

UNIVERZA V LJUBLJANI  
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

**ANALIZA OMEJITEV UDELEŽBE NA AIKIDO SEMINARJIH**

Ljubljana, junij 2020

TINA SETNIKAR

## IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisana Tina Setnikar, študentka Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtorica predloženega dela z naslovom Analiza omejitev udeležbe na aikido seminarjih, pripravljenega v sodelovanju s svetovalcem doc. dr. Kirom Kuščerjem

### IZJAVLJAM

1. da sem predloženo delo pripravila samostojno;
2. da je tiskana oblika predloženega dela istovetna njegovi elektronski obliki;
3. da je besedilo predloženega dela jezikovno korektno in tehnično pripravljeno v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, kar pomeni, da sem poskrbela, da so dela in mnenja drugih avtorjev oziroma avtoric, ki jih uporabljam oziroma navajam v besedilu, citirana oziroma povzeta v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani;
4. da se zavedam, da je plagiatorstvo-predstavljanje tujih del (v pisni ali grafični obliki) kot mojih lastnih-kaznivo po Kazenskem zakoniku Republike Slovenije;
5. da se zavedam posledic, ki bi jih na osnovi predloženega dela dokazano plagiatorstvo lahko predstavljalo za moj status na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani v skladu z relevantnim pravilnikom;
6. da sem pridobil vsa potrebna dovoljenja za uporabo podatkov in avtorskih del v predloženem delu in jih v njem jasno označila;
7. da sem pri pripravi predloženega dela ravnala v skladu z etičnimi načeli in, kjer je to potrebno, za raziskavo pridobila soglasje etične komisije;
8. da soglašam, da se elektronska oblika predloženega dela uporabi za preverjanje podobnosti vsebine z drugimi deli s programsko opremo za preverjanje podobnosti vsebine, ki je povezana s študijskim informacijskim sistemom članice;
9. da na Univerzo v Ljubljani neodplačno, neizključno, prostorsko in časovno neomejeno prenašam pravico shranitve predloženega dela v elektronski obliki, pravico reproduciranja ter pravico dajanja predloženega dela na voljo javnosti na svetovnem spletu preko Repozitorija Univerze v Ljubljani;
10. da hkrati z objavo predloženega dela dovoljujem objavo svojih osebnih podatkov, ki so navedeni v njem in v tej izjavi.

V Ljubljani, dne \_\_\_\_\_

Podpis študentke: \_\_\_\_\_

## KAZALO

<b>1 OPREDELITEV ŠPORTNEGA TURIZMA IN ŠPORTNIH DOGODKOV V TURIZMU .....</b>	<b>2</b>
1.1 Športni turizem.....	3
1.2 Športni dogodki v turizmu.....	5
<b>2 AIKIDO V TURIZMU IN AIKIDO DOGODKI V TURIZMU.....</b>	<b>6</b>
2.1 Aikido .....	6
2.2 Turizem borilnih veščin .....	7
2.3 Športni dogodki borilnih veščin .....	9
2.4 Organizacija Aikido združenja Amerike in organizacija Mednarodnega aikido združenja .....	10
<b>3 OMEJITVE PRI ODLOČANJU O UDELEŽBI V PROSTOČASNIH DEJAVNOSTIH.....</b>	<b>13</b>
3.1 Teorija omejitev .....	13
3.2. Pregled literature o omejitvah .....	15
<b>4 PRIMERI MODELOV PROSTOČASNIH OMEJITEV .....</b>	<b>20</b>
4.1 Model štirih dimenzij.....	21
4.2 Model zmanjševanja negativnih omejitvenih vplivov.....	22
4.3 Razširjeni model zmanjševanja negativnih omejitvenih vplivov s pogajalsko učinkovitostjo.....	25
4.4 Spremenjeni model zmanjševanja negativnih omejitvenih vplivov s predanostjo in pogostejšimi namerami za sodelovanje .....	27
4.5 Razširjeni model zmanjševanja negativnih omejitvenih vplivov z zaznamim vedenjskim nadzorom.....	29
4.6 Razvoj sistema prostočasnih omejitev na podlagi primerov prostočasnih omejitev .....	31
<b>5 RAZISKAVA OMEJITEV PRI ODLOČITVI O UDELEŽBI NA AIKIDO SEMINARJIH.....</b>	<b>33</b>
5.1 Opredelitev namena in ciljev raziskave .....	33
5.2 Opredelitev raziskovalnih hipotez .....	34
5.3 Empirična raziskava .....	35
5.4 Omejitve magistrskega dela .....	52
<b>6 PRIPOROČILA .....</b>	<b>53</b>
<b>SKLEP .....</b>	<b>55</b>
<b>LITERATURA IN VIRI .....</b>	<b>57</b>
<b>PRILOGE .....</b>	<b>3</b>

## KAZALO TABEL

Tabela 1 : Struktura vzorca glede na spol.....	38
Tabela 2: Struktura vzorca glede na starostne skupine.....	38

Tabela 3: Struktura vzorca glede na zakonski status .....	39
Tabela 4: Število članov v gospodinjstvu .....	39
Tabela 5: Struktura vzorca glede na izobrazbo .....	40
Tabela 6: Struktura vzorca glede na dosežen rang aikida.....	40
Tabela 7: Struktura vzorca glede na čas treniranja aikida (v letih) .....	41
Tabela 8: Struktura vzorca glede na čas treniranja aikida (na teden) .....	42
Tabela 9: Udeležba na aikido seminarjih v okviru Aikido združenja Amerike ali Mednarodnega aikido združenja.....	42
Tabela 10: Število udeležb na aikido seminarjih v okviru Aikido združenja Amerike ali Mednarodnega aikido združenja.....	43
Tabela 11: Večkratna udeležba na aikido seminarjih v okviru Aikido združenja Amerike ali Mednarodnega aikido združenja.....	43
Tabela 12: Udeležba na aikido seminarjih pri drugih organizacijah .....	43
Tabela 13: Dejavniki, ki vplivajo na odločitev o udeležbi oziroma neudeležbi na aikido seminarjih .....	44
Tabela 14: Korelacijska matrika faktorjev omejitev pri udeležbi na aikido seminarjih.	46
Tabela 15: Faktorske uteži, komunalitete, pojasnjena varianca in Cronbach alfa koeficient .....	48
Tabela 16: Povprečje posameznih omejitev .....	49
Tabela 17: Preverjanje veljavnosti hipoteze z Mann-Whitneyjevim testom .....	50
Tabela 18: Povprečje starosti glede na vrsto omejitve .....	51
Tabela 19: Testiranje hipoteze z Mann-Whitneyjevim testom.....	52

## KAZALO SLIK

Slika 1: Hierarhični model prostočasnih omejitev, prikazan v dveh fazah .....	17
Slika 2: Primerjava med 3-faktorskim in 7-faktorskim modelom prostočasnih omejitev .....	19
Slika 3: Model zmanjševanja negativnih omejitvenih vplivov.....	25
Slika 4: Spremenjeni model zmanjševanja omejitvenih vplivov.....	29
Slika 5: Modeli zmanjševanja omejitvenih vplivov z zaznanim vedenjskim nadzorom.	30
Slika 6: Struktura CBR sistema o prostočasnih omejitvah.....	32
Slika 7: Diagram lastnih vrednosti omejitev pri udeležbi na aikido seminarjih.....	47

## KAZALO PRILOG

Priloga 1: Testiranje 4 modelov po Hubbard in Mannellu (2001) z dodanim konceptom pogajalske učinkovitosti .....	1
Priloga 2: Anketa v slovenskem jeziku.....	3
Priloga 3: Anketa v angleškem jeziku .....	9
Priloga 4: Različne vrste notranjih, medosebnih in strukturnih omejitev.....	15
Priloga 5: Spodaj našeti odgovori anketirancev se nanašajo na del vprašalnika, v katerem so imeli možnost prostovoljno napisati svoje mnenje. ....	22
Priloga 6: Korelacijska matrika omejitev pri udeležbi na aikido seminarjih.....	25
Priloga 7: Friedmanov test veljavnosti in statistično značilnih razlik po vplivu omejitev na udeležbo na aikido seminarju. ....	27

Priloga 8: Wilcoxonov test primerjav med dvema skupinama .....	28
Priloga 9: Test normalnosti porazdelitve podatkov za spol .....	31
Priloga 10: Mann-Whitneyev test za starost .....	32
Priloga 11: Test normalnosti porazdelitve podatkov .....	33
Priloga 12: Mann-Whitneyev test za izobrazbo .....	34
Priloga 13: Test normalnosti porazdelitve podatkov pri izobrazbi .....	35

## SEZNAM KRATIC

**AAA** - (angl. Aikido Association of America); Aikido združenje Amerike

**AAI** - (angl. Aikido Association International); Mednarodno aikido združenje

**UEFA** - (angl. Union of European Football Associations); Evropska nogometna zveza

**FIFA** - (fr. Fédération Internationale de Football Association); Mednarodna nogometna zveza

**PBC** - (angl. Perceived behavioral control); zaznani vedenjski nadzor

**CBR** - (angl. Case-based reasoning); sklepanje na podlagi primera

**PCA** - (angl. Principal Component Analysis); metoda glavnih komponent

**PMQ** - (angl. Participation Motivation Questionnaire); vprašalnik o motivacijskih dejavnikih

**SPEED** - (angl. Socialization, Performance, Excitement, Esteem and Diversion); lestvica merjenje motivacije s pomočjo socializacije, izvedbe, vznemirjanje, spoštovanje in preusmeritev

**SSQRS** - (angl. Scale of service quality in recreational sport); lestvica kakovosti storitev v rekreacijskih športih

**SERVQUAL** - (angl. Service Quality Model); model kakovosti storitve



## UVOD

Japonska borilna veščina aikido je mehka veščina, ki temelji na nenasilni poti do zmage v primeru spopada (Ueshiba, 2002). Napadalčeva energija se z različnimi prijemi, zaključki in meti izkoristi proti njemu samemu (Green, 2010, str. 12 - 13). Učenec (v nadaljevanju aikidoka) te borilne veščine bo skušal nevtralizirati napad, hkrati pa mora biti odgovoren, da ne povzroči nepotrebne škode (Westbrook & Ratti, 2012). Ta veščina se močno razlikuje od drugih borilnih veščin (Dykhuisen, 2000, str. 742) zaradi poudarka na estetiki, harmoniji in mirnosti (Bu in drugi, 2010, str. 214).

Organizacija Aikido združenja Amerike (v nadaljevanju AAA) in organizacija Mednarodnega aikido združenja (v nadaljevanju AAI) sta neprofitni organizaciji s sedežem v Združenih državah Amerike, ki se ukvarjata s poučevanjem omenjene borilne veščine. Cilj obeh organizacij je s pomočjo tradicionalnih japonskih in sodobnih metod poučevanja dvigniti standard aikida na višjo raven, zato nudita najboljšo možno kakovost usposabljanja učencev aikida sedanje in prihodnjih generacij. Organizacija Aikido združenja Amerike deluje na območju Amerike, organizacija Mednarodnega aikido združenja pa ponuja storitve v Evropi, Aziji in Afriki (Aikido Association of America & Aikido Association International, 2015a; 2015b).

V sklopu delovanja obeh organizacij se aikidoke na različnih dogodkih spoznavajo, izpopolnjujejo in izmenjujejo znanje. Najpogostejša oblika druženja, ki jo organizirata AAA in AAI, so seminarji, ki potekajo v Združenih državah Amerike, Evropi, Aziji in Afriki (Aikido Association of America & Aikido Association International, 2015a; 2015b).

Organizaciji letno priredita veliko seminarjev, na podlagi mojega zaznavanja pa menim, da so s strani udeležencev iz drugih držav slabo obiskani, kar mi je potrdil tudi vodja obeh organizacij, Sensei Stephen Toyoda. Ker želita obe organizaciji nuditi storitve čim večjemu številu članov, si prizadevata povečati število udeležencev na seminarjih ne le iz države gostiteljice, ampak tudi iz drugih držav. Odločila sem se za natančnejši vpogled v problem in iskanje možnih rešitev, tako da bom ugotovila, katere omejitve vplivajo na odločitev o udeležbi na aikido seminarjih.

Omejitve so negativni dejavniki, ki vplivajo na odločitev posameznika o tem, ali se bo udeležil določene dejavnosti ali ne (Jackson, 1991 v Pennington-Gray & Kerstetter, 2002, str. 416) oziroma, ali se bo udeležil substitucijskih dejavnosti (Funk, 2011).

Za organizacije, ki želijo dobro poslovati, je pomembno, da z raziskavami ugotovijo, zakaj se posamezniki ne udeležijo dogodkov (Funk, Alexandris & McDonald, 2016). S pomočjo raziskav podjetja bolje razumejo odločitve posameznikov in jim ponudijo takšne rešitve, da prilagodijo svoje omejitve in se udeležijo dogodkov (Funk, 2011).

Namen magistrskega dela je proučiti vrste omejitev, ki vplivajo na odločitev o udeležbi na aikido seminarjih. Poznavanje tovrstnih vplivov je za organizatorje dogodkov zelo pomembno. Cilji magistrskega dela pa so: pregledati domačo in tujo strokovno in znanstveno literaturo in s pomočjo tega opredeliti športni turizem, turizem borilnih veščin, športne dogodke v turizmu, športne dogodke borilnih veščin, aikido, organizacijo Aikido združenja Amerike in organizacijo Mednarodnega aikido združenja, analizirati omejitve in predstaviti celovite modele, ki vključujejo omejitve. Z raziskavo bom proučila vrste omejitev, ki vplivajo na udeležbo na aikido seminarjih ter na osnovi rezultatov raziskave podala predloge za izboljšave.

Teoretični del magistrskega dela temelji na sekundarnih podatkih, pridobljenih iz prebrane strokovne in znanstvene literature s področja športnega turizma, športnih dogodkov, turizma borilnih veščin, dogodkov borilnih veščin, aikida in omejitev. V metodološkem delu pa bom ugotovila vrste omejitev, ki vplivajo na udeležbo na AAA in AAI aikido seminarjih, zato bom raziskavo izvedla s pomočjo kvantitativne analize. Opravljeno bo spletno anketiranje z aikidokami, ki trenirajo v sklopu AAA in AAI organizacij.

Magistrsko delo je razdeljeno na šest večjih poglavij. Prvo poglavje definira športni turizem in turizem borilnih veščin. V drugem poglavju so predstavljeni športni dogodki in dogodki borilnih veščin. Tretje poglavje predstavlja teorijo omejitev pri odločanju o udeležbi v dejavnostih. V četrtem poglavju je prikazanih nekaj modelov o odločanju o udeležbi v dejavnostih, ki poleg drugih dejavnikov vključujejo tudi omejitve. V petem poglavju pa je izvedena analiza spletnega anketiranja ter preverjanje hipotez. Poglavje se konča z omejitvami magistrskega dela. V šestem poglavju so podani predlogi za izboljšave. Delo je zaključeno s sklepnim poglavjem.

## **1 OPREDELITEV ŠPORTNEGA TURIZMA IN ŠPORTNIH DOGODKOV V TURIZMU**

Turizem je potovanje posameznikov v kraje izven običajnega prebivališča za krajši čas z namenom udeležiti se prijetnih dejavnosti (Swarbooke & Horner, 2007, str. 4). Turizem je povezan s prostim časom posameznikov. To je čas, ki posameznikom ostane na voljo, ko prenehajo z delom, s spanjem in z drugimi nujnimi gospodinjskimi opravili (Mihalič, 2008, str. 28).

Potovanja, ki so namenjena počitku in sprostitvi (Hudson, 2003), kot je klasična oblika turizma, ki vključuje morje, sonce in pesek, so v današnjih časih nezadostna, moderna družba in tehnološki napredek namreč vodita v pomanjkanje zadovoljevanja človeških fizičnih potreb (Šugman, Bartoluci & Čavlek, 2008 str. 313 – 314). Zaradi tega so se



spremenili tudi nameni potovanj, saj si posamezniki želijo izboljšati kakovost življenja. Temu so namenjena potovanja zdravstvene narave, aktivna in športna potovanja (Hudson, 2003), ki s fizičnimi dejavnostmi pozitivno vplivajo na kakovost življenja (Fleshner, 2005, str. 120). Te vrste potovanj lahko zmanjšajo negativne posledice današnjega življenjskega sloga, kot so na primer depresija, stres, anksioznost, izgorelost in podobno (Jonsdottir, Rödger, Hadzibajramovic, Borjesson & Ahlberg, 2010, str. 376). Pozitiven vpliv se odraža v dobrem počutju in socialnem življenju (Šugman, Bartolucci & Čavlek, 2008 str. 313 – 314).

Športna potovanja so potovanja izven domačega okolja za omejen čas zaradi udeležbe v športni dejavnosti. Pri tovrstnih potovanjih se šport pojavi kot pomemben primarni ali sekundarni dejavnik potovanja (Hinch & Higham, 2001, str. 49). Več o tem pišem v nadaljevanju.

## **1.1 Športni turizem**

Zaradi vse večjega števila zdravstvenih težav, povezanih z življenjskim slogom, se čedalje več posameznikov odloči za zdravo aktivno življenje. To je tudi razlog, da nove generacije raje obiskujejo kraje, ki jim omogočajo večjo fizično aktivnost v prostem času (Technavio, 2017). V Sloveniji se je število turistov, katerih motiv je bil potovanje z namenom pristočnega in rekreacijskega udejstvovanja, leta 2016 v primerjavi z letom 2012 povečalo za 650.000 oziroma za 42 % (UNWTO, 2017).

Obstaja kar nekaj različnih definicij o športnem turizmu, ki pa se med seboj ne razlikujejo prav veliko. Hinch in Higham (2001 str. 48) trdita, da je športni turizem na športu temelječe potovanje za določen čas, kjer se šport izvaja po pravilih pri tekmovanju v preizkušanju fizičnih moči. Bouchet, Lebrun in Auvergne (2004, str. 127) so opredelili športni turizem kot turistično bivanje na določenem kraju, ki ga dopolnjuje vsaj ena vrsta športa ali telesna dejavnost. Avtorji pri definiciji omenjajo tudi pet elementov, ki so značilni za športni turizem. Ti elementi so: (1) fizična vpletenost, (2) trajanje obiska mora biti daljše ali pa enako dvema dnevoma in eni noči, (3) potovanje je organizirano ali neorganizirano, (4) biva se na eni lokaciji, lahko pa tudi na več različnih lokacijah in (5) športni turizem je sestavljen večinoma iz storitev. Hinch in Ito (2018, str. 96) trdita, da je to vrsta turizma, ki temelji na športu, pri katerem se upoštevajo edinstvena pravila, tekmovanja v fizični zmogljivosti ter igranje. Definicija športnega turizma po Gibson, Attle in Yiannakis (1998, str. 53) je, da poleg aktivne in pasivne udeležbe v športni dejavnosti turisti potujejo tudi z namenom ogleda različnih športnih znamenitosti, kot so na primer muzeji in stadioni. Avtorja Weihermüller in Jentsch (2011, str. 77) sta definirala športni turizem kot potovanje za kratek čas izven kraja stalnega prebivališča z namenom športne dejavnosti.

Poleg aktivnih udeležencev v športnih dogodkih pa ne smemo pozabiti na pasivne udeležence (Cozea, 2013, str. 95), ki so jih avtorji Gibson, Attle in Yiannkis (1998) omenili v svoji definiciji o športnem turizmu. Med pasivne udeležence sodijo posamezniki, ki opazujejo izvedbe dogodkov (Schwarz & Hunter Lafleur, 2013, str. 112). Tudi avtor Delpy (1998, str. 23) je v svoji definiciji športnega turizma omenil pasivno udeležbo. Njegova definicija športnega turizma navaja, da je to potovanje z namenom udeležbe v športnih dejavnostih, opazovanja športnih dogodkov ali pa obiskovanja športnih znamenitosti. Tudi Hudson (2003, str. 55 – 56) je v svojo definicijo vključil pasivno udeležbo, saj je opredelil športni turizem kot potovanje z namenom igranja športa, gledanja ali pa obiskovanja zanimivosti. Avtor je s to definicijo ločil športni turizem na dve kategoriji, in sicer na potovanje z namenom udeležbe v športnih dejavnostih in na potovanje z namenom ogleda športnih prireditev.

Na podlagi zgornjih definicij lahko povzamemo, da je športni turizem potovanje izven stalnega prebivališča z namenom aktivne ali pasivne športne udeležbe, ki predstavlja glavni motiv potovanja (Hinch & Higham, 2001 str. 48; Bouchet, Lebrun & Auvergne, 2004, str. 127; Gibson, Attle & Yiannkis, 1998, str. 53; Weihermüller & Jentsch, 2011, str. 77). Motive potovanj ločimo na primarne in sekundarne. Primarni motivi oziroma glavni motivi potovanj so, da se posameznik, medtem ko potuje oziroma biva izven svojega običajnega okolja, v prvi vrsti želi aktivno ali pasivno udeležiti tekmovanja ali rekreacijskih športov. Primer primarnega motiva je, ko posameznik potuje predvsem zaradi športa, kot je na primer ogled olimpijskih iger. Sekundarni motivi potovanja pa se nanašajo na druge postranske dejavnosti (Gammon & Robinson, 2003, str. 22 – 23).

Glede na glavne motive potovanj v športnem turizmu sta avtorja Kaplanidou in Gibson (2010, str. 163) turiste ločila v dve kategoriji, in sicer na turiste, ki se udeležijo raznih športnih dogodkov, ter na turiste, ki se udeležijo športa na prostem, kot je na primer smučanje ali golf.

Športi, zaradi katerih športni turisti potujejo, so predvsem planinarjenje, plezanje, rehabilitacija, fitnes, atletika, športne igre (Shang, 2012, str. 242), plavanje, potapljanje, jadranje, smučanje na vodi in ostali vodni športi, kolesarjenje, golf, tenis, nogomet, razni športni seminarji (Šugman, Bartoluci & Čavlek, 2008, str. 342) in še bi lahko naštevali. Športni turizem pa vključuje tudi borilne veščine, saj spadajo v kategorijo športa (Kordi, Maffulli, Wroble & Wellby, 2009, str. 74).

Tema magistrske naloge se navezuje na udeležbo na športnih dogodkih, natančneje na aikido seminarjih, ki za turiste oziroma aikidoke predstavljajo glavni motiv potovanj po Kaplanidou in Gibsonu (2010). Zato v nadaljevanju sledi pregled literature o športnih dogodkih.

## 1.2 Športni dogodki v turizmu

Šport in turizem sta med seboj povezana dejavnika, saj so različne športne prireditve istočasno tudi veliki turistični dogodki (Berčič, Sila, Valek & Pintar, 2010, str. 32). Iz tega izhaja, da turizem promovira športne dejavnosti, prav tako pa tudi športne dejavnosti promovirajo turizem (Šugman, Bartoluci & Čavlek, 2008, str. 308). S športnimi dogodki, kot so na primer olimpijada, UEFA liga prvakov, FIFA svetovni pokal, svetovno prvenstvo v kriketu, se je število športnih turistov močno povečalo. Za dogodek, kot je nacionalna liga prvakov, baza gledalcev presega milijon, zato je na tem področju tudi lažje najti sponzorje in ustvarjati prihodke (Technavio, 2017).

Podatki za leto 2016, ki vključujejo predvsem aktivne udeležence, kažejo, da je bilo v Evropi več kot 15.000 različnih športnih dogodkov s približno 10 milijonov aktivnih udeležencev (Evropska komisija, 2017). Iz tega podatka je razvidno, da športni dogodki predstavljajo pomemben dejavnik v športnem turizmu, saj privabijo večje število turistov na prizorišča in imajo zato večje ekonomske vplive (Deery, Jago & Fredline, 2004, str. 239 – 240). Ti vplivi se odražajo v povečanju mednarodne konkurenčnosti, izboljševanju turističnih objektov in okolja ter v socialnih in kulturnih okoljih (Japan Tourism Agency, 2016 v Hinch & Ito, 2018, str. 96 – 98). Športni dogodki imajo pozitiven vpliv tudi v času nizke turistične sezone. Zaradi promoviranja zanimivosti, infrastrukture in njihove uporabe se pritegne tudi pozornost drugih turistov in vlagateljev (Baptista Alves, María Campón Cerro & Vanessa Ferreira Martins, 2010, str. 22 – 23).

Pozitivne posledice zaradi vplivov športnih dogodkov se kažejo tudi v skupnosti. Izboljša se zunanja podoba skupnosti, dvigne se kakovost življenja, povečajo se prihodki, lokalnim prebivalcem so dostopne boljše rekreacijske možnosti (Byrd, Bosley & Dronberger, 2009, str. 696). Pomemben je vpliv na novogradnje, prenovu mest in na kulturni razvoj (Getz, 2008, str. 403).

Športni dogodki pa prinašajo tudi negativne vplive. V času poteka večjega športnega dogodka se na določeni destinaciji lahko pojavijo prometni zastoji, gneča, povečajo se kriminal, hrup, vandalizem, poškodbe na lastnini, lahko pride do konfliktov med prebivalci in turisti, do izseljevanja lokalnih prebivalcev in do prekinitve običajnih poslovnih dejavnosti (Baptista Alves, María Campón Cerro & Vanessa Ferreira Martins, 2010, str. 26).

Velikost športnih dogodkov vpliva na obseg pozitivnih in negativnih vplivov na okolje. Veliki dogodki predstavljajo veliko tveganje, hkrati pa omogočajo pomembne učinke na preoblikovanje gostiteljskih centrov (Essex & Chalkey, 2003, str. 5), saj je od velikosti dogodka odvisen obseg turističnega povpraševanja. Tako je za večje ali celo mega športne dogodke ob bogati ponudbi privlačnih zanimivosti značilen množičen

turistični obisk, neprimerljiv z regijskimi dogodki oziroma dogodki na lokalni ravni (Getz, 2005, str. 138).

Včasih je težko definirati, kdaj športni dogodek postane večji, mega ali celo giga dogodek. Zato je avtor Müller (2015, str. 628) v svoji raziskavi o velikosti športnih dogodkov opredelil štiri dimenzije, na podlagi katerih se lahko določi, ali gre za večje, mega ali giga dogodke. Te dimenzije so: število obiskovalcev, višina stroškov, obseg vpliva na okolje in prebivalstvo ter obseg medijske pokritosti.

Avtorji v kategorijo večjih, mega ali celo giga dogodkov uvrščajo različna svetovna prvenstva, olimpijske igre, Kansai svetovne igre (Hinch & Ito, 2018, str. 96), ženski FIFA svetovni pokal (Kim & Chalip, 2004, str. 696), paraolimpijske igre, svetovne mojstrske igre, nogometne in košarkarske tekme, turnir golfa, smučanje, hokejske tekme (Getz, 2005, str. 29 – 131), zimske olimpijske igre, evropsko in svetovno prvenstvo v ritmični gimnastici (Bottero, Sacerdotti & Mauro, 2012, str. 202), poletne in zimske olimpijske igre, svetovno prvenstvo v nogometu in različna druga športna prvenstva (Müller, 2015, str. 632).

Kljub temu da imajo večji športni dogodki večje vplive, ne smemo zanemariti manjših športnih prireditev, saj lahko tudi te dejansko ustvarijo nekaj vrednosti za gostiteljske skupnosti, kjer se odvijajo športni dogodki (Wilson, 2006, str. 69). Manjši dogodki imajo pozitivne direktne in indirektno ekonomske vplive ter pozitivne socialne vplive na skupnost, kar se odraža v izboljšani podobi skupnosti. Posledice teh vplivov se pokažejo pri lokalnih investicijah. Kljub temu da govorimo o manjših športnih dogodkih, ne smemo pozabiti na njihove negativne vplive (Baptista Alves, María Campón Cerro & Vanessa Ferreira Martins, 2010, str. 33 – 34), ki so vidni na socialno - kulturnem področju, v naravnem okolju, na političnem in ekonomskem področju (Séraphin, Platania, Spencer & Modica, 2018, str. 4).

V dosedanjih poglavjih o športnem turizmu in športnih dogodkih sem postavila temelj za obravnavo področja aikido seminarjev. Avtorji Kordi, Maffulli, Wroble in Wellby (2009) namreč borilne veščine uvrščajo v kategorijo športa. Za boljši vpogled v borilne veščine in z njimi povezane dogodke bom v nadaljevanju opisala borilno veščino aikido, turizem borilnih veščin ter tovrstne dogodke.

## **2 AIKIDO V TURIZMU IN AIKIDO DOGODKI V TURIZMU**

### **2.1 Aikido**

Aikido je mehka japonska borilna veščina, ki s pomočjo discipline telesa in uma upošteva nenasilno pot do zmage v spopadu. V aikidu se izvajajo fizični treningi, vendar pa se telo uporablja tudi kot orodje za treniranje uma, pomirjanje duha in iskanje

dobrote in lepote, česar pri nekaterih drugih borilnih športih primanjkuje. Morihei Ueshiba je verjel, da se poleg fizičnega treninga principi aikida lahko prenesejo tudi na reševanje vsakodnevnih izzivov, s katerimi se spopadamo (Ueshiba, 2002). Ker aikido spada pod mehko borilno veščino in daje večji poudarek estetiki, harmoniji in občutku mirnosti, se ta veščina pogosto imenuje tudi zen v gibanju (Bu in drugi, 2010, str. 214).

To japonsko borilno veščino je leta 1942 ustanovil Morihei Ueshiba ali Osensei, kar pomeni veliki učitelj (Ueshiba, 2002). Veščina je kombinacija samoobrambe, gibanj z mečem, jujitsa, aikijutsa in drugih starodavnih oblik borbe (Westbrook & Ratti, 2012). Morihei Ueshiba je verjel, da lahko nasilje in napad vodimo brez velikega fizičnega napora, saj če razorožimo agresivnega duha, se bo le ta umiril brez poškodb (Ueshiba, 2002). Zaradi takšnega načina razmišljanja se aikido močno razlikuje od drugih borilnih veščin (Dykhuisen, 2000, str. 742).

Glavni cilj te borilne veščine je z različnimi prijemi, zaključki in meti preusmeriti energijo napadalca. Na ta način želimo napadalčevo energijo izkoristiti proti njemu samemu oziroma nam v prid (Green, 2010, str. 12 – 13). Učenec te borilne veščine ne bo resno škodoval napadalcu, ampak bo skušal hitro nevtralizirati napad. To pomeni, da se bo aikidoka branil pred napadom z optimalno učinkovitostjo, vendar pa mora biti odgovoren, da ne povzroči nepotrebne škode (Westbrook & Ratti, 2012).

Tehnike te borilne veščine niso njen prvotni smoter, ampak so samo orodja za osebno izpopolnitev in duhovno rast, saj je aikido predvsem disciplina in postopek učenja za treniranje misli, telesa in duha (Saotome, 1993, str. 245). Namen aikida je predvsem posameznike učiti, kako naj ne bodo nasilni, in jih tako voditi na višji nivo (Ueshiba, 2002).

To borilno veščino trenirajo in izvajajo tako moški kot ženske (Dykhuisen, 2000, str. 742). Aikido je povezan z besedami, kot so milost, zmožnost, varnost, povezljivost, hitrost, zaupanje, spretnost, ravnotežje, osredotočenost in harmonija (Noad & James, 2003, str. 136).

Številne organizacije po svetu nudijo poučevanje in boljše razumevanje te borilne veščine. Stevens (2000 v Foster, 2015, str. 171) je v svojem delu navedel, da ocene kažejo na prisotnost takih organizacij v vsaj 90 državah z več kot 1,6 milijona aikidok.

## **2.2 Turizem borilnih veščin**

Pojem borilne veščine se pogosto uporablja kot splošen izraz za različne vrste borilnih veščin, ki so se razvile v vzhodnih kulturah (Bu in drugi, 2010, str. 214). Borilna veščina je borilni šport, pri katerem se dva posameznika med seboj bojujeta. Med bojevanjem uporabljata tehnike boja in upoštevata predpisana pravila. Tovrstni športi se

od drugih športov razlikujejo po cilju, to je v podrejenosti nasprotnika (Kordi, Maffulli, Wroble & Wellby, 2009, str. 74). Bu in drugi (2010, str. 205) so borilno veččino definirali kot telo, duha in duhovno prakso, ki izvira iz Kitajske.

Ljudje želijo borilne veččine trenirati zaradi različnih motivov. Nekateri posamezniki zaradi kulturnih in socialnih razlogov, prizadevajo si izboljšati svoje mentalno, moralno in psihološko delovanje (Lorge, 2016, str. 906 – 907). Drugi zaradi samega gibanja, samoobrambe in meditacije. Treniranje borilnih veččin zavira upadanje mišično - skeletnega sistema, kar je naraven pojav pri staranju (Bu in drugi, 2010, str. 206). Trening borilnih veččin pa je lahko pod določenimi zdravstvenimi pogoji uporabljen tudi kot dopolnilno ali alternativno zdravljenje, na primer pri izgubi prekomerne telesne teže (Sharpe, Blanck, Williams, Ainsworth & Conway, 2007, str. 222). Zaradi telesnih, miselnih in duhovnih vadb so učinki borilnih veččin na zdravje večdimenzionalni (Bu in drugi, 2010, str. 214).

V današnjem globaliziranem svetu obstaja okoli 200 različnih vrst borilnih veččin (Bu in drugi, 2010, str. 205), kot so na primer boks, wrestling, muay thai, taekwondo, kickboxing, rokoborba, aikido, judo, kendo (Kordi, Maffulli, Wroble & Wellby, 2009, str. 74), tai chi, pa-kua, kung fu, karate, sumo, kyudo, kapoera, kahli, bado (Bu in drugi, 2010, str. 214) in še bi jih lahko naštevali. Borilne veččine se med seboj razlikujejo po različnih tehnikah ali drugačnih pristopih k borbi, to so na primer spoprijemanje, branje, direktni fizični napadi, meti in uporaba orožja (Kordi, Maffulli, Wroble & Wellby, 2009, str. 74). Vsaka posamezna borilna veččina ima sicer svoje značilnosti, zaradi česar je edinstvena, vse pa imajo skupen cilj, to je obramba pred fizičnim napadom (Bu in drugi, 2010, str. 205). Poleg fizične vadbe so posamezniki pri učenju borilnih veččin vključeni še v intelektualne in notranje izkušnje (Munsters & Melkert, 2015, str. 17), to so namreč tradicionalni športi, ki poleg telesnih borilnih vsebin, kot so gibanje, rutine in različne oblike bojevanj, vključujejo tudi tradicionalno filozofijo (Li & Li, 2011, str. 787).

Dodatnemu izobraževanju in izpopolnjevanju v borilnih veččinah so namenjeni različni dogodki in prireditve, organizirani so mednarodni seminarji borilnih veččin (Słopecki & Bruns, 2012, str. 49), poletni tabori, razne delavnice (Cynarski, 2017, str. 31) in tekmovanja (Bledsoe, Hsu, Grabowski, Brill & Li, 2006, str. 136). Turizem borilnih veččin je potovanje, ki vključuje proučevanje borilnih veččin (Cynarski, 2017, str. 31 - 32). Pri takem potovanju se turist, glavni cilj potovanja, obiskovani kraji in vsebina potovanja povezujejo z borilno veččino. Za turista je motiv potovanja predvsem skozi proučevanje, vadbo in učenje bolje spoznati borilno veččino (Cynarski, 2012, str. 13). Zato tako trenerji kot učenci potujejo, da bi se borilno veččino tudi s praktičnega vidika bolje naučili (Cynarski, 2017, str. 31 – 32).



Poleg praktičnega učenja turizem borilnih veščin vključuje tudi obiske krajev, ki so povezani z določeno borilno veščino (Cynarski & Swider, 2017, str. 27). Na primer ogled templja Shaolinov, šol različnih borilnih veščin in sedežev nacionalnih organizacij borbenih športov in borilnih veščin, muzejev (Cynarski & Swider, 2017, str. 27), svetovnih sedežev borilnih veščin (Cynarski, 2017, str. 32) in podobno. Nekateri turisti se udeležijo demonstracij in izkoristijo možnost za pogovor z izkušenimi posamezniki, ki poznajo in trenirajo borilno veščino (Cynarski & Swider, 2017, str. 27 – 28). V kategorijo turizma borilnih veščin spadajo tudi potovanja take vrste turistov, ki želijo odkriti dejstva in dokaze o duhovnih dosežkih mojstrov, o njihovih avtobiografijah ter različnih zgodbah s potovanj, povezanih z borilno veščino (Munsters & Melkert, 2015, str. 16 – 17).

Na podlagi različnih namenov potovanj so bile ugotovljene različne kategorije turistov borilnih veščin (Buczowska, 2014 v Cynarski, 2017, str. 32). Tako jih lahko delimo na glavne učitelje, pomočnike glavnih učiteljev, inštruktorje, začetnike in naprednejše učence, spremljevalne osebe, posebne goste iz drugih organizacij in udeležence (Cynarski, 2016a v Cynarski, 2017, str. 32). Udeleženci borilnih veščin se pri učenju prav tako pojavljajo v dveh vlogah, in sicer kot gledalci, ki opazujejo druge udeležence, ter kot aktivni udeleženci (Munsters & Melkert, 2015, str. 17).

Avtor Cynarski (2009, 2010 v Munsters & Melkert, 2015 str. 16) turizem borilnih veščin glede na glavni motiv turista deli na sedem vrst potovanj:

- potovanje mojstrov, učiteljev in trenerjev z namenom učenja in promocije določene borilne veščine,
- potovanje z namenom učenja, samorealizacije in rekreacije posameznikov, ki se želijo učiti veščine za izpit, da pridobijo višjo stopnjo,
- potovanje z namenom sodelovanja v športnih tekmovanjih,
- potovanje oboževalcev, ki se želijo udeležiti demonstracij in srečanj z mojstri in drugimi učenci,
- potovanje, povezano s samouresničevanjem in psihofizično prakso,
- potovanje turistov, ki jih zanimajo tradicija, tekmovanja in drugih dogodki,
- potovanje na konference zaradi izobraževanja in sodelovanja v razpravah.

### **2.3 Športni dogodki borilnih veščin**

Industrija borilnih veščin se je danes spremenila in postala konkurenčna drugim panogam, saj so dogodki borilnih veščin čedalje popularnejši in posledično ustvarjajo povpraševanje na trgu. Večje število učencev, organizacij in dogodkov, vse to pripomore k prepoznavnosti borilnih veščin kot proizvoda na svetovni ravni (Ko, 2007 v Ko & Kim, 2010 str. 3 – 4).

Športni dogodki so za turiste privlačni, kot na primer specializirani tabori, ki športnikom nudijo možnost intenzivnega treniranja in učenja, da lahko dosežejo svojo maksimalno zmogljivost, ki jo potrebujejo na pomembnih tekmovanjih ali preizkušnjah (Kordi, Maffulli, Wroble & Wellby, 2009, str. 17). Posamezne organizacije borilnih veščin pripravljajo take tabore in jih poleg objavljanja drugih različnih dogodkov ponujajo na spletnih straneh, kot so BookMartialArts. Camps.ca in Martial.Events.

Med dogodke borilnih veščin se uvrščajo tudi mednarodni seminarji borilnih veščin (Słopecki & Bruns, 2012, str. 49), poletni tabori, razne delavnice (Cynarski, 2017, str. 31) in tekmovanja (Bledsoe, Hsu, Grabowski, Brill & Li, 2006, str. 136).

Glavni namen dogodkov borilnih veščin ni samo opazovati, ampak predvsem udeležiti se in sodelovati pri izpopolnjevanju in izmenjavi znanj. Učitelji borilnih veščin širijo svoje strokovno znanje in izobražujejo mlade generacije. Ob učenju se udeleženci bolje spoznajo med seboj (Słopecki & Bruns, 2012, str. 49 – 51), želijo spoznati tudi telesne in duhovne zmogljivosti preteklih mojstrov, ki so jih uporabili proti napadalcem, ali pa njihovo notranjo disciplino, ki jih je pripeljala do razsvetljenja (Griffith, 2016, str. 32). Hočejo se dodatno izobraziti za pridobitev naslednje ravni ali opravljanje izpita, učiti se in promovirati določeno borilno veščino, sodelovati na tekmovanjih, se srečati z mojstri na prireditvah in demonstracijah, vaditi in spoznavati psihofizični del določene veščine (Cynarski, 2012, str. 11 – 14). Vsi našteti razlogi pozitivno vplivajo na razvoj turizma borilnih veščin (Słopecki & Bruns, 2012, str. 51).

Kot je bilo že omenjeno, Ko (2007) ugotavlja, da dogodki borilnih veščin ustvarjajo povpraševanje na trgu in so postali svetovno znani proizvod. Na svetovni ravni se izvaja veliko število različnih dogodkov borilnih veščin. Ker pa se tema mojega magistrskega dela navezuje izključno na aikido dogodke, bom v nadaljevanju pisala o aikido dogodkih, ki jih prirejata izbrani organizaciji, Aikido združenje Amerike in Mednarodno aikido združenje, ki sta med seboj povezani. Za ti dve organizaciji sem se odločila, ker treniram v klubu, ki spada v Mednarodno aikido združenje, in želim s pomočjo magistrske naloge vplivati na prisotnost večjega števila aikidok na seminarjih v prihodnje. Zato bom v nadaljevanju predstavila omenjeni organizaciji in njuno medsebojno povezavo ter opisala aikido dogodke, ki se izvajajo pod okriljem teh dveh organizacij.

#### **2.4 Organizacija Aikido združenja Amerike in organizacija Mednarodnega aikido združenja**

Organizacija Aikido združenja Amerike je neprofitna organizacija v Združenih državah Amerike s sedežem v Chicagu. Organizacijo je leta 1948 ustanovil pokojni glavni inštruktor Shihan Fumio Toyoda (1947 – 2011) in vanjo prenesel svojih 40 let izkušenj v aikidu (Aikido Association of America & Aikido Association International, 2015a).



Cilj Aikido združenja Amerike je dvigniti aikido standard v Združenih državah Amerike na višjo raven z uporabo tradicionalnih japonskih in sodobnih metod poučevanja umetnosti ter filozofije aikida. Organizacija želi zagotoviti najboljšo možno kakovost usposabljanja v aikidu za sedanje in prihodnje generacije (Aikido Association of America & Aikido Association International, 2015a).

Mednarodno aikido združenje je prav tako neprofitna organizacija, ki pod okriljem Aikido združenja Amerike deluje na področju aikida od leta 1986. Tudi to organizacijo je ustanovil Shihan Fumio Toyoda in ponuja enake storitve kot Aikido združenje Amerike (Aikido Association of America & Aikido Association International, 2015b). Razlika je v tem, da storitve ponuja v več kot 10 državah v Evropi, Aziji in Afriki (Aikido Association of America & Aikido Association International, 2015c).

Aikido združenje Amerike in Mednarodno aikido združenje ponujata naslednje storitve: prepoznavnost športnih društev, preverjanje znanja pri napredovanju na višje nivoje, seminarske delavnice in inštrukcije, izobraževanje, pomoč in podporo tako aikido inštruktorjem kot ostalim aikidokam, internetne storitve ter finančno podporo društvom (Aikido Association of America & Aikido Association International, 2015b).

#### 2.4.1 Aikido dogodki v sklopu organizacije Aikido združenja Amerike in organizacije Mednarodnega aikido združenja

Aikido združenje Amerike in Mednarodno aikido združenje pripravljata številne dogodke, ki vključujejo vse od tradicionalnega aikida do sodobnega izražanja aikido umetnosti. Organizirata seminarje, nacionalne in regionalne tabore, inštruktorske seminarje, strokovne inštruktorske seminarje, Uchideshi in Kenshusei programe (Aikido Association of America & Aikido Association International, 2015a; 2015b).

Seminarji so namenjeni nadaljnjemu usposabljanju aikidok s poudarkom na standardiziranih navodilih ter intenzivnem in osredotočenem treniranju. Seminarji potekajo na različnih nivojih z uporabo različnih predmetov, vključene so začetne in napredne prostoročne tehnike, tehnike s tradicionalnimi orožji, pravilno dihanje, taktično izvajanje in pravilne tehnike gibanja (Aikido Association of America & Aikido Association International, 2015a; 2015b).

Tabori so namenjeni intenzivnejšemu usposabljanju, potekajo v različnih delih sveta, na njih aikidoke z intenzivno vadbo izboljšujejo svoje veščine in se povezujejo med seboj (Aikido Association of America & Aikido Association International, 2015a; 2015b).

Inštruktorski seminarji so namenjeni dolgoročni rasti v aikidu. Ti seminarji nudijo dosledno, kakovostno in strokovno poučevanje aikidok. Strokovni inštruktorski

seminarji so namenjeni usposabljanju strokovnih inštruktorjev, na njih pridobijo znanje za poučevanje in strategije za vzpostavitev in delovanje organizacij. Po uspešno opravljenem seminarju in po končanem Uchideshi programu inštruktor pridobi dovoljenje za odprtje doja pod lastnim vodstvom (Aikido Association of America & Aikido Association International, 2015a; 2015b).

Uchideshi in Kenshusei sta programa za intenzivno usposabljanje tistih aikidok, ki želijo poglobiti svoje znanje. V Uchideshi programu se aikidoke usposabljujejo 24 ur dnevno najmanj eno leto. Za udeležbo v tem programu mora aikidoka dobiti priporočilo svojega učitelja. Tudi v Kenshusei programu aikidoke želijo poglobiti svoje znanje, a se jim ni treba zavezati k polnemu številu ur prisotnosti, kot to zahteva Uchideshi program. Pri Kenshusei programu se aikidoke udeležujejo posebnih tedenskih treningov in prevzemajo odgovornost pri različnih projektih in posebnih dogodkih (Aikido Association of America & Aikido Association International, 2015a; 2015b).

V svoji nalogi se bom osredotočila na aikido seminarje, ker so to najpogostejši dogodki med vsemi, ki jih obe organizaciji ponujata. Organizaciji Aikido združenja Amerike in Mednarodnega aikido združenja skupaj priredita kar nekaj aikido seminarjev letno. Aikido združenje Amerike organizira seminarje, ki se izvajajo pretežno v državah Združenih držav Amerike, Mednarodno aikido združenje pa izvaja seminarje v Evropi, Aziji in Afriki (Aikido Association of America & Aikido Association International, 2015a; 2015b). Seminarji se najpogosteje odvijajo v Ameriki, redkeje v Evropi, zelo redko pa tudi na Mavriciju, v Kuvajtu, Dubaju, Puerto Ricu, Indiji in na Japonskem (Aikido Association of America & Aikido Association International, 2015a; 2015b).

Sama že nekaj let treniram v društvu v Ljubljani, ki je del organizacije Mednarodnega aikido združenja, zato ta šport dobro poznam. V času treniranja sem bila prisotna na kar nekaj seminarjih, domačih in v tujini. Opazila sem, da so ob prisotnosti redkih udeležencev iz drugih držav prevladovali udeleženci iz države, v kateri je bil seminar organiziran. Sensei Stephen Toyoda, trenutni predsednik obeh organizacij in istočasno vodja seminarjev, je moje opažanje potrdil. Izjema sta bila evropska seminarja v Belgiji leta 2017 in v Španiji leta 2019. Hkrati pa mi je gospod Toyoda omenil, da je v interesu obeh organizacij povečati število udeležencev tudi iz drugih držav. Na ta način bi omogočili rast skupnosti, kjer se aikidoke med seboj spoznavajo in povezujejo tudi izven državnih meja, širjenje filozofije aikida in nudenje pomoči večjemu številu aikidok.

Odločila sem se, da poskusim poiskati rešitev omenjenega problema, tako da bom ugotovila, katere omejitve vplivajo na odločitev aikidok o tem, ali se bodo udeležili aikido seminarjev ali ne.

Za organizacije je koristno poznati omejitve, zato da poskušajo zmanjšati njihov negativni vpliv. Z opredelitvijo vrst omejitev, ki ovirajo udeležbo na dogodkih, se lahko razkrijejo pravi vzroki problema, organizatorji pa razumejo, zakaj je udeležba nizka (Kim, Lee, Kim & Kim, 2015, str. 1066). V nadaljevanju bom predstavila, kaj so to omejitve, kako vplivajo na odločitve posameznikov in zakaj je pomembno, da jih tržniki in direktorji poznajo.

### **3 OMEJITVE PRI ODLOČANJU O UDELEŽBI V PROSTOČASNIH DEJAVNOSTIH**

Teorija omejitev je pogosto uporabljena v športno - turističnih raziskavah, katerih cilj je bolje razumeti posameznikove odločitve, ki so vezane na sodelovanje ali prisotnost na športnih dogodkih (Funk, Alexandris & McDonald, 2016).

Pri definicijah prostega časa, turizma in športnega turizma se pogosto pojavlja pridevnik prostočasen. Prosti čas se nanaša na čas, ki ostane posamezniku, ko zaključi z delovnimi obveznostmi, s študijem, s spanjem, s časom za osebno nego ter s časom za nujna gospodinjska opravila (McLean & Hurd, 2011, str. 22; Mihalič, 2008, str. 28). Posameznik svoj prosti čas nameni svobodni izbiri dejavnosti in ga uporablja na različne načine, kot je izpolnjevanje osebnih potreb po refleksiji, osebni rasti, sprostitvi, užitku ali pa prostovoljno sodeluje v izbrani dejavnosti (McLean & Hurd, 2011, str. 22).

Zato večina avtorjev v raziskavah ali v drugi literaturi, povezani z omejitvami, uporablja predvsem izraz prostočasne omejitve (Hinch, Jackson, Hudson & Walker, 2005, str. 143).

#### **3.1 Teorija omejitev**

V znanstveni in strokovni literaturi so omenjene različne definicije o omejitvah. Crawford in Godbey (1987, str. 120) sta opredelila omejitve kot posredne dejavnike med izbranimi prostočasnimi dejavnostmi in udeležitvijo v njih. Jackson (1991 v Pennington - Gray & Kerstetter, 2002, str. 416) je omejitve definiral kot dejavnike, ki omejujejo oblikovanje prostočasnih izbir ali pa prepovejo udeležbo v dejavnostih. Avtorji Wilhelm Stanis, Schneider in Russell (2009, str. 288) so v svoji raziskavi definirali omejitve kot dejavnike, ki zmanjšujejo udeležbo ali zadovoljstvo v prostočasnih dejavnostih. Funk (2011) je omejitve opredelil z vidika njihovega nastanka. Pojavijo se zaradi interakcij z drugimi osebnimi, psihološkimi in okoljskimi dejavniki, ki vplivajo na posameznikovo vedenje. Posledice omejitev se odražajo v neudeležbah, delnih udeležbah ali pa se posameznik udeleži nadomestnih dejavnosti. Kimm (2012, str. 32) je opredelil omejitve kot ovire, ki preprečujejo udeležbo v prostočasnih dejavnostih. Avtorji Funk, Alexandris in McDonald (2016) so v svojem delu ugotovili, da so omejitve resnične ali pa zaznane. Resnične omejitve so doživete ob

neposredni potrošnji, medtem ko se zaznane omejitve nanašajo na omejitve, ki jih posameznik zazna, še preden pride do dejanske potrošnje, in vplivajo na odločitev o udeležbi. Zaznane omejitve vključujejo tudi tveganja, ki so potrebna, da se posameznik lahko udeleži dejavnosti (Funk, 2011).

V raziskavah v poznih sedemdesetih in zgodnjih osemdesetih letih so raziskovalci domnevali, da gre samo za eno razmerje med prednostno izbiro, omejitvami in udeležbo. V primeru, da so obstajale izbira in omejitve, so bili rezultati vidni v posameznikovi neudeležbi. Če pa ni bilo omejitev, so bili rezultati vidni v udeležbi. V takratnih študijah so zanemarili analize omejitev, na različne načine povezanih z izbirami in udeležbami (Crawford & Godbey, 1987, str. 119).

Raziskovalci, kot so Buchanan in Allen (1988), Searle in Jackson (1985) in Jackson (1988), so v svojih zgodnjih raziskavah o omejitvah uporabili predpostavko, da omejitve povzročijo neudeležbo v dejavnostih (v White, 2008, str. 344). Crawford in Godbey (1987, str. 121) sta trdila, da omejitve ne vplivajo samo na udeležbo, ampak tudi na izbiro pristočasnih dejavnosti. Avtorja Nadirova in Jackson (2000, str. 403) sta ugotovila, da zaradi omejitev posameznik ne more ohraniti ali povečati pogostosti udeležb, to pa lahko povzroči negativne pristočasne izkušnje.

Avtorja Pritchard in Funk (2006, v Funk, 2011) sta mnenja, da se potrošnik, ki zazna omejitve, počuti manj svobodnega pri nadaljnjem odločanju o udeležbi. Svobodna volja pri odločanju pomaga razumeti izbiro posameznika, in sicer v primeru, ko na njegovo odločitev ne vplivajo drugi dejavniki in ima tako potrošnik večjo svobodo izbiranja. Manjšo svobodo pri odločanju pa občuti takrat, ko na njegovo odločitev vplivajo drugi dejavniki (Pritchard, Funk & Alexandris, 2009 v Funk, Alexandris & McDonald, 2016).

Najpogostejši negativni dejavniki, ki vplivajo na odločitev posameznika, so: pomanjkanje dostopnosti, pomanjkanje objektov, pomanjkanje finančnih virov, pomanjkanje zanimanja, pomanjkanje partnerjev in prijateljev, pomanjkanje predhodnega znanja, pomanjkanje časa in varnost (Funk, 2011).

Za tržnike in managerje je pomembno ugotoviti, zakaj se oboževalci ali gledalci ne udeležijo dogodkov, zakaj ostanejo doma ali zakaj ne sodelujejo v dogodkih. Z raziskavami o omejitvah lahko pridobijo kar nekaj koristnih podatkov, na podlagi katerih lahko izboljšajo svoje poslovanje. Pridobitve raziskav so (Funk, Alexandris & McDonald, 2016):

- boljše razumevanje posameznikovih odločitev v povezavi s športno potrošnjo;
- razumevanje, kateri notranji in zunanji dejavniki zavirajo športno potrošnjo;
- določitev prikritega povpraševanja športne potrošnje;
- prepoznavna skupin s pomanjkljivim dostopom do športnih in rekreacijskih storitev;

- boljše razumevanje medsebojnega vplivanja med omejitvami ter osebnimi in okoljskimi faktorji ter njegov vpliv na končni izid;
- razčlenitev športnih potrošnikov glede na to, katere omejitve vplivajo na njihove odločitve o potrošnji;
- oblikovanje tržnih in komunikacijskih strategij, ki ublažijo učinek omejitev.

Z boljšim razumevanjem lahko tržniki v športu pomagajo potrošnikom, tako da zagotovijo rešitve, na podlagi katerih posamezniki prilagodijo svoje omejitve in se lahko udeležijo dogodkov (Funk, 2011). Takšne rešitve se imenujejo pogajalske strategije, ki so ključni elementi pri oblikovanju odločitev o udeležbi v prostočasnih dejavnostih (Son, Mowen & Kerstetter, 2008, str. 201). Seveda pa je potrebno upoštevati, da v primeru, če so zaznane omejitve močnejše, so pogajalske strategije neuspešne. Velja pa tudi obratno, da so pogajalske strategije uspešne v primeru, ko zaznane omejitve nimajo močnega negativnega vpliva na odločitev o udeležbi (Alexandris, Du, Funk & Theodorakis, 2017, str. 671). Na odločitev o udeležbi vplivajo tudi posameznikovi motivacijski dejavniki, ti lahko preglasijo omejitve, da te ne zmanjšajo ali preprečijo udeležbe v prostočasnih dejavnostih (Hubbard & Mannell, 2001, str. 149).

### **3.2. Pregled literature o omejitvah**

Najprej sta avtorja Francken in Van Raij (1981 v Alexandris & Carroll, 1997, str. 2) omejitve razvrstila v skupini zunanjih in notranjih omejitev. Omejitve, kot so pomanjkanje časa in denarja, geografska razdalja in pomanjkanje objektov, sta uvrstila v skupino zunanjih omejitev. V skupino notranjih omejitev pa take, kot so osebne zmogljivosti, sposobnosti, znanje in interesi. Jackson in Searle (1985 v Alexandris & Carroll, 1997, str. 2) sta v svojem delu predlagala novi skupini za razvrstitev omejitev, in sicer glede na to, ali zavirajo ali prepovedujejo udeležbo. Prepovedujoče omejitve se nanašajo na omejitve, ki popolnoma izključijo udeležbo, medtem ko zavirajoče omejitve zgolj preprečijo sodelovanje in so odvisne od okoliščin.

V literaturi pa se največkrat pojavlja delitev na notranje, medosebne in strukturne omejitve. Sprva je bil to teoretični 3 - faktorski model omejitev, ki sta ga prva razvila avtorja Crawford in Godbey (Crawford & Godbey, 1987 str. 122 - 124).

Notranje omejitve izvirajo iz posameznikove notranjosti (Park, Kim, Nam & Kwon, 2017, str. 160), njegovega psihološkega stanja in osebnostnih lastnosti (Alexandris, Tsorbatzoudis & Grouios, 2002, str. 235), osebnih prepričanj, navad in izkušenj (Chiu, Wang, Huang & Chen, 2011, str. 541). Primeri notranjih omejitev so stres, depresija, zaskrbljenost ali strah, vera, zaznavne spretnosti in subjektiven pogled na primernost različnih prostočasnih dejavnosti. Ta vrsta omejitev je nestabilna in se lahko v kratkem času hitro spremeni (Crawford & Godbey, 1987, str. 122). Medosebne omejitve so

opredeljene kot socialni dejavniki (White, 2008, str. 344) ali družbene interakcije (Park, Kim, Nam & Kwon, 2017, str. 160) in vključujejo omejitve, ki so povezane z nezmožnostjo iskanja partnerjev ali spremljevalcev (Alexandris, Tsorbatzoudis & Grouios, 2002, str. 235). Posameznik doživlja te omejitve, ko ne more najti prijatelja, družinskega člana ali partnerja, ki bi z njim sodeloval pri izbrani dejavnosti ali pa bi bil le v vlogi spremljevalca (Crawford & Godbey, 1987, str. 123). Do teh omejitev lahko pride, ker imajo ljudje različne načrte in interese, vzroki so lahko v oddaljenosti bivanja prijateljev in njihovega finančnega stanja (White, 2008, str. 350), v njihovih družinskih obveznostih in pomanjkanju interesa (Hudson, 2000, str. 914). Strukturne omejitve pa so zunanje omejitve, povezane z nedostopnostjo sredstev, potrebnih za sodelovanje v dejavnostih (Alexandris, Tsorbatzoudis & Grouios, 2002, str. 235). Primeri takih omejitev so: časovne omejitve, pomanjkanje nizkocenovnih možnosti (Park, Kim, Nam & Kwon, 2017, str. 160), razpoložljivost, drugi zunanji viri omejitev, ki vplivajo na želeno dejavnost (Funk, Alexandris & Ping, 2009, str. 43), življenjski cikel, finančni viri, sezonskost, podnebje in urnik službenih obveznosti (Crawford & Godbey, 1987, str. 124).

Prvotni teoretični 3-faktorski model omejitev so kasneje spremenili tako, da so tri faktorje povezali med seboj v dinamiko in nastal je hierarhični model prostočasnih omejitev.

### 3.2.1 Hierarhični model prostočasnih omejitev

Crawford, Jackson in Godbey (1991 v Kim & Trail, 2010, str. 192) so trdili, da koncepti, ki so predstavljeni v teoretičnem 3-faktorskem modelu, niso povezani med seboj in tako ne pojasnjujejo dinamike. Zato so kasneje avtorji te 3 faktorje povezali med seboj in so tako kot prvi predstavili hierarhični model prostočasnih omejitev. Ta model predstavlja najpogostejši analitični okvir v številnih turističnih in prostočasnih študijah (Hung & Petrick, 2012, str. 857).

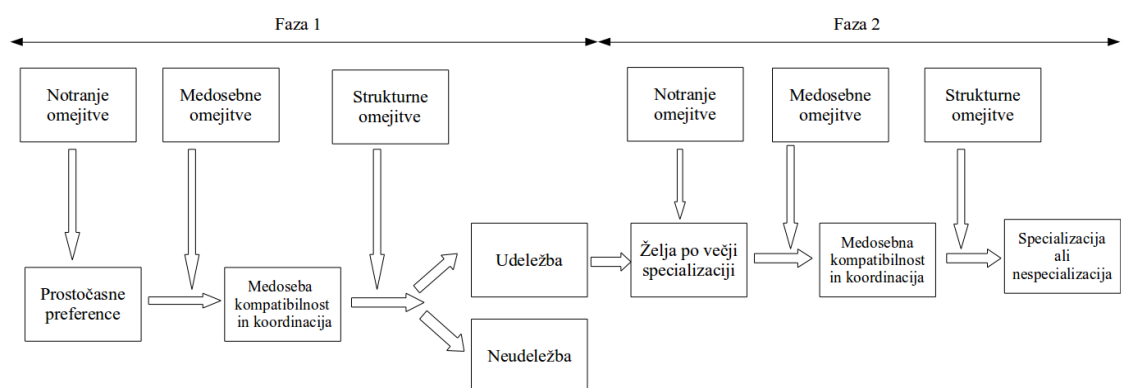
Avtorji so izhajali iz teoretičnega 3-faktorskega modela, s pomočjo katerega so notranje, medosebne in strukturne omejitve med seboj povezali v hierarhični model. To pomeni, da različne omejitve vplivajo na odločanje o udeležbi v zaporednem vrstnem redu (Hung & Petrick, 2012 str. 857), in sicer tako, da se jih rešuje postopoma (Funk, Alexandris & McDonald, 2016). Posameznik mora najprej premagati določeno skupino omejitev, da se lahko spopade z naslednjo skupino omejitev. Pri tem modelu se mora najprej spopasti z notranjimi omejitvami in jih premagati. Ko so te omejitve uspešno rešene, se posameznik sooči z medosebnimi omejitvami (Gilbert & Hudson, 2000, str. 910). Če so tudi te uspešno rešene, se bo soočil še s strukturnimi omejitvami. Če teh ni, ali pa jih uspešno reši, obstaja večja možnost, da se bo posameznik udeležil določene prostočasne dejavnosti (Kim & Trail, 2010, str. 192).



Slika 1 prikazuje model hierarhičnih prostočasnih omejitev in njegovo delitev na dve fazi. Prva faza nam kaže postopek odločitve posameznika in vrste omejitev pri odločanju o začetni udeležbi, in sicer, ali se bo udeležil določene dejavnosti ali pa se je ne bo udeležil. Druga faza pa prikazuje postopek odločitve posameznika z večjo stopnjo vključenosti v določeno dejavnost. Torej gre za dejavnost, v kateri je posameznik večkrat udeležen. S pomočjo druge faze tega modela lahko vidimo, kako posameznik napreduje v smeri večje vključenosti v dejavnost. Na tak način lahko ločimo med dejavnostmi, ki posamezniku predstavljajo rekreacijo, in dejavnostmi, v katere se resneje vključuje, na primer hobi (Bryan, 1977 v Lyu & Oh, 2014, str. 481).

V prvi fazi Slike 1, kjer poteka postopek odločanja o začetni udeležbi, vidimo, da se najprej pojavijo notranje omejitve, ki imajo največji vpliv na začetno športno sodelovanje in lahko tudi onemogočijo udeležbo. Nato sledijo medosebne omejitve, saj tudi te lahko vplivajo na izbiro dejavnosti ali željo po udeležbi. Na koncu pa se pojavijo še strukturne omejitve. Te so zadnje vplivne omejitve v modelu, ki pa ne prepovejo udeležbe, ampak jo lahko samo omejijo ali pa spremenijo (Funk, Alexandris & McDonald, 2016). Druga faza tega modela na sliki 1, kjer poteka postopek odločanja v primeru pogostejše udeležbe v dejavnosti, prav tako vključuje notranje, medosebne in strukturne omejitve. Omejitve, ki jih posameznik zaznava, se med obema fazama modela razlikujejo. To pomeni, da posameznik, ki se pogosteje udeležuje dejavnosti, v primerjavi s posameznikom, ki se prvič udeleži dejavnosti, zazna drugačne omejitve (Aas, 1995 v Lyu & Oh, 2014 str. 481).

*Slika 1: Hierarhični model prostočasnih omejitev, prikazan v dveh fazah*



*Vir: Lyu & Oh (2014 str. 481).*

Jackson, Crawford in Godbey (1993 v Alexandris, Tsorbatzoudis & Grouios, 2002, str. 235) so kasneje ta model razširili z vključitvijo pogajanj o omejitvah, saj udeležba ni odvisna samo od odsotnosti omejitev, temveč tudi od pogajanj. Avtorji so predlagali, da dejavniki omejitev, ki negativno vplivajo na udeležbo, in motivacija za udeležbo lahko sprožijo pogajalski postopek. Ta povzroči, da posameznik postane manj omejen s strani

dejavnikov omejitev (Jackson, Crawford & Godbey, 1993 v Ma & Ma, 2014, str. 274), kar pa pomeni, da neudeležba ni več edini izid, ampak je le eden od možnih izidov (Scott, 1991 str. 323).

Omejitve so se v študijah proučevale med različnimi ljudmi in z uporabo različnih metod, zato rezultate analiz ne moremo posplošiti na druge dejavnosti (Kim, Lee, Kim & Kim, 2015, str. 1069), kar lahko vidimo v nadaljevanju.

Avtorja Gilbert in Hudson (2000, str. 916) sta v svoji raziskavi intervjuvala osebe, ki smučajo, in tiste, ki ne smučajo. Skušala sta ugotoviti in dobiti vpogled, katere omejitve vplivajo na njihovo udeležbo ali neudeležbo v smučanju. Ugotovila sta, da osebe, ki ne smučajo, občutijo večje notranje in strukturne omejitve v primerjavi s smučarji. Z vidika medosebnih omejitev pa je bil vpliv na odločitev manjši, pri čemer so osebe, ki ne smučajo, občutile več vrst omejitev kot smučarji. Avtorji Kim, Lee, Kim in Kim (2015, str. 1073) so v svoji raziskavi omejitev analizirali udeležence šol borilnih veščin. Ugotovili so, da so najmočnejše notranje omejitve, sledile so strukturne in nazadnje še medosebne omejitve. Znotraj skupine notranjih omejitev sta se kot največji omejitvi pokazali zdravstvene težave in fizična kondicija. Dejavnika čas in stroški sta bila največji omejitvi v skupini strukturnih omejitev, medtem ko je negativen odnos inštruktorja predstavljal največjo omejitev znotraj skupine medosebnih omejitev.

Analiza omejitev je bila narejena tudi pri rekreaciji in udejstvovanju na prostem, pri čemer so rezultati pokazali, da je skupina strukturnih omejitev, v katero spadajo čas, denar in vremenski pogoji, tvorila največji negativni vpliv na odločitev o udeležbi. Drugi največji negativni vpliv je tvorila skupina medosebnih omejitev, znotraj katere sta največ vplivala dva dejavnika, interes družine in iskanje spremljevalca. Dejavnika varnost naravnih območij in spretnosti, potrebne za sodelovanje v dejavnosti, pa sta tvorila največji vpliv v skupini notranjih omejitev (Pennington-Gray & Kerstetter, 2002, str. 420). Tudi White (2008, str. 350) je v svoji raziskavi analiziral omejitve, ki zadevajo rekreacijo na prostem. Rezultati so pokazali, da iz skupine strukturnih omejitev največjo omejitev predstavljajo stroški. Znotraj skupine medosebnih omejitev večini anketirancev sodelovanje na prostem omejuje dejstvo, da imajo prijatelji raje druge stvari. Pomanjkanje informacij, sposobnosti in zmožnosti, možnost poškodovanja drugih ljudi pa so dejavniki iz skupine notranjih omejitev, ki so imeli večji negativni vpliv na sodelovanje v rekreaciji na prostem. Avtorji Son, Kerstetter in Mowen (2008, str. 206) so v svoji raziskavi analizirali omejitve pri udeležbi v dejavnostih v parkih. Prišli so do zaključka, da so največje omejitve predstavljale tiste iz skupine strukturnih omejitev, sledile so medosebne in notranje omejitve.

Glede na zgornje raziskave o omejitvah so avtorji na različnih primerih ugotovili, katere skupine omejitev imajo največji vpliv na udeležbo v pristočasnih dejavnostih in katere imajo najmanjši vpliv. Vplivi omejitev se razlikujejo tudi z vidika socialno -

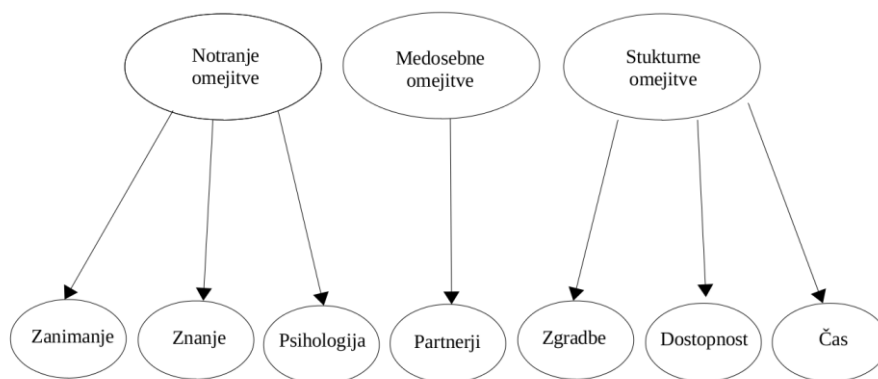


demografskih dejavnikov. Avtorja Pennington-Gray in Kerstetter (2002, str. 420 – 422) sta v svoji raziskavi o rekreaciji na prostem znotraj naravnega turizma ugotovila, da se omejitve razlikujejo glede na socialno-demografske značilnosti. Razlike pri zaznavanju omejitev se kažejo predvsem pri starosti, življenjskem ciklu družine, izobrazbi in dohodku, medtem ko večjih razlik med spoloma ni.

Gilbert in Hudson (2000, str. 915) sta v svoji raziskavi o prostočasnih omejitvah med smučarji ugotovila, da ni pomembnih razlik med starostnimi skupinami, da pa obstajajo razlike med spoloma. Avtorja Kemperman in Timmermans (2008, str. 317 – 320) sta raziskovala razmerje med udeležbami v različnih vrstah prostočasnih dejavnosti. Rezultati so pokazali, da med starostjo in različnimi prostočasnimi dejavnostmi ni statistično značilnih povezav. Statistično značilne povezave so se pojavile med spoloma, pri izobrazbi in udeležbo v različnih prostočasnih dejavnostih.

Do sedaj so bili obravnavani trije dejavniki omejitev. Nekateri avtorji pa so v svojih študijah o omejitvah (Alexandris & Carroll, 1997; Alexandris, Tsorbatzoudis & Grouios, 2002; Casper, Bocarro, Kanters & Floyd, 2011) namesto treh uporabljali sedem omejitvenih faktorjev. Vsaka skupina treh faktorjev je razdeljena na več spremenljivk, kar lahko vidimo na sliki 2. Slika 2 prikazuje oba modela, 3-faktorskega in 7-faktorskega. Kljub temu da 7-faktorski model vključuje več faktorjev, so le-ti teoretično še vedno povezani s tremi faktorji. Zgornji del slike prikazuje tri faktorje, in sicer: notranje, medosebne in strukturne omejitve. Spodnji del slike pa prikazuje sedem faktorjev, to so zanimanje, znanje, psihologija, partnerji, zgradbe, dostopnost in čas.

*Slika 2: Primerjava med 3-faktorskim in 7-faktorskim modelom prostočasnih omejitev*



*Vir: Casper, Bocarro, Kanters & Floyd (2011 str. 132).*

V preteklih analizah so avtorji ugotovili, da lahko z uporabo različnih faktorskih modelov pride do neskladnosti. Kim, Lee, Kim & Kim (2015, str. 1073) so v analizi 20 dejavnikov razvrstili v 3 faktorje, medtem ko sta avtorja Alexandris in Carroll (1997 str. 7) v svoji raziskavi 29 dejavnikov razvrstila v 7 faktorjev. Nekateri avtorji so izbrali ali pa celo na novo ustvarili dejavnike omejitev glede na določeno dejavnost, osebno

poznavaje okolja ali na podlagi intervjujev s posamezniki. Ti dejavniki omejitev so z vidika teorije še vedno povezani s faktorji v 3-faktorskem modelu (Casper, Bocarro, Kanters & Floyd, 2011, str. 129).

Do problema pride, kadar imamo različno število dejavnikov in različno faktorsko strukturo, ker podatkov ne moremo posplošiti na druge primere raziskovanj na tem področju. Tako so nekateri avtorji (Hawkins, Peng, Hsieh & Eklund, 1999, str. 188) v svoji analizi ponovno testirali 3-faktorski model, ki pa se ni ujemal z njihovimi podatki iz analize.

Tudi pri 3-faktorskem modelu se kaže neskladnost v različnih pomenih dejavnikov, ki spadajo pod določen faktor. Kot na primer dejavnika pomanjkanje časa in dostopnost spadata pod strukturne omejitve, a sta si vsebinsko zelo različna (Casper, Bocarro, Kanters & Floyd, 2011, str. 129 – 141).

Faktorska struktura je pomembna, saj se iz faktorjev izračunajo nove vrednosti, ki se uporabijo pri nadaljnjem analiziranju. Te nove vrednosti se izračunajo iz povprečja ali seštevka iz dejavnikov, ki tvorijo faktorje. Povprečja ali seštevki faktorjev so pomembni pri nadaljnji raziskavi v povezavi s še drugimi dejavniki. Nekateri avtorji (Alexandris, Tsorbatzoudis & Grouios, 2002; Hubbard & Mannell, 2001; Lyu & Oh, 2014) so v svojih študijah poleg omejitev v analizo vključili še druge dejavnike, kot so na primer pogajanje, motivacija in udeležba. Težava se pojavi, kot sem že omenila, ker rezultatov analiz ne moremo primerjati med seboj oziroma jih posplošiti, saj je možno, da so bile nekatere analize narejene z različnimi faktorji (Casper, Bocarro, Kanters & Floyd, 2011, str. 129).

#### **4 PRIMERI MODELOV PROSTOČASNIH OMEJITEV**

V znanstveni in strokovni literaturi na temo omejitev v prostočasnih dejavnostih najdemo avtorje (Hubbard & Manell, 2001; Chung, Baik & Lee, 2017; Kim & Trail, 2010), ki so v svojih raziskavah o odločanju o udeležbi nadalje razvijali teorije in metode. Poleg omejitvenih dejavnikov so upoštevali še druge dejavnike, ki vplivajo na udeležbo, ter analizirali medsebojne vplive. S širitvijo teme prostočasnih omejitev nekatere raziskave ponujajo pomemben vpogled v posameznikove prostočasne izbire in obnašanja. Na ta način se ponudnikom storitev omogoči oblikovanje strategij, kako zmanjšati negativni vpliv omejitev, vzpodbuditi pogajanja in povečati koristi od udeležb v dejavnostih (White, 2008, str. 342 – 355).

Glede na to, da je tema o omejitvah glavni del moje magistrske naloge, sem se odločila, da bom predstavila nekaj modelov. V raziskavah so avtorji izhajali iz prvotnega hierarhičnega modela omejitev, ki so ga v postopku razvoja teorije o udeležbi nadgrajevali in izpopolnjevali v različne celovite modele. Nekateri modeli, predstavljeni

v naslednjih podpoglavjih, so bili uporabljeni pri analizah fizičnih dejavnosti, nekateri pa pri prostočasnih dejavnostih. Ker je malo napisanega o omejitvenih modelih v športnih dejavnostih, sem morala razširiti nabor primerne literature. V nadaljevanju so zato opisani tudi modeli, ki se navezujejo na fizične prostočasne dejavnosti. Analize teh modelov so narejene z različnimi populacijami, kar pomeni, da rezultatov ne moremo posploševati oziroma moramo ponovno testirati povezave pri modelih z drugimi populacijami. Kljub temu da nekatere analize niso povezane s temo športa, se ti modeli lahko prenesejo tudi na druge športne dejavnosti.

#### **4.1 Model štirih dimenzij**

S pomočjo modela, ki so ga predstavili Crawford, Jackson in Godbey (1991) in z dosedanjimi empiričnimi dokazi, ki so jih našli avtorji Trail, Robinson in Kim (2008 v Kim & Trail, 2010, str. 194), sta avtorja Kim in Trail (2010) predstavila spremenjeni model. Predstavljen je na primeru gledalcev športnega dogodka, profesionalne ženske tekme v košarki. Model vključuje štiri dimenzije, in sicer notranje motivatorje, notranje omejitve, zunanje motivatorje in zunanje omejitve. Pri tem modelu so sestavine in njihova razvrstitev drugačne v primerjavi s prvotnim Crawford in drugi modelom, vključena je tudi motivacija, česar prvotni model nima (Kim & Trail, 2010, str. 194).

Model štirih dimenzij temelji na dvojnosti, spremenljivke so razvrščene v dve skupini: omejitve in motivacija. Avtorja sta prepričana, da dvojnost lahko prispeva k večji jasnosti modela. Težavo sta videla v tem, da so nekatere vrste omejitev lahko razvrščene ali kot notranje ali pa kot medosebne omejitve (Kim & Trail, 2010, str. 194).

To je razvidno iz primera, ko so avtorji Hawkins, Peng, Hsieh in Eklund (1999, str. 181 – 187) v svoji raziskavi o udeležbi v fizičnih dejavnostih anketirali duševno prizadete osebe. Omejitve »prijatelji in družina ne odobravajo« so razvrstili v skupino notranjih omejitev. Po prejšnji definiciji notranjih in medosebnih omejitev je ta omejitev razvrščena v skupino medosebnih omejitev. Razlog, da so omenjeno omejitve razvrstili v skupino notranjih omejitev, je, da so duševno prizadete osebe odvisne od drugih ljudi. Zato se omejitve, ki se navezujejo na prijatelje ali družinske člane, obravnavajo drugače kot pri neprizadetih osebah.

Model štirih dimenzij še vedno izhaja iz Crawfordovega, Jacksonovega in Godbeyevega (1991) modela, le da so omejitve drugače razvrščene. Notranje in medosebne omejitve 3-faktorskega modela v modelu štirih dimenzij spadajo pod notranje omejitve, strukturne omejitve pa pod zunanje omejitve (Kim & Trail, 2010, str. 194).

Obravnavani model vključuje tudi motivatorje, ki pozitivno vplivajo na odločitev posameznika (Kim & Trail, 2010, str. 205). Motivacija je čustvena ali psihološka potreba, ki deluje tako, da spodbudi obnašanje posameznika s ciljem, da zadovolji želje

in potrebe. Zadovoljitev želja in potreb se lahko uresniči z različnimi dosežki, zabavo ter z izboljšanjem spretnosti, zdravja in telesnih sposobnosti. Ko se pri posamezniku pojavijo želje in potrebe, je pod določenim pritiskom, kako jih bo uresničil. Najti mora način, da jih bo lahko dosegel, to pa ga vodi v določena ravnanja, ki mu bodo omogočila potešitev. Ko so želje in potrebe dosežene, se napetost zmanjša, posameznik pa je zadovoljen (Schwarz, Hunter & Lafleur, 2013, str.103).

Avtorja Kim in Trail (2010) sta v svojem modelu štirih dimenzij predstavila notranje in zunanje motivacijske dejavnike. Notranji motivi, na primer potrebe, vrednote, prepričanja, cilji in vloge (Kim & Trail, 2010, str. 194), so notranja psihološka spoznanja, ki motivirajo posameznikovo vedenje. To ga usmerja k zadovoljitvi potreb na različne načine, z zanimanjem, znanjem, dosežki in izkušnjami (Schwarz, Hunter & Lafleur, 2013, str. 112). Primeri zunanjih motivatorjev so promocije, mediji in spremenljivke povpraševanja na trgu (Kim & Trail, 2010, str. 194). Zunanji motivi so tudi dosežki in spodbude, ki jih posameznik uporablja z namenom, da pri drugih osebah vzpodbudi želje, kar posledično vodi v njihovo zadovoljitev potreb (Schwarz, Hunter & Lafleur, 2013, str. 112).

Motivacija je koncept, ki je bil uveden skupaj s pogajalskimi predlogi in se nanaša na notranje in zunanje sile, ki začnejo usmerjati in ohranjati posameznikovo vedenje (Alexandris, Tsorbatzoudis & Grouios, 2002, str. 235 – 237). Medsebojna povezanost med omejitvami in motivacijami je lahko pomembna v pogajalskih postopkih in vpliva na končno odločitev o udeležbi (Alexandris, Tsorbatzoudis & Grouios, 2002, str. 235). Pogajalski postopki v povezavi z omejitvami in motivacijskimi dejavniki se nanašajo na spremembe pri odločanju, in sicer tako, da se preko pogajanj zmanjša negativni vpliv omejitev. Rezultati teh pogajanj so odvisni tudi od tega, kako velik vpliv na odločitev imajo omejitveni dejavniki ter kako močna je motivacija za udeležbo (Kim & Trail, 2010, str. 192 – 193).

Pomembno je izpostaviti, da se lahko zgodi, da se isti dejavnik pojavi kot omejitev ali pa kot motivator, kot sta v svoji raziskavi ugotovila avtorja Kim in Trail (2010, str. 205). Pri tem je pomemben kontekst dejavnika. Avtorja sta ta problem utemeljila na primeru dejavnika moštvo. Na primer, če določeno moštvo zmaga v tekmovanju in ima dober rezultat, predstavlja dejavnik moštvo motivacijo za posameznika, kar pozitivno vpliva na udeležbo. Če pa ima določeno moštvo v tekmovanju slab rezultat, dejavnik moštvo ne predstavlja več motivacije, ampak omejitev, saj se navdušenje za ogled tekme zmanjša.

#### **4.2 Model zmanjševanja negativnih omejitvenih vplivov**

Hubbard in Mannell (2001) sta na primeru udeležbe v fizičnih dejavnostih med zaposlenimi v izbranih podjetjih testirala 4 modele, med katerimi se je najbolje uveljavil

model zmanjševanja negativnih omejitvenih vplivov, ki ga bom predstavila v nadaljevanju.

Model zmanjševanja negativnih omejitvenih vplivov poleg omejitev vključuje še dva druga dejavnika, ki vplivata na udeležbo. To sta motivacija in pogajanje. Naloga dejavnikov pogajanj je, da delno posredujejo pri razmerju med motivacijami in udeležbami ter pri razmerju med omejitvami in udeležbami (Schroeder, Fulton, Lawrence & Cordts, 2012, str. 175).

Z uporabo pogajalskih strategij, ki se nanašajo na osebne in socialne vire (Loucks-Atkinson & Mannell, 2007, str. 20), se zmanjšajo negativni vplivi omejitev na odločitev o udeležbi. Glede na to, da je povezava med omejitvami in udeležbo negativna, kar pomeni da omejitve negativno vplivajo na udeležbo, lahko pogajanja ublažijo negativne učinke, kar se kaže kot pozitivna povezava med omejitvami, pogajanjem in udeležbo (Hubbard & Mannell, 2001, str. 148 – 149). Te povezave med dejavniki prikazuje Slika 3.

Teorija o pogajanjih z omejitvami je skladna s socialno-kognitivnimi pogledi. Posameznik se aktivno odziva na omejitve s pogajanjem in zmanjša njihov negativni vpliv, namesto da omejitve sprejme in se tako ne more udeležiti dejavnosti (Lee & Scott, 2009, str. 141). Model zmanjševanja negativnih omejitvenih vplivov predpostavlja, da se posameznik, ki se sreča z večjim številom omejitev, raje poslužuje pogajalskih strategij (Son, Mowen & Kerstetter, 2008, str. 199). Hubbard in Mannell (2001, str. 151) sta pri testiranju modela uporabila naslednje pogajalske strategije: upravljanje s časom, pridobivanje spretnosti, finančne strategije in medosebno usklajevanje.

Strategija upravljanja s časom se nanaša na časovno organizacijo posameznika, da se lahko udeleži določenih dejavnosti (Hubbard & Mannell, 2001, str. 152) ali pa se mu ponudijo podobne dejavnosti, ki so s časovnega vidika za posameznika ugodnejše (Son, Mowen & Kerstetter, 2008, str. 199). Strategija pridobivanja spretnosti se nanaša na učenje posameznika, na primer učenje novih dejavnosti ali pa prošnja za pomoč pri pridobitvi potrebnih spretnosti (Hubbard & Mannell, 2001, str. 152). Finančna strategija lahko vključuje prihranke denarja za opravljanje zelenih dejavnosti. Strategija medsebojnega usklajevanja predvideva na primer srečevanje ljudi s podobnimi interesi, ki bi se nato skupaj udeležili dejavnosti, v tej strategiji je vključena tudi podpora družine (Son, Mowen & Kerstetter, 2008, str. 199 – 208).

Kot je bilo že omenjeno, ta model vključuje tudi motivacijo. Že Jackson, Crawford in Godbey (1993 v Schroeder, Fulton, Lawrence & Cordts, 2012, str. 176) so ugotovili, da je izid posameznikovih pogajanj o omejitvah odvisen od medsebojnega vpliva dejavnikov omejitev in motivacije za določeno udeležbo. Motivacija za sodelovanje pri

dejavnostih lahko poveča ali pa zmanjša zaznavanje omejitev ter njihov vpliv na odločitve, velja pa tudi obratno, in sicer, da zaznavanje omejitev lahko poveča ali pa zmanjša motivacijo za udeležbo (Schroeder, Fulton, Lawrence & Cordts, 2012, str. 177).

Do istega rezultata sta prišla tudi avtorja Carroll in Alexandris (1997, str. 295), ki sta v svoji raziskavi o športnem udejstvovanju anketirala gospodinjstva v Grčiji. Prišla sta do ugotovitve, da je dejavnik motivacija negativno povezan z dejavnikom omejitve in pozitivno povezan z udeležbo. Ugotovila sta, da ti odnosi kažejo, da bo tisti posameznik, ki občuti večji vpliv motivacije, zaznal manjše negativne vplive omejitev ter jih bo tudi lažje premagal, kar posledično vodi v udeležbo v dejavnosti. Ravno nasprotno pa velja za posameznika, ki občuti manjši vpliv motivacije.

Poleg pogajanj in motivacije model zmanjševanja negativnih omejitvenih vplivov vključuje še notranje, medosebne in strukturne omejitve, ki sta jih predstavila že Crawford in Godbey (1987) (Schroeder, Fulton, Lawrence & Cordts, 2012, str. 175 – 176).

Iz dosedanje obravnave je razvidno, da omejitve, motivacija in pogajanja niso dejavniki, ki neodvisno vplivajo na udeležbo, ampak so med seboj povezani in tvorijo zapleten postopek vplivov na odločitev posameznika o udeležbi (Loucks-Atkinson & Mannell, 2007, str. 33).

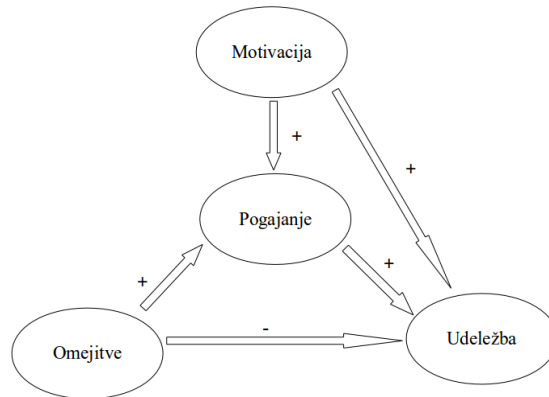
V modelu zmanjševanja negativnih omejitvenih vplivov se dejavnik udeležba pojavi kot odvisna spremenljivka. To pomeni, da je rezultat udeležbe odvisen od omejitev, motivacije in pogajanj. Dejavnika motivacija in pogajanja neposredno in pozitivno vplivata na udeležbo, medtem ko dejavnik omejitve neposredno in negativno vpliva na udeležbo (White, 2008, str. 346).

Dejavnik omejitve ima tudi posreden pozitiven vpliv na udeležbo, in sicer preko dejavnika pogajanja, pri čemer s pomočjo motivacije pride do postopka pogajanj. V tem primeru se dejavnik pogajanja pojavi v vlogi odvisne spremenljivke, saj je rezultat pogajanj odvisen od velikosti vpliva in interakcije med dejavnikoma motivacija in omejitve. To pomeni, da višjo ko ima posameznik motivacijo za udeležbo in manj omejitev, večja je verjetnost, da se bo posluževal pogajalskih strategij in premagal omejitve, kar privede do udeležbe. Velja tudi obratno, v primeru manjše motivacije in več zaznanih omejitev posameznik ne bo vlagal veliko truda v pogajalske strategije, kar vodi v neudeležbo (White, 2008, str. 346 – 356).

Slika 3 prikazuje omenjeni model, spremenljivke ter povezave med njimi. Zaradi teh povezav model predstavlja tudi tri hipoteze, ki so: (1) povezava med motivacijo in pogajanjem pozitivno vpliva na udeležbo, (2) omejitve neposredno negativno vplivajo na

udeležbo in (3) obstaja pozitivno razmerje med omejitvami in udeležbo zaradi posredovanja pogajalskih strategij (White, 2008, str. 346).

Slika 3: Model zmanjševanja negativnih omejitvenih vplivov



Vir: Lyu in Oh (2014, str. 483).

V svoji študiji sta Hubbard in Mannell (2001, str. 156 - 158) ugotovila, da je bivariatna medsebojna odvisnost med motivacijo in udeležbo slaba in statistično neznačilna, medtem ko so bile ostale soodvisnosti med dejavniki statistično značilne. Potrebna pa je previdnost pri posploševanju ugotovitev tega modela, saj so za ugotavljanje primernosti tega modela potrebne nadaljnje raziskave na primerih z drugimi populacijami in dejavnostmi.

Nekateri avtorji (Lyu & Oh, 2014; Chung, Baik & Lee, 2017; Loucks-Atkinson & Mannell, 2007) so model zmanjševanja negativnih omejitvenih vplivov spremenili, in sicer tako, da so prvotnim dejavnikom, ki sta jih določila Hubbard in Mannell (2001), dodali še nove, ki vplivajo na odločitev posameznika. V nadaljevanju je predstavljenih nekaj teh modelov.

#### 4.3 Razširjeni model zmanjševanja negativnih omejitvenih vplivov s pogajalsko učinkovitostjo

Hubbard in Mannell (2001) sta predlagala nadaljnje raziskave, ki se osredotočajo na iskanje dodatnih dejavnikov, ki vplivajo na učinkovitost pogajalskih strategij (Loucks-Atkinson & Mannell, 2007, str. 21). Zato sta Loucks-Atkinson in Mannell (2007) v svoji študiji na primeru sodelovanja oseb s kroničnimi bolečinami v fizično aktivnih dejavnostih uporabila Hubbard in Mannellov (2001) model zmanjševanja negativnih omejitvenih vplivov in ga razširila z dodatnim dejavnikom, in sicer s pogajalsko učinkovitostjo.



Zaznana sposobnost ali samoučinkovitost pri pogajanjih o omejitvah lahko vpliva na uspeh pogajalskega postopka. Avtorja Loucks-Atkinson in Mannell (2007, str. 20 – 22) sta opredelila koncept učinkovitosti pogajanj kot zaupanje ljudi v svoje sposobnosti, da lahko uspešno uporabijo pogajalske strategije za premagovanje omejitev. To pomeni, da se samoučinkovitost izrazi v odnosih med zaznano sposobnostjo pri pogajanjih, močjo motivacije za udeležbo ter zaznanimi omejitvami.

Avtorja sta koncept pogajalske učinkovitosti utemeljila na teoriji samoučinkovitosti, ki jo je razvil avtor Bandura že v 70. in 80. letih. Bandura (1982 v Loucks-Atkinson & Mannell, 2007, str. 22) je trdil, da bodo osebe z visoko stopnjo učinkovitosti kljub omejitvam vztrajale pri svojih prizadevanjih, medtem ko se bodo pri osebah, ki dvomijo o svojih zmožnostih oziroma imajo nizko stopnjo učinkovitosti, prizadevanja zmanjšala ali prenehala.

Loucks-Atkinson in Mannell (2007) sta v svoji študiji testirala 4 modele, v katere sta poleg Hubbard in Mannellovega (2001) modela vključila še pogajalsko učinkovitost. Priloga 1 prikazuje te 4 modele in povezave med dejavniki.

V prvem modelu sta avtorja domnevala, da omejitve negativno vplivajo na udeležbo in pozitivno na pogajalska prizadevanja. Domnevala sta tudi, da ima večji pogajalski napor pozitiven vpliv na udeležbo in da višja stopnja motivacije poveča pogajalska prizadevanja. Najpomembnejša pa je domneva, da višja pogajalska učinkovitost pozitivno vpliva na motivacijo in na pogajalska prizadevanja (Loucks-Atkinson & Mannell, 2007, str. 22).

Hubbard in Manell (2001, str. 156 – 158) sta v svoji študiji omenila, da bi bilo potrebno ponovno testirati povezavo med motivacijo in udeležbo, saj je bila ta po njunih ugotovitvah statistično neznačilna. Zaradi tega sta Loucks-Atkinson in Mannell (2007) v svoji raziskavi poleg že v prvem modelu obstoječih vplivov med dejavniki v drugi model vključila še dodatno domnevo, in sicer, da motivacija neposredno pozitivno vpliva na udeležbo. Kot je bilo že omenjeno, ima tudi samoučinkovitost vlogo v medsebojnih odnosih med omejitvami, pogajanjimi in motivacijo, zato je v tretji model vključena še domneva negativne povezave med učinkovitostjo pogajanj in omejitvami. Četrty model pa vključuje vse povezave med dejavniki, ki so predstavljeni v prvem, drugem in tretjem modelu (Loucks-Atkinson & Mannell, 2007, str. 22).

V študiji (Loucks-Atkinson in Mannell, 2007) o sodelovanju oseb s kroničnimi bolečinami v fizično aktivnih dejavnostih se je za najprimernejšega izkazal drugi model. Avtorja sta na podlagi izbrane populacije lahko potrdila, da motivacija neposredno pozitivno vpliva na udeležbo, česar Hubbard in Mannell (2001) v svoji raziskavi nista potrdila (Loucks-Atkinson & Mannell, 2007, str. 33).



#### **4.4 Spremenjeni model zmanjševanja negativnih omejitvenih vplivov s predanostjo in pogostejšimi namerami za sodelovanje**

V svoji študiji sta Lyu in Oh (2014) naredila raziskavo o prostočasni dejavnosti na primeru ribolova, kamor sta vključila osebe z dovoljenjem za ribolov. Kot sem že pojasnila, sem morala iskanje ustrezne literature s športnega področja razširiti na prostočasne dejavnosti, kamor spada tudi ribolov.

Avtorja Lyu in Oh (2014) sta v svoji analizi temeljila na uporabi Hubbard in Manellovega modela (2001), v katerega sta dodala dejavnik predanost ter razdelila pogajalske strategije. Namen te študije je bil narediti model, ki bi najbolje pojasnjeval, kako udeleženci oblikujejo svoje vedenjske namere za pogostejše sodelovanje v prostočasnih dejavnostih (Lyu & Oh, 2014, str. 491). Avtorja sta model zasnovala na teoriji načrtovanega obnašanja.

Predanost se navezuje na nekaj, kar je zelo pomembno za posameznika (Schneider & Wilhelm Stanis, 2007, str. 394). To je osebni ali vedenjski mehanizem, ki posameznika zavezuje k doslednim vzorcem obnašanja (Kim, Scott, & Crompton, 1997, str. 323). Avtorji Scott, Baker in Kim (1999 v Lyu & Oh, 2014, str. 483) so navedli, da predanost lahko razdelimo na vedenjsko in osebno. Vedenjska predanost se nanaša na dejavnike, ki vplivajo na ohranitev vedenja. Na primer, če je udeležba draga, bodo nekateri posamezniki razmišljali o neudeležbi v dejavnosti (Becker, 1960 v Lyu & Oh, 2014, str. 483). Osebna predanost pa se navezuje na prepričanja in vrednote, ki so povezani s posameznikovimi temeljnimi interesi (Kim, Scott & Crompton, 1997 str. 323).

Avtorja sta pogajalske strategije razdelila v dve skupini, v spoznavne in vedenjske, ki jih oseba sprejme, da se lahko sooči z omejitvami in jih premaga (Jackson, Crawford & Godbey, 1993; Jackson & Rucks, 1995 v Jun & Kyle, 2011, str. 178). Tudi avtorja Lyu in Oh (2014) sta v model vključila spoznavne in vedenjske pogajalske strategije, saj sta želela raziskati njihovo vlogo pri posameznikovi odločitvi o udeležbi (Lyu & Oh, 2014, str. 480).

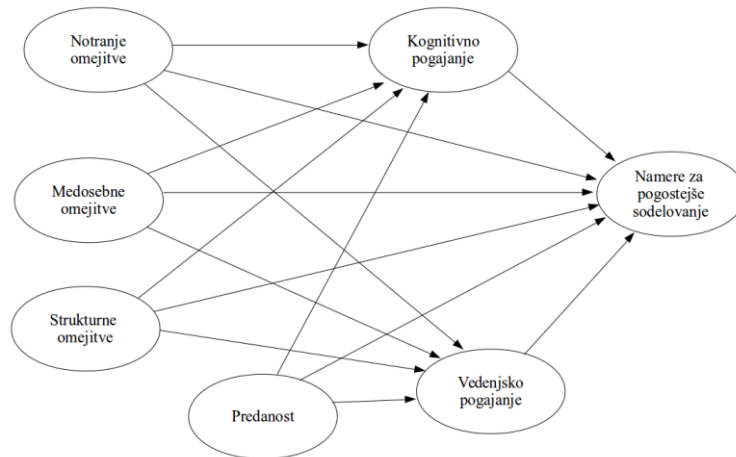
Vedenjske strategije pogajanj zmanjšajo vpliv omejitev preko sprememb v obnašanju (Chiu, Wang, Huang & Chen, 2010), kot so na primer boljše organiziranje urnika, razvijanje veščin (Jun & Kyle, 2011, str. 178), iskanje drugih prostočasnih možnosti, spremembe v času sodelovanja, spreminjanje življenjskega sloga, zmanjševanje drugih stroškov in podobno (Lyu & Oh, 2014, str. 482). Spoznavne strategije pogajanj pa vodijo v razmišljanje o omejitvah na takšen način, da lahko zaznana dejavnost postane manj privlačna ali pa se posameznik osredotoči na koristi od udeležbe v dejavnosti in postane zanj privlačna (Jun & Kyle, 2011, str. 178). Tako se lahko zaželene dejavnosti, ki imajo na primer veliko omejitev, razvrednotijo in niso več zanimive (Lyu & Oh, 2014, str. 482).

Avtorja Lyu in Oh (2014, str. 484) sta v model kot odvisno spremenljivko vključila namero za pogostejše sodelovanje v dejavnosti. Izhajala sta iz teorije načrtovanega obnašanja, ki poskuša razložiti vedenje posameznika (Vagias, Powell, Moore, & Wright, 2014, str. 442) in pri kateri je dejavnik vedenjske namere najboljši napovedovalec bodočega obnašanja posameznika (Ajzen, 1991, str. 180). Pri tej teoriji se domneva, da namera zajema motivacijske dejavnike, ki vplivajo na vedenje posameznika. Na ta način se lahko ugotovi, kako močno si posameznik želi ali koliko truda želi vložiti v določeno vedenje. Če je namera za določeno vedenje močna, je večja verjetnost, da se bo to vedenje uresničilo (Ajzen, 1991, str. 181).

Vedenjske namere, s katerimi se napoveduje stvarno vedenje posameznika, se meri s pomočjo treh dejavnikov, in sicer: obnašanj, subjektivnih pravil in zaznanih vedenjskih nadzorov. Na obnašanje posameznika vplivajo prepričanja, ki so povezana s koristmi in stroški verjetnega izida pri izvajanju določenega vedenja (Fishbein & Ajzen, 1975 v Vagias, Powell, Moore, & Wright, 2014, str. 442; Ajzen, 1991, str. 188). Skupini notranjih in strukturnih omejitev sta dobra primera dejavnika obnašanja, vplivata namreč na prihodnje namere za nadaljnje sodelovanje v dejavnosti (Lyu & Oh, 2014, str. 484). Subjektivna pravila se nanašajo na zaznane družbene pritiske, ki vplivajo na izvajanje ali neizvajanje določenega vedenja (Ajzen, 1991, str. 188). Medosebne omejitve pa so dober primer subjektivnih pravil, saj so te omejitve odvisne od interakcij z drugimi osebami (Walker & Virden, 2005 v Vagias, Powell, Moore, & Wright, 2014, str. 484). Zaznani vedenjski nadzor pri nameri za pogostejše sodelovanje v dejavnosti lahko nadomestimo s konceptom pogajanj. Podobnost med tem dvema dejavnikoma se kaže v tem, da posameznik pri pogajalskih strategijah zazna določen nadzor nad udeležbo (Lyu & Oh, 2014, str. 484).

Pri tem modelu sta avtorja Lyu in Oh (2014, str. 484) testirala naslednje hipoteze: (1) omejitve negativno vplivajo na vedenjske namere za pogostejše sodelovanje, (2) omejitve pozitivno vplivajo na spoznavne postopke pogajanj, (3) omejitve pozitivno vplivajo na vedenjske pogajalske strategije, (4) predanost pozitivno vpliva na spoznavne in vedenjske pogajalske strategije ter na namere za pogostejše sodelovanje in (5) spoznavne in vedenjske strategije pozitivno vplivajo na namere za pogostejše sodelovanje (Lyu & Oh, 2014, str. 484). Omenjeni model in povezave med dejavniki prikazuje slika 4.

Slika 4: Spremenjeni model zmanjševanja omejitvenih vplivov



Vir: Lyu in Oh (2014, str. 485).

#### 4.5 Razširjeni model zmanjševanja negativnih omejitvenih vplivov z zaznanim vedenjskim nadzorom

Avtorji Chung, Baik in Lee (2017) so v svoji študiji na primeru oseb, ki na udejstvovanje v prostočasnih dejavnostih potujejo sami, uporabili Hubbard in Mannellov (2001) model omejitev, ki so mu dodali dejavnik zaznani vedenjski nadzor (angl. kratica PBC).

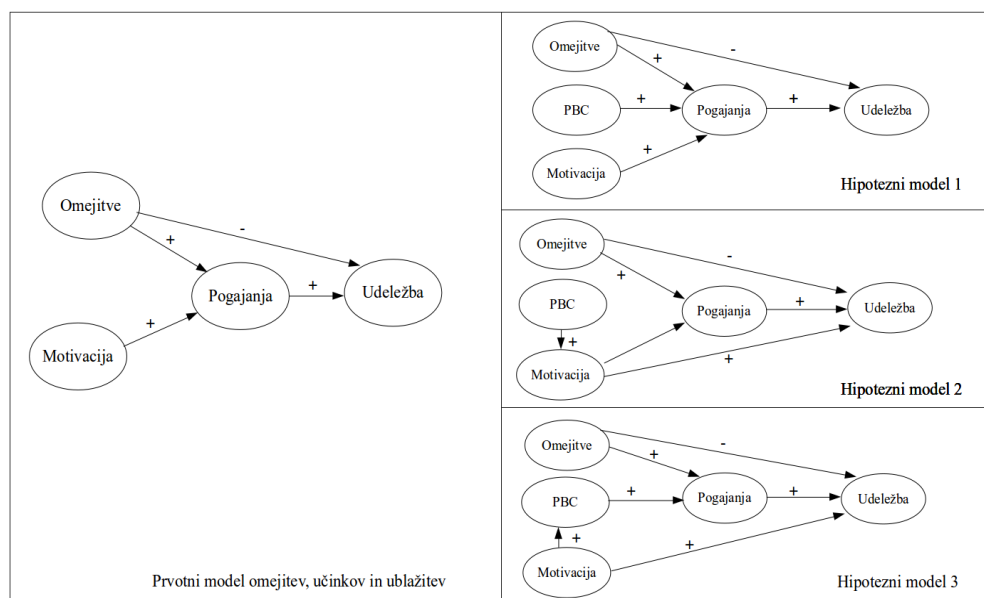
S pomočjo te dodatne sestavine so testirali tri prenovljene modele z različnimi povezavami med dejavniki. Te modele in povezave med dejavniki prikazuje Slika 5. Na levi strani slike je prikazan prvotni model zmanjševanja negativnih omejitvenih vplivov, na desni strani pa so prikazani modeli, ki imajo dodan dejavnik zaznani vedenjski nadzor. Vsi trije modeli prikazujejo tudi različne povezave med dejavniki. V tem poglavju se bom osredotočila samo na sestavino zaznanega vedenjskega nadzora, saj je prvotni Hubbard in Mannellov (2001) model že opisan, in sicer v poglavju 4.2.

Zaznani vedenjski nadzor izhaja iz teorije načrtovanega vedenja. Zaznani vedenjski nadzor vključuje prepričanja posameznika v notranje ali zunanje dejavnike nadzora, ki lahko spodbudijo ali pa ovirajo njegovo vedenje. To pomeni, da priložnosti in viri, ki jih ima posameznik na voljo, lahko v določeni meri narekujejo verjetnost, da se bo pri osebi pojavilo določeno vedenje (Ajzen, 1991, str. 183). Zato lahko zaznani vedenjski nadzor služi kot približek dejanskega nadzora in prispeva k napovedi posameznikovega vedenja. Oseba lahko zaznava tudi težavnost izvajanja določenega vedenja, kar se prav tako navezuje na nadzor izvajanja vedenja (Ajzen, 2002, str. 666 – 667).

Prvi hipotezni model je preprostejši in predpostavlja, da zaznani vedenjski nadzor neodvisno in pozitivno vpliva na pogajanja. V primerjavi z osnovnim modelom ima

dodano samo eno povezavo, to je med zaznanim vedenjskim nadzorom in pogajanja. Med omejitvami, zaznanim vedenjskim nadzorom in motivacijo ni nobenih povezav, imajo pa neodvisne in direktne vplive na pogajanja. Hipotezni model 2 predpostavlja, da zaznani vedenjski nadzor pozitivno vpliva na motivacijo, oboje pa pozitivno vpliva na pogajalski napor. Obenem ta model predpostavlja direkten pozitiven vpliv motivacije na udeležbo. V zadnjem hipoteznem modelu zaznani vedenjski nadzor igra vlogo posrednika med motivacijo in pogajanjem. Ta model predpostavlja direkten pozitiven vpliv motivacije na udeležbo, česar Hubbard in Mannell (2001) pri svoji raziskavi nista mogla statistično potrditi. Vsi trije modeli vključujejo pozitiven vpliv omejitev na pogajanja, kar pomeni, da posameznik vložijo veliko napora pri pogajanjih z omejitvami. Ti modeli vključujejo tudi negativne direktne povezave med omejitvami in udeležbo (Chung, Baik & Lee, 2017, str. 485 – 486).

Slika 5: Modeli zmanjševanja omejitvenih vplivov z zaznanim vedenjskim nadzorom



Vir: Chung, Baik & Lee (2017 str. 485).

Rezultati testiranja modelov avtorjev Chung, Baik in Leeja (2017) so pokazali, da sta hipotezna modela 2 in 3 dosegla najboljše ujemanje s podatki, pri čemer je bil hipotezni model 3 za malenkost boljši, saj so bile vse povezave med dejavniki statistično značilne. Testirali so tudi prvotni Hubbard in Mannellov (2001) model, ki se je slabše prilegal podatkom v primerjavi z modelom 3 (Chung, Baik & Lee, 2017, str. 488 – 489).

Pri analizi je hipotezni model 3 dokazal statistično značilno neposredno povezavo med motivacijo in udeležbo, kar pomeni, da motivacija direktno in pozitivno vpliva na udeležbo. To pa je v nasprotju s tem, kar sta pri svojem testiranju dokazala Hubbard in Mannell (2001). Avtorji Chung, Baik in Lee (2017, str. 489) so v svoji študiji predlagali ponovno testiranje tretjega hipoteznega modela na drugih primerih, hkrati pa so predlagali še dodatno razširitev modela.

#### **4.6 Razvoj sistema prostočasnih omejitev na podlagi primerov prostočasnih omejitev**

Sistem na podlagi primerov (v nadaljevanju CBR) je tehnika reševanja problemov, ki pri iskanju novih rešitev uporablja pretekle izkušnje. Ta sistem reševanja problemov je učinkovit pri kompleksnih in nestrukturiranih težavah. Ohranja se in posodablja, kar je pomembna lastnost z vidika uporabe v resničnem svetu (Ahn, Kim & Han, 2007, str. 1101).

CBR teorijo sta razvila Schank in Abelson (1977 v Chen, Wang & Feng, 2010, str. 276) s pomočjo umetne inteligence. Predpostavljala sta, da imajo podobne težave podobne rešitve, kar pomeni, da lahko nove težave rešimo z rešitvami preteklih problemov.

Ko se uporabnik tega sistema sooči z novim problemom, mora v sistem vnesti zaznane lastnosti problema in na podlagi teh bo CBR sistem samodejno poiskal primere v svoji zbirki podatkov ter predlagal rešitev. To bo nato sistem samodejno shranil za prihodnjo uporabo. S pomočjo tega postopka se znanje lahko posodobi in uporabi večkrat (Chiu, & Wang, 2011, str. 238).

Za doseganje uspešnih in ustreznih rezultatov s pomočjo CBR sistema ni določenega mehanizma, ki bi oblikoval učinkovit sistem. Zato je zelo pomembno, da se v začetku postopka doseže učinkovito indeksiranje in pridobivanje primerov, saj se novi pridobljeni rezultat obdela na podlagi vnosov novih in že shranjenih primerov v sistemu (Ahn, Kim & Han, 2007, str. 1101).

Pri tem sistemu so pomembni 4 koraki: predstavitev primerov, indeksiranje primerov, iskanje primerov in posodabljanje primerov. Strukturo poteka CBR sistema prostočasnih omejitev prikazuje Slika 6 (Chen, Wang & Feng, 2010, str. 276).

Prvi korak se nanaša na predstavitev primerov. Pri vsakem izbranem primeru je potrebno uporabiti posamezne značilnosti, vključno z demografskimi spremenljivkami (npr. življenjski cikel, spol, starost, izobraževanje, poklic, mesečni dohodek in zakonski stan), medosebne, notranje in strukturne omejitve, pa tudi primere, ki ne vsebujejo dejavnikov omejitev. Te spremenljivke se uporabijo kot značilnosti, ki zadostno predstavijo izbran primer (Chiu & Wang, 2011, str. 237; Chiu, Wang, Huang & Chen, 2011, str. 543).

V drugem koraku poteka kodiranje primerov. Primere je potrebno kodirati po značilnostih, kar omogoča hitro iskanje in pridobivanje primerov (Chiu & Wang, 2011, str. 239).

V tretjem koraku s pomočjo kodiranja iz prejšnjega koraka poteka iskanje primerov. Presojanje na podlagi primerov poteka tako, da sistem novi primer primerja s starimi, ki so shranjeni v podatkovni bazi, in pridobi najbolj podoben primer (Chiu, Wang, Huang & Chen, 2011, str. 543). Baza podatkov je sestavljena iz treh vrst primerov, in sicer: referenčni primeri, testni primeri in zadržani primeri. Referenčni primeri se uporabijo za sklepanje, medtem ko se testni in zadržani primeri obravnavajo kot novi primeri, ki jih je potrebno vnesti v CBR sistem. Ko se primer vnese v sistem, bo ta začel postopek presojanja (Chiu & Wang, 2011, str. 239).

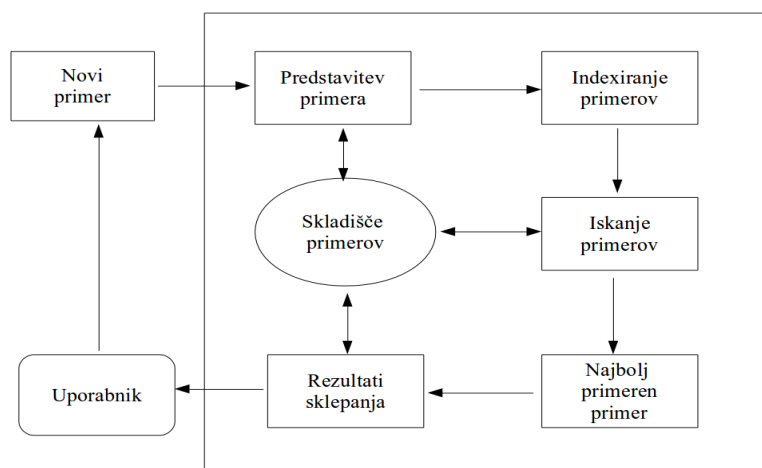
S postopkom presojanja sistem izračuna evklidsko razdaljo (1) med novim primerom in drugimi primeri, da najde najbližjo točko, ki je rešitev novega primera (Chiu, Wang, Huang & Chen, 2011).

$$Distance (R_i, T_j) = \sqrt{\sum_{k=1}^n (R_{ik} - T_{jk})^2} \quad (1)$$

V enačbi (1)  $R_i$  predstavlja referenčni primer,  $T_j$  testni primer,  $R_{ik}$  značilnosti referenčnega primera in  $T_{jk}$  značilnosti testnega primera. Evklidska razdalja je izračunana kot koren razlike med značilnostmi referenčnega primera in značilnostmi testnega primera na kvadrat (Chiu, Wang, Huang & Chen, 2011).

Zadnji, četrti korak se nanaša na shranjevanje najnovejših primerov, da se doseže učinek samoučenja (Chiu, Wang, Huang & Chen, 2011, str. 543; Chiu & Wang, 2011, str. 239).

Slika 6: Struktura CBR sistema o prostočasnih omejitvah



Vir: Chiu, Wang, Huang & Chen (2011).

Za boljše rešitve primerov in večjo učinkovitost sistema so avtorji, ki so testirali teorijo CBR na primeru omejitev, predlagali, da bi se za vsako omejitev določilo še pogajalske strategije (Chiu, Wang, Huang & Chen, 2011, str. 546).

## **5 RAZISKAVA OMEJITEV PRI ODLOČITVI O UDELEŽBI NA AIKIDO SEMINARJIH**

V predhodnih podpoglavjih sem predstavila nekaj celovitejših in naprednejših modelov o odločanju o udeležbi v fizičnih in prostočasnih dejavnostih. Z opisi modelov sem želela vodji obeh aikido organizacij in drugim, ki bodo brali mojo magistrsko nalogo, pokazati, da omejitve niso edini dejavnik, ki vpliva na odločitev posameznika. Modeli predstavljajo še druge dejavnike, medsebojne povezave in njihov vpliv na odločitev.

Kljub temu da je v predhodnih poglavjih poleg teorije omejitvev pri udeležbi vključena še predstavitev drugih modelov, je namen moje magistrske naloge proučiti predvsem odločitve aikidok s pomočjo notranjih, medosebnih in strukturnih omejitvev. Za ta model sem se odločila, ker je teorija o hierarhičnem modelu omejitvev začetek teorije o omejitvah pri odločitvi o udeležbi. Kot je razvidno iz prejšnjih poglavij, so tudi avtorji naprednih modelov o odločitvi o udeležbi temeljili na hierarhičnem modelu omejitvev, ki sta ga razvila Crawford in Godbey (1987). Sama sem se tako odločila, ker sem v analizo želela vključiti čim več različnih dejavnikov omejitvev, ki vplivajo na odločitev.

Za proučevanje omejitvev pri udeležbi na aikido seminarjih sem s pomočjo že oblikovanih predhodnih anket in analiz o omejitvah iz znanstvene literature sestavila anketo. Z njo bom pridobila potrebne podatke, ki mi bodo v pomoč pri nadaljnjih analizah in rešitvah. Z analizami bom pridobila podatke, na podlagi katerih bom ugotovila, katere omejitve imajo največji vpliv na odločitve aikidok o udeležbi. Ko vemo, katere omejitve vplivajo na odločitev, lahko z različnimi strategijami zmanjšamo njihov negativni vpliv in tako povečamo verjetnost udeležbe.

V tem delu bom analizirala omejitve aikidok pri udeležbi na aikido seminarjih. Ker v aikido organizaciji želijo povečati število udeležencev na aikido seminarjih, bom s pomočjo analiz ugotovila, katere omejitve imajo največji vpliv na odločitve udeležencev.

To poglavje je namenjeno empiričnemu delu magistrskega dela, v katerem s pomočjo rešenih anketnih vprašalnikov prikažem rezultate ter preverjam hipoteze. Opredelim tudi namen in cilje raziskave.

### **5.1 Opredelitev namena in ciljev raziskave**

Aikido združenje Amerike in Mednarodno aikido združenje letno priredita veliko seminarjev. Na podlagi lastnega opažanja in potrditve s strani Senseja Stephena Toyode na seminarjih sodelujejo večinoma udeleženci iz države, v kateri je seminar organiziran, iz drugih držav pa je obiskanost slaba. Ker si obe organizaciji prizadevata za rast skupnosti, spoznavanje in povezovanje aikidok tudi izven državnih meja, širjenje



filozofije aikida ter nudenje pomoči večjemu številu članov, želita povečati število udeležencev na seminarjih. To velja tako za domače člane kot tiste iz drugih držav, zato sem se odločila raziskati, kateri dejavniki omejitvev negativno vplivajo na njihove odločitve. S prepoznavanjem omejitvenih dejavnikov jih lažje razumemo in odkrijemo vzroke, zakaj je udeležba tako nizka (Kim, Lee, Kim & Kim, 2015, str. 1066). Z različnimi strategijami nato zmanjšujemo njihov negativni vpliv na odločitev o udeležbi (Loucks-Atkinson & Mannell, 2007, str. 20).

Namen magistrskega dela je s pomočjo teoretičnega 3-faktorskega modela omejitvev, ki sta ga razvila Crawford in Godbey (1987), proučiti vrste omejitvev, ki vplivajo na udeležbo na aikido seminarjih. Za organizatorje tovrstnih dogodkov je poznavanje te tematike ključnega pomena. Če želijo pritegniti čim več udeležencev, morajo poznati omejitve, ki negativno vplivajo na udeležbo. Pri prebiranju znanstvenih in strokovnih člankov nisem odkrila nobene raziskave na temo dejavnikov omejitvev o udeležbi na aikido seminarjih. Tudi predsednik obeh organizacij Sensei Stephen Toyoda do sedaj še ni sodeloval v nobeni podobni raziskavi.

Cilji magistrskega dela so:

- na osnovi pregleda domače in tuje strokovne in znanstvene literature opredeliti športni turizem, turizem borilnih veščin, športne dogodke v turizmu, športne dogodke borilnih veščin, aikido, organizacijo Aikido združenja Amerike in organizacijo Mednarodnega aikido združenja, omejitve in modele omejitvev;
- z raziskavo proučiti vrste omejitvev, ki vplivajo na udeležbo na aikido seminarjih;
- na osnovi rezultatov raziskave podati predloge za izboljšave, ki bodo pozitivno vplivali na odločitve aikidok o udeležbi na aikido seminarjih v prihodnosti.

## **5.2 Opredelitev raziskovalnih hipotez**

Na podlagi prebrane literature in predstavitev modelov omejitvev bom v tej nalogi preverila sledeče hipoteze.

Hung in Petrick (2012, str. 857) sta v svoji raziskavi ugotovila, da omejitve vplivajo na odločanje v zaporednem vrstnem redu, in sicer se najprej pojavijo notranje omejitve, sledijo medosebne omejitve in nazadnje strukturne omejitve. Tudi Funk, Alexandris in McDonald (2016) menijo, da se najprej pojavijo notranje omejitve, ki imajo največji vpliv na športno sodelovanje in lahko tudi onemogočijo udeležbo. Na osnovi teh trditev postavljam prvo hipotezo (H1).

**H1: Notranje omejitve imajo v primerjavi z drugimi omejitvami v povprečju največji vpliv na udeležbo na aikido seminarju.**



Gilbert in Hudson (2000, str. 915) sta v svoji raziskavi o prostočasnih omejitvah med smučarji ugotovila, da obstajajo statistične razlike med spoloma. Avtorja Kemperman in Timmermans (2008, str. 320) pa sta raziskovala razmerje med udeležbo v različnih vrstah dejavnosti v domačem kraju in zunaj njega ter socialno-demografskimi dejavniki. Ugotovila sta, da v različnih vrstah dejavnosti med udeleženci glede na spol in izobrazbo obstajajo statistično značilne razlike. Na osnovi tega postavljam naslednjo hipotezo (H2).

**H2: Med spoloma udeležencev obstaja statistično značilna razlika po posameznih vplivih na odločitev o udeležbi na aikido seminarju.**

Raziskovalci Son, Kerstetter in Mowen (2008, str. 280) so naredili raziskavo med prostovoljci in obiskovalci, ki so se udeležili dejavnosti v Midwesternen parku. Ugotovili so, da starost ni bistveno povezana z omejitvami. Avtorja Pennington-Gray in Kerstetter (2002, str. 420 – 422), ki sta delala analizo o rekreaciji na prostem, sta ugotovila, da obstajajo značilne razlike med omejitvami in starostjo anketirancev. Tudi avtorja Tcha in Lobo (2003, str. 13 – 15) sta trdila, da demografski dejavniki različno vplivajo na omejitve. Na osnovi teh dognanj postavljam naslednjo hipotezo (H3).

**H3: Med starostnimi skupinami anketirancev obstaja statistično značilna razlika po posameznih vplivih na odločitev o udeležbi na aikido seminarju.**

Avtorja Pennington-Gray in Kerstetter (2002, str. 420 – 422) sta v svoji raziskavi o rekreaciji na prostem znotraj naravnega turizma ugotovila, da se omejitve razlikujejo glede na socialno-demografske značilnosti. Te razlike so se kazale pri starosti, življenjskem ciklu družine, izobrazbi in dohodku. Avtorja Kemperman in Timmermans (2008, str. 320) sta raziskovala razmerje med udeležbo v različnih vrstah dejavnosti v domačem kraju in zunaj njega ter socialno-demografskimi dejavniki. Ugotovila sta, da obstajajo značilne razlike med vrsto dejavnosti in izobrazbo. Na osnovi teh ugotovitev postavljam naslednjo hipotezo (H4).

**H4: Med izobrazbami anketirancev obstajajo statistično značilne razlike po posameznih vplivih na odločitev o udeležbi na aikido seminarju.**

### **5.3 Empirična raziskava**

V nadaljevanju sledi empirični del magistrskega dela, v katerem bom s pomočjo anketnega vprašalnika analizirala, katere omejitve vplivajo na odločitev o udeležbi na aikido seminarju.

### 5.3.1 Podatki in metodologija

Podatke sem zbirala s spletnim anketiranjem preko spletne aplikacije 1KA. Spletna anketa je sestavljena v slovenskem (Priloga 2) in angleškem jeziku (Priloga 3). Aikidoke, ki trenirajo v Sloveniji, so izpolnjevali slovensko verzijo ankete, aikidoke iz Amerike in evropskih držav pa angleško. Anketiranci so imeli čas za izpolnjevanje ankete od 14. 10. 2018 do 12. 1. 2019.

Preden sem anketo poslala naprej, sem jo testirala, saj sem se želela izogniti napakam in nejasnostim. Nekaj anketnih vprašalnikov sem poslala aikidokam, nekaj tudi drugim osebam. Na podlagi njihovih predlogov in pripomb sem anketo še dodatno izboljšala. Pred vnosom ankete v spletno aplikacijo 1KA sem vprašalnik poslala v lektoriranje.

Vsebina ankete je razdeljena na 3 dele. V prvem sklopu vprašanj so enostavna in splošna vprašanja zaprtega tipa, kjer je možen samo en odgovor. Ta vprašanja so: koliko časa trenirate aikido, kolikokrat na teden trenirate aikido, ali ste se že kdaj udeležili aikido seminarjev v okviru Aikido združenja Amerike ali Mednarodnega aikido združenja, ali bi se jih radi večkrat udeležili. Vključeno je bilo tudi odprto pogojno vprašanje. Če je anketiranec na predhodno vprašanje odgovoril z »Da«, sem prosila, da napiše, kolikokrat se je udeležil aikido seminarjev v okviru Aikido združenja Amerike ali Mednarodnega aikido združenja.

Drugi sklop vprašanj se nanaša na trditve o omejitvah, ki so vplivale na odločitev o udeležbi na aikido seminarju. S pomočjo strokovne in znanstvene literature ter narejenih analiz s področja udeležbe v različnih fizičnih dejavnostih sem najprej naredila izbor različnih trditvev o omejitvah. Izbrane trditve prikazuje Priloga 4. Ker pa je bilo teh trditvev preveč, sem jih s pomočjo pilotne raziskave morala zmanjšati, saj bi bilo to vprašanje v anketi predolgo in bi anketiranci morda prenehali sodelovati.

Pilotna raziskava je manjša predhodna raziskava, ki pomaga čim boljše načrtovati in oblikovati vprašanja, ki bodo sestavni del večje analize (Thabane in drugi, 2010, str.1). V moji pilotni raziskavi za identifikacijo omejitev je sodelovalo okoli 10 aikidok. Ti so dobili seznam z naborom vseh trditvev o omejitvah, ki sem jih pridobila v literaturi, označiti so morali tiste, ki bi vplivale na njihovo odločitev o udeležbi. Tako sem v anketo vključila trditve, ki so se največkrat pojavile kot vplivni dejavniki na odločitve aikidok. Na ta način sem močno zmanjšala nabor trditvev o omejitvah in v anketo vnesla le 31 trditvev. V času glavnega anketiranja so na te izbrane trditve anketiranci odgovarjali s pomočjo 5-stopenjske Likartove lestvice, po kateri 1 pomeni ni pomembno in 5 pomeni zelo pomembno. V tem sklopu so imeli anketiranci tudi možnost sami dopisati omejitve, ki jih nisem zajela v anketi, in odgovoriti na zaprto vprašanje, ali se udeležujejo aikido seminarjev še pri drugih organizacijah.

V tretjem sklopu so občutljiva vprašanja, ki se navezujejo na socialno-demografske podatke anketiranih oseb. Ta vprašanja se navezujejo na rang pasu, spol, starost, izobrazbo, zakonski stan in število družinskih članov. V angleški verziji ankete sem dodala še vprašanje, iz katere države anketiranec izhaja.

Do anketirancev sem prišla preko elektronske pošte, ki sem jo poslala predstavnikom aikido društev in jih prosila, da posredujejo moj nagovor in povezavo do ankete svojim aikidokam. Stik z anketiranci sem vzpostavila tudi preko dveh skupin na Facebook straneh obeh aikido organizacij. V času anketiranja sem za boljšo odzivnost poslala še nekaj opomnikov preko elektronske pošte in Facebooka. V tem času mi je s pošiljanjem ankete in opomnikov predstavnikom društev pomagal tudi vodja pisarne obeh organizacij.

Ciljna skupina anketirancev so bile aikidoke, ki trenirajo v okviru Aikido združenja Amerike ali Mednarodnega aikido združenja. Na spletno povezavo ankete je kliknilo skupno 464 anketirancev. Nekatere ankete niso bile uporabne za analizo, saj jih anketiranci ali niso izpolnili ali pa so odgovorili na premalo vprašanj. V analizo je vključenih 231 primerno rešenih anket. Upoštevane ankete so v celoti izpolnjene ali pa jim manjka le nekaj odgovorov, rešenih pa je dovolj za uporabo v analizi. Analiza ankete je obdelana s statističnim programom SPSS.

S spletne strani 1KA sem podatke rešenih anketnih vprašalnikov uvozila v statistični program SPSS, kjer sem jih preuredila, kodirala in jih tako pripravila za nadaljnjo analizo. S pomočjo deskriptivne statistike sem naredila opisno analizo ankete za vsako vprašanje posebej. Pri analizi sem bila pozorna tudi na tiste odgovore anketirancev, ki se močno razlikujejo od drugih. Za zmanjšanje teh napak sem bila pri analizi ankete pozorna na tako imenovane ekstremne vrednosti spremenljivk, saj ti lahko kvarijo rezultate analize (Yoon & Uysal, 2005, str. 49). Pri deskriptivni analizi so se ekstremne vrednosti pojavile pri samostojnem odgovoru anketirancev na vprašanje, kolikokrat so se udeležili aikido seminarjev. V poglavju 5.3.2.1 je predstavljena opisna analiza ankete in opis ekstremnih vrednosti pri omenjenem vprašanju.

Za lažje analiziranje hipotez sem uporabila metodo glavnih komponent, s katero sem zmanjšala velikost podatkov. Metoda glavnih komponent je orodje, s katerim se naredi analiza medsebojnih odnosov med velikim številom spremenljivk. Med seboj zelo povezane spremenljivke so dane skupaj pod en tako imenovan faktor. Količina podatkov se zmanjša na tak način, da se iz večjega števila spremenljivk ustvarijo nove spremenljivke oziroma faktorji, kar olajša nadaljnjo analizo, istočasno pa se ohrani narava in značaj prvotnih spremenljivk (Hair, Black, Babin & Anderson, 2014, str. 92 – 97). V primeru udeležbe na aikido seminarjih sem s pomočjo metode glavnih komponent pridobila 5 faktorjev, s katerimi sem preverjala hipoteze. Postopek metode glavnih komponent je predstavljen v poglavju 5.3.2.2.

### 5.3.2 Analiza rezultatov raziskave

Rezultate analize bom prikazala v dveh sklopih. V prvem bom predstavila opisno analizo ankete, v drugem pa bom preverila hipoteze.

#### 5.3.2.1 Analiza ankete

V analizi je sodelovalo 140 (82,40 %) moških ter 30 (17,60 %) žensk, medtem ko se 61 anketirancev na vprašanje o spolu ni hotelo opredeliti. Te podatke prikazuje tabela 1.

*Tabela 1 : Struktura vzorca glede na spol*

Spol		f	%	Veljavni %
Veljavni	Moški	140	60,6	82,4
	Ženski	30	13,0	17,6
	Skupaj	170	73,6	100,0
Manjkajoči		61	26,4	
Skupaj		231	100,0	

*Vir: lastno delo.*

Z vidika starostne strukture, prikazane v tabeli 2, je razvidno, da največ anketirancev spada v starostni skupini od 35 – 44 let (24,7%) in od 45 – 54 let (24,7%). Najmanj anketirancev (1,2 %) spada v starostno skupino 75 let in več. Od ostalih anketirancev je 21,20 % starih od 25 do 34 let, 11,8 % je starih do 24 let, 10 % je starih od 55 do 64 let in 6,5 % anketirancev je starih med 65 in 74 let.

*Tabela 2: Struktura vzorca glede na starostne skupine*

Starostne skupine		f	%	Veljavni %
Veljavni	Do 24	20	8,7	11,8
	25 – 34	36	15,6	21,2
	35 – 44	42	18,2	24,7
	45 – 54	42	18,2	24,7
	55 – 64	17	7,4	10,0
	65 – 74	11	4,8	6,5
	75 let in več	2	0,9	1,2
	Skupaj	170	73,6	100,0
Neveljavni		61	26,4	
Skupaj		231	100,0	

*Vir: lastno delo.*

Na vprašanje o zakonskem statusu (tabela 3) je 50,3 % anketirancev odgovorilo, da so poročeni, 26 % anketirancev je samskih, 14,8 % anketirancev živi v izvenzakonski zvezi ter 1,8 % anketirancev je vdovcev oziroma vdov. Nekaj anketirancev (4,7 %) pa na vprašanje o zakonskem statusu ni želelo odgovoriti. Na odgovor pod drugo so 4 anketiranci (2,4 %) napisali, da so ločeni.

*Tabela 3: Struktura vzorca glede na zakonski status*

Zakonski status		f	%	Veljavni %
Veljavni	Poročen/ -a	85	36,8	50,3
	Izvenzakonska zveza	25	10,8	14,8
	Samski/Samska	44	19,0	26,0
	Vdovec/Vdova	3	1,3	1,8
	Ne želim odgovoriti	8	3,5	4,7
	Drugo	4	1,7	2,4
	Skupaj	169	73,2	100,0
Neveljavni		62	26,8	
Skupaj		231	100,0	

*Vir: lastno delo.*

Tabela 4 prikazuje število članov v gospodinjstvu. V povprečju imajo anketiranci 3,12 članov v gospodinjstvu, pri čemer je bila najmanjša vrednost 0 članov, največja pa 9 članov.

*Tabela 4: Število članov v gospodinjstvu*

	N	Najmanjša vrednost	Največja vrednost	Povprečje
Koliko družinskih članov je v vašem gospodinjstvu? (Prosim, napišite število članov)	165	0	9	3,12
Veljavno	165			

*Vir: lastno delo.*

Pri vprašanju o izobrazbi sem uporabila različne vrste izobrazbe. V vprašalniku za anketirance v Ameriki sem uporabila njihovo lestvico izobrazbe, za evropski del anketirancev pa evropsko lestvico izobrazbe. To je razvidno iz Priloge 2 in Priloge 3 pri vprašanju o izobrazbi.

Ker sem pri anketiranju uporabila različne vrste izobrazbe, sem jih za lažjo analizo in razlago kodirala. Tako sem visoko šolsko izobrazbo in univerzitetno izobrazbo združila

skupaj pod visoko šolo. V to skupino spadata tudi strokovni in akademski študij z ameriške lestvice izobrazbe. Tabela 5 prikazuje analizo vzorca glede na izobrazbo. Največ anketirancev ima zaključeno visoko šolo (27,8%), nekaj manj ima zaključeno višjo šolo (23,7 %), sledi magisterij (17,8 %), srednja šola (16,6 %) ter osnovna šola (13,6 %). Le 0,6 % anketirancev ima narejen doktorat.

*Tabela 5: Struktura vzorca glede na izobrazbo*

Izobrazba		f	%	Veljavni %
Veljavni	Osnovna šola	23	10,0	13,6
	Srednja šola	28	12,1	16,6
	Višja šola	40	17,3	23,7
	Visoka šola	47	20,3	27,8
	Magisterij	30	13,0	17,8
	Doktorat	1	0,4	0,6
	Skupaj	169	73,2	100,0
Manjkajoči		62	26,8	
Skupaj		231	100,0	

*Vir: lastno delo.*

V tabeli 6 je prikazano, koliko anketirancev ima dosežen določen rang v aikidu. Ranga 8 DAN in 9 DAN v tabeli nista navedena, ker trenutno noben anketiranec nima doseženih teh dveh rangov. Največ anketirancev ima trenutno dosežen 1 DAN (15,3 %), sledi 4 kyu (12,4 %), 2 DAN (10 %) ter 6 kyu (9,4 %). Najmanj anketirancev je doseglo 7 in 10 DAN.

*Tabela 6: Struktura vzorca glede na dosežen rang aikida*

Rang		f	%	Veljavni %
Veljavni	7 kyu	10	4,3	5,9
	6 kyu	16	6,9	9,4
	5 kyu	9	3,9	5,3
	4 kyu	21	9,1	12,4
	3 kyu	11	4,8	6,5
	2 kyu	15	6,5	8,8
	1 kyu	14	6,1	8,2
	1 DAN	26	11,3	15,3

se nadaljuje

Tabela 6: Struktura vzorca glede na dosežen rang aikida (nad.)

Rang		f	%	Veljavni %
	2 DAN	17	7,4	10,0
	3 DAN	12	5,2	7,1
	4 DAN	7	3,0	4,1
	5 DAN	6	2,6	3,5
	6 DAN	4	1,7	2,4
	7 DAN	1	0,4	0,6
	10 DAN	1	0,4	0,6
	Skupaj	170	73,6	100,0
Manjkajoči		61	26,4	
Skupaj		231	100,0	

Vir: lastno delo.

Na vprašanje, koliko let trenirajo aikido, je kar 94 (40,7 %) anketirancev označilo odgovor, da trenirajo od 0 do 5 let. 22,10 % anketirancev trenira od 11 do 20 let, 17,7 % anketirancev trenira aikido od 6 do 10 let ter 19,5 % anketirancev trenira več kot 20 let. Tabela 7 prikazuje čas treniranja aikida v letih.

Tabela 7: Struktura vzorca glede na čas treniranja aikida (v letih)

Čas treniranja		f	%	Veljavni %
Veljavni	0 - 5 let	94	40,7	40,7
	6 - 10 let	41	17,7	17,7
	11 - 20 let	51	22,1	22,1
	Več kot 20 let	45	19,5	19,5
	Skupaj	231	100,0	100,0

Vir: lastno delo.

Na tedenski ravni največ anketirancev trenira aikido dvakrat na teden (48,6 %), malo manj jih trenira trikrat na teden (18,0 %). Manj kot enkrat na teden trenira samo 9,0 % anketirancev. Podrobnejšo analizo o treniranju aikida na tedenski ravni prikazuje tabela 8.



Tabela 8: Struktura vzorca glede na čas treniranja aikida (na teden)

Čas treniranja		f	%	Veljavni %
Veljavni	Manj kot enkrat na teden	20	8,7	9,0
	Enkrat na teden	28	12,1	12,6
	Dvakrat na teden	108	46,8	48,6
	Trikrat na teden	40	17,3	18,0
	Več kot trikrat na teden	26	11,3	11,7
	Skupaj	222	96,1	100,0
Manjkajoči		9	3,9	
Skupaj		231	100,0	

Vir: lastno delo.

Tabela 9 prikazuje analizo odgovorov na vprašanje, ali so se aikidoke že kdaj udeležili aikido seminarjev v okviru Aikido združenja Amerike ali Mednarodnega aikido združenja. 182 (82,7%) anketirancev je odgovorilo, da so se jih udeležili, medtem ko se 38 (17,3 %) anketirancev ni udeležilo seminarjev.

Tabela 9: Udeležba na aikido seminarjih v okviru Aikido združenja Amerike ali Mednarodnega aikido združenja

		f	%	Veljavni %
Veljavni	Da	182	78,8	82,7
	Ne	38	16,5	17,3
	Skupaj	220	95,2	100,0
Manjkajoči		11	4,8	
Skupaj		231	100,0	

Vir: lastno delo.

Na naslednje vprašanje, kolikokrat so se udeležili seminarjev, so imeli možnost odgovarjati samo tisti anketiranci, ki so se seminarjev že udeležili.

Pri tem vprašanju je bila največja zabeležena vrednost 265. Zaradi verodostojnosti analize sem s programom SPSS preverila še ekstremne vrednosti opazovanih spremenljivk oziroma, ali so anketiranci pretiravali z odgovori. Odgovore anketirancev, ki so napisali, da so se udeležili več kot 30 seminarjev, sem izločila, saj so pri analizi s SPSS veljali za ekstremne vrednosti. Tako Tabela 10 prikazuje, da je najmanjša

vrednost udeležbe na seminarjih 1, največja vrednost pa 30. V povprečju so bili anketiranci prisotni na vsaj 7,90 aikido seminarjih.

*Tabela 10: Število udeležb na aikido seminarjih v okviru Aikido združenja Amerike ali Mednarodnega aikido združenja*

	N	Najmanjša vrednost	Največja vrednost	Povprečje
Prosim vas, da napišete, kolikokrat ste se udeležili aikido seminarjev v okviru Aikido združenja Amerike in Mednarodnega aikido združenja.	154	1	30	7,90
Veljavni	154			

*Vir: lastno delo.*

Tabela 11 pokaže, da bi se kar 153 (73,9 %) anketirancev večkrat udeležilo aikido seminarjev, medtem ko si preostali (26,1 %) anketiranci tega ne želijo.

*Tabela 11: Večkratna udeležba na aikido seminarjih v okviru Aikido združenja Amerike ali Mednarodnega aikido združenja*

		f	%	Veljavni %
Veljavni	Da	153	66,2	73,9
	Ne	54	23,4	26,1
	Skupaj	207	89,6	100,0
Manjkajoči		24	10,4	
Skupaj		231	100,0	

*Vir: lastno delo.*

Na vprašanje, ali se udeležujejo aikido seminarjev pri drugih organizacijah, je kar 66,3 % anketirancev zanimalo, medtem ko jih je 33,7 % potrdilo. To prikazuje tabela 12.

*Tabela 12: Udeležba na aikido seminarjih pri drugih organizacijah*

		f	%	Veljavni %
Veljavni	Da	58	25,1	33,7
	Ne	114	49,4	66,3
	Skupaj	172	74,5	100,0
Manjkajoči		59	25,5	
Skupaj		231	100,0	

*Vir: lastno delo.*

Tabela 13 prikazuje posamezne omejitvene dejavnike, izražene v obliki trditev, in koliko ti vplivajo na udeležbo oziroma neudeležbo na seminarjih. Omejitveni dejavniki, kot so stroški potovanja in bivanja so visoki, pomanjkanje časa zaradi delovnih ali študijskih obveznosti, zdravstvene težave, predaleč, pomanjkanje finančnih sredstev in preveč družinskih obveznosti, so imeli v povprečju največji vpliv na udeležbo oziroma neudeležbo na aikido seminarjih. V povprečju najmanjši vpliv na odločitev o udeležbi pa so imeli naslednji dejavniki: nimam nikogar, s katerim bi treniral/-a na seminarju, prijatelji in drugi nimajo časa, prijatelji in družina niso zainteresirani, jezikovna ovira, nimam primerne opreme in ne morem najti spremljevalca.

*Tabela 13: Dejavniki, ki vplivajo na odločitev o udeležbi oziroma neudeležbi na aikido seminarjih*

Dejavniki	N	Povprečje	Standardni odklon
Zdravstvene težave.	173	2,93	1,48
Nimam dovolj sposobnosti in spretnosti.	171	1,88	1,23
Nimam nikogar, s katerim bi treniral/ -a na seminarju.	171	1,53	0,90
Nimam dovolj izkušenj.	171	1,61	1,01
V preteklosti nisem užival/ -a.	171	1,88	1,20
Prijatelji in drugi nimajo časa.	171	1,52	0,87
Pomanjkanje zanimanja.	171	2,12	1,39
Sem preveč utrujen/ -a.	171	1,87	1,07
Ne vem, kaj naj pričakujem.	171	1,63	1,01
Partner/ -ka ni zainteresiran/ -a.	171	1,60	1,08
Ne želim prekiniti svoje vsakodnevne rutine.	171	1,72	1,08
Fizična zahtevnost seminarjev.	171	1,75	1,06
Premlada družina.	171	1,77	1,26
Prijatelji in družina niso zainteresirani.	171	1,36	0,73
Jezikovna ovira.	171	1,35	0,72
Gneča v objektih.	171	2,02	1,17
Objekti so neustrezni.	171	1,90	1,11
Pomanjkanje časa zaradi delovnih/ študijskih obveznosti.	171	2,95	1,42
Pomanjkanje časa zaradi socialnih obveznosti.	171	2,06	1,16
Strah me je poškodb.	171	1,67	1,02
Varnost na območjih, kjer se odvijajo seminarji.	171	1,91	1,34
Nimam primerne opreme.	171	1,34	0,78
Pomanjkanje finančnih sredstev.	171	2,53	1,37
Pomanjkanje informacij.	171	1,97	1,17

se nadaljuje

*Tabela 13: Dejavniki, ki vplivajo na odločitev o udeležbi oziroma neudeležbi na aikido seminarjih (nad.)*

<b>Dejavniki</b>	<b>N</b>	<b>Povprečje</b>	<b>Standardni odklon</b>
Problem s prevozom.	171	2,09	1,22
Predaleč.	171	2,66	1,37
Stroški potovanja in bivanja so visoki.	171	3,02	1,40
Preveč družinskih obveznosti.	171	2,39	1,37
Ne morem najti spremljevalca.	171	1,40	0,78
Raje grem drugam na počitnice.	171	1,68	0,98
Preveč načrtovanja.	171	1,58	0,85
Veljavni	171		

*Vir: lastno delo.*

Poleg do sedaj analiziranih odgovorov so imeli anketiranci v anketi dve možnosti samostojno napisati mnenje. Prva možnost je bila, da so anketiranci lahko dopisali dejavnike, ki vplivajo na njihovo udeležbo oziroma neudeležbo na aikido seminarjih. S tem odprtim vprašanjem sem želela pridobiti še dodatne dejavnike, ki niso bili zajeti v anketi in ki vplivajo na udeležbo oziroma neudeležbo na aikido seminarjih. Anketiranci so imeli tudi na koncu ankete možnost napisati karkoli v zvezi s temo o omejitvah pri udeležbi na aikido seminarjih. Ti prostovoljni odgovori so napisani v Prilogi 5.

### *5.3.2.2 Zmanjševanje dimenzij podatkov z uporabo metode glavnih komponent*

Za nadaljnjo analizo sem uporabila metodo glavnih komponent (ang. Principal Component Analysis) s poševno rotacijo, s katero prepoznamo dejavnike, ki spadajo pod določeno skupino omejitev. Metodo glavnih komponent so pri svojih raziskavah o prostočasnih omejitvah uporabili tudi avtorji Deelen, Ettema in Dijst (2016); Ajzen (1991); Ehsani (2007) ter Alexandris in Carroll (1997).

Metoda glavnih komponent je pristop, ki ga lahko uporabimo za analizo medsebojnih odnosov med velikim številom spremenljivk. Glede na skupne osnovne dejavnike jih razvrstimo v skupine, tako se njihovo število zmanjša. Cilj te analize je zmanjšati število prvotnih spremenljivk, tako da dobimo nove spremenljivke oziroma faktorje z minimalno izgubo informacij (Hair, Black, Babin & Anderson, 2014, str. 16). Keiser-Meyer-Olkinova statistika meri vzorčno ustreznost. Na primeru aikido seminarjev je vzorčna ustreznost visoka (0.814), kar pomeni, da lahko s pomočjo metode glavnih komponent uspešno zmanjšamo dimenzije podatkov (Bastič, 2006, str. 44; Marišnek, 2015, str. 46 - 53).

S pomočjo Bartlettovega testa sem analizirala korelacijo med odvisnimi spremenljivkami. Na primeru aikido seminarjev je Bartlettov test statistično značilen ( $p=0.000$ ), kar pomeni, da je med spremenljivkami, ki so zajete v analizi, zadostna korelacija (Hair, Black, Babin & Anderson, 2014, str. 103). Priloga 6 prikazuje korelacijo med dejavniki omejitev pri udeležbi na aikido seminarjih, Tabela 14 pa korelacijo med petimi faktorji, največja je med drugim in četrtem.

S pomočjo zgornjih testov sem naredila PCA analizo s promax rotacijo. Z rotacijo se doseže, da postanejo faktorske uteži pri dejavnikih jasnejše in izrazitejše, poleg tega se razkrije preprostejša struktura dejavnikov (Corner, 2009, str. 20). Ker je med spremenljivkami zadostna korelacija, je v mojem primeru uporaba promax rotacije, ki spada pod poševne rotacije, še najprimernejša (Costello & Osborne, 2005, str. 3).

Pri začetni analizi metode glavnih komponent se je oblikovalo 8 faktorjev. A je bil zadnji faktor sestavljen samo iz enega dejavnika (strah me je poškodb). Analizo z izbrano metodo sem morala večkrat ponoviti, upoštevala sem še diagram lastnih vrednosti, komunalitete in odstotek pojasnjene variance. Glede na smernice Hair, Black, Babin & Andersona (2014, str. 42) sem spremenljivke z vrednostjo pod 0.5 izločila iz analize, saj je to minimalni prag, da spremenljivka še velja za pomembno.

Iz diagrama lastnih vrednosti (Slika 7) je razvidno, da se premica prelomi pri petih faktorjih, kar sem tudi upoštevala pri ponovni analizi. Poleg tega sem naredila analize še z manjšim in večjim številom faktorjev. Prišla sem do zaključka, da je za moje podatke analiza s petimi faktorji najprimernejša. Pri tem sem upoštevala dejstvo, da so spremenljivke glede na skupne lastnosti smiselno razporejene znotraj faktorjev.

*Tabela 14: Korelacijska matrika faktorjev omejitev pri udeležbi na aikido seminarjih*

<b>Faktorji</b>	<b>Faktor 1*</b>	<b>Faktor 2**</b>	<b>Faktor 3***</b>	<b>Faktor 4****</b>	<b>Faktor 5*****</b>
<b>Faktor 1*</b>	1,000	0,417	0,401	0,356	0,277
<b>Faktor 2**</b>	0,417	1,000	0,267	0,525	0,250
<b>Faktor 3***</b>	0,401	0,267	1,000	0,126	0,187
<b>Faktor 4****</b>	0,356	0,525	0,126	1,000	0,211
<b>Faktor 5*****</b>	0,277	0,250	0,187	0,211	1,000

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Rotation Method: Promax with Kaiser Normalization.

\*zunanje omejitve

\*\*omejitve, povezane s spremljevalcem

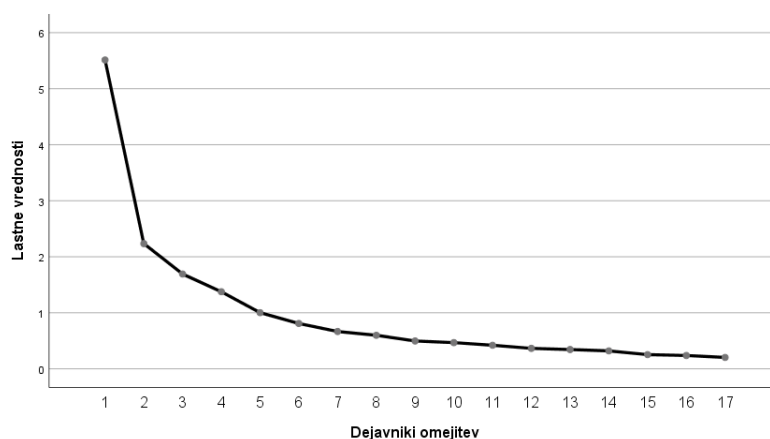
\*\*\*omejitve potovanja in bivanja

\*\*\*\*notranje omejitve

\*\*\*\*\*socialne omejitve

*Vir: lastno delo.*

Slika 7: Diagram lastnih vrednosti omejitev pri udeležbi na aikido seminarjih



Vir: lastno delo.

S petimi faktorji je pojasnjeno 69.52 % celotne variance, kar je po smernicah Hair, Black, Babin in Andersona (2014, str. 107) dovolj za družboslovne vede. Vrednost komunalitet sedemnajstih spremenljivk, ki je v razponu od 0.524 do 0.830, nam pove, da so variance teh spremenljivk razložene s petimi faktorji (Bastič, 2006, str. 49).

V prvem faktorju so spremenljivke: objekti so neustrezni, gneča v objektih, varnost na območjih, kjer se odvijajo seminarji, pomanjkanje informacij. Ta faktor sem poimenovala zunanje omejitve. Drugi faktor sem poimenovala omejitve spremljevalcev, sem spadajo spremenljivke: prijatelji in drugi nimajo časa, ne morem najti spremljevalca, partner/ -ka ni zainteresiran/ -a, nimam nikogar, s katerim bi treniral/ -a na seminarju. V tretjem faktorju so spremenljivke: stroški potovanja in bivanja so visoki, predaleč, problem s prevozom. Ta faktor sem poimenovala omejitve potovanja in bivanja. V četrti faktor, ki sem ga poimenovala notranje omejitve, so razvrščene spremenljivke: nimam dovolj sposobnosti in spretnosti, nimam dovolj izkušenj, ne vem, kaj naj pričakujem. V zadnjem faktorju so spremenljivke: preveč družinskih obveznosti, premlada družina, pomanjkanje časa zaradi socialnih obveznosti. Ta faktor sem poimenovala socialne omejitve.

Vrednosti faktorskih uteži spremenljivk, njihove komunalitete, pojasnjenost variance spremenljivk ter Cronbach alfa koeficient, s katerim merimo zanesljivost vprašalnika, vse to podrobneje prikazuje tabela 15.

Tabela 15: Faktorske uteži, komunalitete, pojasnjena varianca in Cronbach alfa koeficient

Elementi	Zunanje omejitve	Omejitve spremljevalcev	Omejitve potovanja in bivanja	Notranje omejitve	Socialne omejitve	Komunalitete
Objekti so neustrezni.	<b>0,867</b>	0,342	0,362	0,021	0,224	0,764
Gneča v objektih.	<b>0,799</b>	0,332	0,205	0,232	0,239	0,661
Varnost na območjih, kjer se odvijajo seminarji.	<b>0,771</b>	0,201	0,326	0,299	0,216	0,622
Pomanjkanje informacij.	<b>0,719</b>	0,369	0,620	0,275	0,160	0,656
Ne morem najti spremljevalca.	0,390	<b>0,817</b>	0,285	0,496	0,249	0,680
Prijatelji in drugi nimajo časa.	0,198	<b>0,774</b>	0,169	0,284	0,248	0,641
Nimam nikogar, s katerim bi treniral/-a na seminarju.	0,297	<b>0,755</b>	0,185	0,657	-0,011	0,723
Partner/-ka ni zainteresiran/-a.	0,421	<b>0,752</b>	0,264	0,384	0,319	0,595
Predaleč.	0,326	0,241	<b>0,850</b>	0,138	0,179	0,725
Stroški potovanja in bivanja so visoki.	0,262	0,130	<b>0,840</b>	0,021	0,186	0,722
Problem s prevozom.	0,409	0,358	<b>0,809</b>	0,173	0,150	0,680
Nimam dovolj sposobnosti in spretnosti.	0,292	0,401	0,125	<b>0,896</b>	0,259	0,818
Nimam dovolj izkušenj.	0,236	0,459	0,085	<b>0,893</b>	0,174	0,806
Ne vem, kaj naj pričakujem.	0,468	0,518	0,012	<b>0,622</b>	0,224	0,524
Preveč družinskih obveznosti.	0,260	0,271	0,235	0,174	<b>0,907</b>	0,830
Premlada družina.	0,232	0,299	0,111	0,179	<b>0,815</b>	0,682
Pomanjkanje časa zaradi socialnih obveznosti.	0,330	0,244	0,223	0,381	<b>0,793</b>	0,690
Pojasnjena varianca (%)	32,428	13,147	9,954	8,092	5,897	
Chronbach's alpha	0,804	0,791	0,795	0,768	0,743	

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Rotation Method: Promax with Kaiser Normalization

Vir: lastno delo.



### 5.3.2.3 Analiza hipotez

V tem delu empirične raziskave magistrskega dela bom preverila veljavnost postavljenih hipotez.

**H1: Notranje omejitve imajo v primerjavi z drugimi omejitvami v povprečju največji vpliv na udeležbo na aikido seminarju.**

Z analizo prve hipoteze sem s pomočjo Fridmanovega testa ugotovila (Priloga 7), da vsaj med dvema omejitvama obstajajo statistično značilne razlike v vplivu na udeležbo na aikido seminarju ( $P=0,000$ ). Fridmanov test se nanaša na večkratne meritve treh ali več neodvisnih skupin, s katerimi skušamo ugotoviti, ali obstajajo statistično značilne razlike med neodvisnimi skupinami (Beasley & Zumbo, 2003, str. 570). Iz Tabele 16 lahko sklepamo, da imajo omejitve znotraj faktorja potovanja in bivanja v povprečju največji vpliv na udeležbo na aikido seminarju (povprečje=2,59; povprečni rang=3,97).

To trditev sem preverila s pomočjo Wilcoxonovega testa, ki primerja razlike v povprečju med dvema odvisnima spremenljivkama (Demšar, 2006, str.7). V nadaljevanju sem z Wilcoxonovim testom (Priloga 8) preverila, med katerimi pari omejitev obstajajo statistično značilne razlike v vplivu na udeležbo na aikido seminarju. Prišla sem do ugotovitve, da imajo omejitve v skupini potovanja in bivanja največji vpliv na udeležbo na aikido seminarju.

Iz tabele 16 je razvidno, da notranje omejitve v povprečju nimajo največjega vpliva na udeležbo na aikido seminarju, zato hipotezo 1 zavrnamo.

Tabela 16: Povprečje posameznih omejitev

Element	Povprečje	Povprečni rang	Post-Hoc <sup>a</sup>
A) Zunanje omejitve	1,95	3,01	C, D,
B) Omejitve spremljevalcev	1,51	2,27	A, C, D, E
C) Socialne omejitve	2,08	3,15	D
D) Omejitve potovanja in bivanja	2,59	<b>3,97</b>	
E) Notranje omejitve	1,71	2,59	A, C, D

<sup>a</sup> Wilcoxon test: črka predstavlja omejitev s statistično značilnim višjim povprečjem ( $p<0,05$ )

*Vir: lastno delo.*

**H2: Med spoloma udeležencev obstaja statistično značilna razlika po posameznih vplivih na odločitev o udeležbi na aikido seminarju.**

Hipotezo H2 sem preverila z Mann-Whitneyjevim testom, saj podatki niso normalno porazdeljeni. V Prilogi 9 vidimo normalnost porazdelitve podatkov.

Iz Tabele 17 je razvidno, da med spoloma udeležencev ne obstaja statistično značilna razlika po posameznih vplivih na odločitev o udeležbi na aikido seminarju ( $P > 0,05$ ). Na podlagi teh rezultatov hipotezo 2 zavrnamo.

Tabela 17: Preverjanje veljavnosti hipoteze z Mann-Whitneyjevim testom

Spol		N	Povprečni rang	P
Zunanje omejitve	Moški	139	87,52	0,143
	Ženski	30	73,32	
	Vsota	169		
Omejitve spremljevalcev	Moški	139	85,54	0,746
	Ženski	30	82,52	
	Vsota	169		
Socialne omejitve	Moški	139	87,05	0,235
	Ženski	30	75,52	
	Vsota	169		
Omejitve potovanja in bivanja	Moški	139	83,33	0,337
	Ženski	30	92,73	
	Vsota	169		
Notranje omejitve	Moški	139	86,37	0,409
	Ženski	30	78,67	
	Vsota	169		

Vir: lastno delo.

### H3: Med starostnimi skupinami anketirancev obstaja statistično značilna razlika po posameznih vplivih na odločitev o udeležbi na aikido seminarju.

Za preverjanje te hipoteze sem za boljši pregled podatkov starostne skupine razdelila na dve skupini. Prva skupina so mladi do 44 let, druga skupina pa so starejši od 44 let. Hipotezo 3 sem preverila z Mann-Whitneyjevim testom (Priloga 10), saj podatki niso normalno porazdeljeni (Priloga 11).

Iz Tabele 18 je razvidno, da med mlajšimi in starejšimi obstaja statistično značilna razlika pri omejitvah, povezanih s spremljevalcem ( $P = 0,007$ ) in pri socialnih omejitvah ( $P = 0,013$ ), pri ostalih treh dejavnikih pa ne ( $P > 0,05$ ).

Ker pri večini vplivnih dejavnikov (3 od 5) na odločitev o udeležbi na aikido seminarju med mlajšimi in starejšimi ne obstaja statistično značilna razlika ( $P > 0,05$ ), hipotezo 3 zavrnamo.

*Tabela 18: Povprečje starosti glede na vrsto omejitve*

Starost		N	Povprečni rang	P
Zunanje omejitve	mladi do 44 let	97	86,64	0,607
	stari nad 44 let	72	82,78	
	Vsota	169		
Omejitve spremljevalcev	mladi do 44 let	97	93,32	<b>0,007</b>
	stari nad 44 let	72	73,78	
	Vsota	169		
Socialne omejitve	mladi do 44 let	97	92,98	<b>0,013</b>
	stari nad 44 let	72	74,25	
	Vsota	169		
Omejitve potovanja in bivanja	mladi do 44 let	97	88,71	0,250
	stari nad 44 let	72	80,00	
	Vsota	169		
Notranje omejitve	mladi do 44 let	97	90,68	0,064
	stari nad 44 let	72	77,35	
	Vsota	169		

*Vir: lastno delo.*

**H4: Med izobrazbami anketirancev obstajajo statistično značilne razlike po posameznih vplivih na odločitev o udeležbi na aikido seminarju.**

Za preverjanje hipoteze sem izobrazbo razdelila v dve skupini, in sicer na nižjo in višjo izobrazbo. V skupino nižje izobrazbe sem vključila osnovno in srednjo šolo, v skupino višje izobrazbe pa višjo šolo, visoko šolo, univerzitetno izobraževanje, magisterij in drugo.

Tudi hipotezo 4 sem preverila z Mann-Whitneyjevim testom (Priloga 12), saj je iz Priloge 13 razvidno, da podatki niso normalno porazdeljeni. Iz Tabele 19 je razvidno, da med izobrazbami anketirancev po posameznih omejitvah ne obstajajo statistično značilne razlike, saj je  $P > 0,05$  pri vseh skupinah omejitev. Na podlagi teh rezultatov hipotezo 4 zavrnamo.

Tabela 19: Testiranje hipoteze z Mann-Whitneyjevim testom

Izobrazba		N	Povprečni rang	P
Zunanje omejitve	Nižja izobrazba	50	90,53	0,288
	Višja izobrazba	118	81,94	
	Skupaj	168		
Omejitve spremljevalcev	Nižja izobrazba	50	82,71	0,743
	Višja izobrazba	118	85,26	
	Skupaj	168		
Socialne omejitve	Nižja izobrazba	50	80,22	0,451
	Višja izobrazba	118	86,31	
	Skupaj	168		
Omejitve potovanja in bivanja	Nižja izobrazba	50	80,85	0,524
	Višja izobrazba	118	86,05	
	Skupaj	168		
Notranje omejitve	Nižja izobrazba	50	85,32	0,880
	Višja izobrazba	118	84,15	
	Skupaj	168		

Vir: lastno delo.

#### 5.4 Omejitve magistrskega dela

Tema o vplivih omejitev na udeležbo v dejavnosti je zelo pomembna za organizatorje dogodkov. Ti želijo čim boljše razumeti posameznikove odločitve, ki so vezane na sodelovanje v dogodkih, saj tako lahko izboljšajo svoje poslovanje (Funk, Alexandris & McDonald, 2016).

Začetki teorije prostočasnih omejitev segajo v čas poznih sedemdesetih in zgodnjih osemdesetih let prejšnjega stoletja (Crawford & Godbey, 1987, str. 119). Eno izmed omejitev magistrskega dela je tako predstavljalo pomanjkanje aktualnejše in raznolike literature. Avtorja, ki sta začela z raziskavami na področju omejitev, sta Crawford in Godbey (1987). Kasneje, leta 1991, so z avtorjem Jacksonom predstavili prvi model omejitev v prostočasnih dejavnostih, in sicer hierarhični model prostočasnih omejitev. Pri iskanju novejših literature in člankov je bilo opaziti, da se večina avtorjev sklicuje na starejšo literaturo, katere spoznanja so sicer še vedno aktualna. Ker je tema o omejitvah še v razvoju, je smiselno, da se jo še naprej proučuje.

Narejenih je bilo nekaj novejših raziskav, vendar pa niso bile vse relevantne za magistrsko nalogo. Na temo o udeležbi na aikido seminarjih nisem zasledila nobene raziskave. Zato sem razširila izbor ključnih besed, kot so borilne veščine, športni dogodki ter pristočasne dejavnosti, s čimer sem pridobila več člankov, ki zadevajo temo moje naloge.

Največ omejitev pa je bilo pri izvedbi anketiranja. Potekalo je od 14. 10. 2018 do 12. 1. 2019. Anketa se je izvajala v času pomembnejših praznikov, dneva mrtvih, božiča in novega leta. Ker sem predvidevala, da bo veliko anketirancev v tistih dneh odsotnih, sem anketo pustila dalj časa odprto za reševanje. Vmes sem anketirancem nekajkrat poslala opomnik in jih spodbudila k reševanju vprašalnika. Naslednja omejitev se je pojavila, ko sem si prizadevala za sodelovanje v anketi doseči čim več oseb, ki trenirajo aikido. Stikov s posamezniki nisem mogla dobiti, razen preko predstavnikov društev. Te sem v elektronski pošti prosila, da v mojem imenu razpošljejo anketne vprašalnike naprej posameznikom, ki trenirajo aikido v njihovih društvih. Pomagal mi je tudi vodja pisarne AAA in AAI organizacij, uporabila pa sem tudi socialno omrežje Facebook.

Naslednja omejitev je povezana z večjim številom nepopolno izpolnjenih anket. Od 464 je bilo v celoti rešenih samo 171, primernih za analizo pa le 231. Nekaj anketirancev je prebralo samo nagovor ali nekaj malega rešilo, kar pa ni bilo dovolj za uporabo v analizi. Imela sem tudi tehnične probleme. Eden od anketirancev me je opozoril, da mu v spletni anketi ni hotelo zavesti odgovora. O napaki sem obvestila upravljavca spletne aplikacije 1KA, kjer so preverili tehnično delovanje ankete.

Omejitev magistrske naloge predstavlja tudi dejstvo, da rezultatov o omejitvah na primeru aikido seminarjev ne moremo posplošiti še na druge dejavnosti, kot tudi rezultatov raziskav drugih dejavnosti ne moremo prenesti na omejitve pri odločanju o udeležbi na aikido seminarjih.

## **6 PRIPOROČILA**

Iz tabele 13 je razvidno, da vsi naštetih dejavniki vplivajo na odločitev o udeležbi na aikido seminarju, nekateri bolj, drugi manj. Na podlagi teorije o omejitvah in rezultatov ankete lahko podam nekaj predlogov, ki bi lahko pozitivno vplivali na poslovanje obeh aikido organizacij.

Zdravstvene težave imajo velik vpliv na odločitev aikidok o udeležbi na seminarjih. Ker na zdravstvene težave organizaciji ne moreta vplivati, priporočam, da se prilagodi vsebina seminarjev, tako da bi se jih lahko udeležili tudi tisti z zdravstvenimi težavami. V seminar se lahko vključi več dela z orožjem, kate ter več filozofije, ki je že tudi sicer del treninga aikida.. Eden od anketirancev je izrazil željo, da bi na seminarjih predstavili

tudi druge vsebine, kot so tehnike sproščanja, meditacija in obvladovanje konfliktnih situacij v življenju.

Negativni vpliv takih omejitev, kot so pomanjkanje časa zaradi delovnih, študijskih in socialnih obveznosti, stroški potovanja in bivanja ter drugi stroški, bi aikidoke lahko poskušali zmanjšati s prerazporeditvijo svojega časa in finančnih virov. V tem primeru se navezujem na pogajalske postopke, ki jih sprožijo omejitve in motivacija. Višja stopnja motivacije poveča pogajalska prizadevanja, kar pozitivno vpliva na odločitev o udeležbi v dejavnosti.

Da bi ugotovili, kateri so motivacijski dejavniki aikidok, predlagam »push-pull« analizo motivacijskih dejavnikov. Koncept teorije potiska in potega je, da turisti potujejo, ker jih »potiskajo« in »vlečejo« določene sile. Sile, ki vlečejo, so predvsem zunanjsi izvora, kot je na primer destinacija. Sile, ki potiskajo, pa so predvsem socialno-psihološke potrebe (Yousefi & Marzuki, 2012, str.169). Tudi avtorja Carroll in Alexandris (1997, str. 283) sta v svoji raziskavi navedla, da obstajajo notranji in zunanji motivatorji. Notranji motivacijski dejavniki se nanašajo na osebne ali medosebne nagrade, medtem ko se zunanji motivacijski dejavniki nanašajo na izogibanje osebnih in medosebnih okolij.

Analiza motivov se lahko naredi tudi s pomočjo vprašalnika o motivacijskih dejavnikih za udeležence (PMQ), ki so ga Jones, Mackay in Peters (2006, str. 28 - 30) uporabili v različnih klubih borilnih veščin, med njimi tudi v aikidu. Vprašalnik, prilagojen različnim potrebam, je bil velikokrat uporabljen v športnih, rekreacijskih in fizičnih dejavnostih. Z njim so merili pripadnost, kondicijo, razvoj spretnosti, prijateljstvo, nagrade ali status, situacije in tekmovanja.

Motivacijo se lahko razišče s pomočjo SPEED (Socialisation, Performance, Excitement, Esteem and Diversion) lestvice, s katero merimo socializacijo, izvedbo, vznemirjenje, spoštovanje ter preusmeritev. Socializacija meri interakcije z drugimi osebami, izvedba predstavlja željo po estetskem in fizičnem užitku, vznemirjenje se nanaša na raziskovanje in mentalne dejavnosti, ki prinesejo negotovost udeležbe. Spoštovanje predstavlja željo po usposobljenosti, ki povečuje občutek osebnega in kolektivnega spoštovanja. Preusmeritev predstavlja željo po dobrem počutju, ki posameznika motivira, da se udeleži dogodkov in pobege iz dnevnih rutin (Funk, 2011).

Za anketirance je bila največja omejitev »stroški potovanja in bivanja so visoki«. Kot možno rešitev te težave predlagam, da se organizator seminarja dogovori s ponudnikom nočitev za popust v primeru prijave večjega števila udeležencev seminarja. Na ta način bi se lahko stroški nočitve zmanjšali. Pri nekaterih anketirancih se je kot pomembna omejitev pokazal tudi strošek seminarja. Za zmanjševanje te omejitve predlagam, da se

cena seminarja postavi glede na segmentacijo ali pa se v določenih primerih oblikuje popusti.

Ali se res naučimo nekaj koristnega, kdo vodi seminar, monotonost in predolgi seminarji, odnos višje uvrščenih oseb/partnerjev, spremembe pri načrtovanju datuma in kraja seminarja so nekateri dejavniki, ki poleg naštetih v anketi še dodatno vplivajo na udeležbo. Ti dejavniki se nanašajo na načrtovanje in izvedbo seminarjev. Zato predlagam dodatno raziskavo o kakovosti seminarjev s pomočjo ankete odprtega tipa ali pa intervjujev. Ti dve metodi sta sicer zahtevni, a omogočata, da pridobimo več različnih informacij in globlji vpogled v mnenje udeležencev. Predlagam tudi, da se po zaključenem seminarju udeležencem ponudi anonimna anketa, v kateri lahko ocenijo stopnjo zadovoljstva s seminarjem ter podajo svoja mnenja in opažanja.

Za izboljšanje kakovosti seminarjev se lahko uporabi model SSQRS (angl. scale of service quality in recreational sport), s katerim se meri kakovost programa, kakovost interakcije, kakovost končnega izida in kakovost fizičnega okolja. S tem modelom se v rekreacijskih športih meri kakovost storitve, kot jo vidi potrošnik. Kakovost programa se meri preko potrošnikovega zaznavanja, ki temelji na njegovih izkušnjah v športnih storitvah. Ta dimenzija meri obseg programa, čas delovanja programa in izvedljivost pridobivanja najnovejših informacij. Kakovost interakcije se navezuje na to, kako je storitev predstavljena. Ta dimenzija se meri z interakcijo med ponudnikom storitve in strankami ter z interakcijo med strankami. Kakovost končnega izida meri, kaj je potrošnik pridobil od storitve oziroma, ali je storitev zadovoljila potrošnikove motive. Ta dimenzija je merjena s fizično spremembo, s pozitivnimi socialnimi izkušnjami in z oceno stranke, ali je bil končni izid storitve zanj sprejemljiv ali ne. Zadnja dimenzija meri kakovost fizičnega okolja, v katerem se storitev izvaja, nanaša se na okolje, oblikovanost prostora in opremo (Ko & Pastore, 2005, str. 84 – 87).

Poleg zgoraj opisanega modela je največkrat uporabljeni model SERVQUAL, s katerim se meri kakovost storitve v petih dimenzijah, in sicer: zanesljivost, odzivnost, zagotavljanje, empatija in oprijemljivost. Ta model pokaže vrzeli, ki nastanejo zaradi razlike med potrošnikovimi pričakovanji in zaznavanji. Ko skušamo zmanjšati te vrzeli z rešitvami, izboljšamo kakovost storitve (Zeithaml, Bitner & Gremler, 2008, str. 151).

Uporabo opisanih modelov za merjenje kakovosti storitev priporočam na podlagi tega, da so bili pogosto uporabljeni ali uporabljeni pri analizi udeležencev dogodkov ali pa so bili uporabljeni na primeru borilnih veščin. Seveda pa poleg predlaganih obstaja še mnogo drugih različnih modelov, s katerimi lahko raziščemo določen problem.

## **SKLEP**

V magistrski nalogi sem obravnavala vpliv omejitev na odločitev o udeležbi v določeni dejavnosti ter na podlagi teorije naredila raziskavo na primeru aikido seminarjev. V



teoretičnem delu sem podrobneje opisala, kaj so to omejitve in kakšen je njihov vpliv na udeležbo. Poleg tega sem predstavila nekaj različnih modelov za ugotavljanje vpliva omejitev, da bi omogočila širši vpogled še v druge različne dejavnike, ki prav tako vplivajo na odločitev o udeležbi. Hotela sem tudi pokazati, da je večina avtorjev pri svojih modelih temeljila na notranjih, medosebnih in strukturnih omejitvah, ki sta jih prva opredelila Crawford in Godbey (1987). Te tri vrste omejitev so bile podlaga tudi za mojo raziskavo.

Za potrebe empiričnega dela sem s pomočjo teorije in preteklih raziskav pridobila primarne podatke s spletnim anketiranjem. Po končanem anketiranju sem najprej naredila deskriptivno analizo, nato pa sem preverila veljavnost hipotez.

Prvo hipotezo, ki pravi, »da imajo notranje omejitve v primerjavi z drugimi omejitvami v povprečju največji vpliv na udeležbo na aikido seminarju«, smo na podlagi empirične raziskave zavrnil. P-vrednost te hipoteze je bila manjša od 0,05, kar pomeni, da obstajajo statistične razlike. Tabela 16 prikazuje, da je imel dejavnik potovanje in bivanje največji vpliv na udeležbo na aikido seminarju.

Druga hipoteza pravi, »da med spoloma udeležencev obstaja statistično značilna razlika po posameznih vplivih pri udeležbi na aikido seminarju«. Tudi ta hipoteza je bila zavrnjena, saj je iz Tabele 17 razvidno, da so bile vse P-vrednosti večje od 0,05 glede na skupine omejitev. To pomeni, da med spoloma ne obstajajo statistično značilne razlike po posameznih vplivih pri udeležbi na aikido seminarju.

Tretja hipoteza, ki smo jo testirali, pravi, »da med starostnimi skupinami anketirancev obstaja statistično značilna razlika po posameznih vplivih na odločitev o udeležbi na aikido seminarju«. Hipoteza je bila zavrnjena, saj je bila P-vrednost manjša od 0,05 le pri omejitvah, povezanih s spremljevalcem in socialnih omejitvah. Pri zunanjih omejitvah, omejitvah potovanja in bivanja ter notranjih omejitvah pa je bila  $P > 0,05$ . Ker obstaja statistično značilna razlika samo pri dveh vrstah omejitev, se tudi ta hipoteza zavrne.

Hipoteza štiri pravi, »da med izobrazbami anketirancev obstajajo statistično značilne razlike po posameznih vplivih na odločitev o udeležbi na aikido seminarju«. Tudi ta hipoteza je zavrnjena, saj so bile P-vrednosti večje od 0,05, kar pomeni, da ne obstajajo značilne razlike med izobrazbami po posameznih vplivih.

Raziskava je bila zahtevna, na temo omejitev pri udeležbi na aikido seminarjih namreč ni bilo narejene še nobene raziskave. Zato sem morala pri iskanju relevantne literature, ki je bila podlaga za sestavljanje ankete, razširiti izbor ključnih besed. Iz širšega nabora literature sem pridobila veliko spremenljivk, s pomočjo pilotne raziskave pa sem za potrebe analize njihovo število zmanjšala. Težave sem imela tudi pri razpošiljanju

ankete. Imela sem elektronske naslove glavnih trenerjev aikida in jih prosila, da posredujejo anketo svojim učencem. Na ta del raziskave nisem imela vpliva, vse je bilo odvisno od njihove dobre volje. Da bi dosegla čim večje število anketirancev, sem anketo objavila tudi na Facebooku, kar pa nazadnje ni veliko vplivalo na število rešenih vprašalnikov. Pri spletnem reševanju ankete je prišlo tudi do nekaterih tehničnih težav.

Raziskava je bila zanimiva, tematiko pa bi bilo potrebno raziskovati še naprej. Iz predstavljenih modelov je razvidno, da omejitve predstavljajo samo en del pri odločitvi posameznikov o udeležbi na seminarjih. Priporočam, da se v prihodnjih raziskavah naredijo nadaljnje posamezne in podrobne analize dejavnikov, ki vplivajo na odločitev posameznikov o udeležbi na aikido seminarjih. Zanimivo bi tudi bilo, da bi se izbrani model testiral na primeru aikido seminarjev.

## LITERATURA IN VIRI

1. Aikido Association of America & Aikido Association International. (2015a). *AAA Services*. Pridobljeno 8. aprila 2018 iz <http://aaa-aikido.com/aaa-services/>
2. Aikido Association of America & Aikido Association International. (2015b). *AAI Services*. Pridobljeno 12. avgusta 2017 iz <http://aaa-aikido.com/aai-services/>
3. Aikido Association of America & Aikido Association International. (2015c). *AAI dojos*. Pridobljeno 8. aprila 2018 iz <https://aaa-aikido.com/aai-dojos/>
4. Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational behavior and human decision processes*, 50(2), 179 – 221.
5. Albayrak, T., Caber, M. & Crawford, D. (2007). Leisure constraints and the pursuit of adventure activities in Turkey. *Anatolia*, 18(2), 243 – 254.
6. 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), 1 – 15.
7. Alexandris, K., Du, J., Funk, D. & Theodorakis, N. D. (2017). Leisure constraints and the psychological continuum model: a study among recreational mountain skiers. *Leisure Studies*, 36(5), 670 – 683.
8. Alexandris, K., Tsorbatzoudis, C. & Grouios, G. (2002). Perceived constraints on recreational sport participation: Investigating their relationship with intrinsic motivation, extrinsic motivation and amotivation. *Journal of Leisure Research*, 34(3), 233 – 252.
9. Baptista Alves, H. M., María Campón Cerro, A. & Vanessa Ferreira Martins, A. (2010). Impacts of small tourism events on rural places. *Journal of Place Management and Development*, 3(1), 22 – 37.
10. Bastič, M. (2006). *Metode raziskovanja*. Maribor: Univerza v Mariboru. Ekonomsko poslovna fakulteta.

11. Beasley, T. M. & Zumbo, B. D. (2003). Comparison of aligned Friedman rank and parametric methods for testing interactions in split-plot designs. *Computational statistics & data analysis*, 42(4), 569 – 593.
12. Becker, H. S. (1960). Notes on the concept of commitment. *American journal of Sociology*, 66(1), 32 – 40.
13. Berčič, H., Sila, B., Valek, S. N. & Pintar, D. (2010). *Šport v turizmu*. Ljubljana: Fakulteta za šport.
14. Bledsoe, G. H., Hsu, E. B., Grabowski, J. G., Brill, J. D. & Li, G. (2006). Incidence of injury in professional mixed martial arts competitions. *Journal of sports science & medicine*, 5(CSSI), 136 – 142.
15. Bottero, M., Sacerdotti, S. L. & Mauro, S. (2012). Turin 2006 Olympic Winter Games: impacts and legacies from a tourism perspective. *Journal of Tourism and Cultural Change*, 10(2), 202 – 217.
16. Bouchet, P., Lebrun, A. M. & Auvergne, S. (2004). Sport tourism consumer experiences: a comprehensive model. *Journal of Sport & Tourism*, 9(2), 127 – 140.
17. Bu, B., Haijun, H., Yong, L., Chaohui, Z., Xiaoyuan, Y., & Singh, M. F. (2010). Effects of martial arts on health status: A systematic review. *Journal of Evidence-Based Medicine*, 3(4), 205-219.
18. Budruk, M., Cowen, L. J., Yoshioka, C. F. & Kulinna, P. (2009). Physical activity participation constraints among athletic trainers: a profession based assessment. *Leisure/Loisir*, 33(2), 563 – 587.
19. Byrd, E. T., Bosley, H. E. & Dronberger, M. G. (2009). Comparisons of stakeholder perceptions of tourism impacts in rural eastern North Carolina. *Tourism Management*, 30(5), 693 – 703.
20. Carroll, B. & Alexandris, K. (1997b). Perception of constraints and strength of motivation: Their relationship to recreational sport participation in Greece. *Journal of Leisure Research*, 29(3), 279 – 299.
21. Casper, J. M., Bocarro, J. N., Kanters, M. A. & Floyd, M. F. (2011). Measurement properties of constraints to sport participation: A psychometric examination with adolescents. *Leisure Sciences*, 33(2), 127 – 146.
22. Chen, Y. K., Wang, C. Y. & Feng, Y. Y. (2010). Application of a 3NN+ 1 based CBR system to segmentation of the notebook computers market. *Expert Systems with Applications*, 37(1), 276 – 281.
23. Chiu, F. R. & Wang, C. Y. (2011). A case-based reasoning system with two-dimensional reduction techniques for classification of leisure constraints. *International Conference on Financial Management and Economics IPEDR vol. 11* (str. 236 – 240). Singapore: IACSIT Press.
24. Chiu, F. R., Wang, C. Y., Huang, Y. C. & Chen, Y. K. (2011, 1. december ). Developing a case-based reasoning system of leisure constraints. *Information Technology Journal* 10(3), 541 – 548.

25. Chung, J. Y., Baik, H. J. & Lee, C. K. (2017). The role of perceived behavioural control in the constraint-negotiation process: the case of solo travel. *Leisure Studies*, 36(4), 481 – 492.
26. Costello, A. B. & Osborne, J. (2005). Best practices in exploratory factor analysis: four recommendations for getting the most from your analysis. *Practical assessment, research, and evaluation*, 10(7), 1 – 9.
27. Cozea, F. D. (2013). The importance of sports and leisure infrastructure in generating sports tourism within Romanian II status urban areas. Case study: the city of Cluj Napoca. *Lucrările Seminarului Geografic "Dimitrie Cantemir"*, 35, 95 – 106.
28. Crawford, D. W. & Godbey, G. (1987). Reconceptualizing barriers to family leisure. *Leisure sciences*, 9(2), 119 – 127.
29. Cynarski, W. J. (2012). Travel for the study of martial arts. *IDO Movement for Culture. Journal of Martial Arts Anthropology*, 12(1), 11 – 19.
30. Cynarski, W. J. (2017). A cyclical meeting of experts as a special case of martial arts tourism. *Ido Movement for Culture. Journal of Martial Arts Anthropology*, 17(3), 31 – 37.
31. Deelen, I., Ettema, D. & Dijst, M. (2016). Too busy or too far away? The importance of subjective constraints and spatial factors for sports frequency. *Managing sport and leisure*, 21(4), 239 – 264.
32. Deery, M., Jago, L. & Fredline, L. (2004). Sport tourism or event tourism: are they one and the same?. *Journal of Sport & Tourism*, 9(3), 235 – 245.
33. Delpy, L. (1998). An overview of sport tourism: building towards a dimensional framework. *Journal of Vacation Marketing*, 4 (1), 23 – 38.
34. Demšar, J. (2006). Statistical comparisons of classifiers over multiple data sets. *Journal of Machine learning research*, 7(Jan), 1 – 30.
35. Dykhuizen, C. J. (2000). Training in culture: the case of aikido education and meaning-making outcomes in Japan and the United States. *International Journal of Intercultural Relations*, 24(6), 741 – 761.
36. Ehsani, M. (2007). Level of sport participation for women in iran and leisure constraints. *The international journal of humanities*, 12(3), 15 – 28.
37. Evropska komisija. (2017, 8. marec). *EU sport forum 2017: Final report*. Pridobljeno 15. januarja 2018 iz [https://ec.europa.eu/sport/sites/sport/files/eu-sport-forum-report\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/sport/sites/sport/files/eu-sport-forum-report_en.pdf)
38. Fleshner, F. (2005). Physical activity and stress resistance: sympathetic nervous system adaptations prevent stress-induced immunosuppression. *Exercise and sport sciences reviews*, 33(3), 120 – 126.
39. Foster, D. (2015). Fighters who don't fight: The case of Aikido and somatic metaphorism. *Qualitative Sociology*, 38(2), 165 – 183.
40. Funk, C. D. (2011). *Consumer behaviour in sport and events: Marketing action*. New York: Routledge

41. Funk, D. C., Alexandris, K. & McDonald, H. (2016). *Sport Consumer Behaviour: Marketing Strategies*. New York: Routledge.
42. Gammon, S. & Robinson, T. (2003). Sport and tourism: A conceptual framework. *Journal of sport tourism*, 8(1) 21 – 26.
43. Getz, D. (2008). Event tourism: Definition, evolution, and research. *Tourism management*, 29(3), 403 – 428.
44. Getz, D. (2005). *Event management & event tourism* (2. izd.). New York: Cognizant communication Corporation.
45. Gilbert, D. & Hudson, S. (2000). Tourism demand constraints: A skiing participation. *Annals of Tourism Research*, 27(4), 906 – 925.
46. Green, T. A. (2010). *Martial arts of the world: an encyclopedia*. California: ABC-CLIO.
47. Griffith, L. M. (2016). Beyond Martial Arts Tourism: Outcomes of Capoeiristas' Apprenticeship Pilgrimages. *Journal of Martial Arts Anthropology*, 2(16), 32 – 40.
48. Hair J.F., Black W.C., Babin B.J. & Anderson R.E. (2014). *Multivariate data analysis* (7 izd.). Essex: Pearson Education Limited.
49. Hawkins, B. A., Peng, J., Hsieh, C. M. & Eklund, S. J. (1999). Leisure constraints: A replication and extension of construct development. *Leisure Sciences*, 21(3), 179 – 192.
50. Hinch, T. D. & Higham, J. E. (2001). Sport tourism: A framework for research. *The international journal of tourism research*, 3(1), 45 – 58.
51. Hinch, T. & Ito, E. (2018). Sustainable sport tourism in Japan. *Tourism Planning & Development*, 15(1), 96 – 101.
52. Hinch, T., Jackson, E. L., Hudson, S. & Walker, G. (2005). Leisure constraint theory and sport tourism. *Sport in society*, 8(2), 142 – 163.
53. Hubbard, J., & Mannell, R. C. (2001). Testing competing models of the leisure constraint negotiation process in a corporate employee recreation setting. *Leisure sciences*, 23(3), 145 – 163.
54. Hudson S. (2003). *Sport and adventure tourism*. New York: The Haworth Hospitality Press
55. Hung, K. & Petrick, J. F. (2012). Testing the effects of congruity, travel constraints, and self-efficacy on travel intentions: An alternative decision-making model. *Tourism Management*, 33(4), 855 – 867.
56. Jones, G. W., Mackay, K. S. & Peters, D. M. (2006). Participation Motivation In Martial Artists In The West Midlands Region Of England. *Journal of Sports Science & Medicine*, 5(CSSI), 28 – 34.
57. Jonsdottir, I. H., Rödger, L., Hadzibajramovic, E., Börjesson, M. & Ahlberg Jr, G. (2010). A prospective study of leisure-time physical activity and mental health in Swedish health care workers and social insurance officers. *Preventive medicine*, 51(5), 373 – 377.

58. Jun, J. & Kyle, G. T. (2011). The effect of identity conflict/facilitation on the experience of constraints to leisure and constraint negotiation. *Journal of Leisure Research*, 43(2), 176 – 204.
59. Kaplanidou, K. & Gibson, H. J. (2010). Predicting behavioral intentions of active event sport tourists: The case of a small-scale recurring sports event. *Journal of Sport & Tourism*, 15(2), 163 – 179.
60. Kim, M. K., Lee, D., Kim, S. K. & Kim, M. (2015). Leisure constraints affecting experienced martial arts participants. *Asia Pacific Journal of Tourism Research*, 20(9), 1063 – 1079.
61. Kim, N. S. & Chalip, L. (2004). Why travel to the FIFA World Cup? Effects of motives, background, interest, and constraints. *Tourism management*, 25(6), 695 – 707.
62. Kim, S. S., Scott, D. & Crompton, J. L. (1997). An exploration of the relationships among social psychological involvement, behavioral involvement, commitment, and future intentions in the context of birdwatching. *Journal of Leisure Research*, 29(3), 320 – 341.
63. Kim, Y. K. & Trail, G. (2010). Constraints and motivators: A new model to explain sport consumer behavior. *Journal of Sport Management*, 24(2), 190 – 210.
64. Kimmm, J. (2012). How do pleasure travelers manage their travel constraints?. *Tourism Review*, 67(3), 30 – 40.
65. Ko, Y. J. & Kim, Y. K. (2010). Martial arts participation: Consumer motivation. *International Journal of Sports Marketing and Sponsorship*, 11(2), 2 – 20.
66. Ko, Y. J. & Pastore, D. L. (2005). A Hierarchical Model of Service Quality for the Recreational Sport Industry. *Sport Marketing Quarterly*, 14(2).
67. Kordi, R., Maffulli, N., Wroble, R. R. & Wellby, S. (2009). *Combat sports medicine*. London: Springer Verlag London Limited.
68. Lee, S. & Scott, D. (2009). The process of celebrity fan's constraint negotiation. *Journal of Leisure Research*, 41(2), 137 – 156.
69. Li, Q. & Li, B. (2011). Causes of Missing Phenomenon in Root Chinese Martial Arts Education. V *Education and Educational Technology* (str. 787 – 794). Berlin: Springer Berlin Heidelberg.
70. Lorge, P. (2016). Practising Martial Arts Versus Studying Martial Arts. *The International Journal of the History of Sport*, 33(9), 904 – 914.
71. Loucks-Atkinson, A. & Mannell, R. C. (2007). Role of self-efficacy in the constraints negotiation process: The case of individuals with fibromyalgia syndrome. *Leisure sciences*, 29(1), 19 – 36.
72. Lyu, S. O. & Oh, C. O. (2014). Recreationists' constraints negotiation process for continual leisure engagement. *Leisure Sciences*, 36(5), 479 – 497.
73. Ma, S. M., & Ma, S. C. (2014). Testing a structural model of psychological well-being and constraints negotiation in recreational sports participation in individuals with type 2 diabetes. *Leisure Sciences*, 36(3), 268-292.



74. Masmanidis, T., Tsigilis, N. & Kosta, G. (2015). Perceived constraints of campus recreational sports programs: Development and validation of an instrument. *Journal of Physical Education and Sport Management*, 6(2), 9 – 18.
75. Mihalič, T. (2008). *Turizem: ekonomski vidiki*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
76. Müller, M. (2015). What makes an event a mega-event? Definitions and sizes. *Leisure Studies*, 34(6), 627 – 642.
77. Noad, K. & James, K. (2003). Samurai of gentle power: An exploration of aikido in the lives of women aikidoka. *Annals of Leisure Research*, 6(2), 134 – 152.
78. Pennington-Gray, L. A. & Kerstetter, D. L. (2002). Testing a constraints model within the context of nature-based tourism. *Journal of Travel Research*, 40(4), 416 – 423.
79. Qiu, Y., Lin, Y. & Mowen, A. J. (2018). Constraints to Chinese women's leisure-time physical activity across different stages of participation. *World Leisure Journal*, 60(1), 29 – 44.
80. Saotome, M. (1993). *Aikido and the Harmony of Nature*. Boston: Shambhala Publications.
81. Schneider, I. E. & Wilhelm Stanis, S. A. (2007). Coping: An alternative conceptualization for constraint negotiation and accommodation. *Leisure Sciences*, 29(4), 391 – 401.
82. Schroeder, S. A., Fulton, D. C., Lawrence, J. S. & Cordts, S. D. (2012). An application and extension of the constraints–effects–mitigation model to Minnesota waterfowl hunting. *Human dimensions of wildlife*, 17(3), 174 – 192.
83. Schwarz, C. E., Hunter, D. J. & Lafleur A. (2013). *Advanced theory and practice in sport marketing* (2. izd.). New York: Routledge.
84. Scott, D. (1991). The problematic nature of participation in contract bridge: A qualitative study of group-related constraints. *Leisure Sciences*, 13(4), 321 – 336.
85. Shang, L. W. (2012). A Study on the Exploration of Sports Tourism Resources in South Sichuan. *Future Computer, Communication, Control and Automation*, 241 – 248.
86. Słopecki, J. & Bruns, H. (2012). Super Seminar: Training Seminar and Research Internship at the German Sportschule Tao Sports Club, Aurich, 11-13.06. 2011. *Journal of martial arts anthropology*, 12(1-4), 166 – 169.
87. Son, J. S., Mowen, A. J. & Kerstetter, D. L. (2008). Testing alternative leisure constraint negotiation models: An extension of Hubbard and Mannell's study. *Leisure Sciences*, 30(3), 198 – 216.
88. Stanek, J., Rogers, K. & Anderson, J. (2015). Physical activity participation and constraints among athletic training students. *Journal of athletic training*, 50(2), 163 – 169.
89. Šugman, R., Bartoluci, M. & Čavlek, N. (2008). *Turizam i sport—razvojni aspekti/tourism and sport-aspects of development/turizam i sport—razvojni aspekti/tourism and sport-developmental aspects*. Zagreb: Školska knjiga.



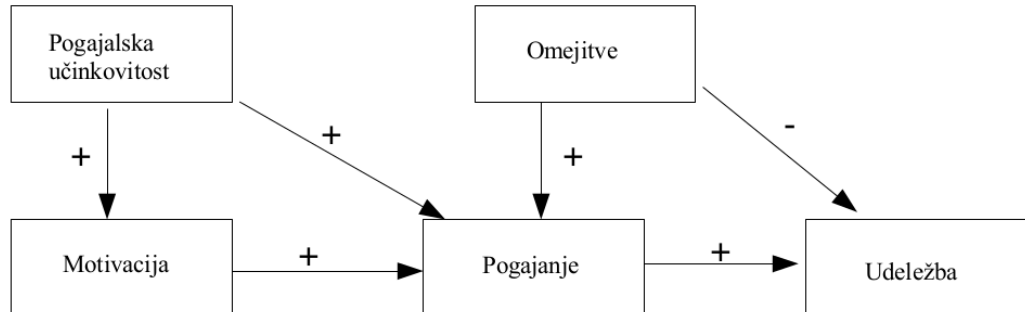
90. Tcha, S. S. & Lobo, F. (2003). Analysis of constraints to sport and leisure participation—the case of Korean immigrants in Western Australia. *World Leisure Journal*, 45(3), 13 – 23.
91. Technavio (2017, 7. avgust). *The growing preference for sport tourism: top 5 trends* [objava na blogu]. Pridobljeno 16. januarja 2018 iz <https://blog.technavio.com/blog/growing-preference-sports-tourism-top-5-trends>
92. Ueshiba, M. (2002). *The art of peace*. Shambhala Publications.
93. UNWTO. (2017). *Slovenia: country-specific: Basic indicators (Compendium) 2012-2016*. Pridobljeno 16. januarja 2018 iz <https://www.e-unwto.org/doi/pdf/10.5555/unwtotfb0705010020122016201709>
94. Vagias, W. M., Powell, R. B., Moore, D. D. & Wright, B. A. (2014). Predicting behavioral intentions to comply with recommended leave no trace practices. *Leisure Sciences*, 36(5), 439 – 457.
95. Weihermüller, L. & Jentzsch, F. (2011). Sport & extreme tourism. V *The Long Tail of Tourism: Holiday Niches and their Impact on Mainstream Tourism* (77-86). Nemčija: Gabler Verlag.
96. Westbrook, A. & Ratti, O. (2012). *Aikido and the dynamic sphere: An illustrated introduction*. Vermont: Tuttle Publishing.
97. White, D. D. (2008). A structural model of leisure constraints negotiation in outdoor recreation. *Leisure Sciences*, 30(4), 342 – 359.
98. Wilhelm Stanis, S. A., Schneider, I. E. & Russell, K. C. (2009). Leisure time physical activity of park visitors: Retesting constraint models in adoption and maintenance stages. *Leisure Sciences*, 31(3), 287 – 304.
99. Wilson, R. (2006). The economic impact of local sport events: significant, limited or otherwise? A case study of four swimming events. *Managing Leisure*, 11(1), 57 – 70.
100. Yoon, Y. & Uysal, M. (2005). An examination of the effects of motivation and satisfaction on destination loyalty: a structural model. *Tourism management*, 26(1), 45 – 56.
101. Yousefi, M. & Marzuki, A. (2012). Travel motivations and the influential factors: The case of Penang, Malaysia. *An International Journal of Tourism and Hospitality Research*, 23(2), 169 – 176.
102. Zeithaml V. A., Bitner M. J. & Gremler D. D. (2008). *Services Marketing: Integrating customer focus across the firm* (5. Izd.). New York: McGraw Hill.



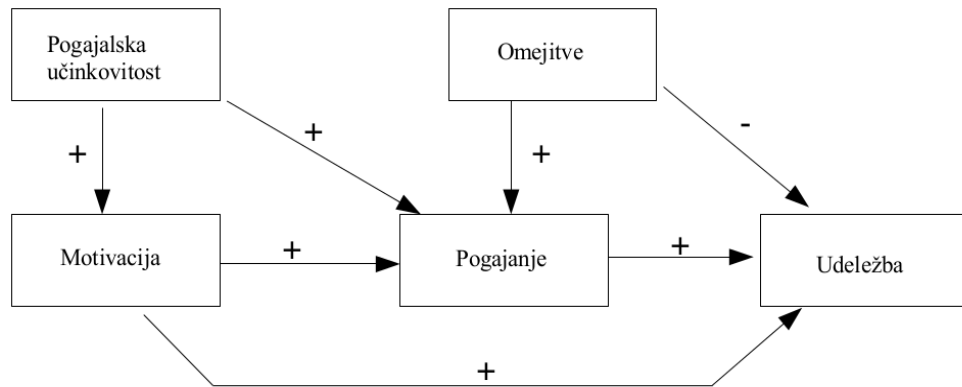
## **PRILOGE**

**Priloga 1: Testiranje 4 modelov po Hubbardu in Mannellu (2001) z dodanim konceptom pogajalske učinkovitosti**

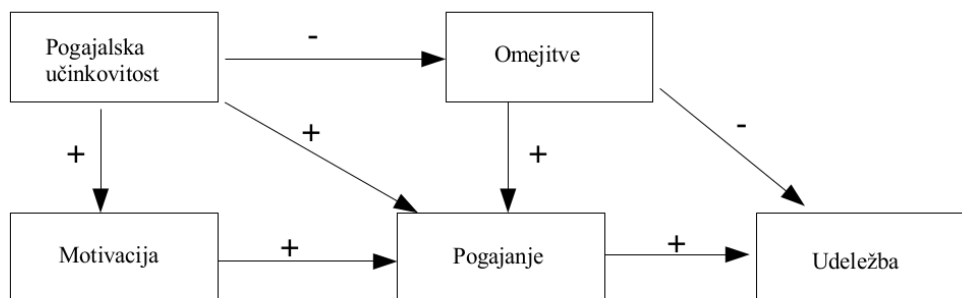
Model 1:



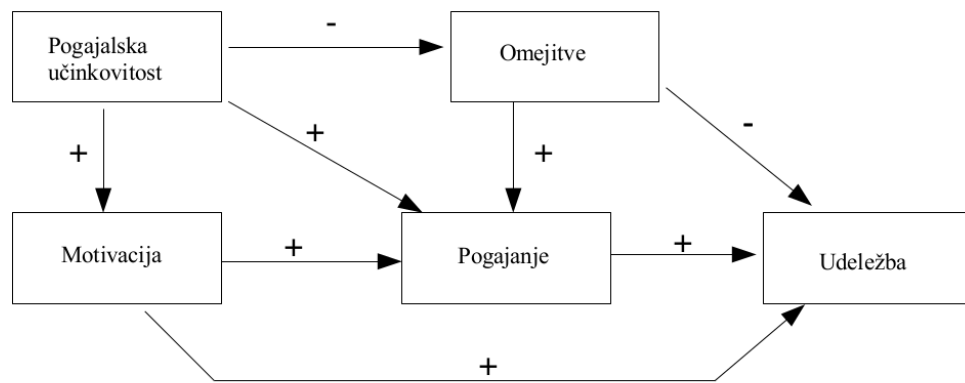
Model 2:



Model 3:



Model 4:



*Vir: Loucks-Atkinson & Mannell (2007, str. 23).*

## Priloga 2: Anketa v slovenskem jeziku

Spoštovani,

že vnaprej se vam zahvaljujem za sodelovanje v tej raziskavi. Moje ime je Tina in sem študentka Ekonomske fakultete v Ljubljani.

V okviru moje raziskave sem oblikovala vprašalnik, s katerim želim ugotoviti, katere omejitve vplivajo na vašo odločitev o udeležbi na aikido seminarjih v okviru Aikido združenja Amerike in Mednarodnega aikido združenja.

Za izpolnitev ankete boste potrebovali manj kot 10 minut. Vsi odgovori, ki jih boste posredovali, bodo ohranjeni v strogi zaupnosti in objavljeni v zbirni obliki, tako da posamezni odgovori ne bodo razvidni.

Če imate kakršnokoli vprašanje o anketi, ga pošljite po e-pošti: .

### 1. Koliko časa trenirate aikido?

- 0–5 let
- 6–10 let
- 11–20 let
- Več kot 20 let

### 2. Kolikokrat na teden trenirate aikido?

- Manj kot enkrat na teden
- Enkrat na teden
- Dvakrat na teden
- Trikrat na teden
- Več kot trikrat na teden

### 3. Ali ste se že kdaj udeležili aikido seminarjev v okviru Aikido združenja Amerike ali Mednarodnega aikido združenja ?

- Da (prosim, rešite vprašanje 3.1)

- Ne

3.1 . Prosim vas, da napišete, kolikokrat ste se udeležili aikido seminarjev v okviru Aikido združenja Amerike in Mednarodnega aikido združenja.

---

4. Ali bi se jih radi večkrat udeležili ?

- Da
- Ne

5. Vprašanje se nanaša na aikido seminar v okviru Aikido združenja Amerike ali Mednarodnega aikido združenja.

Prosim vas, da s pomočjo lestvice od 'ni pomembno' do 'zelo pomembno' ocenite, koliko so naslednje trditve vplivale na vašo odločitev o udeležbi/neudeležbi na aikido seminarju.

	Ni pomembno	Nekoliko pomembno	Zmerno pomembno	Pomembno	Zelo pomembno
Zdravstvene težave.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nimam dovolj sposobnosti in spretnosti.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nimam nikogar, s katerim bi treniral/ -a na seminarju.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nimam dovolj izkušenj.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
V preteklosti nisem užival/ -a.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Prijatelji in drugi nimajo časa.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

se nadaljuje

	Ni pomembno	Nekoliko pomembno	Zmerno pomembno	Pomembno	Zelo pomembno
Pomanjkanje zanimanja.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sem preveč utrujen/ -a.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ne vem, kaj naj pričakujem.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Partner/ -ka ni zainteresiran/ -a.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ne želim prekiniti svoje vsakodnevne rutine.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Fizična zahtevnost seminarjev.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Premlada družina.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Prijatelji in družina niso zainteresirani.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jezikovna ovira.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Gneča v objektih.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Objekti so neustrezni.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Pomanjkanje časa zaradi delovnih/ študijskih obveznosti.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

se nadaljuje



	Ni pomembno	Nekoliko pomembno	Zmerno pomembno	Pomembno	Zelo pomembno
Pomanjkanje časa zaradi socialnih obveznosti.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Strah me je poškodb.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Varnost na območjih, kjer se odvijajo seminarji.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nimam primerne opreme.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Pomanjkanje finančnih sredstev.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Pomanjkanje informacij.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Problem s prevozom.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Predaleč.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Stroški potovanja in bivanja so visoki.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Preveč družinskih obveznosti.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ne morem najti spremljevalca.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Raje grem drugam na počitnice.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Preveč načrtovanja.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

6. Če vprašanja niso vključevala vseh dejavnikov ali razlogov, ki so vplivali na vašo odločitev o udeležbi ali neudeležbi, vas prosim, da jih dopišete v spodnji prazen prostor.

7. Ali se udeležujete aikido seminarjev pri drugih organizacijah?

- Da
- Ne

8 Socialno-demografska vprašanja:

8.1 . Kateri rang imate v aikidu?

- 7 kyu
- 6 kyu
- 5 kyu
- 4 kyu
- 3 kyu
- 2 kyu
- 1 kyu
- 1 DAN
- 2 DAN
- 3 DAN
- 4 DAN
- 5 DAN
- 6 DAN
- 7 DAN
- 8 DAN
- 9 DAN
- 10 DAN

8.2 Spol

- Moški
- Ženski

8.3 Starost v letih

- do 24
- 25–34

- 35–44
- 45–54
- 55–64
- 65–74
- 75 let in več

8.4 Katero najvišjo stopnjo izobrazbe imate dokončano?

- Osnovna šola
- Srednja šola
- Višja šola
- Visoka šola
- Univerzitetno izobraževanje
- Magisterij
- Doktorat
- drugo: \_\_\_\_\_

8.5 Kakšen je vaš zakonski status?

- Poročen/ -a
- Izvenzakonska zveza
- Samski/Samska
- Vdovec/Vdova
- Ne želim odgovoriti
- Drugo: \_\_\_\_\_

8.6 Koliko družinskih članov je v vašem gospodinjstvu? (Prosim, napišite število članov)

\_\_\_\_\_

V primeru, da želite o omejitvah pri odločanju o udeležbi na aikido seminarju še kaj dodati, vas prosim, da to napišete v spodnji prazen prostor.

**Za sodelovanje se vam najlepše zahvaljujem!**

### **Priloga 3: Anketa v angleškem jeziku**

Dear respondent,

thank you in advance for your participation in this survey. My name is Tina and I am the last year graduate student at The Faculty of Economics in Ljubljana.

As a part of my thesis research I have designed a questionnaire to find out which constraints affected your decision to attend aikido seminars within Aikido Association of America and Aikido Association International.

This survey should take you less than 10 minutes to complete. You may be assured that all answers you provide will be considered strictly confidential.

If you have any questions about the survey, please send them on email .

1. How long have you been practicing Aikido?

- 0-5 years
- 6-10 years
- 11-20 years
- More than 20 years

2. How many times a week do you practice Aikido?

- Less than once a week
- Once a week
- Twice a week
- Three times a week
- More than three times a week

3. Have you participated in aikido seminar within Aikido Association of America or Aikido Association International?

- Yes (please answer question 3.1)
- No

3. 1 Please write how many times you attended aikido seminars within Aikido Association of America and Aikido Association International.

---

4. Would you like to attend them more often?

- Yes
- No

5. This question is related to aikido seminar organized by Aikido Association of America or Aikido Association International.

With the help of a scale from 'not important' to 'very important' please evaluate the extent to which the following statements influenced your decision to participate /not participate in the Aikido seminar.

	Not important	Slightly important	Moderately important	Important	Very important
Health problems.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
I do not have enough skills and abilities.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
I do not have anyone to participate with me in the seminar.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
I do not have enough experience.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
I did not enjoy in the past.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Friends and others do not have time.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Lack of interest.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
I am too tired.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
I do not know what to expect.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Partner is not interested.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
I do not want to interrupt my daily routine.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Seminar is too physically demanding.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Too young family.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

se nadaljuje

	Not important	Slightly important	Moderately important	Important	Very important
Friends and family are not interested.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Language barrier.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Facilities are crowded.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Facilities are inadequate.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
I do not have time to participate due to work/study.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
I do not have time to participate due to social commitments.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
I am afraid of injury.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Safety in areas where seminars take place.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
I do not have appropriate equipment.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Lack of financial resources.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Lack of information.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Transport problems.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Seminar is located too far away.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
The expenses of traveling and staying are too high.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Too many family obligations.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
I can not find a companion.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

se nadaljuje

	Not important	Slightly important	Moderately important	Important	Very important
I prefer to take a holiday elsewhere.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Too much planning involved.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

6. In case there are some other constraints or reasons not mentioned above and have impact on your decision to participate/not-participate in Aikido seminar, please write them down in the space below.

7. Do you participate in aikido seminars within other organizations?

- Yes
- No

8. Socio-demographic questions:

8.1. Which rank do you have in Aikido?

- 7 kyu
- 6 kyu
- 5 kyu
- 4 kyu
- 3 kyu
- 2 kyu
- 1 kyu
- 1 DAN
- 2 DAN
- 3 DAN
- 4 DAN

- 5 DAN
- 6 DAN
- 7 DAN
- 8 DAN
- 9 DAN
- 10 DAN

## 8.2 Gender

- Male
- Female

## 8.3 What age are you?

- up to 24
- 25-34
- 35-44
- 45-54
- 55-64
- 65-74
- 75 years and more

## 8.4 What is the highest level of education you have finished?

- Primary school
- Secondary school
- High school
- Bachelor degree school (professional study)
- Bachelor degree school (academic study)
- Master degree school
- Doctorate
- other: \_\_\_\_\_

## 8.5 What is your marital status?

- Married
- Cohabitation
- Single
- Widower/Widow
- I do not want to answer
- Other: \_\_\_\_\_



8.6 Number of members in your household.

\_\_\_\_\_

8.7 Please write which state you come from.

\_\_\_\_\_

In case you want to add anything else related to constraints when deciding about participating in Aikido seminar, please write in space below.

**Thank you very much for your cooperation!**

#### Priloga 4: Različne vrste notranjih, medosebnih in strukturnih omejitev

- Notranje omejitve:

Omejitve	Avtorji
Zdravstvene težave	Kim, Lee, Kim & Kim, 2015 str. 1073, Stanek, Rogers & Anderson, 2015 str. 166; Budruk, Cowen, Yoshioka & Kulinna, 2009 str. 577
Vadba me utruđi	Stanek, Rogers & Anderson, 2015 str. 166; Budruk, Cowen, Yoshioka & Kulinna, 2009 str. 577; Qiu, Lin & Mowen, 2018 str. 35
Sem preveč utrujen	Kim, Lee, Kim & Kim, 2015 str. 1073, Stanek, Rogers & Anderson, 2015 str. 166; Budruk, Cowen, Yoshioka & Kulinna, 2009 str. 577
Nimam nikogar, ki bi me učil	Stanek, Rogers & Anderson, 2015 str. 166; Budruk, Cowen, Yoshioka & Kulinna, 2009 str. 577
Ne vem, kje se lahko udeležim	Stanek, Rogers & Anderson, 2015 str. 166; Budruk, Cowen, Yoshioka & Kulinna, 2009 str. 577
Nimam dovolj izkušenj	White, 2008 str. 350
Ne vem, kje se lahko naučim dejavnosti	Budruk, Cowen, Yoshioka & Kulinna, 2009 str. 577
Nisem zainteresiran/a	Stanek, Rogers & Anderson, 2015 str. 166, Qiu, Lin & Mowen, 2018 str. 35
V preteklosti nisem užival/a	Stanek, Rogers & Anderson, 2015 str. 166; Budruk, Cowen, Yoshioka & Kulinna, 2009 str. 577
Ne maram vadbe	Albayrak, Caber & Crawford, 2007 str. 248
Se težje naučim kot druge športe	Kim, Lee, Kim & Kim, 2015 str. 1073, Gilbert & Hudson, 2000 str. 914
Spretnosti so dovolj izboljšane	Kim, Lee, Kim & Kim, 2015 str. 1073
Strah me je poškodb	Kim, Lee, Kim & Kim, 2015 str. 1073, Gilbert & Hudson, 2000 str. 914, White, 2008 str. 350; Budruk, Cowen, Yoshioka & Kulinna, 2009 str. 577; Albayrak, Caber & Crawford, 2007 str. 248

se nadaljuje

Omejitve	Avtorji
Ni mi več zabavno	Kim, Lee, Kim & Kim, 2015 str 1073
Fizična zahtevnost	Kim, Lee, Kim & Kim, 2015 str 1073; Albayrak, Caber & Crawford, 2007 str. 248
Imam preveč družinskih obveznosti	Albayrak, Caber & Crawford, 2007 str. 248
Predvideni stroški	Gilbert & Hudson, 2000 str. 914
Preveč je nevarno	Gilbert & Hudson, 2000 str. 914
Strah me je dvigal	Gilbert & Hudson, 2000 str. 914
Bojim se višin	Gilbert & Hudson, 2000 str. 914
Nerodno se učim	Gilbert & Hudson, 2000 str. 914
Bilo bi preveč stresno	Gilbert & Hudson, 2000 str. 914,
Pomanjkanje zanimanja	White, 2008 str. 350; Budruk, Cowen, Yoshioka & Kulinna, 2009 str. 577
Se ne počutim dobrodošlo/ega	White, 2008 str. 350
Pomanjkanje informacij	White, 2008 str. 350
Varnost na območjih	Pennington-Gray & Kerstetter, 2002 str. 418
Pomanjkanje sposobnosti za sodelovanje pri dejavnosti	Pennington-Gray & Kerstetter, 2002 str. 418, Qiu, Lin & Mowen, 2018 str. 35
Spretnost pri pridobivanju informacij o dejavnostih	Pennington-Gray & Kerstetter, 2002 str. 418
Nisem dovolj sposoben/na za sodelovanje (zaradi teže)	Stanek, Rogers & Anderson, 2015 str. 166; Budruk, Cowen, Yoshioka & Kulinna, 2009 str. 577
Pomanjkanje spretnosti	Stanek, Rogers & Anderson, 2015 str. 166

se nadaljuje

Omejitve	Avtorji
Nisem srečen/a pri razvijanju v socialnem okolju	Stanek, Rogers & Anderson, 2015 str. 166
Ne vem, kje se lahko naučim dejavnosti	Stanek, Rogers & Anderson, 2015 str. 166
Ne želim prekiniti svoje vsakodnevne rutine	Stanek, Rogers & Anderson, 2015 str. 166; Budruk, Cowen, Yoshioka & Kulinna, 2009 str. 577
Počutim se neprijetno pri vadbi v javnosti	Qiu, Lin & Mowen, 2018 str. 35
Nisem srečen/na v socialnih situacijah	Budruk, Cowen, Yoshioka & Kulinna, 2009 str. 577
Prepričanje	Masmanidis, Tsigilis & Kosta, 2015 str. 16
Ne vem, kaj naj pričakujem	Albayrak, Caber & Crawford, 2007 str. 248

- **Medosebne omejitve**

Omejitve	Avtorji
Nimam nikogar, s katerim bi se udeležil	Gilbert & Hudson, 2000 str. 914, White, 2008 str. 350; Stanek, Rogers & Anderson, 2015 str. 166; Budruk, Cowen, Yoshioka & Kulinna, 2009 str. 577; Masmanidis, Tsigilis & Kosta, 2015 str. 16; Albayrak, Caber & Crawford, 2007 str. 248
Prijatelji/drugi nimajo časa	Gilbert & Hudson, 2000 str. 914; Stanek, Rogers & Anderson, 2015 str. 166; Budruk, Cowen, Yoshioka & Kulinna, 2009 str. 577
Prijatelji ne marajo vadbe	Stanek, Rogers & Anderson, 2015 str. 166
Zadovoljen s socialnimi odnosi v šoli	Kim, Lee, Kim & Kim, 2015 str 1073
Ne verjamem, da je inštruktor/mojster kompetenten	Kim, Lee, Kim & Kim, 2015 str 1073
V šoli nimam tesnega partnerja	Kim, Lee, Kim & Kim, 2015 str 1073
Težave s partnerjem, s katerim skupaj treniram	Kim, Lee, Kim & Kim, 2015 str 1073

se nadaljuje

Omejitve	Avtorji
Opazovanje negativnega obnašanja inštruktorja/mojstra	Kim, Lee, Kim & Kim, 2015 str 1073
Jezikovna ovira	Kim, Lee, Kim & Kim, 2015 str 1073
Ljudje, ki jih poznam, živijo daleč	White, 2008 str. 350;
Drugi nimajo denarja	Gilbert & Hudson, 2000 str. 914
Partner/ka ni zainteresiran/a	Gilbert & Hudson, 2000 str. 914
Preveč družinskih obveznosti	Gilbert & Hudson, 2000 str. 914
Premlada družina	Gilbert & Hudson, 2000 str. 914
Se bom osramotil pred prijatelji	Gilbert & Hudson, 2000 str. 914
Drugi so preveč dobri, da bi me vzeli s seboj	Gilbert & Hudson, 2000 str. 914
Prijatelji imajo raje druge stvari	White, 2008 str. 350
Interes družine za dejavnost	Pennington-Gray & Kerstetter, 2002 str. 418
Vpliv prijateljev	Pennington-Gray & Kerstetter, 2002 str. 418
Imam sopotnika	Pennington-Gray & Kerstetter, 2002 str. 418
Prijatelji in družina niso zainteresirani	Albayrak, Caber & Crawford, 2007 str. 248
Ne morem najti spremljevalca za sodelovanje	Qiu, Lin & Mowen, 2018 str. 35
Družina, prijatelji, kolegi in delodajalci ne podpirajo mojega sodelovanja	Qiu, Lin & Mowen, 2018 str. 35
Prosti čas spremljevalcev ne sovpada z mojim	Qiu, Lin & Mowen, 2018 str. 35

se nadaljuje

Omejitve	Avtorji
Interesi mojih prijateljev, družine in kolegov niso enaki mojim	Qiu, Lin & Mowen, 2018 str. 35
Moji prijatelji ne želijo sodelovati	Budruk, Cowen, Yoshioka & Kulinna, 2009 str. 577

- **Strukturne omejitve**

Omejitve	Avtorji
Nimam prevoza	Kim, Lee, Kim & Kim, 2015 str 1073
Prevoz mi vzame veliko časa	Stanek, Rogers & Anderson, 2015 str. 166; Budruk, Cowen, Yoshioka & Kulinna, 2009 str. 577
Si ne morem privoščiti	Stanek, Rogers & Anderson, 2015 str. 166; Budruk, Cowen, Yoshioka & Kulinna, 2009 str. 577
Gneča na objektih	Kim, Lee, Kim & Kim, 2015 str 1073, Gilbert & Hudson, 2000 str. 914; Stanek, Rogers & Anderson, 2015 str. 166; Budruk, Cowen, Yoshioka & Kulinna, 2009 str. 577
Objekti so neustrezni	Stanek, Rogers & Anderson, 2015 str. 166; Budruk, Cowen, Yoshioka & Kulinna, 2009 str. 577
Objekti so slabe kakovosti	Kim, Lee, Kim & Kim, 2015 str 1073, Stanek, Rogers & Anderson, 2015 str. 166; Budruk, Cowen, Yoshioka & Kulinna, 2009 str. 577
Nimam dovolj časa zaradi delovnih, socialnih in družinskih obveznosti	Stanek, Rogers & Anderson, 2015 str. 166; Budruk, Cowen, Yoshioka & Kulinna, 2009 str. 577
Nimam dovolj časa zaradi službe/študija	Stanek, Rogers & Anderson, 2015 str. 166
Nimam dovolj časa zaradi družinskih obveznosti	Stanek, Rogers & Anderson, 2015 str. 166
Nimam dovolj časa zaradi socialnih obveznosti	Stanek, Rogers & Anderson, 2015 str. 166
Oprema je draga	Kim, Lee, Kim & Kim, 2015 str 1073,

se nadaljuje

Omejitve	Avtorji
Obleka in oprema sta dragi	Gilbert & Hudson, 2000 str. 914
Draga članarina/pristojbina	Kim, Lee, Kim & Kim, 2015 str 1073, White, 2008 str. 350
Nimam dovolj časa	Kim, Lee, Kim & Kim, 2015 str 1073, Gilbert & Hudson, 2000 str. 914; Stanek, Rogers & Anderson, 2015 str. 166; Qiu, Lin & Mowen, 2018 str. 35; Masmanidis, Tsigilis & Kosta, 2015 str. 16
Predaleč	Kim, Lee, Kim & Kim, 2015 str 1073
Nimam primerne opreme	Qiu, Lin & Mowen, 2018 str. 35
Finančna odvisnost/pomanjkanje finančnih sredstev	Gilbert & Hudson, 2000 str. 914,
Pomanjkanje cenovno ugodnih počitnic	Gilbert & Hudson, 2000 str. 914
Raje grem na počitnice drugam	Gilbert & Hudson, 2000 str. 914
Preveč načrtovanja	Gilbert & Hudson, 2000 str. 914
Preveč drugih obveznosti v prostem času	Gilbert & Hudson, 2000 str. 914
Pomanjkanje informacij	Masmanidis, Tsigilis & Kosta, 2015 str. 16
Vremenske razmere	Pennington-Gray & Kerstetter, 2002 str. 418,
Razmere v prometu (gost promet)	Pennington-Gray & Kerstetter, 2002 str. 418;
Oprema za sodelovanje	Pennington-Gray & Kerstetter, 2002 str. 418
Čas za sodelovanje v dejavnosti	Pennington-Gray & Kerstetter, 2002 str. 418; Albayrak, Caber & Crawford, 2007 str. 248
Pomanjkanje denarja	Pennington-Gray & Kerstetter, 2002 str. 418; Masmanidis, Tsigilis & Kosta, 2015 str. 16
Prevoz je neudoben	Qiu, Lin & Mowen, 2018 str. 35

se nadaljuje



Omejitve	Avtorji
Objekti mi niso všeč	Stanek, Rogers & Anderson, 2015 str. 166; Masmanidis, Tsigilis & Kosta, 2015 str. 16
Nimam priložnosti sodelovati	Stanek, Rogers & Anderson, 2015 str. 166
Ne uživam v dejavnostih v vročem podnebjju	Stanek, Rogers & Anderson, 2015 str. 166; Budruk, Cowen, Yoshioka & Kulinna, 2009 str. 577
Ne uživam v dejavnostih v hladnem podnebjju	Stanek, Rogers & Anderson, 2015 str. 166; Budruk, Cowen, Yoshioka & Kulinna, 2009 str. 577
Ne uživam v dejavnostih v vlažnem podnebjju	Stanek, Rogers & Anderson, 2015 str. 166; Budruk, Cowen, Yoshioka & Kulinna, 2009 str. 577
Slabo vreme vpliva na mojo udeležbo na prostem	Qiu, Lin & Mowen, 2018 str. 35
Pomanjkanje prostora, opreme ali naprav	Qiu, Lin & Mowen, 2018 str. 35
Dostopnost	Masmanidis, Tsigilis & Kosta, 2015 str. 16
Udeležba v dejavnosti je draga	Albayrak, Caber & Crawford, 2007 str. 248
Stroški potovanja in bivanja so visoki	Albayrak, Caber & Crawford, 2007 str. 248

*Vir: lastno delo*

**Priloga 5: Spodaj naštetih odgovori anketirancev se nanašajo na del vprašalnika, v katerem so imeli možnost prostovoljno napisati svoje mnenje.**

Na prošnjo, naj navedejo še druge dejavnike, ki niso zajeti v anketi in ki so vplivali na odločitev o udeležbi ali neudeležbi, so anketiranci napisali:

- ali se naučimo nekaj res koristnega;
- strošek seminarja;
- kdo vodi seminar;
- duševne zdravstvene težave (npr. depresija, socialna anksioznost);
- monotonost in predolgi seminarji;
- odnos višje uvrščenih oseb oziroma partnerjev;
- naravne težave staranja (npr. artritis);
- kdo bo poučeval na seminarju;
- sprememba pri načrtovanju datuma seminarja;
- sprememba pri načrtovanju kraja seminarja;
- število dni dopusta;
- pomoč pri varstvu otrok;
- aikido prijatelji.

Spodaj naštetih odgovori pa se nanašajo na vprašanje, ali želijo anketiranci še kar koli dodati na temo o omejitvah pri odločanju o udeležbi na aikido seminarju.

- Smo v odmaknjenem delu dežele in je težko poiskati dobrega Senseija za gostovanje, pa tudi predlagani datumi niso primerni.
- Ker živimo daleč (otočje Mauritius), morajo AAI inštruktorji, ki bi vodili seminar, priti do nas, kar je povezano z veliko načrtovanja in ogromnimi stroški v zvezi s pologi, obroki, prevozom ter najemninami.
- Ne čutim, da potrebujemo več seminarjev, kot jih že imamo.
- Če je seminar zelo daleč, je zelo drago, pa tudi datumi niso primerni zaradi časovne omejitve.
- Na seminar je treba iti. To je pomemben del treninga.
- Sem premlada in nimam dovolj denarja za tako potovanje.
- Nekateri seminarji, ki jih obiskujem, so vsako leto enaki.
- Kjer živim (Utah), se običajno izvedeta le dva lokalna AAA / AAI seminarja letno. Potovanje v drugo državo po navadi zame ali moje spremljevalce ni možno zaradi delovnih in družinskih obveznosti. Dodati tretji seminar na leto bi bilo dobro za naše usposabljanje.
- Vse je odvisno od razpoložljivega časa in financ. Druga stvar, ki je vplivala na mojo neudeležbo, pa je, da nobeden od mojih aikido prijateljev ni šel na seminar. Tudi poškodbe so vplivale na mojo odločitev. Vsak mesec poskušam sodelovati na

enem seminarju, čeprav čas in denar tega ne dopuščata vedno. Obiskal sem tudi nekaj seminarjev, ki niso bili v organizaciji AAA.

- Udeležim se vseh seminarjev, organiziranih na svojem področju, pogosto potujem na seminarje tudi drugam, predvsem zato, da vidim svoje prijatelje.
- Treniram v šoli Saotome sensei Louisville Aikikai, kjer je bil prisoten tudi Glen Matsuda Sensei, ko je živel del leta v New Yorku. Kjer koli bi študiral z Glenom Matsudom Senseijem, saj je eden najboljših učiteljev aikida, s katerim sem kdaj koli delal.
- Ni mi všeč, ker se seminarji izvajajo na različnih lokacijah.
- Običajno vidim iste ljudi na skoraj vseh seminarjih, ki jih obiskujem. Skozi leta je prijateljstvo postalo pomemben razlog, da se udeležim seminarjev.
- Imel sem resno poškodbo rame, ki je zahtevala operacijo in terapije. Dokler se nisem pozdravil, nekaj časa nisem mogel obiskovati seminarjev.
- Izkušeni sensei iz drugih Aikikai dojo bi okrepili AAA aikido vaditelje.
- Če nimaš voziškega dovoljenja ali avtomobila, je težje priti brez spremljevalca.
- Stroški in časovna omejenost so največji razlogi. Ugotavljam tudi, da je na nekaterih seminarjih preveč gneče, da bi se lahko dobro delalo. Pogostokrat pa so prisotni tudi aikidoke, ki ne poznajo mojih omejitev. Med rednimi treningi se nisem nikoli poškodoval, sem se pa na seminarjih. Zato želim trenirati samo z ljudmi, ki jim zaupam.
- Na srečo sem član odbora za testiranje in se udeležujem vseh seminarjev in jih vodim, tako da večina vprašanj zame ne velja.
- Seminarji so potrebni za napredovanje v organizaciji.
- Imam dobre izkušnje pri sodelovanju na seminarjih in bi se jih udeležil še večkrat, če bi se lahko.
- Premalo je ponudb seminarjev, čeprav rang zahteva udeležbo na seminarju.
- Mislim, da je na tatamijih vedno gneča. Zaradi tega bi raje potoval v druge dojo, kjer bi treniral na običajen dan.
- Glavni učitelji dojev bi morali voditi seminarje v različnih dojih.
- Mož sodeluje v aikidu in na aikido seminarjih. Je tudi inštruktor v Aikido združenju Amerike, zato nimam veliko omejitev pri odločanju o udeležbi na seminarjih. Pogosto potujeva na seminarje (čeprav ne vedno) in pogosto potujeva tudi za posebno usposabljanje ali testiranje za enega izmed naju ali za oba.
- Lahko bi ponudil nekaj mnenj o tem, zakaj se nekateri lahko udeležijo seminarjev, drugi pa ne. Vendar je v anketi več vprašanj za posameznika kot specifičnih za učitelja. Prepričan sem, da je bila zasnovana na ta način in da ne ponuja teorije o tem, zakaj študentje lahko ali ne opravljajo seminarjev. Zahvaljujemo se vam za vaše raziskovanje, vsi se trudimo ugotoviti vzroke za prisotnost in kaj motivira ljudi, da se udeležijo seminarjev. Vsi moji novi učenci so veseli, ko zaključijo svoj prvi seminar, le nekateri starejši imajo vedno kakšno pritožbo, vendar je to že tema za drugo raziskavo.

- Družinski čas in družinske obveznosti se pojavljajo občasno. Večinoma se posvečam usposabljanju. To je moja druga borilna veščina, treniram skupaj že 35 let. Šel sem na nekaj aikido seminarjev, iskreno pa nisem hotel sodelovati, dokler nisem postal Shodan. Če bi vedel, koliko koristi prinese seminar, bi sodeloval že prej.
- Poleg samega treniranja aikida bi si na seminarjih želel tudi predstavitve kakšnih drugih tematik, kot so na primer sproščanje, meditacija ter obvladovanje konfliktnih situacij v življenju. Poleg tega bi si želel prevod v slovenskem jeziku, kadar so seminarji v Sloveniji.
- Vsi aikido seminarji, ki jih organizira AAI, so vedno zelo zanimivi in zelo koristni. V veliko veselje mi je, da se učim od Senseia Stephena Toyode. Res je navdihujoč in ima velik in pristen aikido duh.
- Vem, da je vse na internetu, toda vsi ljudje ne vedo, kako najti informacije preko interneta, raje se pogovorijo iz oči v oči. Več kot 80% časa za seminar AAA / AAI je zelo bogata izkušnja in se razlikuje od izkušenj drugih združenj.

**Priloga 6: Korelacijska matrika omejitev pri udeležbi na aikido seminarjih**

Dejavniki	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
1 Objekti so neustrezni.	1,000																
2 Gneča v objektih.	0,633 *	1,000															
3 Varnost na območjih, kjer se odvijajo seminarji.	0,556 *	0,435 *	1,000														
4 Pomanjkanje informacij.	0,596 *	0,407 *	0,460 *	1,000													
5 Prijatelji in drugi nimajo časa.	0,200 *	0,141 *	0,113 **	0,177 *	1,000												
6 Ne morem najti spremljevalca.	0,305 *	0,301 *	0,223 *	0,355 *	0,452 *	1,000											
7 Partner/ -ka ni zainteresiran/ -a.	0,295 *	0,334 *	0,291 *	0,311 *	0,459 *	0,527 *	1,000										
8 Nimam nikogar, s katerim bi treniral/ -a na seminarju.	0,255 *	0,220 *	0,150 *	0,262 *	0,435	0,609	0,426	1,000									
9 Stroški potovanja in bivanja so visoki.	0,255 *	0,168 *	0,227 *	0,377 *	0,125 **	0,148 *	0,169 *	0,056 **	1,000								

se nadaljuje

Dejavniki	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
10 Predaleč.	0,315 *	0,194 *	0,297 *	0,398 *	0,174 *	0,234 *	0,282 *	0,167 *	0,633 *	1,000							
11 Problem s prevozom.	0,319 *	0,252 *	0,271 *	0,614 *	0,192 *	0,343 *	0,255 *	0,260 *	0,517 *	0,543 *	1,000						
12 Nimam dovolj sposobnosti in spretnosti.	0,189 *	0,217 *	0,257 *	0,201 *	0,274 *	0,377 *	0,342 *	0,469 *	0,043 **	0,139 *	0,136 *	1,000					
13 Nimam dovolj izkušenj.	0,155 *	0,180 *	0,161 *	0,205 *	0,237 *	0,432 *	0,350 *	0,548 *	- 0,010 **	0,079 **	0,149 *	0,719 *	1,000				
14 Ne vem, kaj naj pričakujem.	0,255 *	0,287 *	0,343 *	0,304 *	0,356 *	0,387 *	0,368 *	0,422 *	0,010 **	0,039 **	0,109 **	0,434 *	0,423 *	1,000			
15 Preveč družinskih obveznosti.	0,219 *	0,171 *	0,216 *	0,213 *	0,233 *	0,259 *	0,312 *	0,054 **	0,182 *	0,187 *	0,227 *	0,196 *	0,153 *	0,200 *	1,000		
16 Premlada družina.	0,198 *	0,229 *	0,141 *	0,147 *	0,179 *	0,310 *	0,291 *	0,092 **	0,090 **	0,084 **	0,170 *	0,205 *	0,217 *	0,145 *	0,655 *	1,000	
17 Pomanjkanje časa zaradi socialnih obveznosti.	0,260 *	0,270 *	0,234 *	0,217 *	0,275 *	0,244 *	0,245 *	0,136 *	0,205 *	0,235 *	0,132 *	0,366 *	0,242 *	0,335 *	0,637 *	0,439 *	1,000

\*p<0.05

\*\*p>0.05

**Priloga 7: Friedmanov test veljavnosti in statistično značilnih razlik po vplivu omejitev na udeležbo na aikido seminarju.**

<b>Friedmanov test</b>	
N	171
Chi-Square	132,237
df	4
Asymp. Sig.	0,000
<b>Omejitve</b>	<b>Povprečni rang</b>
Zunanje omejitve	3,01
Omejitve spremljevalcev	2,27
Socialne omejitve	3,15
Omejitve potovanja in bivanja	3,97
Notranje omejitve	2,59

**Priloga 8: Wilcoxonov test primerjav med dvema skupinama**

	<b>Z</b>	<b>Asymp. Sig. (2-tailed)</b>
Omejitve, povezane s spremljevalcem-zunanje omejitve	-6,174 <sup>b</sup>	0,000
Socialne omejitve-zunanje omejitve	-0,638 <sup>c</sup>	0,523
Omejitve potovanja in bivanja-zunanje omejitve	-6,848 <sup>c</sup>	0,000
Notranje omejitve-zunanje omejitve	-3,090 <sup>b</sup>	0,002
Socialne omejitve-omejitve, povezane s spremljevalcem	-6,974 <sup>c</sup>	0,000
Omejitve potovanja in bivanja-omejitve, povezane s spremljevalcem	-9,615 <sup>c</sup>	0,000
Notranje omejitve-omejitve, povezane s spremljevalcem	-3,376 <sup>c</sup>	0,001
Omejitve potovanja in bivanja-socialne omejitve	-5,196 <sup>c</sup>	0,000
Notranje omejitve-socialne omejitve	-4,246 <sup>b</sup>	0,000
Notranje omejitve-omejitve potovanja in bivanja	-7,322 <sup>b</sup>	0,000

a. Wilcoxon Signed Ranks test

b. Based on positive ranks.

c. Based on negative ranks.



Primerjave skupin		N	Povprečni rang	Vsota
Omejitve, povezane s spremljevalcem-zunanje omejitve	Negativni rang	97 <sup>a</sup>	79,38	7699,50
	Pozitivni rang	41 <sup>b</sup>	46,13	1891,50
	Enako	33 <sup>c</sup>		
	Vsota	171		
Socialne omejitve-zunanje omejitve	Negativni rang	71 <sup>d</sup>	71,96	5109,00
	Pozitivni rang	76 <sup>e</sup>	75,91	5769,00
	Enako	24 <sup>f</sup>		
	Vsota	171		
Omejitve potovanja in bivanja-zunanje omejitve	Negativni rang	35 <sup>g</sup>	60,93	2132,50
	Pozitivni rang	118 <sup>h</sup>	81,77	9648,50
	Enako	18 <sup>i</sup>		
	Vsota	171		
Notranje omejitve-zunanje omejitve	Negativni rang	87 <sup>j</sup>	69,89	6080,00
	Pozitivni rang	49 <sup>k</sup>	66,04	3236,00
	Enako	35 <sup>l</sup>		
	Vsota	171		
Socialne omejitve-omejitve, povezane s spremljevalcem	Negativni rang	36 <sup>m</sup>	42,08	1515,00
	Pozitivni rang	102 <sup>n</sup>	79,18	8076,00
	Enako	33 <sup>o</sup>		
	Vsota	171		
Omejitve potovanja in bivanja-omejitve, povezane s spremljevalcem	Negativni rang	20 <sup>p</sup>	31,90	638,00
	Pozitivni rang	134 <sup>q</sup>	84,31	11297,00
	Enako	17 <sup>r</sup>		
	Vsota	171		
Notranje omejitve-omejitve, povezane s spremljevalcem	Negativni rang	53 <sup>s</sup>	46,73	2476,50
	Pozitivni rang	70 <sup>t</sup>	73,56	5149,50
	Enako	48 <sup>u</sup>		
	Vsota	171		
Omejitve potovanja in bivanja-socialne omejitve	Negativni rang	42 <sup>v</sup>	60,29	2532,00
	Pozitivni rang	100 <sup>w</sup>	76,21	7621,00
	Enako	29 <sup>x</sup>		
	Vsota	171		
Notranje omejitve-socialne omejitve	Negativni rang	86 <sup>y</sup>	70,66	6077,00
	Pozitivni rang	44 <sup>z</sup>	55,41	2438,00
	Enako	41 <sup>aa</sup>		
	Vsota	171		
Notranje omejitve-omejitve potovanja in bivanja	Negativni rang	114 <sup>ab</sup>	81,83	9329,00
	Pozitivni rang	34 <sup>ac</sup>	49,91	1697,00
	Enako	23 <sup>ad</sup>		
	Vsota	171		

- a. omejitve, povezane s spremljevalcem < zunanje omejitve
- b. omejitve, povezane s spremljevalcem > zunanje omejitve
- c. omejitve, povezane s spremljevalcem = zunanje omejitve
- d. socialne omejitve < zunanje omejitve
- e. socialne omejitve > zunanje omejitve
- f. socialne omejitve = zunanje omejitve
- g. omejitve potovanja in bivanja < zunanje omejitve
- h. omejitve potovanja in bivanja > zunanje omejitve
- i. omejitve potovanja in bivanja = zunanje omejitve
- j. notranje omejitve < zunanje omejitve
- k. notranje omejitve > zunanje omejitve
- l. notranje omejitve = zunanje omejitve
- m. socialne omejitve < omejitve, povezane s spremljevalcem
- n. socialne omejitve > omejitve, povezane s spremljevalcem
- o. socialne omejitve = omejitve, povezane s spremljevalcem
- p. omejitve potovanja in bivanja < omejitve, povezane s spremljevalcem
- q. omejitve potovanja in bivanja > omejitve, povezane s spremljevalcem
- r. omejitve potovanja in bivanja = omejitve, povezane s spremljevalcem
- s. notranje omejitve < omejitve, povezane s spremljevalcem
- t. notranje omejitve > omejitve, povezane s spremljevalcem
- u. notranje omejitve = omejitve, povezane s spremljevalcem
- v. omejitve potovanja in bivanja < socialne omejitve
- w. omejitve potovanja in bivanja > socialne omejitve
- x. omejitve potovanja in bivanja = socialne omejitve
- y. notranje omejitve < socialne omejitve
- z. notranje omejitve > socialne omejitve
- aa. notranje omejitve = socialne omejitve
- ab. notranje omejitve < omejitve potovanja in bivanja
- ac. notranje omejitve > omejitve potovanja in bivanja
- ad. notranje omejitve = omejitve potovanja in bivanja

**Priloga 9: Test normalnosti porazdelitve podatkov za spol**

Spol		Kolmogorov-Smirnov <sup>b</sup>			Shapiro-Wilk		
		Statisti c	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
-3	Omejitve, povezane s spremljevalcem	0,260	2				
	Socialne omejitve	0,260	2				
	Omejitve potovanja in bivanja	0,260	2				
	Notranje omejitve	0,260	2				
Moški	Zunanje omejitve	0,149	139	0,000	0,889	139	0,000
	Omejitve, povezane s spremljevalcem	0,239	139	0,000	0,764	139	0,000
	Socialne omejitve	0,159	139	0,000	0,883	139	0,000
	Omejitve potovanja in bivanja	0,091	139	0,006	0,949	139	0,000
	Notranje omejitve	0,246	139	0,000	0,804	139	0,000
Ženski	Zunanje omejitve	0,202	30	0,003	0,835	30	0,000
	Omejitve, povezane s spremljevalcem	0,303	30	0,000	0,715	30	0,000
	Socialne omejitve	0,203	30	0,003	0,825	30	0,000
	Omejitve potovanja in bivanja	0,129	30	0,003	0,725	30	0,000
	Notranje omejitve	0,353	30	0,000	0,672	30	0,000

\*. This is a lower bound of the true significance.

a. ZUNANJE OMEJITVE is constant in one or more split files. It has been omitted.

b. Lilliefors Significance Correction

**Priloga 10: Mann-Whitneyev test za starost**

Starost		N	Povprečni rang	Vsota rangov
Zunanje omejitve	Mladi do 44 let	139	86,64	8404,50
	Stari nad 44 let	30	82,78	5960,50
	Skupaj	169		
Omejitve, povezane s spremljevalcem	Mladi do 44 let	139	93,32	9052,50
	Stari nad 44 let	30	73,78	5312,50
	Skupaj	169		
Socialne omejitve	Mladi do 44 let	139	92,98	9019,00
	Stari nad 44 let	30	74,25	5346,00
	Skupaj	169		
Omejitve potovanja in bivanja	Mladi do 44 let	139	88,71	8605,00
	Stari nad 44 let	30	80,00	5760,00
	Skupaj	169		
Notranje omejitve	Mladi do 44 let	139	90,68	8796,00
	Stari nad 44 let	30	77,35	5569,00
	Skupaj	169		

	Zunanje omejitve	Omejitve, povezane s spremljevalcem	Socialne omejitve	Omejitve potovanja in bivanja	Notranje omejitve
Mann-Whitney U	3332,500	2684,500	2718,000	3132,000	2941,000
Wilcoxon W	5960,500	5312,500	5346,000	5760,000	5569,000
Z	-0,515	-2,710	-2,497	-1,151	-1,852
Asymp. Sig. (2-tailed)	0,607	0,007	0,013	0,250	0,064

## Priloga 11: Test normalnosti porazdelitve podatkov

Starost/dejavniki		Kolmogorov-Smirnov <sup>b</sup>			Shapiro-Wilk		
		Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
	Omejitve, povezane s spremljevalcem	0,26	2				
	Socialne omejitve	0,26	2				
	Omejitve potovanja in bivanja	0,26	2				
	Notranje omejitve	0,26	2				
mladi do 44 let	Zunanje omejitve	0,156	97	0	0,884	97	0
	Omejitve, povezane s spremljevalcem	0,207	97	0	0,809	97	0
	Socialne omejitve	0,141	97	0	0,9	97	0
	Omejitve potovanja in bivanja	0,112	97	0,004	0,955	97	0,002
	Notranje omejitve	0,222	97	0	0,812	97	0
stari nad 44 let	Zunanje omejitve	0,185	72	0	0,868	72	0
	Omejitve, povezane s spremljevalcem	0,295	72	0	0,665	72	0
	Socialne omejitve	0,202	72	0	0,84	72	0
	Omejitve potovanja in bivanja	0,116	72	0,018	0,938	72	0,002
	Notranje omejitve	0,315	72	0	0,732	72	0

a. ZUNANJE OMEJITVE is constant in one or more split files. It has been omitted.

b. Lilliefors Significance Correction

**Priloga 12: Mann-Whitneyev test za izobrazbo**

Izobrazba		N	Povprečni rang	Vsota rangov
Zunanje omejitve	Nižja izobrazba	50	90,53	4526,50
	Višja izobrazba	118	81,94	9669,50
	Skupaj	168		
Omejitve, povezane s spremljevalcem	Nižja izobrazba	50	82,71	4135,50
	Višja izobrazba	118	85,26	10060,50
	Skupaj	168		
Socialne omejitve	Nižja izobrazba	50	80,22	4011,00
	Višja izobrazba	118	86,31	10185,00
	Skupaj	168		
Omejitve potovanja in bivanja	Nižja izobrazba	50	80,85	4042,50
	Višja izobrazba	118	86,05	10153,50
	Skupaj	168		
Notranje omejitve	Nižja izobrazba	50	85,32	4266,00
	Višja izobrazba	118	84,15	9930,00
	Skupaj	168		

	Zunanje omejitve	Omejitve, povezane s spremljevalcem	Socialne omejitve	Omejitve potovanja in bivanja	Notranje omejitve
Mann-Whitney U	2648,500	2860,500	2736,000	2767,500	2909,000
Wilcoxon W	9669,500	4135,500	4011,000	4042,500	9930,000
Z	-1,062	-0,328	-0,753	-0,637	-0,151
Asymp. Sig. (2-tailed)	0,288	0,743	0,451	0,524	0,880

**Priloga 13: Test normalnosti porazdelitve podatkov pri izobrazbi**

Izobrazba		Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk		
		Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
	Zunanje omejitve	0,385	3		0,750	3	0,000
	Omejitve, povezane s spremljevalcem	0,175	3		1,000	3	1,000
	Socialne omejitve	0,321	3		0,881	3	0,328
	Omejitve potovanja in bivanja	0,385	3		0,750	3	0,000
	Notranje omejitve	0,328	3		0,871	3	0,298
Nižja izobrazba	Zunanje omejitve	0,127	50	0,042	0,917	50	0,002
	Omejitve, povezane s spremljevalcem	0,279	50	0,000	0,749	50	0,000
	Socialne omejitve	0,165	50	0,002	0,901	50	0,001
	Omejitve potovanja in bivanja	0,094	50	0,200	0,953	50	0,046
	Notranje omejitve	0,251	50	0,000	0,774	50	0,000
Višja izobrazba	Zunanje omejitve	0,170	118	0,000	0,863	118	0,000
	Omejitve, povezane s spremljevalcem	0,248	118	0,000	0,757	118	0,000
	Socialne omejitve	0,161	118	0,000	0,871	118	0,000
	Omejitve potovanja in bivanja	0,087	118	0,028	0,952	118	0,000
	Notranje omejitve	0,265	118	0,000	0,784	118	0,000

