 7).
- 4) Προγραμματισμός Αγώνων. Έχοντας τη δυνατότητα να προγραμματίζει αγώνες, ο διαχειριστής μπορεί να οργανώσει και να προγραμματίσει καλύτερα την εργασία του (λειτουργίες 1 και 2).

- 5) Διαχείριση Προσωπικού: Κατά τη διάρκεια του παιγνίου, ο διαχειριστής επιλέγει τους συνεργάτες του, με τους οποίους θα επιχειρήσει να εκπληρώσει τους στόχους που έχουν τεθεί. Τόσο οι συνεργάτες, όσο και το σύνολο του προσωπικού αξιολογούνται σε κάθε φάση του παιγνίου και ο διαχειριστής ενεργεί αναλόγως (λειτουργία 4).
- 6) Διαχείριση Μεταγραφών: Ο διαχειριστής του παιγνίου εναρμονίζεται και εξοικειώνεται με διαδικασίες που αφορούν αγοραπωλησίες και διαπραγματεύσεις μεταξύ ομάδων για πιθανές μετακινήσεις παικτών (λειτουργίες 12 και 19).
- 7) Συνομιλία με αθλητές/ Παράγοντες: Μέσω του παιγνίου ο διαχειριστής επικοινωνεί τόσο με ποδοσφαιριστές, όσο και με παράγοντες και καλείται να επιλύει θέματα που προκύπτουν με την διοίκηση και τους ποδοσφαιριστές. Επίσης, επειδή το παίγνιο βασίζεται σε πραγματικά δεδομένα, ο διαχειριστής έρχεται σε επαφή και γνωρίζει πραγματικά άτομα του χώρου, αναπτύσσει τις ικανότητές του στον προφορικό λόγο, βελτιώνει τις δημόσιες σχέσεις και τη δικτύωσή του (λειτουργίες 11, 15, ικανότητες 21 και 25).
- 8) Διαχείριση Οικονομικών: Στο συγκεκριμένο παίγνιο, όλες σχεδόν οι ομάδες που μπορεί να αναλάβει ο διαχειριστής, πρέπει να εναρμονίζονται με το Financial Fair Play. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα να ελέγχονται συνεχώς τα οικονομικά στοιχεία που δημιουργούνται, ώστε να μην ξεπεραστούν τα όρια (λειτουργία 14).
- 9) Αγορά Παικτών: Όσον αφορά την αγορά παικτών, το παίγνιο δίνει τη δυνατότητα να επιλέγει και να αποφασίζει ο διαχειριστής ποιοι παίκτες θα αποκτηθούν, όπως επίσης και το πώς θα διαπραγματευτεί με παίκτες και παράγοντες, αλλά και τι όρους θα προτείνει για μια πιθανή μεταγραφή. Επίσης, η εμπλοκή στη διαδικασία των αγοροπωλησιών ποδοσφαιριστών, εμπεριέχει και την έννοια της επιχειρηματικότητας, καθώς μπορεί κάποιος να ανακαλύπτει νέους εξελίξιμους και ταλαντούχους παίκτες, να τους αγοράζει

φθηνά και στη συνέχεια να τους πουλάει πολύ ακριβότερα (λειτουργίες 7, 12, 13 και 19).

10) Παρακολούθηση-ανεύρεση ταλέντων: Δίνεται η δυνατότητα στον διαχειριστή να παρακολουθεί ανερχόμενα ταλέντα από όλο τον κόσμο, την εξέλιξη και την πορεία τους, ώστε στη συνέχεια να κινηθεί για την απόκτηση τους, μέσω των σχετικών διαπραγματεύσεων. Φυσικά, ο διαχειριστής και σε αυτή την περίπτωση πρέπει να διαπραγματευτεί τους όρους της μεταγραφής με την εκάστοτε ομάδα, ενώ όπως και παραπάνω μπορεί αυτή η διαδικασία να χρησιμοποιηθεί και στα πλαίσια της επιχειρηματικότητας (λειτουργίες 13, 18 και 19).

11) Χρήση Στατιστικών: Το παίγνιο διαθέτει αρχείο στατιστικών για οτιδήποτε συμβαίνει. Είτε πρόκειται για στατιστικά αγώνων, όπως για παράδειγμα τελικές προσπάθειες των ομάδων και ποσοστά κατοχής της μπάλας, είτε για στατιστικά ομάδων, όπως για παράδειγμα ποσοστά νικών και ηττών. Όλα αυτά λοιπόν τα στοιχεία μπορούν να βοηθήσουν τον ο διαχειριστή, ώστε να εξελίξει προς το καλύτερο την ομάδα του ή μπορούν να χρησιμοποιηθούν ως «εργαλείο» τόσο για την ανάπτυξη και εφαρμογή στρατηγικών, όσο και στις διαπραγματεύσεις πιθανής μεταγραφής σε μεγαλύτερη ομάδα ή σε ανανέωση συμβολαίου με την υπάρχουσα ομάδα (ικανότητες 19, 22, 23, 24 και 26).

12) Διαπραγμάτευση και διαχείριση συμβολαίων: Από το παίγνιο, δίνεται η δυνατότητα διαχείρισης συμβολαίων όλων των παικτών και του προσωπικού της ομάδας, όπως και συνομιλιών πριν την διαπραγμάτευση, που βελτιώνουν την ικανότητα σχετικής προφορικής επικοινωνίας. Στις προσφορές εμπεριέχονται όλοι οι όροι που μπορούν να προσφερθούν και στην πραγματικότητα, γεγονός που εξασκεί τις νομικές γνώσεις του χρήστη. Επίσης υπάρχουν και τα αληθινά ονόματα των μάνατζερ ποδοσφαιριστών που τους εκπροσωπούν, γεγονός που βελτιώνει τις δημόσιες σχέσεις και τη δικτύωση του διαχειριστή (ικανότητες 19, 21, 25 και 28).

- 13) Συνεντεύξεις τύπου: Ύστερα από μια μεταγραφή, όπως πριν και μετά από κάθε αγώνα, ο διαχειριστής παίρνει μέρος στις συνεντεύξεις τύπου από αληθινά μέσα ενημέρωσης και δημοσιογράφους, απαντώντας στις ερωτήσεις τους. Παίρνοντας μέρος στις συνεντεύξεις τύπου, ο διαχειριστής «ανεβάζει τις μετοχές» του, αλλά και την αποδοχή του και το ενδιαφέρον από τους δημοσιογράφους, βελτιώνοντας την ικανότητα προφορικής επικοινωνίας, τις δημόσιες σχέσεις και τη δικτύωσή του, προωθώντας παράλληλα την ομάδα και τους παίκτες (λειτουργίες 11 και 16, ικανότητα 21).
- 14) Διαμόρφωση Τακτικής: Ο διαχειριστής όντας και προπονητής της ομάδας, επιλέγει τακτικές προσεγγίσεις τις οποίες χρησιμοποιεί στις προπονήσεις και με αυτές πορεύεται σε όλη την αγωνιστική χρονιά. Φυσικά αυτές οι τακτικές επιλέγονται και με βάση τα χαρακτηριστικά των παικτών που διαθέτει η ομάδα. Όλα αυτά βοηθούν στη μεγαλύτερη εξοικείωση με το άθλημα και την καλύτερη γνώση του (γνώση 27).
- 15) Αλληλογραφία: Όλα τα μηνύματα για μεταγραφή, συνεντεύξεις κλπ. έρχονται μέσω της αλληλογραφίας και έτσι ο διαχειριστής επικοινωνεί με ποδοσφαιριστές, παράγοντες και εκπροσώπους του τύπου. Μέσω αυτών δίνονται οι απαντήσεις, και η δυνατότητα στο διαχειριστή, για βελτίωσης της ικανότητας διαχείρισης αλληλογραφίας, γραπτής επικοινωνίας και δημοσίων σχέσεων (λειτουργίες 11, 15 και 16, ικανότητα 20).

Πίνακας 4.1: Δεξιότητες διαχείρισης παικτών που αναπτύσσονται στο «Football Manger»

FOOTBALL MANAGER	MANAGEMENT						MARKETING						«Άλλες» ΙΚΑΝΟΤΗΤΕΣ - ΓΝΩΣΕΙΣ																	
	1. Σχεδιασμός	2. Προγραμματισμός Εργασίας	3. Οργάνωση Εργασίας	4. Διαχείριση Προσωπικού	5. Έλεγχος Εργασίας	6. Αξιολόγηση	7. Λήψη Αποφάσεων	8. Ηγεσία	9. Διαφήμιση	10. Προώθηση	11. Δημόσιες Σχέσεις	12. Πωλήσεις	13. Επαγγελματικότητα	14. Οικονομικά Προβλήματα	15. Επικοινωνία με παίκτες και παράγοντες	16. Συνεργασία με ΜΜΕ	17. Δημιουργία «εικόνας»	18. Παρακολούθηση και Ανεύρεσης Ταλέντων	19. Διαπραγματεύσεων	20. Γραπτής επικοινωνίας	21. Προφορικής επικοινωνίας	22. Συνγέντρωση & ανάληψη πληροφοριών	23. Τήρησης Αρχείων	24. Τήρησης στατιστικών και ανάληψη δεδομένων	25. Δικτύωσης	26. Ανάπτυξης & Εφαρμογής Στρατηγικών	27. Γνώση του Αθλήματος	28. Νομικές γνώσεις-διατύπωση των όρων συμβολαίου	29. Γνώσεις Χειρισμού Η/Υ	30. Ξένες Γλώσσες
1. Χειρισμός Η/Υ	1	1																			1	1	1				1	1		
2. Προπονητική-Κοουτσάρισμα						2	2																			2				
3. Επίτευξη Στόχων	3	3		3	3	3															1	1	1							
4. Προγραμ/σμός Αγώνων	4	4																												
5. Διαχείριση προσωπικού			5																											
6. Διαχείριση Μεταγραφών										6							6													
7. Συνομιλία με αθλητές/παράγοντες									7					7					7					7						
8. Διαχείριση οικονομικών												8																		
9. Αγορά Παικτών						9					9	9						9												
10. Παρακολούθηση Ανεύρεση/ταλέντων																10	10													
11. Χρήση Στατιστικών																		11		11	11	11			11					
12. Διαπραγμ/ση & Διαχείριση Συμβολαίων																		12	12				12			12				
13. Συνεντεύξεις Τύπου								13	13						13				13											
14. Διαμόρφωση Τακτικής																										14				
15. Αλληλογραφία										15				15	15					15										

4.2. Εφαρμογή του «Agency» στο Παίγνιο «TOP 11»

Όπως και στο «Football Manager», έτσι και στο «TOP 11», ο διαχειριστής μέσα από τις ενέργειες που κάνει στο παίγνιο, όπως είναι, για παράδειγμα, ο προγραμματισμός αγώνων, η προπονητική και το κοουτσάρισμα, η παρακολούθηση αγώνων και ποδοσφαιριστών, τα στατιστικά στοιχεία των παικτών, των ομάδων και των αγώνων, έχει τη δυνατότητα να βελτιώσει τις γνώσεις του στο άθλημα.

Το «TOP 11», δίνει τη δυνατότητα στον διαχειριστή να προγραμματίζει αγώνες και να οργανώνει την εργασία του. Ακόμη έχει τη δυνατότητα να χειρίζεται τα οικονομικά του συλλόγου του, όπως για παράδειγμα τη μισθοδοσία των ποδοσφαιριστών, τον προϋπολογισμό των μεταγραφών και τις αγορές παικτών. Θα πρέπει λοιπόν να συντάσσει τον προϋπολογισμό για την κάθε σεζόν και να φροντίζει αυτός να υλοποιείται με αποτελεσματικό τρόπο.

Το συγκεκριμένο ηλεκτρονικό παίγνιο δεν αναφέρεται σε πραγματικά δεδομένα, δηλαδή οι ποδοσφαιριστές δεν υπάρχουν. Παρόλα αυτά, οι παίκτες γίνονται αντικείμενο διαχείρισης από το παίγνιο όπως στην πραγματικότητα, δηλαδή μέσα από το παίγνιο μπορούν να εξελίσσονται και να μεταβάλλουν τόσο την αγωνιστική, όσο και την αγοραία αξία τους, δίνοντας τη δυνατότητα στον διαχειριστή του παιγνίου να διαχειριστεί αρχικά το σκέλος της παρακολούθησης παικτών και στη συνέχεια των μεταγραφών.

Ο διαχειριστής έχει τη δυνατότητα να παρακολουθεί την πορεία και την εξέλιξη όλων των παικτών της πλατφόρμας. Μπορεί να βρίσκει ανά πάσα στιγμή τα στατιστικά στοιχεία τους καθώς και όλα τα χαρακτηριστικά τους (ιδιαίτερα των παικτών που τον ενδιαφέρουν) και να ενημερώνεται για την αξία τους στο ποδοσφαιρικό «χρηματιστήριο» (transfermarkt).

Ιδιαίτερα χρήσιμη είναι η δυνατότητα παρακολούθησης ποδοσφαιριστών και η ανίχνευση νέων ταλέντων. Εφόσον ο διαχειριστής μέσα από την παρακολούθηση έχει συγκεντρώσει τις απαραίτητες πληροφορίες και τα στοιχεία που τον ενδιαφέρουν, μπορεί στη συνέχεια να διαχειριστεί τις μεταγραφές τους. Το παίγνιο παρέχει τη δυνατότητα διαπραγμάτευσης τόσο με τους παίκτες όσο και με τις ομάδες τους, για το ενδεχόμενο της ολοκλήρωσης μεταγραφών.

Επίσης ο διαχειριστής του «TOP 11» χειρίζεται την αλληλογραφία του συλλόγου και έχει τη δυνατότητα παρέμβασης στις εγκαταστάσεις του, βελτιώνοντάς τες με τρόπο που να αντανakλά και στην αγωνιστική πορεία της ομάδας.

Συνοπτικά, οι δεξιότητες που μπορεί να εξασκήσει και να αναπτύξει ο διαχειριστής του «TOP 11» και που συνάδουν με τις δεξιότητες που πρέπει να διαθέτει ένας μάνατζερ παικτών, παρουσιάζονται στον Πίνακα 4.2

Ο Πίνακας 4.2 συμπληρώθηκε με βάση τις δυνατότητες που δίνει το «TOP 11» στον διαχειριστή (όπως αυτές παρουσιάστηκαν παραπάνω), αλλά και το πως αυτές τον εκπαιδεύουν σε συγκεκριμένες λειτουργίες του μάνατζμεντ και του μάρκετινγκ ή τον βοηθούν να βελτιώσει άλλες ικανότητες και γνώσεις. Αναλυτικά:

- 1) Χειρισμός Η/Υ : Ακριβώς όπως και στο προηγούμενο παίγνιο, ο χειρισμός Η/Υ βοηθάει τον διαχειριστή στην καλύτερη οργάνωση και τον προγραμματισμό της εργασίας, όπως επίσης στην τήρηση αρχείων και στοιχείων που δίνει το «TOP 11» κατά την διάρκεια της χρήσης του. Επίσης, βοηθάει τον διαχειριστή να εξοικειωθεί με τη χρήση και το περιβάλλον των Η/Υ καθώς και να εξοικειωθεί με τις ξένες γλώσσες (λειτουργίες 2, 3, ικανότητες 22, 23, 24, 29 και 30).
- 2) Προγραμματισμός αγώνων: Έχοντας τη δυνατότητα να προγραμματίζει αγώνες, ο διαχειριστής μπορεί να οργανώσει και να προγραμματίσει καλύτερα την εργασία του (λειτουργίες 1 και 2).
- 3) Παρακολούθηση/ανεύρεση ταλέντων: Η δυνατότητα αυτή, δίνει στον διαχειριστή την ευκαιρία να εξοικειωθεί και να αναπτύξει τη σχετική ικανότητα με τη διαδικασία ανακάλυψης και ανεύρεσης ταλέντων (ικανότητα 18).
- 4) Διαχείριση συμβολαίων: Η δυνατότητα αυτή δίνει στον διαχειριστή την ευκαιρία να διαπραγματεύεται τους όρους των συμβολαίων των ποδοσφαιριστών και να εξοικειώνεται με τη διαχείρισή τους, εμπλουτίζοντας τις γνώσεις του σε νομικούς όρους και νομικά ζητήματα (γνώση 28).
- 5) Αγορά παικτών : Μέσα από την αγορά παικτών ο διαχειριστής έχει τη δυνατότητα, αξιολογώντας όλα τα διαθέσιμα στοιχεία, να επιλέγει και να αποφασίζει ποιοι παίκτες πρέπει να αποκτηθούν. Οι επιλογές του σχετίζονται με τη γνώση του αθλήματος ενώ εξασκούν τη λειτουργία της επιχειρηματικότητας. (λειτουργίες 6,7, 12, 13 και γνώση 27).
- 6) Διαχείριση μεταγραφών: Ο διαχειριστής μέσω της διαχείρισης μεταγραφών εναρμονίζεται και εξοικειώνεται με διαδικασίες που αφορούν αγοραπωλησίες και διαπραγματεύσεις παικτών (λειτουργίες 12 και 19).
- 7) Δυνατότητα διαπραγμάτευσης με παίκτες: Με αυτή τη δυνατότητα ο διαχειριστής βελτιώνει την ικανότητα διαπραγματεύσεων, αλλά και τις δημόσιες

σχέσεις και την επικοινωνία με παίκτες και παράγοντες (λειτουργίες 11, 15 και 19).

- 8) Διαχείριση οικονομικών: Μέσω αυτής της δυνατότητας του παιγνίου ο διαχειριστής εκπαιδεύεται στη χρήση οικονομικών στοιχείων και την κατάρτιση προϋπολογισμού, ενώ εξασκείται στη λήψη αποφάσεων που σχετίζονται με τα οικονομικά του συλλόγου (λειτουργίες 7 και 14).
- 9) Στατιστικά αγώνων: μέσω των στατιστικών των αγώνων ο διαχειριστής εκπαιδεύεται στο να αναλύει στοιχεία και να βγάζει χρήσιμα συμπεράσματα που αφορούν την ομάδα, καθώς και στο να τηρεί αρχεία (όπως για παράδειγμα προηγούμενων αγώνων, ώστε να προβαίνει και σε συγκρίσεις (λειτουργίες 22 και 23).
- 10) Αλληλογραφία: ο διαχειριστής του παιγνίου με τη διαχείριση της ηλεκτρονικής αλληλογραφίας επικοινωνεί με ποδοσφαιριστές, και παράγοντες και μπορεί να βελτιώσει τις ικανότητες της γραπτής επικοινωνίας και των δημοσίων σχέσεων (λειτουργίες 11, 15 και ικανότητα 20).
- 11) Αναβάθμιση εγκαταστάσεων: στο συγκεκριμένο παίγνιο ο διαχειριστής μπορεί είτε να αναβαθμίσει τις ήδη υπάρχουσες εγκαταστάσεις της ομάδας του, είτε να προχωρήσει στην ανέγερση νέων βοηθητικών εγκαταστάσεων. Παρότι η συγκεκριμένη δυνατότητα δε φαίνεται να έχει άμεση σχέση με τη λειτουργία του «agency», εντούτοις εξοικειώνει τον διαχειριστή με τη διαδικασία του στρατηγικού σχεδιασμού, της λήψης αποφάσεων και παράλληλα αναπτύσσει την επιχειρηματικότητα (λειτουργίες 7, 13 και ικανότητα 26).
- 12) Προπονητική -κοουτσάρισμα: ο διαχειριστής του παιγνίου είναι υπεύθυνος για όλα τα θέματα που αφορούν την ομάδα και τους παίκτες και καλείται συνεχώς να παίρνει αποφάσεις που αφορούν τόσο τις προπονήσεις, όσο και τους αγώνες. Είναι ο φυσικός ηγέτης της ομάδας και κατ' αυτό τον τρόπο εξασκεί τις ηγετικές του ικανότητες και την ικανότητα λήψης αποφάσεων, ενώ η ενασχόληση με τις προπονήσεις και το κοουτσάρισμα αυξάνουν τις γνώσεις του για το άθλημα (λειτουργίες 7, 8 και γνώση 27).

Πίνακας 4.2: Δεξιότητες διαχείρισης παικτών που αναπτύσσονται στο «TOP 11»

TOP 11	MANAGEMENT								MARKETING								«Άλλες» ΙΚΑΝΟΤΗΤΕΣ - ΓΝΩΣΕΙΣ																																			
	1. Σχεδιασμός	2. Προγραμματισμός Εργασίας	3. Οργάνωση Εργασίας	4. Διαχείριση Προσωπικού	5. Έλεγχος Εργασίας	6. Αξιολόγηση	7. Αίτημη Αποφάσεων	8. Ηγεσία	9. Διαφήμιση	10. Προώθηση	11. Δημόσιες Σχέσεις	12. Πωλήσεις	13. Επιχειρηματικότητα	14. Οικονομικά Προβολογισμός	15. Επικοινωνία με παίκτες και παράγοντες	16. Συνεργασία με ΜΜΕ	17. Δημιουργία «εικόνας»	18. Παρακολούθηση και Ανεύρεσης Ταλέντων	19. Διαπραγματεύσεων	20. Γραπτής επικοινωνίας	21. Προφορικής επικοινωνίας	22. Συγκέντρωσης & ανάλυσης πληροφοριών	23. Τήρησης Αρχείων	24. Τήρησης στατιστικών και ανάλυσης δεδομένων	25. Δικτύωσης	26. Ανάπτυξης & Εφαρμογής Στρατηγικών	27. Γνώση του Αθλήματος	28. Νομικές γνώσεις-διατύπωση των όρων συμβολαίου	29. Γνώσεις Χειρισμού Η/Υ	30. Ξένες Γλώσσες																						
<i>Καθήκοντα & απαιτήσεις διαχειριστή TOP 11</i> <i>ως εάν να υπήρχε η θέση του μάνατζερ ποδοσφαιριστών</i>	1. Χειρισμός Η/Υ	1	1																																	1	1															
	2. Προγραμ/σμός Αγώνων	2	2																																																	
	3. Παρακολούθηση Ανεύρεση/ ταλέντων																	3																																		
	4. Διαχείριση Συμβολαίων																																				4															
	5. Αγορά Παικτών						5	5																																												
	6. Διαχείριση Μεταγραφών																																																			
	7. Δυνατότητα Διαπραγμ/σης με Παίκτες											7																																								
	8. Διαχείριση οικονομικών							8																																												
	9. Στατιστικά Αγώνων																																																			
	10. Αλληλογραφία																																																			
	11. Αναβάθμιση Εγκαταστάσεων Επιχειρημ/τητα																																																			
	12. Προπονητική-Κοουτσάρισμα																																																			

V. ΣΥΖΗΤΗΣΗ

Από την παρουσίαση των δύο σοβαρών αθλητικών παιχνιδιών Football Manager και TOP11 φαίνεται ότι και στα δύο υπάρχει ένα ευχάριστο και παιγνιώδες περιβάλλον, με πολύ καλά γραφικά, η συμμετοχή του χρήστη είναι έντονη και γίνεται αυξημένη χρήση στοιχείων πολυμέσων, γεγονός που συμφωνεί με τα κριτήρια για τα σοβαρά παίγνια, που έθεσαν στην έρευνά τους οι Μυσιρλάκη και Παρασκευά (2010).

Επιπλέον, πληρούνται τα κριτήρια της έρευνας του Dondlinger (2007), καθώς υπάρχουν «διαχειριστικά προβλήματα» που πρέπει να λυθούν, όπως η κατάλληλη στελέχωση της ομάδας από παίκτες, τεχνικό επιτελείο και μια σειρά από άλλους επαγγελματίες ή η διαχείριση των οικονομικών στοιχείων, αφού ο διαχειριστής θα πρέπει να βρει λύσεις που να βελτιώνουν την αγωνιστική εικόνα της ομάδας του χωρίς να υπερβαίνει τους οικονομικούς περιορισμούς που υπάρχουν.

Επίσης και στα δύο παίγνια, χρειάζεται να ληφθούν αποφάσεις ειδικά όταν η ομάδα δεν έχει καλά αποτελέσματα. Από την άλλη ο ανταγωνισμός είναι μεγάλος και υπάρχουν αυξημένα επίπεδα δυσκολίας, καθώς –όπως και στην πραγματικότητα- η βελτίωση και η εξέλιξη του χρήστη και της ομάδας του, σημαίνει και αυξημένα επίπεδα δυσκολίας, καθώς θα πρέπει να αντιμετωπίζει αντιπάλους υψηλότερου επιπέδου, οπότε ο παίκτης θα πρέπει να προσαρμόζει ανάλογα και τη στρατηγική του. Όλα αυτά επίσης αναφέρονται από τον Dondlinger (2007), ως στοιχεία των σοβαρών παιχνιδιών.

Τέλος και στα δύο παίγνια (και ιδιαίτερα στο «Football Manager») υπάρχει το στοιχείο της προσομοίωσης, συμφωνώντας με το βασικό στοιχείο που καθόρισε ο Aldrich (2009), για την κατάταξη ενός παιχνιδιού στην κατηγορία των σοβαρών και στη δυνατότητα χρήσης τους στην εκπαίδευση.

Επομένως, προκύπτει το συμπέρασμα, ότι αμφότερα είναι όντως σοβαρά παίγνια και πληρούν όλες τις προϋποθέσεις για να χρησιμοποιηθούν ως εκπαιδευτικά εργαλεία. Μένει να διαπιστωθεί, κατά πόσο μπορούν να χρησιμοποιηθούν για την εκπαίδευση ενός μάνατζερ ποδοσφαιριστών και να ανταποκριθούν στις αυξημένες ανάγκες και απαιτήσεις που έχει το συγκεκριμένο επάγγελμα.

Από την παρουσίαση που έγινε ανάμεσα στα πραγματικά καθήκοντα και τις αρμοδιότητες ενός μάνατζερ επαγγελματιών παικτών ποδοσφαίρου από τη μια και στα σοβαρά ηλεκτρονικά παίγνια «Football Manager» και «TOP 11» από την άλλη, προκύπτει το συμπέρασμα ότι και τα δύο παίγνια ικανοποιούν τη συντριπτική πλειονότητα από τις ανάγκες της πραγματικής εργασίας ενός «agent».

Και στα δύο παίγνια, καθώς αρκετές από τις δυνατότητες που δίνουν είναι κοινές, ο διαχειριστής μπορεί να αποκτήσει, να εξασκήσει και να βελτιώσει, πολλές από τις δεξιότητες, ικανότητες και γνώσεις που είναι απαραίτητες, για έναν επαγγελματία μάνατζερ ποδοσφαιριστών.

Αρχικά, να σημειωθεί ότι εφόσον και τα δύο παίγνια παίζονται με ηλεκτρονικό υπολογιστή σε ένα περιβάλλον που χρησιμοποιεί αγγλικά και διεθνείς ορολογίες, ο διαχειριστής εξασκείται και βελτιώνει τις γνώσεις του, τόσο στη χρήση Η/Υ, όσο και στη χρήση ξένης γλώσσας, στοιχεία που είναι χρήσιμα για ένα μάνατζερ αθλητών, όπως επισημαίνουν και οι Δημητριάδης, (2019) και Παντελάκης (2008). Επίσης η χρήση του Η/Υ σε συνδυασμό με τις δυνατότητες των παιγνίων, εκπαιδεύουν το διαχειριστή στη συγκέντρωση και ανάλυση πληροφοριών, στην τήρηση αρχείων, στατιστικών στοιχείων και ανάλυσης δεδομένων, στοιχεία που κατά τους Ρερνυί, (2018), Phillpott (2018), και White (2018), είναι πολύ χρήσιμα στην εργασία ενός μάνατζερ αθλητών.

Και στα δύο παίγνια, όλες οι ενέργειες τους περιστρέφονται γύρω από το ποδόσφαιρο και μάλιστα πολλές από αυτές απαιτούν εξειδικευμένες γνώσεις (όπως για παράδειγμα η προετοιμασία και η σύνθεση της ομάδας, η τακτική, τα χαρακτηριστικά και η παρακολούθηση των παικτών, ο προγραμματισμός των αγώνων κλπ). Επομένως η ενασχόληση κάποιου με τα συγκεκριμένα αθλητικά σοβαρά παίγνια βελτιώνει πολύ τις γνώσεις του στο ποδόσφαιρο, γεγονός που διαπιστώνουν ως πολύ σημαντικό για έναν μάνατζερ ποδοσφαιριστών οι Angst (2019), Ρερνυί (2018), Phillpott (2018) και White (2018).

Επίσης, σε αμφότερα τα παίγνια ο διαχειριστής εξασκείται στο να προγραμματίζει και να οργανώνει την εργασία του, γεγονός που αναφέρει ο Ρερνυί, (2018) στα προσόντα των μάνατζερ αθλητών. Επίσης, ο διαχειριστής είναι ο απόλυτος ηγέτης της ομάδας και καλείται διαρκώς να παίρνει σημαντικές αποφάσεις που αφορούν την πορεία και το μέλλον του συλλόγου, εξασκώντας έτσι τις ηγετικές ικανότητες του και τη λειτουργία της λήψης αποφάσεων, στοιχεία πολύ σημαντικά για τη λειτουργία του agency σύμφωνα με τον Radenhausen (2018). Στο δε παίγνιο «Football Manager», ο διαχειριστής εξασκείται επιπλέον στον έλεγχο και την αξιολόγηση της εργασίας (Ρερνυί, 2018), αλλά και στη διαχείριση του προσωπικού, όπως επισημαίνουν οι Δημητριάδης, (2019) και Παντελάκης (2008). Επίσης καλείται να σχεδιάσει και να εφαρμόσει στρατηγικές για την επίτευξη επιδιωκόμενων σκοπών (Δημητριάδης, 2019; Παντελάκης, 2008).

Σε ότι αφορά στις λειτουργίες του αθλητικού μάρκετινγκ, αμφότερα τα παίγνια εκπαιδεύουν τον διαχειριστή τους στη διαχείριση οικονομικών στοιχείων, στη σύνταξη και υλοποίηση προϋπολογισμών, καθώς και στην αποτελεσματική διαχείριση των οικονομικών πόρων, στοιχεία που αναφέρει ως πολύ σημαντικά για τους μάνατζερ αθλητών ο Lo (2018).

Επίσης, οι διαχειριστές εκπαιδεύονται στο σκέλος της επιχειρηματικότητας και των αγορών και πωλήσεων, στοιχεία που επισημαίνουν στις ικανότητες των μάνατζερ αθλητών οι Angst (2019), Radenhausen (2018), White (2018) και Williams (2018).

Επιπρόσθετα, στο «Football Manager» ο διαχειριστής με τη δυνατότητα να συνομιλεί με παίκτες και παράγοντες, να επικοινωνεί με εκπροσώπους των ΜΜΕ, βελτιώνει τις επικοινωνιακές του δεξιότητες (γραπτές και προφορικές), στοιχεία που συμφωνούν με τον White, (2018) και τον Radenhausen (2018), αλλά παράλληλα αναπτύσσει και τις δημόσιες σχέσεις και την προώθηση (Angst 2019; White 2018, Williams 2018).

Σε ότι έχει να κάνει με τους ίδιους τους ποδοσφαιριστές, που αποτελούν και το βασικό αντικείμενο εργασίας των μάνατζερ αθλητών και τα δύο παίγνια παρέχουν σημαντικές δυνατότητες εκπαίδευσης στον διαχειριστή τους.

Ο διαχειριστής τους εξασκείται στη χρήση και ανάλυση στατιστικών στοιχείων που σε συνδυασμό με την παρακολούθηση των παικτών, τον καθιστά ικανότερο στην ανίχνευση και εξεύρεση νέων ταλέντων και άρα υποψηφίων «πελατών» για έναν μάνατζερ αθλητών, γεγονός που βρίσκεται στο επίκεντρο της εργασίας ενός μάνατζερ αθλητών σύμφωνα με τους Pervyi (2018), Phillpott (2018) και White (2018).

Μάλιστα το «Football Manager» έχοντας «πραγματικούς» παίκτες στην πλατφόρμα του, θα μπορούσε να θεωρηθεί ως ιδανικό εργαλείο εκπαίδευσης για έναν μάνατζερ ποδοσφαιριστών, καθώς δίνει τη δυνατότητα γνωριμίας στον χρήστη με την πραγματικότητα, τις ομάδες και τους παίκτες (με πολλά από τα χαρακτηριστικά τους, που πρέπει να γνωρίζει ένας μάνατζερ). Από την άλλη, η δυνατότητα χρήσης των στατιστικών όλων των παικτών και ειδικότερα αυτών που βρίσκονται σε νεαρή ηλικία και είναι εξελίξιμοι, μπορεί να αποβεί πολύ χρήσιμη, όχι μόνο για τους υποψηφίους, αλλά και για τους πραγματικούς μάνατζερ, καθώς έτσι μπορεί να ανακαλύψουν εξελίξιμους παίκτες, πριν ακόμη γίνουν ευρέως γνωστοί και αυξηθεί ο ανταγωνισμός για την εκπροσώπησή τους. Σε αυτή την περίπτωση το παίγνιο φαίνεται ότι μπορεί να λειτουργήσει όχι μόνο ως επικουρικό στοιχείο εκπαίδευσης, αλλά και ως εργαλείο δουλειάς για τους πραγματικούς εν ενεργεία μάνατζερ ποδοσφαιριστών. Χαρακτηριστικό είναι το παράδειγμα του Mat Νιλ που

αναφέρθηκε σε προηγούμενο κεφάλαιο, ο οποίος βρήκε εργασία από το «Football Manager», .

Επίσης, η δυνατότητα της διαπραγμάτευσης με τους ποδοσφαιριστές και τις ομάδες, αλλά και των μεταγραφών που υπάρχει και στα δυο παίγνια, προετοιμάζει τον χρήστη για το πιο βασικό σημείο της πραγματικής εργασίας, που είναι οι διαπραγματεύσεις με τους παίκτες και τις ομάδες, για κάποια επικείμενη μεταγραφή. Η λειτουργία αυτή θεωρείται από τις πιο σημαντικές για τους μάνατζερ ποδοσφαιριστών σύμφωνα με τους Angst (2019), Radenhausen (2018), White (2018) και Williams (2018).

Τέλος οι δυνατότητες που προσφέρουν τα παίγνια που μελετήθηκαν για διαπραγματεύσεις με ποδοσφαιριστές και παράγοντες, για το περιεχόμενο και τους όρους των συμβολαίων (διάρκεια συμβολαίου, αμοιβές, ρήτρες, ειδικές διατάξεις κλπ), προετοιμάζουν τον διαχειριστή τους για το βασικότερο ίσως αντικείμενο της εργασίας ενός μάνατζερ ποδοσφαιριστών (Angst 2019; Radenhausen 2018; White 2018, Williams 2018), ενώ τον βοηθούν και να βελτιώσει τις γνώσεις του σε νομικά θέματα που είναι απαραίτητα να γνωρίζει για τη σύνταξη των συμβολαίων, γεγονός που επισημαίνει ο (Lo, 2018).

Σε σχέση με το σύνολο των λειτουργιών και δεξιοτήτων του πρωτοκόλλου, που απαρτίζουν το σύνολο των προσόντων που χρειάζεται ένας μάνατζερ ποδοσφαιριστών, δεν φαίνεται να καλύπτονται από τα παίγνια η διαφήμιση και η δημιουργία «εικόνας» από τις λειτουργίες του μάρκετινγκ.

VI. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ- ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ

Το βασικό ερώτημα της παρούσας πτυχιακής εργασίας, ήταν να διερευνηθεί κατά πόσο τα σοβαρά ηλεκτρονικά παίγνια «Football Manager» και «TOP 11», μπορούν να χρησιμοποιηθούν ως εργαλεία εκπαίδευσης ενός μάνατζερ ποδοσφαιριστών.

Και τα δύο σοβαρά παίγνια «Football Manager» και «TOP 11», εξασκούν και αναπτύσσουν λειτουργίες του αθλητικού μάνατζμεντ και μάρκετινγκ, αλλά και επιπλέον συναφείς γνώσεις και δεξιότητες που χρειάζεται ένας μάνατζερ ποδοσφαιριστών, όπως τεχνικές ικανότητες του αθλήματος, δεξιότητες ζωής, οργανωτικές δεξιότητες, αλλά και επικοινωνιακές επομένως μπορούν να χρησιμοποιηθούν ως εργαλείο εκπαίδευσης, για αυτούς που θέλουν να ασχοληθούν με τη λειτουργία του «agency».

Μάλιστα το «Football Manager», ικανοποιεί τις 28 από τις 30 (93,33%) συνολικά λειτουργίες και δεξιότητες του πρωτοκόλλου, γεγονός που του δίνει ακόμα μεγαλύτερη αξιοπιστία. Από την άλλη το «TOP 11» ικανοποιεί τις 22 από τις 30 (73,33%) λειτουργίες και δεξιότητες του πρωτοκόλλου, γεγονός που το καθιστά επίσης κατάλληλο για εκπαιδευτικούς σκοπούς.

Επομένως, ως γενικό συμπέρασμα προκύπτει, ότι τόσο το «Football Manager», όσο και το «TOP11» είναι δύο σοβαρά αθλητικά ηλεκτρονικά παίγνια που μπορούν να χρησιμοποιηθούν επικουρικά ως εργαλεία εκπαίδευσης, για έναν μάνατζερ ποδοσφαιριστών.

Μελλοντικές έρευνες θα μπορούσαν να εστιάσουν και σε άλλα σοβαρά παίγνια που αναφέρονται, είτε στο ποδόσφαιρο, είτε σε άλλα αθλήματα και να προχωρήσουν και σε συγκρίσεις ανάμεσα τους. Επίσης, μελλοντικά προτείνεται να πραγματοποιηθεί έρευνα με δείγμα διαχειριστών των σοβαρών αθλητικών παιχνιδιών που μελετήθηκαν, προκειμένου να γίνει στατιστική αξιολόγηση και τεκμηρίωση των γνώσεων που αναφέρει (και σε αυτές καταλήγει λογικά) η παρούσα μελέτη ότι αναπτύσσονται από τη διαχείριση τους.

VII ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Ξενογλώσση

- Afthinos, I., Manasis, V., & Chrysanthopoulos, T., (2021). The Serious Game Top Eleven as an Auxiliary Educational Tool, *International Journal of serious Games*, Vol 8(2), pp.3-19
- Aldrich, C. (2009). *The complete guide to simulations and serious games*. San Francisco: Pfeiffer.
- Angst F., (2019): What Does a Sports Agent Do? Ανακτήθηκε 21/9/2020.
Retrieved from: <https://www.thebalancecareers.com/job-profile-sports-agent>
- Belanich, J., Orvis, K. & Sibley, D. (2003). Maximizing Training Effectiveness using PC-Based Games. World Conference on E Learning, assessed on 21st of November 2020, retrieved from: <https://www.learntechlib.org/p/12161/>
- Blumberg, F. C., & Sokol, L. M. (2004). Boys' and girls' use of cognitive strategy when learning to play video games, *Journal of General Psychology*, 131(2), pp.151–158.
- Bruner, J. (1960). *The process of education*. New York: Vintage.
- Bruner, J. S. (1972). Nature and uses of immaturity, *American Psychologist*, Vol 27(8), pp.687–708.
- Dondlinger, M. J. (2007). Educational Video Game Design: A Review of the Literature. In J. W. Rice (Ed.), Texas: Denton.
- Garbarino R., (1994). So You Want to Be a Sports Lawyer, or Is It a Player Agent, Player Representative, Sports Agent, Contract Advisor, Family Advisor or Contract Representative. Assesed on 22nd of September 2020.
Retrieved from: <https://digitalcommons.law.villanova.edu/mslj/vol11/iss1/3>
- Gee, J. P. (2003). *What games have to teach us about learning and literacy?* New York: Palgrave Macmillan.
- Gentile, D. A. & Gentile, J. R. (2008). Violent video games as exemplary teachers: A conceptual analysis, *Journal of Youth and Adolescence*, Vol (9), pp.127-141.
- FIFA Rules, Regulations Players' Agents (2007). Ανακτήθηκε στις 27/11/2020.
Retrieved from: <https://img.fifa.com/image/upload/noocabtokk00rft7ds71.pdf>
- Football Manager: Έπιασε δουλειά μέσω...Football Manager! (2016). Ανακτήθηκε από <https://talentabout.gr/2016/09/epiase-douleia-mesw-football-manager/>
- Heintz S., & Law, E.L. (2018). Digital Educational Games: Methodologies for Evaluating the Impact of Game Type, *ACM Transactions on Computer-Human Interaction*, Vol 25(2), pp.8-47.

- Hocquet A., (2016). Football Manager: Mutual Shaping between Game, Sport, and Community. *Journal of media studies and popular culture*, special issue pp.35-42.
- Huizinga, J. (1955). *Homo Ludens: A study of the play-element in culture*. Boston: Beacon Press.
- Juul J., (2005). *Half-Real: Video Games between Real Rules and Fictional Worlds*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Kirriemuir, J. (2002). The relevance of video games and gaming consoles to the higher and further education learning experience, *Techwatch Report*, Vol 2, pp.1-15.
- Kretchmann, R. (2012). Sport-management games and their contribution to prospective sport -managers' competence development, *Advances in Physical Education* Vol. 2 (4), pp. 179-186.
- Klawe, M., M., (1994). The educational potential of electronic games and the E-GEMS project. In T. Ottman & I. Tomek (Eds.), *Proceedings of ED-MEDIA 94 world conference on educational multimedia and hypermedia*. Charlottesville, VA: AACE.
- Lo M., (2018). What Are the Duties of a Sports Agent? Ανακτήθηκε 21/9/2020.
Retrieved from: <https://work.chron.com/duties-sports-agent-14933.html>
- Lock E., (2008). The regulatory scheme for player representatives in the National Football League: The real power of Jerry Maguire, *American Business Law Journal*, Vol. 35(2), pp.319 – 347.
- Lock, D., Taylor, T., & Darcy, S. (2008). Soccer and social capital in Australia. In M. Nicholson & R. Hoye (Eds.), *Sport and social capital* (pp. 317-338). Oxford, Elsevier.
- Mc Elvenny M., (2019). The Eyes of the World Are Watching You Now: Colin Kaepernick's Collusion Suit Against the NFL, *Jeffrey S. Moorad Sports Law Journal*, Vol 26(1), pp.115-155.
- Mitchell, A., & Savill-Smith, C. (2004). The use of computer and video games for learning: A review of the literature. In Fancett, M., (Ed.), *Learning and skills development agency*, London.
- Neiman, M. (2007). Fair game; ethical considerations in negotiation by sports agents. *Texas. Review of Entertainment and Sports Law*, Vol 9, pp.123–140.
- Peeters T., and Szymanski S., (2014). European football, *Economic Policy* Vol 29 (7-8) pp. 343–390

- Phillpott S., (2018). How to Become a Sports Agent. Ανακτήθηκε 21/9/2020.
Retrieved from: <https://www.careeraddict.com/become-sports-agent>
- Prensky, M. (2001). Digital game-based learning. New York: McGraw-Hill.
- Radenhausen J., (2018). Skills Required for Sports Agents. Ανακτήθηκε 20/9/2020.
Retrieved from: <https://work.chron.com/skills-required-sports-agents->
- White R., (2018). Steps to Be a Sports Agent. Ανακτήθηκε 20/9/2020.
Retrieved from: <https://work.chron.com/steps-sports-agent-19843.html>
- Williams E., (2018). How to Become a Talent Agent & Promote People. Ανακτήθηκε 20/9/2020. Retrieved from: <https://work.chron.com/become-talent-agent-promote-people-24149.html>
- Williamson B., & Facer K., (2004). More than "just a game": the implications for schools of children's computer games communities, *Education, Communication & Information*, Vol 4 (2-3), pp.255-270.
- Young, K. S. (2004). Internet addiction: a new clinical phenomenon and its consequences. *American. Behavior. Science*, Vol. 48, pp.402–415.
- Zimmerman, E., & Salen, K. (2003). Rules of play: Game design fundamentals. Boston, MA: MIT Press.

Ελληνική

- Pervyi A., (2018). Οι παράγοντες της επιτυχίας και ο ρόλος του μάνατζερ στην οικοδόμηση της αθλητικής σταδιοδρομίας στην καλαθοσφαίριση. Ανακτήθηκε 10/9/2020. Retrieved from:
<https://pergamos.lib.uoa.gr/uoa/dl/frontend/file/lib/default/data/2798960/theFile>
- Δημητριάδης Δ., (2019). Ανάλυση των Παραγόντων που Επηρεάζουν την Οργάνωση και τη Λειτουργία του Ερασιτεχνικού Αθλητισμού. Ανακτήθηκε 10/11/2020.
Retrieved from:<https://amitos.library.uop.gr/xmlui/bitstream/handle>
- Κιάφφας Ζ., & Αυθίνος Ι., (2013). Προσομοιώσεις, Λήψης Ορθών Οργανωτικών Αποφάσεων στη Διοίκηση Παραγωγής Έργων Αθλητικών Διοργανώσεων, *Hellenic Journal Sport & Recreation Management*, Vol.ply10 (1), 1-14.
- Μπασούκος Ν., (2018). Διδασκαλία Αθλητικής Διοίκησης Μέσω Διαδικτυακών Παίγνιων. Πανεπιστήμιο Πελοποννήσου, Κόρινθος. Ανακτήθηκε 4/6/2020 από <https://pergamos.lib.uoa.gr/uoa/dl/frontend/file/lib/default/data/2778860/theFile>

Μυσιρλάκη, Σ. & Παρασκευά, Φ. (2010). Ηλεκτρονικά παιχνίδια, κίνητρα και μάθηση: Διερευνώντας το πεδίο των MMOGs. Πρακτικά Εργασιών 7ου Πανελληνίου Συνεδρίου με Διεθνή Συμμετοχή «Οι ΤΠΕ στην Εκπαίδευση», τόμος ΙΙ, σ. 13-20.

Παντελάκης Π., (2008). Αθλητικό Μάρκετινγκ Εξέλιξη και Προοπτικές. Ανακτήθηκε 10/11/2020. Retrieved from:
<http://dione.lib.unipi.gr/xmlui/bitstream/handle/unipi/2929/Pantelakis.pdf>