

# INTERNATIONAL REVIEW OF SERVICES MANAGEMENT

Special issue1: Αθλητικός Τουρισμός και Αθλητική Αναψυχή. (Ιούλιος 2018)

---

## Διερεύνηση της σχέσης των στάσεων και των στρατηγικών διαπραγμάτευσης σε δραστηριότητες αθλητικής αναψυχής

Μπαλάσκα Π.<sup>1</sup>, Υφαντίδου Γ.<sup>2</sup>, Παπαϊωάννου Ά.<sup>3</sup>, Σπυριδοπούλου Ε.<sup>2</sup>

1. Τμήμα Επιστήμης Φυσικής Αγωγής και Αθλητισμού, Αριστοτέλειο Πανεπιστήμιο Θεσσαλονίκης
2. Τμήμα Επιστήμης Φυσικής Αγωγής και Αθλητισμού, Δημοκρίτειο Πανεπιστήμιο Θράκης
3. Τμήμα Οργάνωσης και Διαχείρισης Αθλητισμού, Πανεπιστήμιο Πελοποννήσου

Μπαλάσκα Παναγιώτα  
Email: [pmpalask@phed.auth.gr](mailto:pmpalask@phed.auth.gr)  
Υφαντίδου Γεωργία  
Email: [gifantid@phyed.duth.gr](mailto:gifantid@phyed.duth.gr)  
Παπαϊωάννου Άλκηστις  
Email: [alkistisp@uop.gr](mailto:alkistisp@uop.gr)  
Σπυριδοπούλου Ελένη  
Email: [espyrido@phyed.duth.gr](mailto:espyrido@phyed.duth.gr)

Υπεύθυνη Επικοινωνίας:  
Μπαλάσκα Παναγιώτα  
Email: [pmpalask@phed.auth.gr](mailto:pmpalask@phed.auth.gr)

## **Διερεύνηση της σχέσης των στάσεων και των στρατηγικών διαπραγμάτευσης σε δραστηριότητες αθλητικής αναψυχής**

### **Περίληψη**

Η διαδικασία αλλαγής συμπεριφοράς του Διαθεωρητικού Μοντέλου είναι πολύ κοντά στις στρατηγικές διαπραγμάτευσης των ανασταλτικών παραγόντων διότι ως διαδικασία αλλαγής συμπεριφοράς αναφέρονται οι εναλλακτικές δραστηριότητες που χρησιμοποιούν τα άτομα για να βελτιώσουν τις εμπειρίες τους και να αλλάξουν συμπεριφορά. Σκοπός της έρευνας ήταν να μελετήσει τη σχέση των στάσεων ως προς την άσκηση και τη χρήση των στρατηγικών διαπραγμάτευσης. Το δείγμα αποτέλεσαν 615 συμμετέχοντες σε προγράμματα Αθλητισμού Αναψυχής του Δήμου Θεσσαλονίκης. Τα ερωτηματολόγια που εφαρμόστηκαν ήταν η κλίμακα των στρατηγικών διαπραγμάτευσης (Alexandris Kouthouris & Girgolas, 2007 και Marcus, Rossi, Selby, Niaura, Abrams, 1992c) και η κλίμακα για την καταγραφή των στάσεων προς την άσκηση (Schiffman & Kanuk, 2007). Τα αποτελέσματα φανέρωσαν στατιστικά σημαντική συσχέτιση των Γνωστικών Στάσεων και πέντε υπο-κλίμακες και των Στρατηγικών διαπραγμάτευσης. Οι Συναισθηματικές Στάσεις φανέρωσαν στατιστικά σημαντική συσχέτιση σε επτά υπο-κλίμακες των Στρατηγικών διαπραγμάτευσης. Τα αποτελέσματα από την ανάλυση παλινδρόμησης φανέρωσαν στατιστικά σημαντική συνεισφορά την οποία προσέφεραν οι υπο-κλίμακες Αυτό-παρακίνηση, Ενεργοποίηση, Ενίσχυση, Δέσμευση και Χρόνος ως προς την πρόβλεψη της πρόθεσης. Οι θεωρητικές και πρακτικές εφαρμογές των αποτελεσμάτων αυτών θα συζητηθούν.

**Λέξεις κλειδιά:** *στρατηγικές διαπραγμάτευσης, στάσεις άσκησης, αθλητισμός αναψυχής*

## **Investigating the relationship between attitudes and negotiation strategies in recreational sport activities**

### **Abstract**

The process of change behavior of the Transtheoretical Model is very close to the negotiation strategies of leisure constraints because as process of behavioral change are defined the alternative activities that individuals used in order to improve their experiences. This paper aimed to study the relationship between attitudes towards exercise and the use of negotiation strategies. The sample consisted of 615 participants in municipality sport programs in Thessaloniki. The leisure negotiation scale (Alexandris Kouthouris & Girgolas, 2007 and Marcus, Rossi, Selby, Niaura, Abrams, 1992c) and the Attitudes towards exercise scales (Schiffman & Kanuk, 2007) were used. The results showed significant statistical relationships between the Cognitive Attitudes and five of the sub-dimensions of negotiation strategies. The affective attitude component showed statistical significant relationship with seven of the sub-dimensions of negotiation strategies. The results of the regression analysis showed statistically significant contribution on the prediction of intention from self-motivation, activation, support, commitment and time. The theoretical and practical implications of these results will be discussed.

**Keywords:** *negotiation strategies, attitudes towards exercise, recreational sport activities*

## Εισαγωγή

Η συμμετοχή σε αθλητικές και αναψυχικές δραστηριότητες προσφέρει πολλά οργανικά, ψυχολογικά και κοινωνικά οφέλη, που είναι σημαντικά για τη βελτίωση της ποιότητας ζωής των πολιτών (Garret, Brasure, Schmitz, Schultz & Huber, 2004). Μια σειρά εσωτερικών παραγόντων έχουν συμπεριληφθεί σε μοντέλα διαδικασίας λήψης απόφασης (Schiffman & Kanuk, 2000) για συμμετοχή σε δραστηριότητες αθλητικής αναψυχής. Οι ανασταλτικοί παράγοντες (Jackson, 1991) συμπεριλαμβανομένων των στρατηγικών διαπραγμάτευσης (Jackson, Crawford & Godbey 1993) αποτελούν τους πιο ευρέως αποδεκτούς εσωτερικούς που έχουν προταθεί ότι επιδρούν στην ανάπτυξη θετικών στάσεων προς την άσκηση και στην συμπεριφορική αφοσίωση. Οι συνέπειες της επίδρασης των παραπάνω παραγόντων έχουν σαν αποτέλεσμα τη δημιουργία θετικών ή αρνητικών συμπεριφορών και στάσεων ως προς τη συμμετοχή σε δραστηριότητες αθλητικής αναψυχής.

### **Στρατηγικές Διαπραγμάτευσης: Σύνδεση Θεωρίας Ανασταλτικών Παραγόντων και Διαθεωρητικού Μοντέλου**

Εξελίσσοντας το Ιεραρχικό Μοντέλο των ανασταλτικών παραγόντων ο Jackson και οι συνεργάτες του (1993) πρότειναν πως τα άτομα χρησιμοποιούν γνωστικές και συμπεριφορικές στρατηγικές για να ξεπεράσουν τους ανασταλτικούς παράγοντες που βιώνουν και να ασκηθούν. Η έννοια των στρατηγικών διαπραγμάτευσης υποστηρίχθηκε με πολλές έρευνες στο πεδίο των αθλητικών και αναψυχικών δραστηριοτήτων (Alexandris et al., 2007; Loucks-Atkinson, 2005), ωστόσο τα όργανα μέτρησης των διαστάσεων στρατηγικών διαπραγμάτευσης είναι ακόμη περιορισμένα στη διεθνή βιβλιογραφία. Για παράδειγμα δεν γνωρίζουμε ακριβώς τις στρατηγικές που υιοθετούν τα άτομα που βρίσκονται στα πέντε διαφορετικά στάδια του Διαθεωρητικού Μοντέλου (Prochaska & DiClemente, 1986). Η διαδικασία αλλαγής συμπεριφοράς του Διαθεωρητικού Μοντέλου (Prochaska & DiClemente, 1986) είναι πολύ κοντά στις στρατηγικές διαπραγμάτευσης των ανασταλτικών παραγόντων (Jackson et al., 1993). Διότι, ως διαδικασία αλλαγής συμπεριφοράς αναφέρονται «οι εναλλακτικές δραστηριότητες που χρησιμοποιούν τα άτομα για να βελτιώσουν τις εμπειρίες τους και να αλλάξουν συμπεριφορά» (p.215, Nigg & Courneya, 1998), διαδικασία που ξεκάθαρα είναι πολύ κοντά στις στρατηγικές διαπραγμάτευσης των ανασταλτικών παραγόντων (Jackson et al., 1993). Παρόμοια κατηγοριοποίηση των διαδικασιών

αλλαγής συμπεριφοράς είναι σε Γνωστική/ Εμπειρική και Περιβαλλοντική/ Συμπεριφορική (Courneya & Bobock, 2000). Η Γνωστική διαδικασία αναπτύσσεται από τις πληροφορίες και τις προσωπικές εμπειρίες του ατόμου και οι Περιβαλλοντικές από τις πληροφορίες που αντλεί από το περιβάλλον που ζει το άτομο. Η «Διαδικασία Αλλαγής» είναι πολύ κοντά στην διαπραγμάτευση που πρότεινε ο Jackson και οι συνεργάτες του (1993) καθώς οι γνωστικές στρατηγικές αναφέρονται είτε στην ίδια τη δραστηριότητα (πχ. απόκτηση δεξιοτήτων) είτε στις δραστηριότητες της καθημερινότητας (πχ. διαχείριση χρόνου). Οι Συμπεριφορικές στρατηγικές αναφέρονται στο πως αντιλαμβάνεται το άτομο την αξία της συμμετοχής του σύμφωνα με τα πρότυπα και τις αξίες του περιβάλλοντος που ζει.

Οι πέντε διαστάσεις που αποτελούν την Γνωστική/Εμπειρική διαδικασία είναι (Guo, Aveyard, Fielding & Sutton, 2009; Prochaska & Velicer, 1997; Velicer et al. 1998): 1) Αύξηση Επίγνωσης (consciousness raising), αναφέρεται στις προσπάθειες του ατόμου να έχει πρόσβαση στη νέα πληροφόρηση, να αντιληφθεί και να λάβει ανατροφοδότηση, 2) Συναισθηματική Διέγερση (dramatic relief), αναφέρεται στις συναισθηματικές παραμέτρους της αλλαγής που συχνά περιλαμβάνουν έντονες συναισθηματικές εμπειρίες, οι οποίες σχετίζονται με την συμπεριφορά του, 3) Περιβαλλοντική Επανεκτίμηση (environmental re-evaluation), αναφέρεται στην εκτίμηση και στην αξιολόγηση από το άτομο, του τρόπου με τον οποίο η συμπεριφορά του επηρεάζει το φυσικό και το κοινωνικό περιβάλλον, 4) Προσωπική Επανεκτίμηση (self re-evaluation), αναφέρεται στην συναισθηματική και γνωστική επαναξιολόγηση των αξιών από το άτομο όσον αφορά την συμπεριφορά και 5) Κοινωνική Απελευθέρωση (social liberation), αναφέρεται στη συνειδητοποίηση, στη διαθεσιμότητα και στην αποδοχή από το άτομο ενός εναλλακτικού τρόπου ζωής.

Η Συμπεριφορική/Περιβαλλοντική διαδικασία (behavioral processes) περιλαμβάνει τις εξής πέντε διαστάσεις: 1) της Αντικατάστασης (counter conditioning), αναφέρεται στην αντικατάσταση της συμπεριφοράς του με εναλλακτικές, 2) των Σχέσεων Βοήθειας (helping relationships), αναφέρεται στην εμπιστοσύνη, στην αποδοχή και στην χρήση της υποστήριξης και της βοήθειας από άτομα που ενδιαφέρονται κατά την διάρκεια προσπαθειών για την αλλαγή της συμπεριφοράς, 3) τη Διαχείριση Ενίσχυσης (reinforcement management), αναφέρεται στην αλλαγή των δεδομένων που ελέγχουν ή διατηρούν την συγκεκριμένη συμπεριφορά, 4) της Αυτό-Απελευθέρωσης (self liberation), αναφέρεται στην επιλογή και στην δέσμευση του ατόμου να αλλάξει τη

συμπεριφορά του υιοθετώντας την πεποίθηση ότι κάποιος μπορεί να αλλάξει και 5) της Ανταμοιβής-Ελέγχου Κινήτρων (stimulus control), αναφέρεται στον έλεγχο των καταστάσεων και άλλων αιτιών που ενεργοποιούν την συμπεριφορά και στάση του (Marcus et al., 1992c; Prochaska & Velicer, 1997).

Εξελίσσοντας το εργαλείο μέτρησης της διαπραγμάτευσης των ανασταλτικών παραγόντων που βασίζεται στο Ιεραρχικό μοντέλο (Jackson & Rucks, 1995; Hubbert & Mannell, 2001; Alexandris, Kouthouris & Girgolas, 2007) δημιουργήθηκε μια κλίμακα 15 ερωτήσεων που όριζε πέντε διαστάσεις διαπραγμάτευσης (Alexandris et al. 2007): 1) την Αύξηση Γνώσεων που αναφέρεται στην αναζήτηση περισσότερων γνώσεων για τα οφέλη της άσκησης μέσα από περιοδικά και άρθρα κτλ., 2) τον Τρόπος Ζωής που αναφέρεται στον υγιεινό και δραστήριο τρόπο ζωής που υιοθετούν τα άτομα, 3) τη Συγκέντρωση Πληροφοριών για τους χώρους άσκησης, τα προγράμματα, την ποικιλία των επιλογών ως προς τις δραστηριότητες κτλ., 4) τη Διαχείριση χρόνου που αναφέρεται στην ένταξη της δραστηριότητας στην οργάνωση του καθημερινού προγράμματος, την εξοικονόμηση χρόνου για την δραστηριότητα κτλ. και 5) την Παρέα όπου αναφέρεται στην εύρεση φίλου για την συμμετοχή στην δραστηριότητα, συνάντηση συναθλούμενου στο χώρο άσκησης κτλ.

Τα ερωτηματολόγια των δύο θεωριών χρησιμοποιήθηκαν ως βάση για τη δημιουργία μια νέας κλίμακας, πιο αναλυτικής, που να περιλαμβάνει όλες τις υποδιαστάσεις των γνωστικών και συμπεριφορικών στρατηγικών διαπραγμάτευσης, όπως ορίστηκαν πιο πάνω. Η νέα κλίμακα κρίθηκε αξιόπιστη και έγκυρη σύμφωνα με αποτελέσματα έρευνας που εφαρμόστηκαν σε δείγμα συμμετεχόντων σε προγράμματα Μαζικού αθλητισμού των Οργανισμών Τοπικής Αυτοδιοίκησης Κεντρικής Μακεδονίας (Balaska, Yfantidou & Kenanidis, 2017).

### **Στάσεις ως προς την αθλητική αναψυχή και τις Στρατηγικές Διαπραγμάτευσης**

Σύμφωνα με το ιεραρχικό μοντέλο των ανασταλτικών παραγόντων (Jackson, 1993) και την θεωρία της σχεδιασμένης συμπεριφοράς (Ajzen, 1991; Bandura, 1977), οι θετικές στάσεις των ατόμων ως προς την αθλητική αναψυχή (Tricomponent Attitude Model, Schiffman, & Kanuk, 2007) συνεισφέρουν στην καλύτερη διαχείριση των στρατηγικών διαπραγμάτευσης με αποτέλεσμα την αύξηση της συμμετοχής σε δραστηριότητες αθλητικής αναψυχής. Αναλυτικότερα, όταν τα άτομα έχουν θετική γνωστική και συναισθηματική στάση ως προς την άσκηση και θεωρούν πως βοηθά

στην γενική υγεία, είναι ωφέλιμη, αναζωογονητική, διασκεδαστική, χαλαρωτική, κλπ, τότε συμμετέχουν περισσότερο και πιο τακτικά μέσα από την επιτυχημένη διαχείριση των στρατηγικών διαπραγμάτευσης (Mannell & Louks Atkinson, 2005).

Σκοπός της έρευνας ήταν η διερεύνηση της σχέσης των στάσεων ως προς την αθλητική αναψυχή και τη χρήση των στρατηγικών διαπραγμάτευσης. Στόχοι της έρευνας ήταν να μελετηθεί α) η σχέση της θετικής στάσης ως προς την άσκηση με τις στρατηγικές διαπραγμάτευσης και β) η σχέση των στρατηγικών διαπραγμάτευσης και της πρόθεσης για συμμετοχή σε άσκηση.

## **Μεθοδολογία**

### **Δείγμα**

Το δείγμα αποτέλεσαν 615 συμμετέχοντες σε προγράμματα Αθλητισμού Αναψυχής του Δήμου Θεσσαλονίκης. Η διανομή και συλλογή των ερωτηματολογίων έγινε στους χώρους υλοποίησης των προγραμμάτων αθλητικής αναψυχής. Διανεμήθηκαν 1000 ερωτηματολόγια και συλλέχθηκαν 615 έγκυρα ερωτηματολόγια (βαθμός ανταπόκρισης 61.5%).

### **Μέσα συλλογής δεδομένων**

Τα ερωτηματολόγια που εφαρμόστηκαν ήταν: α) η νέα κλίμακα των στρατηγικών διαπραγμάτευσης που προέκυψε από τα ερωτηματολόγια των Alexandris Kouthouris & Girgolas (2007) και των Marcus, Rossi, Selby, Niaura, Abrams (1992c) και περιελάμβανε έντεκα διαστάσεις: 1) Αύξηση γνώσεων, 2) Κατανόηση Αρνητικών Επιπτώσεων της Μη Άσκησης, 3) Αυτό παρακίνηση, 4) Ενεργοποίηση, 5) Κοινωνικοποίηση, 6) Ενίσχυση, 7) Δέσμευση, 8) Δημιουργία Ερεθισμάτων, 9) Ανάπτυξη Σχέσεων για Ενθάρρυνση, 10) Χρόνος και 11) Οικονομικά και β) το τρισδιάστατο μοντέλο των Schiffman και Kanuk (2007) για την καταγραφή των στάσεων προς την αθλητική αναψυχή, αποτελούμενο από τις διαστάσεις: Γνωστική, Συναισθηματική και Πρόθεση για συμμετοχή.

### **Διαδικασία συλλογής δεδομένων**

Για τη διεξαγωγή των αποτελεσμάτων της ποσοτικής έρευνας εφαρμόστηκε περιγραφική στατιστική, επιβεβαιωτική παραγοντική ανάλυση των κλιμάκων των

ερωτηματολογίων, ανάλυση αξιοπιστίας των διαστάσεων, ανάλυση συσχέτισης των κλιμάκων των δυο ερωτηματολογίων και αναλύσεις πρόβλεψης συμμετοχής.

## Αποτελέσματα

### Δημογραφικά χαρακτηριστικά

Το δείγμα αποτέλεσαν 615 συμμετέχοντες (N=615) σε προγράμματα Αθλητικής Αναψυχής. Το μεγαλύτερο ποσοστό του δείγματος των συμμετεχόντων αποτέλεσαν γυναίκες σε ποσοστό 79% (n=485) και άνδρες με ποσοστό 21% (n=130). Το μεγαλύτερο ποσοστό των συμμετεχόντων 25.2% ήταν μεταξύ 36 και 45 ετών, ένα ποσοστό 22.4% ήταν ηλικίας μεταξύ 26 και 35 ετών, ενώ το ποσοστό 20.1% ήταν ηλικίας 46-55 ετών. Το μεγαλύτερο ποσοστό του δείγματος ήταν έγγαμοι (57.5%), ενώ άγαμοι το υπόλοιπο 42.5%. Το μεγαλύτερο ποσοστό του δείγματος (35%) είχε την βασική εκπαίδευση (απόφοιτοι Γυμνασίου/Λυκείου), ένα ποσοστό 23.6% ήταν απόφοιτοι ανώτατης εκπαίδευσης, ενώ οι απόφοιτοι τεχνολογικής εκπαίδευσης αποτέλεσαν το 18.8%. Αναφορικά με την επαγγελματική απασχόληση το μεγαλύτερο ποσοστό ήταν υπάλληλοι (ιδιωτικοί 19.6%, Δημόσιοι 17.8%), Νοικοκυρές (13.3%) και Άνεργοι (13.6%) (Πίνακας 1).

**Πίνακας 1.** Δημογραφικά χαρακτηριστικά δείγματος.

Φύλο	Ηλικία	Μορφ. Επίπεδο	Επάγγελμα
Άνδρες 21%	18-25 19.8%	Δημοτικό 5.7%	Φοιτητής 12.1%
Γυναίκες 79%	26-35 22.4%	Γυμν / Λύκειο 35.1%	Ιδ. Υπάλληλος 19.6%
	36-45 25.2%	ΙΕΚ 10%	Δημ. Υπάλληλος 17.8%
<b>Οικ. Κατάσταση</b>	46-55 20.1%	ΤΕΙ 18.8%	Ελ. Επαγγ. 12.6%
Έγγαμοι 57.5%	56-60 6.5%	ΑΕΙ 23.6%	Άνεργος 13.6%
Άγαμοι 42.5%	61 < 5.9%	Μεταπτυχιακό 6.8%	Οικιακά 13.3%
			Άλλο 11%

### Συμμετοχή και Συχνότητα Συμμετοχής σε Δραστηριότητες Αναψυχής

Οι περισσότεροι συμμετέχοντες με ποσοστό 35% περίπου δήλωσαν πως ασκούνται λιγότερο από ένα έτος, ενώ το 29.3% δήλωσε πως ασκείται πάνω από 4 χρόνια, το 18.2% δήλωσε πως ασκούνται 1-2 χρόνια, 3-4 χρόνια δήλωσε το 8.9%, ενώ



το 8.6% δήλωσε πως ασκούσαν 2-3 χρόνια. Αναφορικά με τη συχνότητα συμμετοχής οι περισσότεροι συμμετέχοντες (54.3%) δήλωσαν πως ασκούνται 3 έως 5 φορές την εβδομάδα, 1 έως 2 φορές δήλωσε το 22.3%, σχεδόν κάθε μέρα το 19.2% και το υπόλοιπο 3.3% από 1-3 φορές τον μήνα.

### **Επιβεβαιωτική Παραγοντική Ανάλυση (CFA) της Κλίμακας των Στρατηγικών Διαπραγμάτευσης**

Αρχικά εξετάστηκαν οι τιμές λοξότητας και κύρτωσης των θεμάτων της κλίμακας. Οι τιμές λοξότητας εμφανίστηκαν από -1.06 έως 0.34. Οι τιμές της κύρτωσης εμφανίστηκαν από -1.36 έως 1.14. Ο συντελεστής Mardia (Mardia, 1970) ήταν 322.2 δείχνοντας κανονική πολυ-μεταβλητή κατανομή των δεδομένων για τα 33 θέματα διότι ήταν μικρότερη της τιμής 1155 ως αποτέλεσμα του τύπου  $p(p+2)$  όπου  $p$  ο αριθμός των θεμάτων της κλίμακας (Bollen, 1989).

Για την ανάλυση των δεδομένων χρησιμοποιήθηκε η μέθοδος υπολογισμού Maximum Likelihood. Οι δείκτες συμβατότητας έδειξαν συμβατότητα του μοντέλου με τα δεδομένα. Συγκεκριμένα ο δείκτης  $\chi^2$  ήταν στατιστικά σημαντικός ( $\chi^2 = 1024.6$ ,  $df = 440$ ,  $p < .001$ ) (Hair, Anderson, Tatham & Black, 1998; Kline, 1998). Ακολούθως εξετάστηκαν οι παρακάτω δείκτες: Normed Fit Index (NFI= 0.89), Non-Normed Fit Index (NNFI = 0.92), Comparative Fit Index (CFI =0.93), Bollen Fit Index (IFI=0.93), οι τιμές των οποίων ήταν ικανοποιητικές καθώς ήταν πάνω από την αποδεκτή τιμή 0.90 (Kelloway, 1998; Kline, 1998). Επίσης, εξετάστηκαν οι δείκτες: Standardized Route Mean Squared (SRMR= 0.05) και Root Mean Squared Error of Approximation (RMSEA= 0.05) που σημείωσαν ικανοποιητικές τιμές καθώς κυμάνθηκαν κάτω από την αποδεκτή τιμή 0.80 (Browne & Cudeck, 1993; Kenny & McCoach, 2003). Οι τιμές των δεικτών παρουσιάζονται στον Πίνακα 2. Οι φορτίσεις των θεμάτων της κλίμακας κυμάνθηκαν από 0.94 έως 0.53 και παρουσιάζονται αναλυτικά στον Πίνακα 3.

**Πίνακας 2.** Δείκτες Επιβεβαιωτικής Παραγοντικής Ανάλυσης της κλίμακας των Στρατηγικών Διαπραγμάτευσης.

$\chi^2$	df	p	NFI	NNFI	CFI	IFI	SRMR	RMSEA
1024.6	440	0.001	0.89	0.92	0.93	0.93	0.05	0.05

**Πίνακας 3.** Φορτίσεις των θεμάτων της κλίμακας των Στρατηγικών Διαπραγμάτευσης

<b>Γνώση</b>		
<b>Υπο-κλίμακες Στρατηγικών Διαπραγμάτευσης</b>		
<b>Θέματα</b>	<b>Φορτίσεις</b>	<b><math>\chi^2</math></b>
Ενημερώνομαι για θέματα που αφορούν την άσκηση και τα οφέλη της από βιβλία	.84	.71
Ενημερώνομαι για θέματα που αφορούν την άσκηση και τα οφέλη της από άρθρα	.89	.79
Ενημερώνομαι για θέματα που αφορούν την άσκηση από συζητήσεις με φίλους	.59	.35
<b>Κατανόηση οφελών</b>		
Ευαισθητοποιούμαι από τις προειδοποιήσεις για τα προβλήματα υγείας από την έλλειψη άσκησης	.82	.68
Ευαισθητοποιούμαι από την δραματική παρουσίαση των αρνητικών συνεπειών της έλλειψης άσκησης	.88	.78
Ευαισθητοποιούμαι από τις ενημερώσεις για τους κινδύνους από την έλλειψη άσκησης	.90	.82
<b>Αυτό-Παρακίνηση</b>		
Σκέφτομαι ότι είμαι πιο υγιείς όταν ασκώμαι	.78	.61
Σκέφτομαι ότι έχω μεγαλύτερη αυτοπεποίθηση όταν ασκώμαι	.89	.80
Σκέφτομαι ότι έχω καλύτερη εμφάνιση όταν ασκώμαι	.73	.54
<b>Ενεργοποίηση</b>		
Βλέπω την άσκηση ως ευκαιρία για να μην μένω αδρανής	.65	.42
Βλέπω την άσκηση ως ένα μέσο χαλάρωσης και όχι ως καθημερινή υποχρέωση	.71	.51
Βλέπω την άσκηση ως μια εκτόνωση όταν νιώθω πιεσμένος	.66	.43
<b>Κοινωνικοποίηση</b>		
Προσπαθώ να βρω παρέα να ασκούμαστε μαζί	.75	.57
Προσπαθώ να κάνω παρέα με άτομα που ασκούνται	.84	.71
Προσπαθώ να πείσω τους φίλους μου να ασκηθούμε μαζί	.80	.64
<b>Ενίσχυση</b>		
Ανταμείβω τον εαυτό μου όταν ασκώμαι	.83	.69
Βάζω ρεαλιστικούς στόχους όταν ασκώμαι	.73	.54

Επιβραβεύω τον εαυτό μου όταν ασκούμε	.86	.73
<b>Δέσμευση</b>		
Πείθω τον εαυτό μου ότι είμαι ικανός / η να ασκούμε	.92	.86
Πείθω τον εαυτό μου ότι μπορώ να ασκούμε	.92	.85
«Δεσμεύομαι» ότι θα συνεχίσω να ασκούμε	.68	.47
<b>Δημιουργία Ερεθισμάτων</b>		
Αφήνω σε εμφανή σημεία στο σπίτι μου τον αθλητικό εξοπλισμό για να μου υπενθυμίζουν την άσκηση	.53	.29
Αγοράζω αθλητικό εξοπλισμό	.89	.80
Αγοράζω αθλητικά ρούχα / αξεσουάρ	.76	.58
<b>Ανάπτυξη Σχέσεων Ενθάρρυνσης</b>		
Προσπαθώ να βρω κάποιον να με ενθαρρύνει να ασκούμε	.80	.65
Προσπαθώ να βρω κάποιον να με συμβουλεύει για την άσκηση	.83	.69
Προσπαθώ να βρω κάποιον να με υποστηρίζει στην άσκηση	.84	.71
<b>Χρόνος</b>		
Οργανώνω το καθημερινό μου πρόγραμμα ώστε να έχω χρόνο για άσκηση	.89	.80
Προγραμματίζω τις δουλειές μου ώστε να έχω χρόνο για άσκηση	.92	.84
Διαθέτω μέρος του ελεύθερου χρόνου μου στην άσκηση	.80	.64
<b>Οικονομικά</b>		
Εξοικονομώ χρήματα για να καλύψω τα έξοδα της άσκησης	.85	.73
Κάνω οικονομία για να καλύψω τα έξοδα της άσκησης	.93	.87
Προγραμματίζω τα έξοδα μου για να καλύψω τα έξοδα της άσκησης	.94	.88

Ως προς την εσωτερική συνοχή των υπο-κλιμάκων οι δείκτες alpha παρουσίασαν ικανοποιητικές τιμές καθώς κυμάνθηκαν πάνω από 0.70 (Churchill, 1979; De Vellis, 2003; Hinkin, 1988) ενώ οι τιμές των μέσων όρων των υπο-κλιμάκων κυμάνθηκαν από 3.6 έως 6.0. Οι δείκτες και οι τιμές παρουσιάζονται αναλυτικά στον Πίνακα 4.

**Πίνακας 4.** Μέσοι όροι και δείκτες εσωτερικής συνοχής (Cronbach  $\alpha$ ) των υπο-κλιμάκων των Στρατηγικών Διαπραγμάτευσης (Ελάχιστη τιμή=1, Μέγιστη τιμή=7).

<b>Υπο-κλίμακες Στρατηγικών Διαπραγμάτευσης</b>	<b>ΜΟ</b>	<b>ΤΑ</b>	<b>alpha</b>
Γνώση	3.6	1.4	.80
Κατανόηση Οφελών	5.2	1.3	.90
Αυτό-Παρακίνηση	6.0	1.0	.82
Ενεργοποίηση	5.7	1.1	.72
Κοινωνικοποίηση	3.9	1.6	.83
Ενίσχυση	4.6	1.6	.85
Δέσμευση	5.2	1.5	.88
Δημιουργία Ερεθισμάτων	4.0	1.5	.74
Ανάπτυξη Σχέσεων Ενθάρρυνσης	3.7	1.7	.86
Χρόνος	5.5	1.3	.89
Οικονομικά	4.9	1.6	.93

### **Επιβεβαιωτική Παραγοντική Ανάλυση της Κλίμακας των Στάσεων προς την Άσκηση**

Αρχικά εξετάστηκαν οι τιμές λοξότητας και κύρτωσης των θεμάτων της κλίμακας. Οι τιμές λοξότητας εμφανίστηκαν από -1.61 έως 0.08. Οι τιμές της κύρτωσης εμφανίστηκαν από 1.04 έως 2.01. Ο συντελεστής Mardia (Mardia, 1970) ήταν 220.6 δείχνοντας κανονική πολυ-μεταβλητή κατανομή των δεδομένων για τα 8 θέματα διότι ήταν μικρότερη της τιμής 80 ως αποτέλεσμα του τύπου  $p(p+2)$  όπου  $p$  ο αριθμός των θεμάτων της κλίμακας (Bollen, 1989). Για την ανάλυση των δεδομένων χρησιμοποιήθηκε η μέθοδος υπολογισμού Maximum Likelihood. Οι δείκτες συμβατότητας έδειξαν συμβατότητα του μοντέλου με τα δεδομένα. Συγκεκριμένα ο δείκτης  $\chi^2$  ήταν στατιστικά σημαντικός ( $\chi^2 = 37.5$   $df = 19$ ,  $p < .05$ ) (Hair, Anderson, Tatham & Black, 1998; Kline, 1998). Ακολούθως εξετάστηκαν οι παρακάτω δείκτες: Normed Fit Index (NFI= 0.94), Non-Normed Fit Index (NNFI= 0.95), Comparative Fit Index (CFI =0.97), Bollen Fit Index (IFI=0.97), οι τιμές των οποίων ήταν ικανοποιητικές καθώς ήταν πάνω από την αποδεκτή τιμή 0.90 (Kelloway, 1998; Kline, 1998). Επίσης, εξετάστηκαν οι δείκτες: Standardized Route Mean Squared (SRMR= 0.03) και Root

Mean Squared Error of Approximation (RMSEA= 0.04) που σημείωσαν ικανοποιητικές τιμές καθώς κυμάνθηκαν κάτω από την αποδεκτή τιμή 0.80 (Browne & Cudeck, 1993; Kenny & McCoach, 2003). Οι τιμές των δεικτών παρουσιάζονται στον Πίνακα 5.

Οι φορτίσεις των θεμάτων της κλίμακας κυμάνθηκαν από 0.53 έως 0.94. Τα θέματα: «Δυσάρεστη / Ευχάριστη» και «Δεν βοηθάει στην υγεία / Βοηθάει στην υγεία» διεγράφησαν διότι παρουσίασαν πολύ χαμηλές φορτίσεις (Πίνακας 6).

Πίνακας 5. Δείκτες Επιβεβαιωτικής Παραγοντικής Ανάλυσης της Κλίμακας των Στάσεων προς την Άσκηση.

$\chi^2$	df	p	NFI	NNFI	CFI	IFI	SRMR	RMSEA
37.5	19	0.05	0.94	0.95	0.97	0.97	0.03	0.04

Πίνακας 6. Φορτίσεις των θεμάτων της κλίμακας των Στάσεων προς την Άσκηση.

Υπο-κλίμακες των Στάσεων ως προς την Άσκηση		
Θέματα	Φορτίσεις	$\chi^2$
<b>Γνωστικές</b>		
Κακή / Καλή	.53	.28
Άχρηστη / Χρήσιμη	.88	.77
Μη-Ωφέλιμη / Ωφέλιμη	.94	.89
Μη-Αναζωογονητική / Αναζωογονητική	.94	.88
Δεν βοηθάει στην υγεία / Βοηθάει στην υγεία	Διεγράφη	
<b>Συναισθηματικές</b>		
Βαρετή / Ενθουσιώδη	.92	.86
Πληκτική/ Διασκεδαστική	.93	.86
Αδιάφορη / Ενδιαφέρουσα	.93	.88
Στρεσογόνα / Χαλαρωτική	.80	.64
Δυσάρεστη / Ευχάριστη	Διεγράφη	

Ως προς την εσωτερική συνοχή των υπο-κλιμάκων οι δείκτες alpha παρουσίασαν ικανοποιητικές τιμές καθώς κυμάνθηκαν πάνω από 0.70 (Churchill, 1979; De Vellis, 2003; Hinkin, 1988), ενώ οι τιμές των μέσων όρων των υπο-κλιμάκων κυμάνθηκαν από 6.0 έως 6.5. Οι δείκτες και οι τιμές παρουσιάζονται αναλυτικά στον Πίνακα 7.

**Πίνακας 7.** Μέσοι όροι και δείκτες εσωτερικής συνοχής (Cronbach  $\alpha$ ) των υπο-κλιμάκων των Στάσεων προς την Άσκηση (Ελάχιστη τιμή=1, Μέγιστη τιμή=7).

<b>Υπο-κλίμακες Στάσεων προς την Άσκηση</b>	<b>ΜΟ</b>	<b>ΤΑ</b>	<b>alpha</b>
Γνωστικές	6.5	1.1	.90
Συναισθηματικές	6.0	1.3	.94

### **Διερεύνηση σχέσης ανάμεσα στις θετικές Στάσεις προς τον αθλητισμό αναψυχής και τη χρήση Στρατηγικών Διαπραγμάτευσης**

Τα αποτελέσματα από την ανάλυση συσχέτισης (Pearson Correlations) μεταξύ των Στάσεων και των Στρατηγικών Διαπραγμάτευσης φανέρωσαν στατιστικά σημαντική συσχέτιση των Γνωστικών Στάσεων με πέντε υπο-κλίμακες των Στρατηγικών διαπραγμάτευσης: Αυτό-Παρακίνηση ( $r=.14$ ,  $p<.001$ ), Ενεργοποίηση ( $r=.17$ ,  $p<.001$ ), Δέσμευση ( $r=.08$ ,  $p<.05$ ), Ανάπτυξη Σχέσεων Ενθάρρυνσης ( $r=-.11$ ,  $p<.001$ ) και Χρόνος ( $r=.11$ ,  $p<.001$ ).

Οι Συναισθηματικές Στάσεις φανέρωσαν στατιστικά σημαντική συσχέτιση με επτά υπο-κλίμακες των Στρατηγικών διαπραγμάτευσης: Γνώση ( $r=.09$ ,  $p<.05$ ), Αυτό-Παρακίνηση ( $r=.22$ ,  $p<.001$ ), Ενεργοποίηση ( $r=.29$ ,  $p<.001$ ), Δέσμευση ( $r=.11$ ,  $p<.001$ ), Ανάπτυξη Σχέσεων Ενθάρρυνσης ( $r=-.10$ ,  $p<.001$ ), Χρόνος ( $r=.18$ ,  $p<.001$ ) και Οικονομικά ( $r=.18$ ,  $p<.001$ ). Στον Πίνακα 8 παρουσιάζονται αναλυτικά όλες οι συσχετίσεις των υπο-κλιμάκων.

**Πίνακας 8.** Ανάλυση συσχέτισης των Στάσεων και των Στρατηγικών Διαπραγμάτευσης.

<b>Υπο-κλίμακες Στρατηγικών διαπραγμάτευσης</b>	<b>Γνωστικές Στάσεις</b>	<b>Συναισθηματικές Στάσεις</b>
Γνώση	ns	.09*
Κατανόηση Οφελών	ns	ns
Αυτό-Παρακίνηση	.14**	.22**
Ενεργοποίηση	.17**	.29**
Κοινωνικοποίηση	ns	ns
Ενίσχυση	ns	ns
Δέσμευση	.08*	.11**
Δημιουργία Ερεθισμάτων	ns	ns
Ανάπτυξη Σχέσεων Ενθάρρυνσης	.11*	.10**
Χρόνος	.11**	.18**
Οικονομικά	ns	.18**

\*\* $p<.001$ , \* $p<.05$

### Διερεύνηση σχέσης ανάμεσα στην χρήση Στρατηγικών Διαπραγμάτευσης και την Πρόθεση για συμμετοχή

Τα αποτελέσματα από την ανάλυση παλινδρόμησης (Regression analysis) για την πρόβλεψη της πρόθεσης για συμμετοχή από τις υπο-κλίμακες των Στρατηγικών Διαπραγμάτευσης φανέρωσαν στατιστικά σημαντική συνεισφορά ( $F= 65.5, p<.001$ ) στην πρόβλεψη της πρόθεσης. Αναλυτικότερα για την πρόβλεψη της πρόθεσης στατιστικά σημαντική συνεισφορά προσέφεραν οι υπο-κλίμακες: Αυτό-παρακίνηση ( $t=3.4, p<.001$ ), Ενεργοποίηση ( $t=3.6, p<.001$ ), Ενίσχυση ( $t=-2.3, p<.005$ ), Δέσμευση ( $t=2.2, p<.05$ ) και Χρόνος ( $t=4.9, p<.001$ ) (Πίνακας 9).

**Πίνακας 9.** Πρόβλεψη της Πρόθεσης για συμμετοχή στην άσκηση από τις Στρατηγικές Διαπραγμάτευσης.

Υπο-κλίμακες Στρατηγικών Διαπραγμάτευσης	B	$\beta$	t	p
Γνώση	.01	.02	.62	ns
Κατανόηση Οφελών	-.00	-.01	-.28	ns
Αυτό-Παρακίνηση	.15	.17	3.4	.001
Ενεργοποίηση	.15	.18	3.6	.001
Κοινωνικοποίηση	-.01	-.03	-.70	ns
Ενίσχυση	.07	.13	2.3	.05
Δέσμευση	.07	.11	2.2	.05
Δημιουργία Ερεθισμάτων	.00	.00	.03	ns
Ανάπτυξη Σχέσεων Ενθάρρυνσης	-.03	-.06	-1.3	
Χρόνος	.18	.26	4.9	.001
Οικονομικά	-.05	-.08	-1.9	ns

$F=15.0, p<.001, R^2=.22$

### Συζήτηση

Στην έρευνα συμμετείχαν εξακόσια δέκα πέντε άτομα ( $N=615$ ) εγγεγραμμένα σε προγράμματα Αθλητισμού Αναψυχής του Ν. Θεσσαλονίκης. Σύμφωνα με τα αποτελέσματα της έρευνας το μεγαλύτερο ποσοστό των συμμετεχόντων ήταν γυναίκες ενώ ηλικιακά οι περισσότεροι από στους συμμετέχοντες ήταν μεταξύ 36-45 ετών, ακολουθούμενοι από την ηλικιακή ομάδα των 26-35 ετών. Παρόμοια αποτελέσματα βρέθηκαν και σε έρευνα που πραγματοποιήθηκε στην Αυστραλία σε αντίστοιχα προγράμματα δημόσιας άθλησης αναψυχής, όπου το 80% των συμμετεχόντων ήταν ηλικίας μεταξύ 30-49 ετών (Murray & Howat, 2002). Σε έρευνα που διεξήχθη στην

Αμερική σε ιδιωτικά γυμναστήρια βρέθηκε πως πάνω από το 35% των συμμετεχόντων ανήκαν σε ηλικίες μεταξύ 35-54 ετών (IHRSA, 2005). Οι περισσότεροι συμμετέχοντες ήταν έγγαμοι περίπου το εξήντα τις εκατό του δείγματος. Τα αποτελέσματα αυτά συμφωνούν με αποτελέσματα προγενέστερων ερευνών σε δημόσια προγράμματα άθλησης και αναψυχής όπου οι περισσότεροι συμμετέχοντες ήταν έγγαμοι (Murray & Howat, 2002). Ως προς το επίπεδο εκπαίδευσης οι περισσότεροι είχαν την βασική εκπαίδευση και απασχολούταν ως υπάλληλοι στον ιδιωτικό ή δημόσιο τομέα. Ως προς την συμμετοχή στην άσκηση το μεγαλύτερο ποσοστό αθλούνταν για λιγότερο από ένα χρόνο, όμως ένα σημαντικό ποσοστό αθλούνταν για πάνω από τέσσερα χρόνια. Πάνω από το πενήντα τις εκατό των συμμετεχόντων αθλούνταν τρεις με πέντε φορές την εβδομάδα. Παρόμοια αποτελέσματα βρέθηκαν σε προγενέστερη έρευνα που πραγματοποιήθηκε στην Αυστραλία σε δημόσια προγράμματα άθλησης όπου το σχεδόν όλοι αθλούνταν τουλάχιστον τρεις μήνες με το ένα τρίτο αυτών να συμμετέχει τρεις φορές την εβδομάδα και με προτίμηση τις δραστηριότητες στην αίθουσα (Murray & Howat, 2002).

Για τη μελέτη των στρατηγικών διαπραγμάτευσης χρησιμοποιήθηκε ο συνδυασμός δύο θεωρητικών μοντέλων: του Ιεραρχικού Μοντέλου των Ανασταλτικών Παραγόντων (Alexandris Kouthouris & Girgolas, 2007) και του Διαθεωρητικού Μοντέλου (Marcus, Rossi, Selby, Niaura, Abrams, 1992c). Τα αποτελέσματα της επιβεβαιωτικής παραγοντικής ανάλυσης έδειξαν τη δομική εγκυρότητα του μοντέλου στο συγκεκριμένο πλαίσιο των συμμετεχόντων στα προγράμματα αθλητισμού αναψυχής. Οι υψηλότεροι μέσοι όροι σημειώθηκαν στις διαστάσεις Αυτό-παρακίνηση (που αναφέρεται στην επαναξιολόγηση των προσωπικών αξιών για την συμμετοχή στην άσκηση), στη διάσταση Ενεργοποίηση (που αναφέρεται χρήση της άσκησης ως υποκατάστατο συμπεριφοράς για την αντιμετώπιση της καθημερινής υποτονικότητας) και στη διάσταση Χρόνος (που αναφέρεται στις στρατηγικές για την ένταξη της άσκησης στο καθημερινό ατομικό πρόγραμμα, και την εξοικονόμηση χρόνου για την δραστηριότητα). Φαίνεται πως οι συμμετέχοντες για να καταφέρουν να αθληθούν χρησιμοποιούσαν επιτυχημένα στρατηγικές που είχαν σχέση με προσωπικές αξιολογήσεις προτεραιότητες και σκέψεις σχετικά με την άσκηση. Έτσι ενίσχυαν την επαναξιολόγηση των προσωπικών αξιών τους, όπως για ποιους λόγους αθλούνται, για παράδειγμα για ενίσχυση της αυτοπεποίθησης τους, για βελτίωση της εξωτερικής



τους εμφάνισης και γενικότερα της υγείας τους. Επίσης, χρησιμοποιούσαν την άσκηση ως μέσο για την αντιμετώπιση της καθημερινής αδράνειας και υποκινητικότητας, για παράδειγμα για να μην μένουν στο σπίτι αδρανείς και συμπεριλαμβάνοντας την συμμετοχή τους στα προγράμματα άθλησης στο εβδομαδιαίο πρόγραμμα τους.

Αντιθέτως οι χαμηλότεροι όροι σημειώθηκαν στις διαστάσεις Γνώση (που αναφέρεται στις στρατηγικές για την συλλογή νέων πληροφοριών και ενημέρωσης για την άσκηση), στη διάσταση Κοινωνικοποίηση (που αναφέρεται στις στρατηγικές για την εύρεση παρέας και αύξηση της κοινωνικοποίησης) και στη διάσταση Ανάπτυξη Σχέσεων Ενθάρρυνσης (που αναφέρεται στις στρατηγικές για την αποδοχή και υποστήριξη από το κοινωνικό περιβάλλον για την συμμετοχή). Φαίνεται πως οι συμμετέχοντες δεν είχαν μεγάλη την ανάγκη την αναζήτηση ενημέρωσης και πληροφόρησης για τα οφέλη της άσκησης από περιοδικά και άρθρα πιθανόν γιατί είχαν ήδη αρκετές γνώσεις για τις θετικά οφέλη της άσκησης. Ακόμη, δεν αποζητούσαν την αποδοχή και την υποστήριξη από το κοινωνικό τους περιβάλλον για να συμμετέχουν στα προγράμματα άθλησης πιθανόν διότι ήταν πεπεισμένοι και σίγουροι πως αυτή η επιλογή τους είναι πολύ καλή. Τα αποτελέσματα αυτά συμφωνούν με αποτελέσματα προγενέστερων ερευνών (Balaska et al., 2013; Μπαλάσκα & Τύμβιου, 2011), όπου φαίνεται πως οι συμμετέχοντες χρησιμοποιούν επιτυχημένα τις στρατηγικές διαπραγμάτευσης για να αθληθούν.

Για τη μελέτη των στάσεων χρησιμοποιήθηκε το θεωρητικό μοντέλο Tricomponent Attitude Model (Schiffman, & Kanuk, 2007). Τα αποτελέσματα της επιβεβαιωτικής παραγοντικής ανάλυσης έδειξαν τη δομική εγκυρότητα του μοντέλου στο συγκεκριμένο πλαίσιο των συμμετεχόντων στα προγράμματα αθλητισμού αναψυχής. Η διάσταση των Γνωστικών Στάσεων προς την άσκηση (που αναφέρεται στη γνώση και τις αντιλήψεις για τα οφέλη από τη συμμετοχή στην άσκηση) σημείωσε τον μεγαλύτερο μέσο όρο, ενώ χαμηλότερο σημείωσε η διάσταση των Συναισθηματικών στάσεων προς την άσκηση (που αναφέρεται στα συναισθήματα που αναπτύσσονται από τη συμμετοχή στην άσκηση και προσδιορίζουν τη στάση της συμμετοχής). Πιθανόν για τους συμμετέχοντες ήταν πολύ σημαντικά τα οφέλη της άσκησης στην βελτίωση της γενικής υγείας τους και στη συνέχεια αναζητούσαν τα συναισθήματα που αναπτύσσονται από τη συμμετοχή στην άσκηση όπως ευχαρίστηση, διασκέδαση και χαλάρωση. Γενικότερα παρατηρούμε πως πρώτα για λόγους υγείας συμμετείχαν στα

προγράμματα άθλησης αναψυχής και στη συνέχεια για τα συναισθήματα που μπορούν να βιώσουν από τη συμμετοχή στην άσκηση.

Τα αποτελέσματα της έρευνας φανέρωσαν πως υπάρχει συσχέτιση των θετικών στάσεων προς την άσκηση και της χρήσης των στρατηγικών διαπραγμάτευσης. Αναλυτικότερα, τόσο οι θετικές γνωστικές στάσεις που αναφέρονται στη γνώση και τις αντιλήψεις για τα οφέλη από τη συμμετοχή στην άσκηση όσο και οι συναισθηματικές στάσεις που αναφέρονται στα συναισθήματα που αναπτύσσονται από τη συμμετοχή στην άθληση αναψυχής και προσδιορίζουν τη στάση της συμμετοχής συνεισφέρουν στην καλύτερη διαχείριση των στρατηγικών διαπραγμάτευσης με απώτερο στόχο την αύξηση και τη διατήρηση της συμμετοχής στην άσκηση. Έτσι, τα άτομα συλλέγουν πληροφορίες και ενημερώνονται για τα οφέλη της άσκησης, επαναξιολογούν τις προσωπικές τους αξίες και βάζουν σε προτεραιότητα τη συμμετοχή τους σε δραστηριότητες για να αντιμετωπίσουν την καθημερινή υποτονικότητα και το άγχος των καθημερινών προβλημάτων. Οργανώνουν το πρόγραμμά τους και τις οικονομικές υποχρεώσεις έτσι ώστε να έχουν χρόνο για άσκηση και να μπορούν να διαθέσουν κάποια χρήματα για την συμμετοχή τους στα προγράμματα αθλητικής αναψυχής. Όλες αυτές οι στρατηγικές ενισχύουν την ανάπτυξη των προσωπικών δεσμεύσεων για συμμετοχή και μειώνουν την επίδραση που ασκεί το κοινωνικό περιβάλλον ως προς την αποδοχή της συμμετοχής στην άσκηση. Τα αποτελέσματα της έρευνας επιβεβαιώνουν τη θεωρία της σχεδιασμένης συμπεριφοράς (Ajzen, 1991; Bandura, 1977), πως οι θετικές στάσεις των ατόμων ως προς την άσκηση (Tricomponent Attitude Model, Schiffman, & Kanuk 2007) συνεισφέρουν στην καλύτερη διαχείριση των στρατηγικών διαπραγμάτευσης με αποτέλεσμα την αύξηση της συμμετοχής σε δραστηριότητες αθλητικής αναψυχής (Mannell & Louks Atkinson, 2005).

### **Συμπεράσματα**

Σύμφωνα με τα αποτελέσματα η πρόθεση για συμμετοχή μπορεί να επιτευχθεί μέσα από την επιτυχημένη χρήση των στρατηγικών διαπραγμάτευσης. Έτσι, ενισχύοντας τη γνώση για τα σωματικά και ψυχικά οφέλη της άσκησης και την ενημέρωση για τις επιλογές και τις μορφές άσκησης αναπτύσσεται η θετική πρόθεση για τακτική και αφοσιωμένη αθλητική συμμετοχή. Η επαναξιολόγηση των προσωπικών αξιών, όπως η αύξηση της αυτοπεποίθησης και η επιβράβευση για τη συμμετοχή

οδηγούν στη χρήση της άσκησης ως μέσο αντιμετώπισης της καθημερινής υποκινητικότητας. Η υπόσχεση και η δέσμευση για συνέχιση της συμμετοχής έχουν ως αποτέλεσμα την ένταξη της άσκησης στο καθημερινό πρόγραμμα, αποκομίζοντας έμπρακτα όλα τα θετικά οφέλη. Τα αποτελέσματα επιβεβαιώνουν τη θεωρία που υποστηρίζει πως η επιτυχημένη στρατηγική διαπραγμάτευσης των εμποδίων ενισχύει τη συμμετοχή και την πρόθεση για συνέχιση της συμμετοχής σε δραστηριότητες αθλητικής αναψυχής (Alexandris & Carroll, 1997; Koca et al. 2009; Mannell & Loucks-Atkinson, 2005). Αποτελέσματα προγενέστερων ερευνών (Alexandris et al. 2007; Μπαλάσκα & Τύμβιου, 2011) υποστήριξαν την πρόβλεψη της πρόθεσης για συνέχιση της συμμετοχής καθώς βρέθηκε πως τα άτομα που μπορούν να διαχειριστούν και να οργανώσουν πιο αποδοτικά τον χρόνο τους και αναζητήσουν επιπλέον γνώσεις για τα οφέλη της άσκησης και συνεχίζουν να συμμετέχουν ενεργά και πιστά στη δραστηριότητα. Η ενίσχυση της συμμετοχής, μέσα από την επιτυχημένη διαπραγμάτευση, υποστηρίχθηκε και σε έρευνα (Κουθούρης και συν., 2005) που πραγματοποιήθηκε σε συμμετέχοντες σε ποδόσφαιρο αναψυχής, όπου η «διαχείριση χρόνου», η «εύρεση παράας», η «αυτό-παρακίνηση» και η «υιοθέτηση σχετικού τρόπου ζωής» παρουσίασαν υψηλή συσχέτιση με τη συχνότητα συμμετοχής.

## Βιβλιογραφία

Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organisational Behavior and Human Decision Process*, 50, 179-211.

Alexandris, K., & Carroll, B. (1997b). Demographic differences in the perception of constraints on recreational sport participation: results from a study in Greece. *Leisure Studies*, 16, 107-125.

Alexandris, K., Kouthouris, C., & Girgolas, G. (2007). Investigating the relationships among motivation, negotiation and intention to continuing participation: A study in recreational alpine skiing. *Journal of Leisure Research*, 39(4), 648-668.

Alexandris, K., Kouthouris, C., & Girgolas, G. (2007). Investigating the relationships among motivation, negotiation and intention to continuing participation: A study in recreational alpine skiing. *Journal of Leisure Research*, 39(4), 648-668.

Balaska, P., Alexandris, K., Kouthouris, C., & Polatidou P. (2012). Stages of Behavioral Change for Recreational Sport Participation: An Examination of Constraints

and Processes of Change. *International Journal of Sport Management and Marketing*, 12(3/4), 275-293.

Balaska, P., Yfantidou, G., Kenanidis, Th. (2017). Exploring how recreational sport participants with different motivation levels use leisure negotiation strategies. *World Leisure Journal*, under publication.

Bandura, A. (1977). Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavioral change. *Psychological Review*, 84, 191-215.

Bollen, K. A. (1989). *Structural equations with latent variables*. New York: Wiley.

Browne, M. W., & Cudeck, R. (1993). Alternative ways of assessing model fit. In K. Bollen & S. Long (Eds.), *Testing structural equation models* (pp. 136–162). Newbury Park, NJ: Sage.

Churchill, G. A. (1979). Measure and construct validity studies: A paradigm for developing better measures of marketing constructs. *Journal of Marketing Research*, 16, 64-73.

Courneya, K.S., & Bobick, T.M., (2000). Integrating the theory of planned behavior with the processes and stages of change in the exercise domain. *Psychology of Sport and Exercise*, 1, 41-56.

De Vellis, R. F. (2003). *Scale Development: Theory and Applications*. (2<sup>nd</sup> Ed.). Thousand Oaks: Sage.

Garrett, A. N., Brasure, M., Schmitz, H. K., Schultz, M. M., & Huber, R. M. (2004). Physical inactivity: Direct cost to a health plan. *American Journal of Preventive Medicine*, 27(4), 304-309.

Guo, B., Aveyard P., Fielding, A., & Sutton, S. (2009). Do the Transtheoretical Model processes of change, decisional balance and temptation predict stage movement? Evidence from smoking cessation in adolescents. *Society for the Study of Addiction*, 104, 828–838.

Hair, J. F., Anderson, R. E., Tatham, R. L., & Black, W. C. (1998). *Multivariate data analysis* (5th ed.). Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.

Hinkin, T. (1988). A brief tutorial on the development of measures for use in survey questionnaires. *Organizational Research Methods*, 1(1), 104-121.

Hubbard, J., Mannell, R. (2001). Testing competing models of the leisure constraint negotiation process in a corporate employee recreation setting. *Leisure Sciences*, 23(3), 145-163.

Jackson, E. L. & Rucks, V. (1995). Negotiation of leisure constraints by junior-high and high-school students: An exploratory study. *Journal of Leisure Research*, 23, 301-313.

Jackson, E., Crawford, D., & Godbey, G. (1993). Negotiation of leisure constraints. *Leisure Sciences*, 15, 1-11.

Jackson, E.L. (1991). Leisure constraints/constrained leisure: Special issue introduction. *Journal of Leisure Research*, 23 (4), 279-285.

Kelloway, E. K. (1998). *Using LISREL for structural equations modeling: A researcher's guide*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.

Kenny, D. A., & McCoach, D. B. (2003). Effect of the number of variables on measures of fit in structural equation modeling. *Structural Equation Modeling*, 10(3), 333–351.

Kline, R. B. (1998). *Principles and practice of structural equation modeling*. New York: Guilford Press.

Koca, C., Henderson, K., Asci, H. & Bulgu, N. (2009). Constraints to Leisure – Time Physical Activity and Negotiation Strategies in Turkish Women. *Journal of Leisure Research*, 41(2), 225-251.

Loucks-Atkinson, A. (2005). Role of self-efficacy in the constraint negotiation process: The case of individuals with fibromyalgia syndrome. In E. Jackson (Ed.) *Proceedings of the tenth Canadian congress on leisure research* (pp. 196-198). Edmonton, Alberta, Canada: CALS.

Madria, K. V. (1970) Measures of multivariate skewness and kurtosis with applications. *Biometrika*, 57, 519-530.

Mannell, R., & Loucks-Atkinson, A. (2005). Why don't people do what's "good" for them? Cross fertilization among the psychologies of non-participation in leisure, health and exercise behaviors. In E. Jackson (Eds.), *Constraints to leisure* (pp. 221-232). Pennsylvania: Venture Publishing.

Marcus, B.H., Rossi, J.S., Selby, V.C., Niaura, R.S., & Abrams, D.B. (1992c). The stage and processes of exercise adoption and maintenance in a worksite sample. *Health Psychology*, 11, 386-395.

Marcus, B.H., Rossi, J.S., Selby, V.C., Niaura, R.S., & Abrams, D.B. (1992c). The stage and processes of exercise adoption and maintenance in a worksite sample. *Health Psychology*, 11, 386-395.

Murray, D., & Howat, G. (2002). The relationships among service quality, value, satisfaction, and future intentions of customers at an Australian sports and leisure, NJ: Prentice-Hall.

Nigg, C., & Courneya, K., (1998). Transtheoretical model: Examining adolescent exercise behavior. *Journal of Adolescent Health*, 22, 214-224.

Prochaska, J.O., & DiClemente, C.C. (1986). Toward a comprehensive model of change. In W.E. Miller & N. Heather (Eds.) *Treating addictive behaviors*. (pp. 3-27). London: Plenum Press.

Prochaska, J.O., & Velicer, W.F. (1997). The transtheoretical model of health behaviour change. *American Journal of Health Promotion*, 12, 38-48.

Schiffman, L. G., & Kanuk, L. L. (2007). *Consumer behaviour*. (7<sup>th</sup> ed.). New Jersey: Prentice Hall.

Velicer, W.F., Prochaska, J.O., Fava, J., Laforge, R.G., & Rossi, J. (1998). Interactive versus non-interactive interventions and dose-response relationships for stage matched smoking cessation programs in a managed care setting. *Health Psychology*, 4, 23-29.

Κουθούρης, Χ., Αλεξανδρής, Κ. & Μπουντόλου, Μ. (2005). Στρατηγικές διαπραγμάτευσης έναντι Ανασταλτικών Παραγόντων για συμμετοχή στο ποδόσφαιρο αναψυχής. *Αναζητήσεις στη Φυσική Αγωγή & τον Αθλητισμό*, 3(3), 255-263.

Μπαλάσκα, Π. Τύμβιου, Ε. (2011). Διερεύνηση του ρόλου των Στρατηγικών Διαπραγμάτευσης στην Ατομική Διαδικασία Αλλαγής Συμπεριφοράς για τη Συμμετοχή σε Μαζική Άσκηση. *Περιοδικό Αθλητικού Τουρισμού και Αναψυχής*, 4, 28-42.

**ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ****ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΑ**

Τα ερωτηματολόγια της παρούσας έρευνας που εφαρμόστηκαν ήταν: α) η νέα κλίμακα των στρατηγικών διαπραγμάτευσης που προέκυψε από τα ερωτηματολόγια των Alexandris Kouthouris & Girgolas, 2007 και των Marcus, Rossi, Selby, Niaura, Abrams, 1992c και β) το τρισδιάστατο μοντέλο των Schiffman και Kanuk (2007) για την καταγραφή των στάσεων προς την αθλητική αναψυχή. Τα δύο ερωτηματολόγια χρησιμοποιήθηκαν ως βάση για την δημιουργία μια νέας κλίμακας, πιο αναλυτικής, που να περιλαμβάνει όλες τις υποδιαστάσεις των γνωστικών και συμπεριφορικών στρατηγικών διαπραγμάτευσης, όπως ορίστηκαν πιο πάνω. Η νέα αυτή κλίμακα περιλάμβανε έντεκα διαστάσεις, αναλυτικότερα:

1) Αύξηση γνώσεων: στρατηγικές για την συλλογή νέων πληροφοριών και ενημέρωσης για την άσκηση.

«Ενημερώνομαι για την άσκηση και τα οφέλη της από βιβλία»

«Ενημερώνομαι για την άσκηση και τα οφέλη της από άρθρα»

«Ενημερώνομαι για την άσκηση και τα οφέλη της από συζητήσεις με φίλους»

2) Κατανόηση Αρνητικών Επιπτώσεων της Μη Άσκησης: συναισθηματική αντίδραση που σχετίζεται με τις αρνητικές επιπτώσεις της έλλειψης άσκησης.

Ευαισθητοποιούμαι από:

«Τις προειδοποιήσεις για τα προβλήματα υγείας από την έλλειψη άσκησης»

«Την δραματική παρουσίαση των αρνητικών συνεπειών της έλλειψης άσκησης»

«Τις ενημερώσεις για τους κινδύνους από την έλλειψη άσκησης»

3) Αυτό παρακίνηση: επαναξιολόγηση των προσωπικών αξιών για την συμμετοχή στην άσκηση.

«Σκέφτομαι ότι είμαι πιο υγιής όταν ασκούμε»

«Σκέφτομαι ότι έχω μεγαλύτερη αυτοπεποίθηση όταν ασκούμε»

«Σκέφτομαι ότι έχω καλύτερη εμφάνιση όταν ασκούμε»

4) Ενεργοποίηση: χρήση της άσκησης ως υποκατάστατο συμπεριφοράς για την αντιμετώπιση της καθημερινής υποτονικότητας.

«Βλέπω την άσκηση ως ευκαιρία για να μην μένω αδρανείς»

«Βλέπω την άσκηση ως ένα μέσο χαλάρωσης και

όχι ως καθημερινή υποχρέωση»

«Βλέπω την άσκηση ως μια εκτόνωση όταν νιώθω πιεσμένος»

5) Κοινωνικοποίηση: στρατηγικές για την εύρεση παρέας και αύξηση της κοινωνικοποίησης.

«Προσπαθώ να βρω παρέα να ασκούμεστε μαζί»

«Προσπαθώ να κάνω παρέα με άτομα που ασκούνται»

«Προσπαθώ να πείσω τους φίλους μου να ασκηθούμε μαζί»

6) Ενίσχυση: χρήση στρατηγικών αυτό-παρακίνησης μέσω επίτευξης στόχων στην άσκηση.

«Ανταμείβω τον εαυτό μου όταν ασκούμαι»

«Βάζω ρεαλιστικούς στόχους όταν ασκούμαι»

«Επιβραβεύω τον εαυτό μου όταν ασκούμαι»

7) Δέσμευση: στρατηγικές ανάπτυξης προσωπικών δεσμεύσεων για την συμμετοχή στην άσκηση.

«Πείθω τον εαυτό μου ότι είμαι ικανός/η να ασκούμαι»

«Πείθω τον εαυτό μου ότι μπορώ να ασκούμαι»

«Δεσμεύομαι» ότι θα συνεχίσω να ασκούμαι»

8) Δημιουργία Ερεθισμάτων: στρατηγικές για δημιουργία εξωτερικών ερεθισμάτων για την αύξηση της παρακίνησης για την συμμετοχή.

«Αφήνω σε εμφανή σημεία στο σπίτι μου τον αθλητικό εξοπλισμό για να μου υπενθυμίζουν την άσκηση»

«Αγοράζω αθλητικό εξοπλισμό»

«Αγοράζω αθλητικά ρούχα / αξεσουάρ»

9) Ανάπτυξη Σχέσεων για Ενθάρρυνση: στρατηγικές για την αποδοχή και υποστήριξη από το κοινωνικό περιβάλλον για την συμμετοχή.

«Προσπαθώ να βρω κάποιον να με ενθαρρύνει να ασκούμαι»

«Προσπαθώ να βρω κάποιον να με συμβουλεύει για την άσκηση»

«Προσπαθώ να βρω κάποιον να με υποστηρίζει στην άσκηση»

10) Χρόνος: στρατηγικές για την ένταξη της άσκησης στο καθημερινό ατομικό πρόγραμμα, και την εξοικονόμηση χρόνου για την δραστηριότητα.

«Οργανώνω το καθημερινό μου πρόγραμμα ώστε να έχω χρόνο για άσκηση»

«Προγραμματίζω τις δουλειές μου ώστε να έχω χρόνο για άσκηση»

«Διαθέτω μέρος του ελεύθερου χρόνου μου στην άσκηση»



11) Οικονομικά: στρατηγικές για την εξοικονόμηση χρημάτων που απαιτούνται για την συμμετοχή στην άσκηση.

«Εξοικονομώ χρήματα για να καλύψω τα έξοδα της άσκησης»

«Κάνω οικονομία για να καλύψω τα έξοδα της άσκησης»

«Προγραμματίζω τα έξοδα μου για να καλύψω να καλύψω τα έξοδα της άσκησης»

Οι απαντήσεις σημειώθηκαν σε επταβάθμια κλίμακα τύπου Likert, όπου το ένα ήταν ποτέ (1= ποτέ) και το επτά πάντα (7= πάντα).

### **Ερωτηματολόγιο καταγραφής Στάσεων ως προς την Άσκηση**

Για την καταγραφή των στάσεων προς την άσκηση εφαρμόστηκε το τρισδιάστατο μοντέλο (Tricomponent Attitude Model, Schiffman, & Kanuk 2007, pp. 241). Οι διαστάσεις του μοντέλου για την καταγραφή των στάσεων είναι:

A) Γνωστική που αναφέρεται στην γνώση και τις αντιλήψεις για τα οφέλη από τη συμμετοχή στην άσκηση

«Κακή / Καλή»

«Άχρηστη / Ωφέλιμη»

«Μη-Αναζωογονητική / Αναζωογονητική»

«Δεν βοηθάει στην γενική υγεία / Βοηθάει στην γενική υγεία»

B) Συναισθηματική που αναφέρεται στα συναισθήματα που αναπτύσσονται από τη συμμετοχή στην άσκηση και προσδιορίζουν τη στάση της συμμετοχής

« Δυσάρεστη / Ευχάριστη»

« Βαρετή /Ενθουσιώδη»

«Πληκτική / Διασκεδαστική»

«Αδιάφορη /Ενδιαφέρουσα»

«Στρεσογόνα / Χαλαρωτική»

Στις δύο αυτές κατηγορίες όπου υπήρχαν επίθετα που εξέφραζαν τις στάσεις, οι απαντήσεις σημειώθηκαν σε μια επταβάθμια κλίμακα όπου το ένα ήταν το αρνητικό επίθετο και επτά το θετικό (πχ. Κακή 1 2 3 4 5 6 7 Καλή).

Γ) Πρόθεση για συμμετοχή και για συνέχιση της συμμετοχής

«Σκοπεύω να ξεκινήσω/συνεχίσω να ασκώμαι τον επόμενο μήνα»

«Θα προσπαθήσω να ξεκινήσω/συνεχίσω να ασκώμαι τον επόμενο μήνα»

«Είμαι σίγουρος ότι θα ξεκινήσω/συνεχίσω να ασκώμαι τον επόμενο μήνα»

Οι απαντήσεις σημειώθηκαν σε επταβάθμια κλίμακα τύπου Likert, όπου το ένα ήταν απίθανο να ξεκινήσω/συνεχίσω (1=απίθανο) και το επτά πολύ πιθανό να ξεκινήσω/συνεχίσω (7= πολύ πιθανό). Οι ερωτήσεις έχουν προταθεί και υποστηριχθεί από πλήθος προγενέστερων ερευνών (Alexandris, Funk & Pritchard, 2011; Alexandris & Stodolska, 2004; Armitage & Conner, 1999).