



Στρατηγικές Διαπραγμάτευσης έναντι Ανασταλτικών Παραγόντων για Συμμετοχή στο Ποδόσφαιρο Αναψυχής

Χαρίλαος Κουθούρης,¹ Κωνσταντίνος Αλεξανδρής,² & Μαρίνα Μπουντόλου¹

¹ΤΕΦΑΑ, Πανεπιστήμιο Θεσσαλίας

²ΤΕΦΑΑ, Αριστοτέλειο Πανεπιστήμιο Θεσσαλονίκης

Περίληψη

Η έννοια της «διαπραγμάτευσης», στην βιβλιογραφία της Αναψυχής εκφράζει πιθανές στρατηγικές που υιοθετούν συμμετέχοντες σε δραστηριότητες αθλητισμού αναψυχής, με στόχο την επιτυχή αντιμετώπιση ανασταλτικών παραγόντων προς τη συμμετοχή. Στόχος της παρούσας έρευνας ήταν η διερεύνηση των στρατηγικών διαπραγμάτευσης που υιοθετούν οι συμμετέχοντες / πελάτες στη δραστηριότητα του ποδοσφαίρου αναψυχής σε γήπεδα μικρών διαστάσεων προκειμένου να ξεπεράσουν σχετικούς με το ποδόσφαιρο αναψυχής, ανασταλτικούς παράγοντες και η διερεύνηση της σχέσης των στρατηγικών αυτών με τη διαφορετική συχνότητα συμμετοχής. Στην έρευνα συμμετείχαν 160 πελάτες κέντρων αθλητισμού αναψυχής από αστική περιοχή της Ελλάδας. Για την αξιολόγηση των στρατηγικών διαπραγμάτευσης χρησιμοποιήθηκε η κλίμακα των Alexandris, Kouthouris και Girgolas (2005) προσαρμοσμένη στη δραστηριότητα του ποδοσφαίρου αναψυχής. Η παραγοντική ανάλυση ανέδειξε έξι παράγοντες διαπραγμάτευσης. Τα αποτελέσματα υποστήριξαν ότι άτομα που σημειώνουν υψηλότερες τιμές στους παράγοντες διαπραγμάτευσης: «διαχείριση χρόνου», «εύρεση παρέας», «αυτό-παρακίνηση» και «υιοθέτηση σχετικού τρόπου ζωής», παρουσιάζουν ταυτόχρονα και υψηλότερα επίπεδα συχνότητας συμμετοχής στο ποδόσφαιρο αναψυχής. Τα αποτελέσματα αυτά επιβεβαιώνουν όσα υποστηρίζει η θεωρία της διαπραγμάτευσης των ανασταλτικών παραγόντων (Jackson, Crawford, & Codbey, 1993) ενώ συζητούνται με στόχο τη βελτίωση των προσφερόμενων υπηρεσιών από τους αντίστοιχους φορείς της αγοράς της αναψυχής.

Λέξεις κλειδιά: *στρατηγικές διαπραγμάτευσης, συχνότητα συμμετοχής, ποδόσφαιρο αναψυχής*

Negotiation of Leisure Constraints in Recreation Football

Charilaos Kouthouris,¹ Konstantinos Alexandris,² & Marina Bountolou¹

¹Department of Physical Education and Sports Sciences, University of Thessaly, Trikala, Hellas

²Department of Physical Education & Sport Science, Aristotle University of Thessaloniki, Hellas

Abstract

This study aimed to investigate the negotiation strategies that were adopted by recreational soccer participants and also examined the relationships between negotiation strategies and frequency of participation. One hundred and sixty customers of two recreational centers from an urban area in Greece participated in the study. An adjusted version of Alexandris, Kouthouris and Girgolas' (2005) scale was used to measure negotiation strategies. A principal component analysis revealed six negotiation dimensions: 1) increasing knowledge (according to sport) 2) time management, 3) adjusting life-style, 4) evaluating alternatives (according other centres), 5) finding partners, and 6) increasing self - motivation. The results supported that more frequent participants were shown to have higher scores in the development of negotiation strategies. Specifically, statistical significant differences were found in the following dimensions: "time management", "life style", "self - motivation", and "find partners". These results supported the negotiation theory proposed by Jackson, Crawford, and Codbey (1993) and might help football managers to provide higher levels of quality in their sports services.

Key words: *negotiation strategies, recreational soccer, frequency of participation*

Εισαγωγή

Την τελευταία δεκαετία στη χώρα μας, το ποδόσφαιρο σε γήπεδα μικρών διαστάσεων, αναπτύσσεται με γοργούς ρυθμούς ως μια νέα δραστηριότητα αθλητισμού αναψυχής. Το ποδόσφαιρο σε γήπεδα μικρών διαστάσεων απευθύνεται σε όλες τις ηλικίες, έχει το χαρακτήρα της ομαδικής αθλητικής δραστηριότητας, παίζεται σε ελεγχόμενο χώρο και δεν απαιτεί μεγάλο αριθμό παικτών. Επιπλέον βοηθά στην ανάπτυξη της συνεργασίας, της αντιληπτικής ικανότητας, της ταχύτητας, της αντοχής των παικτών και ταυτόχρονα παρουσιάζει ευκαιρίες για κοινωνικοποίηση (Μανωλάς, 2005). Το ποδόσφαιρο αναψυχής έχει κατακτήσει ήδη ένα σημαντικό κομμάτι της αγοράς της αναψυχής και γενικότερα του ελεύθερου χρόνου των ενήλικων Ελλήνων, παρουσιάζοντας τάσεις για περαιτέρω επέκταση σε όλες τις γεωγραφικές περιοχές της χώρας μας (Κουθούρης, Αλεξανδρής, & Γκόλτσος, 2005). Αποτέλεσμα της ραγδαίας αυτής ανάπτυξης είναι οι διοικήσεις των αντίστοιχων αθλητικών κέντρων, να προσπαθούν να γνωρίσουν το προφίλ των πελατών τους καθώς και τους παράγοντες που επηρεάζουν την απόφαση των πελατών τους για συμμετοχή. Η παρούσα έρευνα κατευθύνεται στην διερεύνηση των στρατηγικών που αναπτύσσει ένας υποψήφιος πελάτης για να αντιμετωπίσει πιθανά προβλήματα που του παρουσιάζονται κατά τη διαδικασία της λήψης απόφασης για συμμετοχή.

Το 1993, οι Jackson, Crawford και Godbey, επεκτείνοντας το ήδη δικό τους «ιεραρχικό μοντέλο των ανασταλτικών παραγόντων προς την συμμετοχή» σε δραστηριότητες αναψυχής (Crawford, Jackson, & Godbey, 1991) έκαναν μια σειρά προτάσεων, προς την ακαδημαϊκή κοινότητα, με στόχο την επέκταση και διεύρυνση της έρευνας στην περιοχή των ανασταλτικών παραγόντων προς τη συμμετοχή. Η ενσωμάτωση της έννοιας «της διαπραγμάτευσης» στην ανωτέρω θεωρία, ήταν μία σημαντική πρόταση, που σκόπευε να διευκρινίσει το ρόλο των εμποδίων κατά τη διαδικασία λήψης απόφασης των ατόμων για συμμετοχή σε δράσεις αναψυχής και να εξηγήσει, να αποσαφηνίσει ταυτόχρονα, την αδυναμία συγκεκριμένων ερευνών να προβλέψουν τη συμμετοχή (Kay & Jackson, 1991). Πρόσφατες έρευνες ανέπτυξαν τη θεωρητική βάση και διερεύνησαν την έννοια της διαπραγμάτευσης των ανασταλτικών παραγόντων σε διαφορετικές δραστηριότητες αναψυχής (Frederich & Shaw, 1995; Henderson, Bedini, Hecht, & Schuler, 1995; Jackson & Rucks, 1995; Samdahl & Jekubovic, 1997). Ταυτόχρονα οι περισσότερες από τις ανωτέρω μελέτες εφάρμοσαν και στηρίχθηκαν σε μεθόδους ποιοτικής έρευνας.

Στις μέρες μας ένας σημαντικός αριθμός από θεωρητικές και εμπειρικές έρευνες έχει διεξαχθεί με στόχο να ελέγξει και να βελτιώσει το προτεινόμενο από τους Crawford και συνεργάτες (1991) ιεραρχικό

μοντέλο των ανασταλτικών παραγόντων συμμετοχής. Ενώ υπήρξαν έρευνες που παρείχαν υποστήριξη στο μοντέλο (Alexandris & Stodolska, 2004; Alexandris, Tsorbatzoudis, & Grouios, 2002; Carroll & Alexandris, 1997; Jackson & Rucks, 1995; Raymore, Godbey, & Crawford, 1994; Raymore, Godbey, Crawford, & von Eye, 1993) άλλες έρευνες (Samdahl & Jekubovic, 1997) το κριτίκαραν για την αποτελεσματικότητά του να προβλέπει συμμετοχή σε δραστηριότητες. Παρόμοια υπήρξαν και κάποιες έρευνες (Kay & Jackson, 1991; Shaw, Bonen, & McCabe, 1991) που αμφισβήτησαν ολοκληρωτικά την προηγούμενη υπόθεση, ότι η ύπαρξη εμποδίων οδηγεί απαραίτητα σε μη συμμετοχή σε δραστηριότητες αναψυχής, όπως οι έρευνες των Shaw και συνεργατών (1991) και Kay και Jackson (1991). Σε αντίθεση με αυτές τις έρευνες οι Carroll και Alexandris (1997) και οι Raedeke και Burton (1997) απέδειξαν την αρνητική σχέση μεταξύ εμποδίων και συμμετοχής στην αναψυχή. Οι Carroll και Alexandris (1997) υποστήριξαν ότι οι συμμετέχοντες αντιμετωπίζουν και αναφέρουν εμπόδια, αλλά ωστόσο οι συμμετέχοντες με μεγαλύτερη συχνότητα συμμετοχής μάλλον αντιμετωπίζουν διαφορετικά εμπόδια από τους συμμετέχοντες με μικρότερη συχνότητα συμμετοχής. Η έρευνα δείχνει ότι κυρίως τα «ενδοπροσωπικά» εμπόδια σχετίζονται αρνητικά με τη συχνότητα συμμετοχής στην αναψυχή, γεγονός που συμπίπτει με τη θεωρία του ιεραρχικού μοντέλου των Crawford και συνεργατών (1991). Οι Raedeke & Burton (1997) ανέφεραν ότι οι ανενεργοί συμμετέχοντες αντιλαμβάνονται σημαντικά υψηλότερα τους πιθανούς ανασταλτικούς παράγοντες, από ότι οι αντίστοιχα ενεργοί συμμετέχοντες, αμφότερα και στα ενδοπροσωπικά εμπόδια (έλλειψη παρακίνησης και έλλειψη ενδιαφέροντος) και στα δομικά εμπόδια (έλλειψεις στις εγκαταστάσεις και αδυναμία στα προγράμματα αναψυχής). Σε παρόμοια αποτελέσματα έχουν καταλήξει έρευνες σε ελληνικό δείγμα (Κουθούρης, Αλεξανδρής, & Γκόλτσος, 2005; Κουθούρης, Αλεξανδρής, Γιοβάνη, & Χατζηγιάννη, 2005) στη δραστηριότητα του ποδοσφαίρου αναψυχής και στη δραστηριότητα της χιονοδρομίας αναψυχής αντίστοιχα.

Το διευρυμένο μοντέλο που προτάθηκε από τον Jackson και τους συνεργάτες του (1993) με την συγχώνευση της πρότασης περί «διαπραγμάτευσης» συνεισέφερε εξηγήσεις στην αδύναμη εμφανιζόμενη σχέση μεταξύ ανασταλτικών εμποδίων και συμμετοχής. Οι ανωτέρω ερευνητές πρότειναν ότι η συμμετοχή στην αναψυχή «εξαρτάται όχι από την απουσία των εμποδίων (αν και αυτό μπορεί να είναι αληθινό για κάποια άτομα) αλλά από τη συναλλαγή-διαπραγμάτευση των υποψηφίων συμμετεχόντων με αυτά τα εμπόδια. Τέτοιες διαπραγματεύσεις μάλλον τελικά τροποποιούν, παρά αποτρέπουν τη συμμετοχή» (σελίδα 4). Μελέτες που έγιναν από τον Henderson και συνεργάτες (1995) σε δείγμα γυναικών

με προβλήματα ανικανότητας, από τους Frederick και Shaw (1995) σε δείγμα γυναικών που συμμετείχαν σε δραστηριότητες αεροβικής γυμναστικής και από τους Henderson και Bialeshiki (1993) σε δείγμα γυναικών που συμμετείχαν σε δραστηριότητες αναψυχής, παρείχαν υποστήριξη στην πρόταση της «διαπραγμάτευσης» και αναγνώρισαν αρκετές στρατηγικές διαπραγμάτευσης που σχετιζόνταν ανάλογα με τη φύση του δείγματος καθώς και την προς εξέταση δραστηριότητα αναψυχής. Οι Jackson και Rucks (1995) αρχικά, οι Hubbert και Mannell (2001) στη συνέχεια και σε πρόσφατη έρευνα οι Alexandris και συνεργάτες (2005) διενήργησαν τις μοναδικές ποσοτικές μελέτες καταγραφής των στρατηγικών διαπραγμάτευσης από τους συμμετέχοντες. Η μελέτη των Jackson και Ruck's (1995) χρησιμοποίησε ως δείγμα μαθητικό πληθυσμό. Η μελέτη των Hubbert και Mannell (2001) έγινε σε εργαζόμενους που συμμετείχαν σε προγράμματα φυσικής κατάστασης και η μελέτη των Alexandris και συνεργατών (2005) σε χιονοδρόμους αναψυχής.

Η παρούσα έρευνα είχε ως στόχο τη διερεύνηση των στρατηγικών διαπραγμάτευσης που υιοθετούνται από τους συμμετέχοντες έναντι πιθανών ανασταλτικών παραγόντων στη δραστηριότητα του ποδοσφαίρου αναψυχής σε γήπεδα μικρών διαστάσεων και στη συνέχεια την εξέταση της σχέσης αυτών των στρατηγικών διαπραγμάτευσης με τη διαφορετική συχνότητα συμμετοχής.

Μέθοδος

Συμμετέχοντες

Στην έρευνα έλαβαν μέρος πελάτες από δύο διαφορετικά κέντρα αθλητισμού αναψυχής στην πόλη της Καρδίτσας. Τα δύο κέντρα επιλέχθηκαν ανάμεσα σε ένα σύνολο πέντε κέντρων διότι λειτουργούσαν καθ' όλη τη διάρκεια του έτους, διέθεταν σύγχρονα γήπεδα ποδοσφαίρου μικρών διαστάσεων με χορτοτάπητα προδιαγραφών ασφαλούς παιγνιδιού, είχαν ηλεκτροφώτιση και ήταν τα πλέον δημοφιλή στη συγκεκριμένη περιοχή για την ανάπτυξη της αθλητικής δραστηριότητας αναψυχής ποδοσφαίρου σε γήπεδα 5Χ5. Αρχικά δόθηκαν 200 ερωτηματολόγια σε κάθε κέντρο και συγκεντρώθηκαν στο τέλος 160 ερωτηματολόγια (63 και 97 αντίστοιχα), ποσοστό ανταπόκρισης 80%.

Πίνακας 1. Δημογραφικά Χαρακτηριστικά του Δείγματος

Φύλο	Συχνότητα Συμμετοχής	Επίπεδο μόρφωσης	Επαγγελματική Ασχολία
Άνδρες 100%	Κάποιες φορές 26.8%	Βασική εκπαίδευση 23%	Ανεπάγγελτοι 29.9%
Γυναίκες 0%	Συχνά 47.6%	ΤΕΙ & ΑΕΙ 34%	Υπάλληλοι 25%
	Συστηματικά 25.6%	Μεταπτυχιακό 14.6%	Ελεύθεροι Επαγγελματίες 43.9%
		Φοιτητές 23.9%	Άνεργοι 1.2%

Όργανο Μέτρησης των Στρατηγικών Διαπραγμάτευσης.

Όπως αναφέρθηκε στην ανασκόπηση της βιβλιογραφίας περιορισμένες προσπάθειες έχουν γίνει με στόχο την ανάπτυξη κλιμάκων μέτρησης (ποσοτική ανάλυση) των στρατηγικών διαπραγμάτευσης. Στην παρούσα έρευνα χρησιμοποιήθηκε η κλίμακα των Alexandris και συνεργατών (2005) προσαρμοσμένη στη δραστηριότητα του ποδοσφαίρου αναψυχής. Η κλίμακα περιελάμβανε 25 θέματα στρατηγικών αντιμετώπισης των εμποδίων προς τη συμμετοχή σύμφωνα: α) με τη βιβλιογραφία των ανασταλτικών παραγόντων συμμετοχής σε δραστηριότητες αναψυχής και την αντίστοιχη βιβλιογραφία των στρατηγικών διαπραγμάτευσης, β) πέντε συνεντεύξεις με διοικητικά στελέχη κέντρων 5Χ5, σχετικά με τα προβλήματα και τις αντίστοιχες λύσεις που εφαρμόζουν οι πελάτες για την αντιμετώπισή τους και γ) δέκα συνεντεύξεις με πραγματικούς πελάτες των κέντρων, σε αντίστοιχα θέματα. Οι απαντήσεις δόθηκαν σε επταβάθμια κλίμακα Likert, από συμφωνά απόλυτα (7) έως διαφωνά απόλυτα (1).

Συχνότητα Συμμετοχής στο Ποδοσφαίρο Αναψυχής.

Η συχνότητα συμμετοχής καταγράφηκε ανάλογα με την ετήσια συμμετοχή σε τρία επίπεδα συμμετοχής: α) «κάποιες φορές» (1), αφορούσε λιγότερες από μία επίσκεψη την εβδομάδα, β) «συχνά» (2), αφορούσε τουλάχιστον μία φορά την εβδομάδα, και γ) «συστηματικά» (3), αφορούσε τουλάχιστον τρεις φορές και περισσότερο την εβδομάδα. Η ερώτηση διατυπώθηκε με τρόπο ώστε η συχνότητα να αφορά τη συμμετοχή κατά τη διάρκεια ενός ημερολογιακού έτους, καθώς αποφασίστηκε ότι με τον τρόπο αυτό θα καλυπτόταν και οι συμμετέχοντες που ασκούνται εποχιακά.

Διαδικασία Συμπλήρωσης Ερωτηματολογίων.

Τα ερωτηματολόγια συμπληρώθηκαν από τους συμμετέχοντες πριν τη συμμετοχή αλλά και κάποιες φορές μετά τη συμμετοχή τους στη συγκεκριμένη δραστηριότητα. Οδηγίες για τον τρόπο συμπλήρωσης των ερωτηματολογίων δόθηκαν κοινά σε όλους τους συμμετέχοντες, ενώ διευκρινίσεις δινόταν κατά περίπτωση, όπου ζητήθηκαν. Η έρευνα διενεργήθηκε τον Μάρτιο του 2004.

Στατιστική ανάλυση.

Για την επεξεργασία των δεδομένων της έρευνας, χρησιμοποιήθηκε το στατιστικό πακέτο SPSS, ενώ έγιναν οι παρακάτω αναλύσεις: α) διερευνητική παραγοντική ανάλυση και β) ανάλυση διακύμανσης σε επίπεδο σημαντικότητας $p < .05$.

Αποτελέσματα

Δημογραφικά Στοιχεία

Τα αποτελέσματα έδειξαν ότι οι συμμετέχοντες στη δραστηριότητα ποδόσφαιρο σε γήπεδα μικρών διαστάσεων ήταν όλοι άνδρες. Η ηλικία των συμμετεχόντων ήταν από 14 έως 46 ετών με μέσο όρο ηλικίας τα 25.5 χρόνια. Το μεγαλύτερο ποσοστό 77%, κυμάνθηκε μεταξύ 19 και 35 ετών, ενώ κάτω των 18 ετών το ποσοστό ήταν 14.7%. Τέλος το ποσοστό των συμμετεχόντων από 36 ετών και άνω ήταν 8.3%. Στη μεταβλητή καταγραφής της οικογενειακής κατάστασης, η συντριπτική πλειοψηφία των συμμετεχόντων ήταν άγαμοι (80.5%). Στην ερώτηση καταγραφής της επαγγελματικής ενασχόλησης του δείγματος, ποσοστό 29.9% δήλωσε ανεπάγγελτοι, ποσοστό 11% δήλωσε δημόσιοι υπάλληλοι, και ποσοστό 14% δήλωσε ιδιωτικοί υπάλληλοι. Το 43.9% απάντησε ότι δραστηριοποιούνται ως ελεύθεροι επαγγελματίες, ενώ μόνο ένα ποσοστό 1.2% δήλωσε άνεργος.

Στην ερώτηση σχετικά με το επίπεδο εκπαίδευσης, το 12.2% απάντησε ότι ήταν απόφοιτοι Δημοτικού και Μέσης εκπαίδευσης, το 34.8% ότι ήταν απόφοιτοι Λυκείου, το 22% ήταν φοιτητές, και το 18.9% ήταν απόφοιτοι Πανεπιστημίου. Ένα μικρό ποσοστό 1.8% απάντησε ότι κατέχει μεταπτυχιακό τίτλο, ενώ το 4.9% και το 5.5% ήταν απόφοιτοι ΙΕΚ και ΤΕΙ αντίστοιχα. Οι περισσότεροι από τους ερωτηθέντες 47.6%, απάντησαν ότι συμμετέχουν συχνά σε αγώνες ποδοσφαίρου σε γήπεδα μικρών διαστάσεων. Αρκετοί (25.6%) δήλωσαν ότι συμμετέχουν συστηματικά, ενώ το 26.8% δήλωσε ότι συμμετέχει κάποιες φορές (Πίνακας 1)

Παραγοντική Ανάλυση των Θεμάτων της Διαπραγμάτευσης

Η κλίμακα των στρατηγικών διαπραγμάτευσης στο ποδόσφαιρο αναψυχής περιείχε αρχικά 25 θέματα. Πραγματοποιήθηκε διερευνητική παραγοντική ανάλυση με τη μέθοδο της ανάλυσης σε κύριες συνιστώσες. Ακολούθησε ορθογώνια περιστροφή αξόνων. Κρατήθηκαν μόνον οι συνιστώσες με ιδιοτιμή μεγαλύτερη από 1.0. (Stevens, 1992) Τα αποτελέσματα ανάδειξαν έξι (6) διαστάσεις με ιδιοτιμή (eigenvalue) πάνω από 1 που εξηγούσαν το 58.3% της συνολικής διακύμανσης (Πίνακας 2). Στην πρώτη διάσταση που ονομάστηκε «Αύξηση γνώσεων» και αφορούσε καθαρά τη δραστηριότητα (κανονισμοί, τεχνική, πρωταθλήματα, μεταγραφές κλπ, φορτίστηκαν τρία θέματα. Στη δεύτερη διάσταση που ονομάστηκε στρα-

τηγική «Διαχείρισης Χρόνου» και αφορούσε την αποδοτικότερη κατανομή του καθημερινού χρόνου φορτίστηκαν τρία θέματα. Στην τρίτη διάσταση που ονομάστηκε στρατηγική «Απόκτησης πληροφοριών» και αφορούσε καθαρά το χώρο διεξαγωγής της δραστηριότητας (κατάσταση γηπέδων, φωτισμός, επίπεδο παροχής υπηρεσιών, φορτίστηκαν τρία θέματα. Στην τέταρτη διάσταση που ονομάστηκε στρατηγική «Τρόπου ζωής» που αφορούσε καθημερινές συνήθειες του ατόμου (ρουχισμός, είδος διασκέδασης, ρουτίνες διατροφής και άσκησης, φορτίστηκαν τέσσερα θέματα. Στην πέμπτη διάσταση που ονομάστηκε στρατηγική «Αυτό-παρακίνησης» και αφορούσε ρουτίνες ή πράξεις με σκοπό την ενίσχυση του ατόμου για συμμετοχή, φορτίστηκαν τέσσερα θέματα. Τέλος, στην έκτη διάσταση που ονομάστηκε στρατηγική «Εύρεσης παρέας» και αφορούσε διαπροσωπικές ενέργειες, φορτίστηκαν 3 θέματα. Επτά από τα αρχικά θέματα δεν σχετιζόταν δυνατά (σε επίπεδο τουλάχιστον .35, De Vellis, 1991) με κανένα από τους υπόλοιπους παράγοντες και διαγράφηκαν. Η αξιοπιστία της κλίμακας ελέγχθηκε με την εξέταση της εσωτερικής συνοχής των έξι διαστάσεων που προέκυψαν. Εξετάστηκε ο συντελεστής εσωτερικής συνοχής του Cronbach (α). Για κάθε στρατηγική διαπραγμάτευσης ο συντελεστής ήταν αντίστοιχα: «Αύξηση γνώσεων»=.67, «Διαχείρισης χρόνου»=.78, «Απόκτησης πληροφοριών»=.68, «Τρόπου ζωής»=.66, «Αυτό-παρακίνησης»=.79, και «Εύρεση παρέας»=.88. Η εσωτερική συνοχή της συνολικής κλίμακας ήταν .82. Πρέπει εδώ να τονισθεί ότι η εσωτερική συνοχή τριών από των κλιμάκων ήταν οριακά αποδεκτή (αύξηση γνώσεων, συγκέντρωση πληροφοριών, τρόπου ζωής». Ενώ ο Nunnally (1978) έχει προτείνει ότι ο συντελεστής Cronbach's alpha είναι αποδεκτός όταν ισούται με τιμές μεγαλύτερες από .70, ο Cortina (1983) υποστήριξε ότι σε κλίμακες με μειωμένο αριθμό θεμάτων (π.χ. 6 και λιγότερα), ο συντελεστής α πρέπει να έχει τιμές μεγαλύτερες από .60 προκειμένου να είναι αξιόπιστες.

Μέσες Τιμές των Στρατηγικών Διαπραγμάτευσης

Βάση του μέσου όρου των τιμών, των θεμάτων που αποτέλεσαν την κάθε διάσταση, υπολογίστηκαν και οι αντίστοιχες τιμές των στρατηγικών διαπραγμάτευσης. Αναλυτικά, η διάσταση «αυτό-παρακίνησης» αναδείχθηκε ως η συνηθέστερη στρατηγική διαπραγμάτευσης πιθανών εμποδίων ($M=4.8$, $SD=1.2$) από τους συμμετέχοντες στην αθλητική δραστηριότητα αναψυχής ποδόσφαιρο σε γήπεδα 5X5. Η διάσταση «εύρεση παρέας» ως στρατηγική διαπραγμάτευσης σημείωσε τη δεύτερη μεγαλύτερη τιμή ($M=4.7$, $SD=1.2$), ακολουθούμενη πολύ κοντά από τη στρατηγική διαπραγμάτευσης του «τρόπος ζωής» ($M=4.4$, $SD=1.3$). Η διάσταση «διαχείριση χρόνου» έλαβε μόλις την τέταρτη κατά σειρά τιμή ($M=3.5$, $SD=1.4$). Η διάσταση «συγκέντρωση πληροφοριών» ως στρα-

Πίνακας 2. Παραγοντική Ανάλυση Στρατηγικών Διαπραγμάτευσης στο Ποδόσφαιρο 5Χ5

	Αύξηση Γνώσεων	Διαχείριση Χρόνου	Συγκέντρωση πληροφοριών	Τρόπος Ζωής	Αυτό- παρακίνηση	Παρέα
Διαβάζω σχετικά έντυπα και φυλλάδια για να μάθω για το 5Χ5	.72					
Βλέπω σχετικές εκπομπές στην τηλεόραση	.70					
Ενημερώνομαι για όλες τις σχετικές δραστηριότητες αναφυχής αθλοπαιδιών	.69					
Προγραμματίζω όλες μου τις δουλειές και δίνω προτεραιότητα στην αναφυχή μου με ποδόσφαιρο σε γήπεδα 5Χ5		.83				
Προσπαθώ να οργανώσω το εβδομαδιαίο μου πρόγραμμα για να έχω ελεύθερο χρόνο για ποδόσφαιρο σε γήπεδα 5Χ5		.75				
Βάζω το παιγνίδι 5Χ5 ως κέντρο του προγράμματος της ημέρας μου και μετά κανονίζω όλα τα άλλα.		.72				
Συγκεντρώνω πληροφορίες για όλα τα κέντρα 5Χ5 και ξέρω τι δυνατότητες έχουν και τι προσφέρουν			.84			
Συζητώ με άλλους χρήστες γηπέδων 5Χ5 για το επίπεδο της ποιότητας που προσφέρει η συγκεκριμένη αγορά			.70			
Αντιπαραθέτω το κόστος (ενεργειακό, οικονομικό) με τα οφέλη			.62			
Προσπαθώ να ακολουθώ έναν υγιεινό τρόπο ζωής				.80		
Αγοράζω αθλητικά ρούχα για να παρακινήσω τον εαυτό μου				.79		
Προσπαθώ να βελτιώσω την φυσική μου κατάσταση				.66		
Επιζητώ την εμπύχωση των φίλων μου όταν δεν τα καταφέρνω					.71	
Προσπαθώ να βελτιώσω την τεχνική μου					.62	
Ακόμα και όταν κουράζομαι δεν το βάζω κάτω					.58	
Προσπαθώ να βρω παρέα για να πηγαίνουμε για 5Χ5						.74
Προσπαθώ να κάνω παρέα με άτομα που συμμετέχουν συστηματικά						.64
Προσπαθώ να πείσω τους φίλους μου να συμμετάσχουμε μαζί						.43
Ιδιοτιμές	6.3	2.1	1.8	1.5	1.4	1.2
Συνολική % εξήγηση των φορτίσεων	25.4%	34.1%	41.4%	47.4%	53.2%	58.2%
Μέσες Τιμές & Σταθερή απόκλιση	3.2, 1.4	3.5, 1.4	3.2, 1.4	4.5, 1.3	4.8, 1.2	4.7, 1.2
Cronbach α	.67	.78	.68	.66	.79	.88

Πίνακας 3. Μέσοι όροι και Τυπικές Αποκλίσεις στις Στρατηγικές Διαπραγμάτευσης Ανάλογα με τη Συχνότητα Συμμετοχής και το Σύνολο του Δείγματος.

Στρατηγικές Διαπραγμάτευσης	Συχνότητα Συμμετοχής						Σύνολο	
	Κάποιες φορές (1)		Συχνά (2)		Συστηματικά (3)		M	SD
	M	SD	M	SD	M	SD		
Αύξηση Γνώσεων	3.2	1.1	3.3	1.4	3.4	1.2	3.2	1.4
Διαχείριση Χρόνου	2.5	1.1	3.4	0.9	4.7	1.2	3.5	1.4
Συγκέντρωση πληροφοριών	3.3	1.1	3.1	1.0	3.2	1.3	3.2	1.4
Τρόπος Ζωής	4.0	1.1	4.8	1.0	4.6	1.3	4.5	1.4
Αυτό-Παρακίνηση	4.2	1.2	5.0	1.0	4.8	1.3	4.8	1.3
Εύρεση Παρέας	4.1	1.1	4.8	1.5	5.2	1.5	4.7	1.2

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

τηγική αντιμετώπισης των εμποδίων από τους συμμετέχοντες έλαβε επίσης χαμηλή τιμή ($M=3.2$, $SD=1.4$). Την πιο χαμηλή τιμή είχε η διάσταση «αύξηση γνώσεων» γύρω από τη δραστηριότητα. Το σύνολο των θεμάτων της κλίμακας παρουσίασε μέση τιμή $M=3.9$ με τυπική απόκλιση $SD=0.8$.

Διαφορές των Στρατηγικών Διαπραγμάτευσης σε Σχέση με τη Συχνότητα Συμμετοχής

Η διερεύνηση της σχέσης ανάμεσα στις στρατηγικές διαπραγμάτευσης και της συχνότητας συμμετοχής αποτέλεσε και ένα κριτήριο εγκυρότητας της κλίμακας. Σύμφωνα με την θεωρία αναμέναμε να υπάρξει θετική συσχέτιση ανάμεσα στη συχνότητα συμμετοχής και στις στρατηγικές διαπραγμάτευσης.

Η ανάλυση διακύμανσης (ANOVA) επιβεβαίωσε την σχέση ανάμεσα στις στρατηγικές διαπραγμάτευσης και την συχνότητα συμμετοχής (Πίνακας 3). Τα αποτελέσματα ανέδειξαν στατιστικά σημαντικές διαφορές στις περισσότερες από τις κατηγορίες των στρατηγικών διαπραγμάτευσης. Ο πίνακας 3 παρουσιάζει τους μέσους όρους των τεσσάρων ομάδων συχνότητας συμμετοχής. Αναλυτικά, οι σημαντικότερες διαφορές βρέθηκαν στην διάσταση «διαχείριση χρόνου» ($F_{2,160}=38.2$, $p<.001$), όπου η ομάδα πελατών με «συστηματική συχνότητα» συμμετοχής στο ποδόσφαιρο 5Χ5 σημείωσε μεγαλύτερες τιμές ($M=4.7$) σε σχέση με την ομάδα «συχνά» και «κάποιες φορές» συμμετοχής με τιμές αντίστοιχα $M=3.4$ και $M=2.5$. Παρόμοιες στατιστικά σημαντικές διαφορές βρέθηκαν στην διάσταση «εύρεση παρέας» και «αυτό-παρακίνησης». Στην διάσταση «εύρεση παρέας» η ομάδα πελατών με «συστηματική συχνότητα» συμμετοχής σημείωσε σημαντικά ($F_{2,160}=8.6$, $p<.001$) μεγαλύτερες τιμές ($M=5.2$) σε σχέση με την ομάδα «συχνά» και «κάποιες φορές» συμμετοχής με τιμές αντίστοιχα $M=4.8$ και $M=4.1$. Στην διάσταση «αυτο-παρακίνησης» η ομάδα πελατών με «συστηματική συχνότητα» συμμετοχής σημείωσε σημαντικά ($F_{2,160}=6.0$, $p<.001$) μεγαλύτερες τιμές ($M=4.8$) σε σχέση με την ομάδα «συχνά» και «κάποιες φορές» συμμετοχής με

τιμές αντίστοιχα $M=5.0$ και $M=4.2$. Τέλος η διάσταση στρατηγικής «τρόπος ζωής» ανέδειξε σημαντικές διαφορές ($F_{2,160}=4.28$, $p<.05$) μόνον μεταξύ της ομάδος «συχνά» και «κάποιες φορές» με αντίστοιχες τιμές $M=4.8$ και $M=4.0$. Οι διαστάσεις «αύξηση γνώσεων» και «συγκέντρωση πληροφοριών» ως στρατηγικές διαπραγμάτευσης δεν ανέδειξαν στατιστικά σημαντικές διαφορές μεταξύ των τριών διαφορετικών ομάδων συχνότητας συμμετοχής.

Συζήτηση

Τα αποτελέσματα των δημογραφικών μεταβλητών επιβεβαίωσαν την άποψη που επικρατεί στη χώρα μας ότι το ποδόσφαιρο είναι ένα καθαρά ανδρικό σπορ, καθώς καμία γυναίκα δεν εμφανίστηκε να συμμετέχει στην έρευνα στην πόλη της Καρδίτσας. Παρόμοια στοιχεία για τη συμμετοχή των γυναικών παρουσίασε αντίστοιχη έρευνα στην πόλη της Λάρισας (Κουθούρης, Αλεξανδρής, & Γκόλτσος, 2005). Η σύγχρονη άποψη περί μεικτών ομάδων (ανδρών - γυναικών) που ήδη έχει κάνει δειλά την εμφάνιση της διεθνώς, δε φαίνεται να ευδοκμεί ακόμη στην ελληνική επαρχία. Θα πρέπει επίσης να τονιστεί ότι το ποσοστό των ανέργων που βρέθηκε να συμμετέχει σε ποδόσφαιρο αναψυχής ήταν μόνο 1.2%. Το ποσοστό δείχνει ή ότι οι άνεργοι δεν έχουν πρόσβαση σε αυτή τη μορφή της αναψυχής, (λόγω οικονομικών προβλημάτων ή διάθεσης), ή αποφεύγουν να δηλώνουν ότι είναι άνεργοι (επίσημος εθνικός δείκτης ανεργίας το 2004, 10%). Λαμβάνοντας υπ' όψιν τα πολλαπλά ψυχολογικά οφέλη της αναψυχής για τους άνεργους, θα μπορούσε να υπάρξει κρατική μέριμνα για να αυξηθούν οι ευκαιρίες συμμετοχής των ανέργων σε δράσεις αναψυχής.

Αναφορικά με τη διερευνητική παραγοντική ανάλυση της κλίμακας των στρατηγικών διαπραγμάτευσης, τα αποτελέσματα ανέδειξαν παράγοντες καθαρούς εννοιολογικά με αποδεκτή εσωτερική συνοχή. Συγκρίνοντας τους παράγοντες που ανέδειξε η παρούσα μελέτη με τους αντίστοιχους των ερευνη-

τών Jackson και Rucks (1995) όπως και των Hubbard και Mannell (2001) μπορούμε να εντοπίσουμε ομοιότητες στους παράγοντες «διαχείριση χρόνου» και «διαπροσωπικών σχέσεων», οι οποίοι εμφανίζονται κοινοί, ανεξάρτητα της φύσης του πληθυσμού, την κουλτούρα του δείγματος, και τη δραστηριότητα που είχαν οι διαφορετικές έρευνες. Επίσης η παρούσα εργασία στο ποδόσφαιρο αναψυχής, συγκρινόμενη με αυτήν των Alexandris και συνεργατών (2005) που διερεύνησε τις στρατηγικές διαπραγμάτευσης πελατών στη χιονοδρομία αναψυχής στην Ελλάδα, ανέδειξε τους ίδιους και έναν επιπλέον παράγοντα, αυτόν της «αυτο παρακίνησης».

Οι σχετικά χαμηλές μέσες τιμές των διαστάσεων των στρατηγικών διαπραγμάτευσης στην «αύξηση γνώσεων» πιθανά οφείλονται στην ευρύτερη γνώση που έχουν οι περισσότεροι Έλληνες περί «ποδοσφαίρου», ενώ αντίστοιχα στη στρατηγική «συγκέντρωση πληροφοριών» η επίσης χαμηλή τιμή, τυχόν να οφείλεται στη μικρή σχετικά ύπαρξη και προσφορά γηπέδων ποδοσφαίρου αναψυχής στη συγκεκριμένη περιοχή της Καρδίτσας και την ευκολία του κάθε ενδιαφερόμενου στη γρήγορη συγκέντρωση πληροφοριών.

Η παρούσα μελέτη ανέδειξε σημαντικές σχέσεις ανάμεσα στη συχνότητα συμμετοχής και τις στρατηγικές διαπραγμάτευσης. Σχετικά με τη στρατηγική «διαχείριση χρόνου», τα άτομα που προσπαθούν να διαχειριστούν αποτελεσματικά το χρόνο τους και προγραμματίζουν την καθημερινή τους ζωή, έχουν περισσότερες πιθανότητες να συμμετέχουν συχνότερα στο ποδόσφαιρο αναψυχής. Είναι σημαντικό ότι όλες οι έρευνες που διερεύνησαν τους περιοριστικούς - ανασταλτικούς παράγοντες συμμετοχής σε δράσεις αναψυχής (Carroll & Alexandris, 1997; Jackson & Rucks, 1995; Raymore, Godbey, & Crawford, 1994; Raymore, Godbey, Crawford, & von Eye, 1993), ανέδειξαν τον παράγοντα «έλλειψη χρόνου» ως έναν από τους πλέον σημαντικούς. Θα πρέπει να τονιστεί ότι η διαχείριση του ελεύθερου χρόνου είναι μια προσωπική διεργασία, η επιτυχία της οποίας εξαρτάται από πολλούς παράγοντες, όπως η παρακίνηση για τη συμμετοχή, οι προσωπικές προτεραιότητες, αλλά και η προσωπικότητα των ατόμων. Για κάποια άτομα η αναψυχή δεν είναι βασική προτεραιότητα, και αυτό ίσως επηρεάζει αρνητικά τη διαχείριση του ελεύθερου χρόνου τους προς την κατεύθυνση αυτή. Μελλοντικές έρευνες θα πρέπει να εξετάσουν την επίδραση διαφόρων παραγόντων, όπως της παρακίνησης, της προσωπικότητας, των προσωπικών προτεραιοτήτων και στάσεων προς την αναψυχή στην επιτυχή διαχείριση του ελεύθερου χρόνου των ατόμων.

Η δεύτερη στρατηγική διαπραγμάτευσης που παρουσίασε σημαντικές στατιστικές διαφορές μεταξύ πελατών με διαφορετική συχνότητα συμμετοχής στο ποδόσφαιρο ήταν της «εύρεσης παρέας». Οι στρα-

τηγικές αυτές αποσκοπούν στην αντιμετώπιση των διαπροσωπικών ανασταλτικών παραγόντων. Το ποδόσφαιρο αναψυχής είναι ομαδική δραστηριότητα. Τα άτομα που συναναστρέφονται με φίλους που τους αρέσει το ποδόσφαιρο αναψυχής ή που προσπαθούν να πείσουν τους φίλους τους να συμμετέχουν στο ποδόσφαιρο αναψυχής είναι τελικά αυτά που συμμετέχουν συχνότερα. Στις περισσότερες έρευνες διερεύνησης των περιοριστικών παραγόντων, το κοινωνικό στοιχείο, έχει αναδειχθεί ως κυρίαρχος παράγοντας αναστολής των δραστηριοτήτων της αθλητικής αναψυχής (Alexandris & Carroll, 1977; Κουθούρης Αλεξανδρή, Γιοβάνη κ.ά., 2005). Είναι σημαντικό οι εταιρίες που δραστηριοποιούνται στο ποδόσφαιρο αναψυχής να αναπτύξουν ανάλογες στρατηγικές για να βοηθήσουν την κοινωνικοποίηση των ατόμων που θέλουν να παίζουν ποδόσφαιρο. Κάτι τέτοιο μπορεί να γίνει με τη διοργάνωση πρωταθλημάτων και τουρνουά, και με την προώθηση της δραστηριότητας σε άτομα σε κοινούς επαγγελματικούς χώρους. Η εξεύρεση συμπαικτών από το χώρο εργασίας είναι μια πολύ συνηθισμένη στρατηγική από τους συμμετέχοντες. Τέλος, η οργάνωση κοινωνικών εκδηλώσεων στους χώρους άσκησης/γήπεδα ίσως να βοηθούσε τους συμμετέχοντες να κοινωνικοποιηθούν και να ξεπεράσουν προβλήματα που σχετίζονται με την έλλειψη παρέας.

Προηγούμενες έρευνες στην περιοχή των ανασταλτικών παραγόντων έχουν βρει ότι οι ενδο-προσωπικοί παράγοντες αποτελούν σημαντικά εμπόδια για συμμετοχή στην αναψυχή (Kay & Jackson, 1991; Shaw, Bonen, & McCabe, 1991). Η στρατηγική διαπραγμάτευσης της «αυτο-παρακίνησης» που βρέθηκε στην παρούσα μελέτη στοχεύει στην αντιμετώπιση του συνόλου των ενδο-προσωπικών ανασταλτικών παραγόντων. Άτομα που προσπαθούν συστηματικά να ανταπεξέλθουν στα προσωπικά τους εμπόδια προς τη συμμετοχή, όπως έλλειψη δεξιοτήτων, χαμηλή παρακίνηση, κόπωση λόγω εργασίας, χαμηλή αυτο-εκτίμηση, είναι αυτά που τελικά θα συμμετάσχουν πιο συχνά. Το σημαντικό στοιχείο σε μελλοντικές έρευνες είναι να εντοπιστούν με σχετική ακρίβεια το είδος των στρατηγικών διαπραγμάτευσης που ενισχύουν την αυτο-παρακίνηση των ατόμων. Ζητήματα τα οποία σχετίζονται με τη γνώση από τα οφέλη της άσκησης, αλλά και τη θετική εμπειρία από τη συμμετοχή ίσως να παίζουν επίσης σημαντικό ρόλο. Άτομα, για παράδειγμα, που διασκεδάζουν τη συμμετοχή στο ποδόσφαιρο αναψυχής και που αισθάνονται τα σωματικά και ψυχολογικά οφέλη της άσκησης, είναι πιο πιθανό να υιοθετήσουν στρατηγικές διαπραγμάτευσης όπως της «αυτο-παρακίνησης». Ζητήματα τα οποία επίσης σχετίζονται με τις εγκαταστάσεις στους χώρους άσκησης και την ασφάλεια την οποία παρέχουν, σχετίζονται με τις στρατηγικές αυτές. Η εμπιστοσύνη του πελάτη ότι προβλήματα τραυματισμών μπορούν να αποφευ-

χθούν είναι σημαντικό στοιχείο για να ξεπεραστούν τα ενδοπροσωπικά διαπροσωπικά εμπόδια. Η διοίκηση των κέντρων θα πρέπει με μεγάλη προσοχή να φροντίζει τα ζητήματα που σχετίζονται με την ασφάλεια των ασκουμένων.

Τέλος, σημαντικές διαφορές βρέθηκαν και στην κλίμακα «τρόπος ζωής». Η υιοθέτηση ενός υγιεινού τρόπου ζωής συνοδεύεται από αύξηση της παρακίνησης για συμμετοχή και από πιο θετικές στάσεις προς την αναψυχή. Άτομα που φροντίζουν να έχουν ενεργητικό τρόπο ζωής, να είναι «αθλητικοί τύποι» να ντύνονται με ανάλογα ρούχα και να συχνάζουν σε χώρους σχετικούς με την αθλητική αναψυχή είναι πιο πιθανό να συμμετέχουν σε παρόμοιες δράσεις όπως το ποδόσφαιρο αναψυχής.

Συνοψίζοντας, η παρούσα έρευνα εξέτασε τις στρατηγικές που χρησιμοποιούν τα άτομα για να ξεπεράσουν τους ανασταλτικούς παράγοντες που τους παρουσιάζονται και να συμμετάσχουν τελικά στο ποδόσφαιρο αναψυχής. Τα αποτελέσματα έδειξαν ότι η έρευνα στο χώρο αυτό μπορεί να συνεισφέρει στην κατανόηση της προσωπικής διαδικασίας λήψης αποφάσεων σχετικά με την αθλητική αναψυχή. Οι στρατηγικές της διαχείρισης του χρόνου,

της εύρεσης παρέας, της αυτό-παρακίνησης, και της προσαρμογής του τρόπου ζωής βρέθηκαν να είναι οι πιο σημαντικές για την αύξηση της συχνότητας συμμετοχής.

Μελλοντικά, οι ερευνητές απαιτείται να επιμένουν περισσότερο, προκειμένου να ορισθούν καλύτερα οι στρατηγικές που χρησιμοποιούν οι συμμετέχοντες και να διερευνηθούν ακριβέστερα οι παράγοντες που συνεισφέρουν στην ανάπτυξη στρατηγικών διαπραγμάτευσης. Χρειάζεται επίσης να διερευνηθούν περισσότερο την εγκυρότητα του ερωτηματολογίου κάνοντας χρήση άλλων ψυχομετρικών μεθόδων, όπως επιβεβαιωτική παραγοντική ανάλυση, στοχεύοντας έμμεσα και στη βελτίωση των συντελεστών αξιοπιστίας των επί μέρους παραγόντων. Η παρούσα έρευνα χρησιμοποίησε δείγμα από ασκούμενους σε γήπεδα ποδοσφαίρου αναψυχής. Περαιτέρω έρευνα των στρατηγικών διαπραγμάτευσης σε δείγματα ασκουμένων σε διαφορετικές δραστηριότητες αναψυχής, θα δώσει τη δυνατότητα σύγκρισης των αποτελεσμάτων και τη δυνατότητα εξαγωγής ασφαλέστερων συμπερασμάτων με μεγαλύτερη θεωρητική και πρακτική αξία.

Σημασία για την Ποιότητα Ζωής

Η ενεργή συμμετοχή σε δραστηριότητες αθλητισμού αναψυχής των πολιτών κάθε σύγχρονης κοινωνίας αντανακλά αυτόματα και το βαθμό ποιότητας ζωής γενικότερα της χώρας. Συνήθως όμως, η ανάγκη του πολίτη να δραστηριοποιηθεί και να ασκηθεί δεν είναι απλή υπόθεση, αλλά αποτέλεσμα των παραγόντων που βοηθούν ή δυσκολεύουν τη συμμετοχή. Μια σειρά ενδοπροσωπικών, διαπροσωπικών και δομικών εμποδίων παρεμβαίνουν στην καθημερινότητα του κάθε ατόμου, τροποποιώντας, αλλοιώνοντας ή και τελικά αποτρέποντας την επιθυμητή αυτή συμμετοχή. Μια οργανωμένη κοινωνία, μέσω αποτελεσματικής παρέμβασης στα καθημερινά δρώμενα του πολίτη, ενίσχυσης δηλαδή παραγόντων όπως δημόσιες συγκοινωνίες, παιδικούς σταθμούς, επιβολή ανθρώπινου ωραρίου εργασίας, παροχή προγραμμάτων και εγκαταστάσεων για αναψυχή και αθλητισμό προσπαθεί να διευκολύνει τη ζωή των πολιτών. Αυτό όμως από μόνο του δεν είναι αρκετό για την τελική συμμετοχή των πολιτών και έτσι το κάθε άτομο ξεχωριστά καλείται να επινοεί, να δημιουργεί και να χρησιμοποιεί «στρατηγικές κινήσεις» και συμπεριφορές για να αποφύγει τα εμπόδια προς την επιθυμητή συμμετοχή. Η προσωπική αυτή μάχη του πολίτη προς τα ιδιαίτερα προς το άτομό του εμπόδια για τη συμμετοχή σε δράσεις αθλητισμού αναψυχής ονομάζεται «διαπραγμάτευση». Μια επιτυχημένη, «διαπραγμάτευση εμποδίων» οδηγεί το άτομο σε συμμετοχή σε δράσεις αναψυχής, ανεβάζοντας ταυτόχρονα το δείκτη ποιότητας της ζωής του. Σαφώς λοιπόν η αποτελεσματική «διαπραγμάτευση εμποδίων» σε ατομικό επίπεδο και η κατάλληλη παροχή προϋποθέσεων από την πολιτεία συντελούν στη βελτίωση της ποιότητας ζωής των πολιτών. Και ενώ οι ενέργειες της πολιτείας είναι πλέον γνωστές, η ερώτηση που παραμένει αναπάντητη είναι: «ποιος ή πώς, θα ενισχυθεί η διάθεση των πολιτών για «διαπραγμάτευση των εμποδίων» προς τη συμμετοχή τους στον αθλητισμό αναψυχής, που άμεσα βελτιώνει την ποιότητα της ζωής τους;».

Βιβλιογραφία

- Alexandris, K., Kouthouris, Ch. & Girgolas, G. (2005). Investigating the Relationships among Motivation, Negotiation and Intention to Continuing Participation: A Study in Recreational Alpine Skiing (*Submitting for publication*).
- Alexandris, K., & Carroll, B. (1997). An analysis of leisure constraints based on different recreational sport participation levels: Results from a study in Greece. *Leisure Sciences*, 19, 1-15.
- Alexandris, K., & Stodolska, M. (2004). The influence of perceived constraints on the attitudes towards recreational sport participation. *Leisure and Society*, 27, 197-217.
- Carroll, B., & Alexandris, K. (1997). Perception of con-

- straints and strength of motivation: Their relation to recreational sport participation. *Journal of Leisure Research*, 29, 279-299.
- Crawford, D., Jackson, E., & Godbey, G. (1991). A hierarchical model of leisure constraints. *Leisure Sciences*, 13, 309-320.
- Frederick, C.J., & Shaw, S.M. (1995). Body image as a leisure constraint: Examining the experience of aerobic exercise classes for young women. *Leisure Sciences*, 17, 57-73.
- Henderson, K. A., Bedini, L. A., Hecht, L., & Schuler, R. (1995). Women with disabilities and the negotiation of leisure constraints. *Leisure Studies*, 14, 17-31.
- Henderson, K.A., & Bialeschki, M. (1993). Negotiation constraints to women's physical recreation. *Society and Leisure*, 16, 389-412.
- Hubbard, J., & Mannell, R. (2001). Testing competing models of the leisure constraint negotiation process in a corporate employee recreation setting. *Leisure Sciences*, 23, 145-163.
- Jackson, E. (1993). Recognizing patterns of leisure constraints: Results from alternative analyses. *Journal of Leisure Research*, 25, 129-149.
- Jackson, E., Crawford, D., & Godbey, G. (1993). Negotiation of leisure constraints. *Leisure Sciences*, 15, 1-12.
- Jackson, E., & Rucks, V. (1995). Negotiation of leisure constraints by junior-high and high-school students: An exploratory study. *Journal of Leisure Research*, 23, 301-313.
- Kay, T., & Jackson, G. (1991). Leisure despite constraint: The impact of leisure constraints on leisure participation. *Journal of Leisure Research*, 23, 301-313.
- Κουθούρης, X., Αλεξανδρής, Κ., Γιοβάνη, X., & Χατζηγιάννη Ε., (2005). Ανασταλτικοί παράγοντες συμμετοχής στην χιονοδρομία αναψυχής. *Αναζητήσεις στην Φυσική Αγωγή & τον Αθλητισμό*, 3, (1), 35-53.
- Κουθούρης, X., Αλεξανδρής, Κ., & Γκόλτσος, Κ. (2005). Ανασταλτικοί παράγοντες συμμετοχής στο ποδόσφαιρο αναψυχής σε γήπεδα μικρών διαστάσεων. *Φυσική Αγωγή & Αθλητισμός* (υπό δημοσίευση).
- Μανωλάς, Χ. (2005). Μίνι ποδόσφαιρο - η μόδα που καλπάζει. *Εφημερίδα ΤΑ ΝΕΑ, Σαββατοκύριακο*, 19-20 Φεβρουαρίου.
- Raedeke, T. D., & Burton, D. (1997). Personal investment perspective on leisure-time physical activity participation: Role of incentives, program compatibility, and constraints. *Leisure Sciences*, 19, 201-228.
- Raymore, L., Godbey, G., & Crawford, D. (1994). Self-esteem, gender, and socioeconomic status: their relation to perceptions of constraint on leisure among adolescents. *Journal of Leisure Research*, 26, 99-118.
- Raymore, L., Godbey, G., Crawford, D., & von Eye (1993). Nature and process of leisure constraints: An empirical test. *Leisure Sciences*, 15, 99-113.
- Samdahl, D.M., & Jekubovich, N.J. (1997). A critique of leisure constraints: Comparative analyses and understandings. *Journal of Leisure Research*, 29, 430-452.
- Shaw, S., Bonen, A., & McCabe, J. (1991). Do more constraints mean less leisure? Examining the relationship between constraints and participation. *Journal of Leisure Research*, 23, 286-300.

