

DOKTORI (PhD) ÉRTEKEZÉS

Bartha Éva Judit

Debrecen

2018

DEBRECENI EGYETEM
GAZDASÁGTUDOMÁNYI KAR

IHRIG KÁROLY GAZDÁLKODÁS- ÉS SZERVEZÉSTUDOMÁNYOK
DOKTORI ISKOLA

Doktori iskola vezető: **Prof. Dr. Popp József** egyetemi tanár, DSc

A CSOPORTOS EDZÉS MINT FITNESS
SZOLGÁLTATÁS KERESLETI ÉS KÍNÁLATI
ELEMZÉSE

Készítette:

Bartha Éva Judit

Témavezető:

Dr. Bácsné Dr. habil. Bába Éva

Tanszékvezető egyetemi docens

DEBRECEN

2018

A doktori értekezés betétlapja

A CSOPORTOS EDZÉS MINT FITNESS SZOLGÁLTATÁS KERESLETI ÉS KÍNÁLATI ELEMZÉSE

Értekezés a doktori (PhD) fokozat megszerzése érdekében
a Gazdálkodás- és szervezéstudományok tudományágban

Írta: Bartha Éva Judit okleveles pszichológus

Készült a Debreceni Egyetem Ihrig Károly Gazdálkodás- és Szervezéstudományok doktori
iskolájakeretében

Témavezető: Dr. Bácsné Dr. Bába Éva

A doktori szigorlati bizottság:

elnök: Dr.

tagok: Dr.

Dr.

A doktori szigorlat időpontja: 20... ..

Az értekezés bírálói:

Dr.

Dr.

Dr.

A bírálóbizottság:

elnök: Dr.

tagok: Dr.

Dr.

Dr.

Dr.

Az értekezés védésének időpontja: 20... ..

NYILATKOZAT

Alulírott, Bartha Éva Judit (szül.:Debrecen, 1985. október 25.) büntetőjogi és fegyelemi felelősségem tudatában kijelentem és aláírásommal igazolom, hogy a doktori (Ph.D) fokozat megszerzése céljából benyújtott értekezésem kizárólag saját, önálló munkám.

Nyilatkozom továbbá, hogy:

- az Ihrig Károly Gazdálkodás- és Szervezéstudományok Doktori Iskola szabályzatát megismertem, és az abban foglaltak megtartását magamra nézve kötelezően elismerem;
- a felhasznált irodalmat korrekt módon kezeltem, a disszertációra vonatkozó jogszabályokat és rendelkezéseket betartottam;
- a disszertációban található másoktól származó, nyilvánosságra hozott vagy közzé nem tett gondolatok és adatok eredeti leőhelyét a hivatkozásokban, az irodalomjegyzékben, illetve a felhasznált források között hiánytalanul feltüntettem a mindenkori szerzői jogvédelem figyelembevételével;
- a benyújtott értekezéssel azonos, vagy részben azonos tartalmú értekezést más egyetemen, illetve doktori iskolában nem nyújtottam be tudományos fokozat megszerzése céljából.

Debrecen, 2018. május 4.

Bartha Éva Judit

TARTALOMJEGYZÉK

BEVEZETÉS	1
1. TÉMAFELVETÉS ÉS CÉLKITŰZÉS	3
2. SZAKIRODALMI ÁTTEKINTÉS.....	6
2.1. A fitnessszel kapcsolatos alapfogalmak	6
2.1.1. Fizikai aktivitás.....	7
2.1.2. Sport.....	8
2.1.2. Fitnessz, fittség.....	11
2.1.4. Wellness.....	17
2.2. A fizikai aktivitás jelentősége	19
2.2.1. Az inaktivitás költségei.....	19
2.2.2. A fizikai aktivitással kapcsolatos ajánlások.....	21
2.2.3. A fizikai aktivitás egészségre gyakorolt hatásai	24
2.2.4. A fizikai aktivitás mutatói	26
2.3. A fitnessz kialakulásának története	27
2.3.1. A fizikai aktivitás jelentősége a történelemben	27
2.3.2. A fitnessz jellegű mozgások története.....	28
2.3.3. A fitnessz története.....	30
2.3.4. A fitnesszklubok története Magyarországon.....	34
2.3.5. A testépítés története.....	35
2.3.6. Az aerobik története.....	38
2.4. A fitnessz szektor gazdasági jellemzése	39
2.4.1. A fitnessz szektor makrogazdasági bemutatása	40
2.4.2. A fitnessz szektor mezoszintű bemutatása: a fitnessz szolgáltatások kínálati oldala	41
2.4.3. A fitnessz szektor mikroszintű bemutatása: a fitnessz szolgáltatások keresleti oldala.....	48
2.5. A fitnesszhez kötődő nemzetközi és hazai szervezetek	51
3. ANYAG ÉS MÓDSZER	53
3.1. Szekunder adat- és információgyűjtés.....	53

3.2. Primer adat- és információgyűjtés	54
3.2.1. Kérdőív a fitneszedzők részére	55
3.2.2. Kérdőív a fitness fogyasztók részére	57
3.2.3. Alkalmazott statisztikai módszerek.....	58
3.2.4. A minta bemutatása	61
4. VIZSGÁLATI EREDMÉNYEK ÉS AZOK ÉRTÉKELÉSE.....	68
4.1. Az edzők kérdőíves vizsgálatának eredményei	69
4.1.1. Óralátogatottság	69
4.1.2. Szakmai tudás.....	71
4.1.3. Személyiségtípus	79
4.2. A fitness fogyasztók kérdőíves vizsgálatának eredményei.....	84
4.2.1. Edzészátogatási szokások	84
4.2.2. A fitness fogyasztók motivációs vizsgálata	86
4.2.3. A fitnesslétesítmény-választás vizsgálata	105
4.2.4. A fitness vendégek sportfogyasztási szokásainak vizsgálata.....	120
4.3. A keresleti és kínálati oldal összevetése – fitness fogyasztók és fitneszedzők személyiségének összefüggései	126
5. KÖVETKEZTETÉSEK, JAVASLATOK.....	130
6. AZ ÉRTEKEZÉS FONTOSABB MEGÁLLAPÍTÁSAI, ÚJ ILLETVE ÚJSZERŰ EREDMÉNYEI	136
ÖSSZEFOGLALÁS.....	138
SUMMARY	142
IRODALOMJEGYZÉK.....	147
TÁBLÁZATJEGYZÉK.....	159
ÁBRAJEGYZÉK	161
MELLÉKLETEK	163

BEVEZETÉS

Az egészséges életmód mai társadalmunkban az alapértékek közé tartozik, jelentősége mindenki számára egyértelmű. A sportolással, tudatos táplálkozással kapcsolatos információk elárasztanak bennünket, a médiából, világhálóról, magazinokból mindenki megtanulhatja, hogyan kellene egészségesen élni. Számptalan, különböző típusú testmozgásra specializálódott edző, táplálkozási tanácsadó és életmódszakértő kínálja szolgáltatásait az érdeklődőknek. Ma már az is természetes mindenki számára, hogy ha sportolni szeretne, a legközelebbi vagy legszimpatikusabb fitneszteremben ezt kényelmesen megteheti, akár a nap 24 órájában. Itt önállóan, saját megérzéseire, tapasztalataira hallgatva, vagy a különböző forrásokból összeszedett javaslatok alapján, esetleg edzői segítséget igénybe véve úzhet bárki bármilyen típusú edzést.

Felmerül azonban a kérdés, hogy amennyiben segítséget, külső támogatást vennének igénybe, hogyan keresnek hiteles, megfelelő tudással rendelkező szakembert az egészséges életmód és sport területén megtalálható számtalan lehetőségből? Egyáltalán tisztában vannak-e az emberek a szaktudás és megfelelő képzettség jelentőségével ezen a területen, vagy inkább a könnyebb / olcsóbb utat választják céljaik elérése érdekében?

Az egészség területén dolgozóknak, mindegy, hogy testi, lelki, vagy szellemi egészségről van szó, hatalmas a felelősségük. Sokan mégis a megfelelő kompetenciák és képességek nélkül hirdetik tanácsaikat, akár a médián keresztül, akár személyesen. Ez a probléma a szabadidősport területén is megfigyelhető, ahol kulcsfontosságú lenne a megfelelő szakemberek segítségének igénybevétele. Sportolni az emberek nagy része egészségének megőrzése, fejlesztése céljából megy, azonban, ha nem veszik figyelembe egyéni sajátosságait, aktuális állapotukat, nem felépített ütemterv szerint haladnak, nem tanulják meg a mozdulatok helyes kivitelezését, a gyakorlatok megfelelő felépítését, éppen ennek ellenkezője történhet, könnyen sérüléseket szenvedhetnek.

A vágyott cél érdekében gyakran követik azokat a tanácsokat, amelyek hamar elérhető, gyors eredményeket ígérnek, és a fentebbi veszélyek előrevetítik próbálkozásaik kudarcát.

A sikertelenség hosszútávra meghatározhatja a sporthoz, egészséges életmódhoz való viszonyukat, negatív hozzáállásukat – nekem úgysem sikerül, pedig mindent megtettem -, elveszítik hitüket a szolgáltatókban is.

A fitnessztermek egyre növekvő számban kínálják szolgáltatásaikat a népesség széles rétegeinek, így egyre élesebb verseny alakul ki a különböző fitnessz szolgáltatók között. Az, hogy ezek a sportlétesítmények mennyire válnak vonzóvá a társadalom számára, nemcsak fennmaradásuk szempontjából lényeges, hanem nagyban befolyásolja, hogy mennyien kapcsolódnak be ezeken a helyszíneken a mindennapos szabadidősportba. A testmozgásban való részvétel jelentős hatással van a populáció egészségügyi állapotára, amely Magyarországon napjainkban elmarad az európai átlaghoz képest. Ezért nagyon fontos, hogy ezek a szolgáltatók hitelesek legyenek, meg tudják szerezni a sportolni vágyók bizalmát, hosszú távon kialakítsák és fenntartsák az egészséges életmód igényét. Ebben pedig kiemelt szerepe lehet az edzőknek.

A téma aktualitását jelzi, hogy külföldön egyre több kutatás irányul a fitnesszipar különböző szegmenseire. Hazánkban még nem született a fitnessz szektorra, valamint ezen belül a szolgáltatásokat vezető edzőkre és igénybevevő sportolókra koncentrált átfogó vizsgálat, ezért választottam ezt a területet kutatási témámként.

A téma fontossága mellett személyesen is elkötelezett vagyok: évek óta edzőként is dolgozom, és pszichológusként nem csak a sportolók testi egészségét, hanem az egészséges életmódhoz való attitűdjét is próbálom alakítani. Közgazdászként - amint azt disszertációm témaválasztása is alátámasztja - a fitnessz szektor gazdasági működésének, sikerességének összetevőit kutatom.

1. TÉMAFELVETÉS ÉS CÉLKITŰZÉS

A fitneszipar világszerte fontos részét képezi a sportgazdaságnak. A fitneszklubokban regisztrált tagok száma lassú, de folyamatos növekedést mutat (IHRSA, 2015). Magyarországon nemcsak a fizikai aktivitás mutatói, hanem a fitneszklubokban való sportolás arányai is alacsonynak számítanak (EUROBAROMETER, 2014). A fitnesz szektor szereplőinek vizsgálata azért aktuális, mert a fitnesztermek mindenki számára elérhető sportlehetőséget kínálnak, és a fitneszedzésekbe való bekapcsolódást befolyásoló motivációk feltárásával lehetőség nyílik a nagyobb tömegek megszólítására, a sportolási szokások átalakítására és javítására.

A fitnesz szektor által nyújtott alapszolgáltatások az edzések, melyeknek többféle besorolása létezik, azonban ezeknek napjainkban egységes rendszerezése még nem áll rendelkezésünkre. Ezért dolgozatomat a nemzetközi és hazai szakirodalom feldolgozása alapján egy olyan modell kialakításával kezdem, amely bemutatja a fitnesz helyét a fizikai aktivitásokon belül, valamint a fitneszedzések értelmezésem szerinti kategorizálását.

A fitneszedzéseket, mint szolgáltatásokat, az edzőtermet látogató aktív sportfogyasztók, azaz az edzésekre járó sportolók veszik igénybe, így következő lépésként az ő edzési szokásaikat vizsgálom szekunder és primer kutatások során. Feltérképezem, hogy mi motiválja őket a fitneszterem-látogatásra, az edzéseken való részvételre.

Szükségnek tartom vizsgálni fogyasztói oldalról a fitneszleléstímenyeket, azt, hogy milyen tényezők biztosíthatják a fitneszklubok versenyképességét, milyen szempontok alapján választják ki a szabadidő-sportolók a fitneszedzéseik helyszínül szolgáló edzőtermet.

Elengedhetetlen a fitneszipar szereplői közül kiemelni és elemezni az edzéseket irányító edzők szerepét, hiszen a sportolók egészségi állapotában, testmozgáshoz való hozzáállásában, valamint feltételezésem szerint az órákon résztvevők számának alakulásában, tehát a fitneszklub gazdasági sikerességében hatalmas jelentőségük van.

Kutatásom általános célja a fitnesz szektor vizsgálata keresleti és kínálati oldalról, a fitnesztermekben dolgozó, csoportos órákat tartó edzők és a szolgáltatásokat igénybevevő fogyasztók, a sportolók szempontjából. Töreksem egy átfogó kép kialakítására a fitneszipar szereplőiről, amelynek segítségével következtetéseket vonhatok le azzal kapcsolatban, hogy milyen tényezőkkel lehet növelni egy fitneszklub versenyképességét és biztosítani hosszú távú fenntarthatóságát. Kutatásom során arra is választ keresek, hogyan lehet a népesség minél nagyobb részét megszólítani és a fitneszedzéseken való részvételre ösztönözni, mivel tudományosan bizonyított tény, hogy a fizikai aktivitás növelése hozzájárul a lakosság

egészség-megőrzéséhez, így hosszabb távon a háztartások és az állam számára betegségteher megtakarítását eredményezi.

Dolgozatom további célkitűzései a következők:

- feltárni a hazai fitness szektor fogyasztóinak edzészlátogatási szokásait,
- meghatározni a fitness szektor fogyasztóit edzésen való részvételre ösztönző legfőbb motivációkat,
- feltérképezni, hogy a fitnesszterem látogatói milyen tényezők alapján választanak edzésükhöz sportlétesítményt,
- annak vizsgálata, hogy a fitnesszedzések résztvevői milyen személyiségjegyeket tulajdonítanak edzőjüknek,
- elemezni az edzői mintát képzettség valamint a Myers - Briggs-féle személyiség-típusok alapján,
- meghatározni, hogy milyen tényezők, sajátosságok befolyásolják az edzők által tartott órák látogatottságát,
- összevetni a fogyasztói igények eredményeit a kínálati oldal adottságaival.

Dolgozatom alaphipotézise az, hogy *a fitnessz szolgáltatók a fogyasztók motivációinak vizsgálatára és a fitnesszterem-kiválasztás legfontosabb szempontjainak feltárására alapozva, valamint a megfelelő szakemberek (edzők) kiválasztásával jelentősen növelhetik versenyképességüket.*

Kutatásom során a következő hipotéziseket fogalmazom meg:

Feltételezem, hogy:

H1: A fitnesszterem fogyasztóinak edzészlátogatási szokásai eltérnek az átlagpopuláció fizikai aktivitás mutatóitól, hiszen az edzőtermi tagság alapján feltételezhető az aktív életvitel.

H2: A fitnesszedzéseken való részvételt befolyásoló legfőbb motivációk az egészség megőrzéséhez és a külső megjelenéshez kapcsolódnak.

H3: A fitnesszlétesítmények közötti választást a tárgyi feltételek mellett a személyzet, és különösen az edző személye befolyásolja leginkább.

H4: A Myers – Briggs-féle személyiség-típusok közül az extravertált típus előfordulása magasabb az edzők körében, mint az introvertált típusé.

H5: Az edző személyisége (extravertált/introvertált) befolyásoló tényező az extravertált és introvertált típusú sportolók edzőválasztásában. Főként az introvertáltak esetében feltételezem, hogy személyiségükhöz hasonlóan az introvertált beállítottságú edzőket választják szívesebben.

H6: Az extravertált típusú edzők óráin magasabb a részvétel, mint az introvertált személyiségű edzők által tartottakon.

Dolgozatom első részében a megfogalmazott célkitűzéseimhez kapcsolódó szekunder kutatással, a témában megjelent eddigi nemzetközi és hazai szakirodalom feldolgozásával foglalkozom, majd áttérek a primer kutatásban alkalmazott eszközök, módszerek bemutatására. Végül a vizsgálatom során kapott legfontosabb eredményeim részletes bemutatása következik, majd a következtetések, javaslatok összefoglalása.

2. SZAKIRODALMI ÁTTEKINTÉS

Ebben a fejezetben a fitnesziparról rendelkezésre álló, kutatási témámhoz kapcsolódó szakirodalmat tekintem át. Elsőként a legfontosabb definíciókat határozom meg, és elkülönítem a fitneszedzések különböző típusait, majd a fizikai aktivitás jelentőségére térek ki. Ezután bemutatom a fizikai aktivitás és a fitnessz mozgalom történetének alakulását az elmúlt évszázadokban, végül a fitnessz szektor mai helyzetét és jellemzőit ismertetem.

2.1. A fitnessszel kapcsolatos alapfogalmak

Kutatásom középpontjában a **fitnessz szektor** áll, így először a fitnessszel kapcsolatos legfontosabb alapfogalmakat tekintem át az *1. ábrán* látható modell alapján. Azért tartom szükségesnek egy modellen keresztül bemutatni a fitnessz és a különböző edzések értelmezésem szerinti kategorizálását, valamint a fizikai aktivitásokon és sporton belül elfoglalt helyzetét, mert a szakirodalomban ezzel a szegmensen meglehetősen kevés vizsgálat foglalkozik, így nem áll rendelkezésre egy egységesen elfogadott és széles körben ismert rendszerezés.

A fitnesszteremben végzett edzés a fizikai aktivitások kategóriájába tartozik, ezen belül a sporttevékenységek közé, ezért a szakirodalmi áttekintést a fizikai aktivitás, valamint a sport definíciójának és fajtáinak áttekintésével kezdem. Ezután bemutatom a versenysport, a szabadidősport valamint az egészségsport fogalmát és legfontosabb különbségeit, hiszen a fitnessz szektorban mindhárom fajta sporttevékenység megjelenik.

Az alapfogalmak szakirodalmi áttekintésének következő részében a fitnessz definíciójának és főbb területeinek jellemzése következik. Ismertetem a fitnessz kifejezés eltérő jelentéseit, és kísérletet teszek ezek egyértelmű fogalmi meghatározására, valamint a fitnessz szegmensben igénybe vehető szolgáltatások, az egyéni és csoportos edzések kategóriákba sorolására.

A fitnesszt gyakran emlegetik együtt a wellness-szel, így szükségesnek tartom a wellness különböző megközelítéseit is bemutatni, a két fogalom kapcsolódási pontjait és eltéréseit feltárni.

A szellemi sportok az általam követett modell részét képezik ugyan, hiszen a sportok fontos és elkülönítendő típusát alkotják, azonban ezek részletes bemutatására a dolgozat terjedelmi korlátai miatt nem vállalkoztam.

A szakirodalmi kutatások összegzéseként kialakítottam egy modellt, amely a fitnessz szektor fizikai aktivitások közt elfoglalt helyét, illetve jellemző területeit rendszerszerűen foglalja

össze. A modellt az 1. ábra szemlélteti. A modell egyes elemeinek részletes bemutatását a következő fejezetek tartalmazzák, ám én vizsgálatomban a fizikai aktivitással járó tevékenységekre, ezen belül is a fitness szolgáltatók által nyújtott csoportos edzésekre, a fitness szektorban dolgozó edzőkre, valamint az edzéseket igénybe vevő fogyasztókra, azaz a szabadidő-sportolókra fókuszálok.



1. ábra: A fitness helye a fizikai aktivitásokon belül

Forrás: Saját szerkesztés, 2017

2.1.1. Fizikai aktivitás

A **fizikai aktivitás** tág fogalom, amely magába foglal minden olyan testmozgást, amelyet a vázizmok hoznak létre és amely megnövekedett energia felhasználással jár (CASPERSEN ET AL., 1985). Az EU Working Group (2008) a fizikai aktivitást az egészséggel és életminőséggel összefüggést mutató fontos tényezőként határozza meg, amely az energia ráfordítást megemeli, és nem csak a sport- és szabadidős aktivitásokat foglalja magában, hanem a mindennapos tevékenységeket és házimunkát is (MELCZER, 2015).

A WHO CASPERSEN ET AL. (1985) definícióját alkalmazza a fizikai aktivitás meghatározására és kiemeli, hogy a fizikai aktivitás nem azonos az edzéssel, az csak az egyik kategóriája. Az edzésen kívül minden olyan testmozgás fizikai aktivitásnak számít, amit sport, játék, közlekedés, munka, házimunka vagy szabadidős tevékenység során végeznek az emberek.

HOWLEY (2001) különbséget tesz szabadidős és munkahelyi fizikai aktivitás között. A szabadidős fizikai aktivitások csoportjába azokat a tevékenységeket sorolja, amelyeket az egyén személyes érdeklődésből, vagy szükségletei kielégítése érdekében, szabadidejében végez. Ezek általában jelentős energiafelhasználással járnak, azonban időtartamuk, intenzitásuk változó. A foglalkozással kapcsolatos fizikai aktivitások a munkateljesítménnyel kapcsolatosak, és általában a nyolc órás napi munkaidőn belül zajlanak (HOWLEY, 2001).

SAMITZ (2011) a munkához, a hétköznapi tevékenységekhez és a szabadidőhöz kapcsolódó fizikai aktivitásokat különbözteti meg. A hétköznapi tevékenységek közé sorolja többek között a különböző házimunkákat és a közlekedés formáit, a szabadidős fizikai aktivitáshoz pedig a rekreációs tevékenységeket, az edzést, a sportot.

A fizikai aktivitások intenzitásuk alapján is csoportosíthatók. Az abszolút intenzitás azt jelzi, hogy mennyi energiára van szükség az adott mozgás kivitelezéséhez, és a metabolikus ekvivalenssel (MET: nyugalomban mért oxigénszükséglet) lehet jellemezni. Az abszolút intenzitás négy szintje az inaktivitás, az alacsony intenzitás, a közepes intenzitás és a magas intenzitás. Az inaktivitással járó vagy alacsony intenzitású mindennapi tevékenységek (mint például az állás, fekvés, ülés, lassú séta) az alap fizikai aktivitások. A relatív intenzitás azt mutatja, hogy az egyén a saját kapacitásához mérten, milyen könnyen vagy nehezen végzi el az adott fizikai aktivitást, amely ez alapján lehet nagyon könnyű, könnyű, közepes nehézségű, nehéz, nagyon nehéz vagy maximális nehézségű (POWELL ET AL., 2011).

2.1.2. Sport

A sport kifejezés a latin *disportare* szóból származik, amely az antikvitásban szórakozást jelentett (RAAB ET AL., 2016). A szórakoztató időtöltés sportként való elnevezése Magyarországon Széchenyi István nevéhez fűződik (TAKÁCS, 2009). A sport meghatározására számtalan definíció létezik, különböző tudományterületek képviselői kísérelték meg a sport fogalmának tisztázását.

Az 1997-es Európai Sport Charta 2. cikkelye alapján „**sport** minden olyan fizikai tevékenység, amely esetenként vagy szervezett formában a fizikai és szellemi erőnlét fejlesztését szolgálja, társadalmi kapcsolatok teremtése, vagy különböző szintű versenyeken eredmények elérése céljából”.

GUTTMANN (1978) definíciójában a sport verseny jellegét emeli ki, a sport eszerint a fizikai képességek másokkal történő megmérettetése, amelynek nem anyagi haszonszerzés a célja. Fontos elemként nevezte meg a sportban az egyenlőséget.

NAGY (1996) a sport leírásának legfontosabb elemei közé a szabadidős tevékenység, a fizikai tevékenység, valamint a versengés fogalmát sorolta. A XX. századra a mindennapos sportban háttérbe szorult a versengés, az amerikai szabadidősport mozgalom hatására a sport fogalma átalakult (ANDRÁS, 2003).

Az újabb definíciók nagy része a sportot már nem csak a versengéssel, hanem a szabadidővel is összeköti (DÉNES - MISOVICZ, 1994; NAGY, 1996; ANDRÁS, 2003). A hatályos magyar sporttörvény szerint a sport nem más, mint „meghatározott szabályok szerinti a szabadidő eltöltéseként vagy hivatásszerűen végzett testedzés, illetve szellemi gyakorlat, amely a fizikai, illetve szellemi erőnlét fejlesztését, illetve megtartását szolgálja”. Ez a definíció egyaránt kiterjed a látványsportokra és szabadidősportra, valamint magába foglalja a szellemi sportokat is (ANDRÁS, 2003). A sport fogalmának meghatározásakor figyelembe kell venni a sport különböző formáit.

Kutatásom területe az a fajta sporttevékenység, amely a fent ismertetett definíciókból a következő jegyekkel jellemezhető: szabadidőben végzett fizikai tevékenység, mely a fizikai erőnlét fejlesztését szolgálja, és fontos eleme a szórakozás, a társadalmi kapcsolatok ápolása.

Versenysport, szabadidősport, egészségsport

A sport fogalmának és fajtáinak bemutatása során szükséges kitérni a rekreáció definíciójára is. A rekreációt a különböző megközelítések leggyakrabban a szabadidő eltöltés kultúrájaként, kikapcsolódási lehetőségként valamint a munkaképesség helyreállításának eszközeként értelmezik. A rekreációs tevékenységek tehát a jó közérzet, a minőségi élet megteremtéséhez járulnak hozzá (KOVÁCS, 2015). A rekreáció a szabadidő eltöltésének aktív módja, kikapcsolódás, amely testi és lelki felfrissüléshez vezet (RÉVÉSZ ET AL., 2015). A rekreáción belül megkülönböztetünk szellemi és fizikai rekreációt. A szellemi rekreációba olyan tevékenységek tartoznak, melyek az értelmi és érzelmi funkciókat veszik igénybe. Ezek lehetnek aktív részvételt kívánó, passzív, vagy kreatív tevékenységek, valamint aktív testmozgással nem járó hobbik. A fizikai rekreáció fizikai aktivitással jár, amely lehet tánc, vagy táncjellegű mozgás, turisztika, különböző mozgásos játékok, fizikai igénybevétellel járó hobbik, vagy rekreációs sportok (BODA ET AL., 2015). A rekreációnak megkülönböztetünk outdoor, egészségcélú, élménykereső és teljesítményelvű irányzatait, amelyekben belül a sport csak egy részterület (SZABÓ, 2009). A rekreációt sokszor szűkítik le a sportrekreációra, amely azonban csak egy alrendszer. A fizikai rekreáció egyik fontos eszköze a rekreációs sport, amely célja alapján lehet rehabilitációs, fittségi és egészségsport (KOVÁCS, 2015).

BREHM – BÖS (2006) alapján egészségspornak számítanak mindazon sporttevékenységek, amelyek a fizikai egészség fejlesztése mellett a pszichoszociális egészség megőrzését is szolgálják az egészségtudatos életmód kialakításával (LACZKÓ, 2015).

COAKLEY (1990) definíciójában különbséget tesz az elit versenyzés, valamint a versengés nélküli, szabadidőben végzett mozgásfajták között, amelyeket rekreációnak nevez. Megközelítése alapján a sport jelentős fizikai igénybevételt jelent, amelynek fontos jellemzői a meghatározott, szervezett keretek, a szabadság valamint a spontaneitás.

SZABÓ (2009) a hivatásos és szabadidősport különbségeit hangsúlyozza. A hivatásos sport munka, amely nem feltétlenül jár erő kifejtéssel, és szükséges eleme a versengés. A hivatásos sportoló legfőbb célja a jövedelemszerzés és előmenetel. Ezzel szemben a szabadidősport szabadidős tevékenység, amely fizikai erő kifejtéssel jár és nem feltétele a verseny.

KOVÁCS (2002) már a szabadidősport egészségnevelő szerepét emeli ki. Véleménye szerint a sportoló célja a szabadidő eltöltése, az egészség megőrzése, fejlesztése. A szabadidősportot a sportoló szabadidejében kikapcsolódásként végzi, legfőbb célja az egészség és teljesítőképesség megőrzése, fejlesztése.

HOFFMANN (2007) különbséget tesz a látványsport, a szabadidősport és a versenysport kategóriái között. A látványsport, professzionális sport, hivatásos sport kategóriába sorolja a sportot munkaszerűen űző sportolókat. A szabadidősportot egy kategóriaként határozza meg a tömegsporttal, rekreációs sporttal, valamint a fizikai aktivitással, amelyet a sportolók szabadidejükben végeznek. Harmadik kategóriaként különbözteti meg a versenysportot, élsportot, amely mind a professzionális sportban, mind a szabadidősportban értelmezhető (HOFFMANN, 2007).

DÉNES (2015) a látványsportot közgazdasági szempontból definiálja: Szerinte a látványsportban „a csere tárgya mások sportolásának megtekintése, azaz a fogyasztó azért ad pénzt, hogy mások sportolásának látványát élvezhesse. A fogalomhasználat erősen kötődik a sportgazdasági megközelítéshez, fontos, hogy világos legyen: a látványsport fogalma a csere tárgyára utal, nem a látványosságra, azaz akkor is lehet a csere tárgya mások sportolása iránti érdeklődés, ha az adott esetben a látványosság elemeit akár nagyban is nélkülözi. A szakirodalomban a jelenséget közönség vagy szórakoztatóipari sportként is szokás emlegetni” (DÉNES, 2015. 8.o.). Ehhez a definícióhoz kapcsolódóan meg kell említeni a TAO-törvényt, amely hasonlóan értelmezi a labdarúgás, kézilabda, kosárlabda, vízilabda, jégkorong és 2017-től a röplabda sportágat is. Ezen sportágak számára társasági adókedvezményből biztosít lehetőséget támogatás igénybevételére.

A sportról szóló törvény (2004. évi I. törvény) a sporttevékenységet olyan testedzésként definiálja, amelyet meghatározott szabályok alapján végeznek. A sportot az egyetemes kultúra részének tekinti. Megkülönböztet versenysportot, utánpótlás-nevelést, diák- és főiskolai, egyetemi sportot, fogyatékosok sportját, valamint szabadidősportot. A sporttevékenységet végző személy a sportoló. A hivatásos sportoló ezt szerződéses jogviszony keretében végzi, a szabadidő sportoló szabadidejében, egészsége védelmében teszi.

A fitness edzések igénybevevői között mind a versenysport, mind a szabadidősport és egészség sport képviselői megtalálhatóak. Kutatásom középpontjában a fitness szektor szabadidő-sportolói állnak.

2.1.3. Fitness, fittség

A fitness és fittség fogalmi megközelítése

A fitness szó jelentése az évek során jelentős változásokon ment keresztül. A szakirodalomban a fitness egyaránt jelent fizikai állapotot, iparágat, valamint sportot. Az angol fitness kifejezés eredetileg a jó fizikai kondícióra, erőnlétre vonatkozott, a magyar nyelvben azonban a fitness szó gyakrabban jelöl különböző edzéstípusokat. A fitnessnek azt a jelentését, amely az egyén fizikai állapotára vonatkozik, a továbbiakban a fizikai fittség kifejezéssel határozom meg.

A fittség definícióinak középpontjában legtöbbször a mozgással kapcsolatos képességek álltak, mint például a funkcionális kapacitás, a fizikai feladatok, és a mindennapi mozgásos tevékenységek kivitelezésének képessége (PATE, 1988). APOR (2011) megfogalmazásában a fittség egyet jelent az aerob kapacitással, a maximális munkavégző képességgel, az állóképességi teljesítménnyel.

DARLING ET AL. 1948-as megközelítése szerint a fizikai fittség az egyén feladatai elvégzéséhez szükséges funkcionális kapacitását jelenti. KARPOVICH (1965) szintén a specifikus fizikai feladatok specifikus környezeti tényezők melletti végrehajtásának képességeként írja le a fittség jelentését. CASPERSEN ET AL. (1985) olyan jellegzetességek csoportjaként határozza meg a fittséget, amelyek birtoklásával az egyén képessé válik a fizikai aktivitással kapcsolatos teljesítményre (PATE, 1988).

Sokan nem tesznek különbséget a fizikai aktivitás és a fizikai fittség jelentése között. A fittség a fizikai aktivitás egyik lehetséges mérőeszköze, amely pontos képet képes nyújtani a fizikai aktivitásról. A fizikai fittség egy állapotot jelent, a jól-lét szintjét, azt, hogy az egyén

mennyire képes ellátni a mindennapos teendőit, hogy milyen sportteljesítményt képes nyújtani, vagy esetleg mindkettőt (WILLIAMS, 2001).

PATE (1988) definíciója alapján a fizikai fittség olyan állapot, amelyet meghatároz az a képesség, hogy az egyén a mindennapos tevékenységeit mekkora életerővel tudja végrehajtani, valamint olyan vonások és képességek összessége, amelyek csökkentik az inaktivitáshoz köthető betegségek idő előtti kialakulásának kockázatát.

PATE (1988) szerint szükséges különbséget tenni a motoros fittség, a fizikai fittség, valamint az egészséggel kapcsolatos fittség között. A fizikai fittség (és nézete alapján ehhez kapcsolódik az egészséggel kapcsolatos fittség is) kizárólag a funkcionális kapacitásra vonatkozik, a motoros fittség egy tágabb fogalom, amely az erőteljesebb fizikai aktivitásokra (amelyekbe a sport és testmozgások is beletartoznak), valamint a teljesítményre való képességet jelenti.

HOWLEY (2001) szerint a **fizikai fittség** nem más, mint a kardio-respiratorikus rendszer állóképessége, a vázizomzat állóképessége és erőssége, a ízületi hajlékonyság, robbanékonyság, egyensúlyérzék, reakcióidő és testösszetétel; amely által az egyének képesek a fizikai aktivitásra. CASPERSEN ET AL. (1985) a fizikai fittség összetevői között megkülönbözteti az egészséghöz kötődő elemeket, valamint a sportteljesítménnyel kapcsolatos elemeket.

Az egészséghöz kapcsolódó fizikai fittség magába foglalja a kardiovaszkuláris rendszer és a mozgásszervi rendszer fittségét, a testösszetételt, és a metabolikus rendszert (WILLIAMS, 2001). CASPERSEN ET AL. (1985) az egészséggel összefüggő komponensek közé sorolja a kardiovaszkuláris állóképességet, az izomerőt, az izom-állóképességet, a testösszetételt, valamint a rugalmasságot. HOWLEY (2001) szerint az egészséggel kapcsolatos fittség középpontjában a testösszetétel, a kardio-respiratorikus fittség, az izomerő és állóképesség valamint a ízületi hajlékonyság áll, amelyek a hétköznapi, normál tevékenységek elvégzésében segítenek. A kardio-respiratorikus fittség a szív- és érrendszer, valamint a légzőrendszer azon képessége, hogy a nehéz terhelésnek kitett izmok oxigénszükségletét tudják biztosítani.

A teljesítménnyel kapcsolatos fittség összetevői a különböző sportokban vagy esetleg foglalkozásokban szükséges teljesítményt növelik (HOWLEY, 2001). Ezek közé tartozik az egészséggel összefüggő komponensek szintje, a robbanékonyság, gyorsaság, izom-állóképesség valamint az erő (KEONG, 1981).

A fittség kifejezést a szakirodalomban legtöbbször a fizikai fittségre vonatkozóan használják, gyakran kardio-respiratorikus fittséggként, aerob fittséggként, VO₂maximumként, vagy maximális oxigén felvétélként/felhasználásként (FOGELHOLM, 2010; BARRY ET AL., 2014).

Ahogy a fizikai aktivitás mennyisége is változó, a fizikai fittség szintje is lehet alacsony vagy magas (CASPERSEN ET AL., 1985). A fittség szintje a rendszeres fizikai aktivitás által fejleszthető (PATE, 1988; KOPKÁNÉ ET AL., 2009; MÜLLER, 2015). Az egyén folyamatos törekvése az erőnlét és közérzet javítására GÁLDI (2011) szerint maga a fitnessz.

A következőkben a fitnesszt, mint a fizikai aktivitás egyik formáját, lehetséges módját tekintem át.

A **fitnessz** szó alapvetően egy versenysportágat jelentett (MÜLLER – RÁCZ, 2011). SZABÓ (2009) szerint a fitnessz, mint szabadidősporthoz kapcsolódó sport, a szolgáltatók megjelenésével, valamint az irántuk való kereslet bővülésével terjedt el. Nem csak sport, életforma, hanem olyan mozgalom, amely az egészség, valamint a fizikai és mentális teljesítőképesség állandó fejlesztését tűzte ki célul a testmozgáson és egészséges táplálkozáson keresztül (SZABÓ, 2009). BORBÉLY - MÜLLER (2015) szerint a fitnessz egy olyan életforma, amelynek legfontosabb értékei az egészség, a vonzó külső, és a jó fizikai állapot.

ANDRÁS (2006) a fitnesszhez sorolja a fizikai és pszichikai egészség valamint az állóképesség megőrzésére, fejlesztésére irányuló törekvéseket. Kiemeli, hogy az elmúlt másfél évtizedben a fitnessz népszerű sportággá alakult, amelynek több irányzata is létezik, amelyek középpontjában az egészséges életmód áll.

KOVÁCS - SZOLLÁS (2008) szerint a fitnessz egy állapot, mozgalom és életforma. Hangsúlyozzák az optimális fizikai és pszichikai működés fontosságát, az alkalmazkodó képességet, a mindennapok cselekvő- és teljesítő képességét. A fitnessz egy dinamikus állapot, amely az erőnlét, a közérzet, a fizikai állapot folyamatos fejlesztésére irányul (MÜLLER, 2015). NÁDORI (1993) szerint testi, lelki állapot, az egészség és jó közérzet egyik feltétele. A fitnessz fogalom általánosságban az életképességet jelenti, az egészség legfontosabb faktora (MÜLLER, 2015).

Ahogy a fittségnek is többféle megközelítése létezik, úgy magát a fitnesszt is több irányzatra lehet bontani az alapján, hogy milyen célból végzik. Így megkülönböztethetünk egészségközpontú fitnesszt és teljesítményközpontú fitnesszt. Az egészségközpontú fitnessz a

testi, lelki és szociális közérzet, a motoros képességek, az általános fittségi szint és erőnlét javítására irányul, valamint a prevencióra, az aktív életmód és bizonyos sportágak népszerűsítésével. Ezzel szemben a teljesítményközpontú fitness középpontjában a teljesítmény folyamatos fokozása, a koordinációs és kondicionális képességek, az ízületi hajlékonyság és lazaság fejlesztése áll, valamint különböző technikai elemek gyakorlása, esztétikus izomzat, testalkat és megjelenés, mozgásműveltség és szabályismeret (MÜLLER, 2015).

A kardiovaszkuláris folyamatok alapján is lehet a fitnesszt kategorizálni. Az aerob típusú fitnessz oxigént igényel ahhoz, hogy a kardiovaszkuláris rendszer igazodni tudjon a szervezet megnövekedett metabolikus igényeihez. Ide tartoznak a nagy izomcsoportok hosszabb ideig tartó mérsékelt intenzitású ismétlődő összehúzódásával járó tevékenységek (mint például hosszabb távú futás, kerékpározás vagy úszás). Az anaerob fitnessz az izomcsoportok maximális vagy maximálist megközelítő intenzitású összehúzódásaival jár, amely oxigénhiányos állapotban történik az izmokban és rövid ideig, pár másodperctől pár percig tarthat (mint a súlyemelés, vagy a sprintelés) (KEONG, 1981).

Összegezve: a fizikai fittség legátfogóbb megközelítése magába foglalja mind az egészséghez kapcsolódó fittség az előzőkben felsorolt komponenseit, mind a teljesítményhez szükséges képességek összességét.

Kutatásomban a fitnessz egészségközpontú megközelítését alkalmazom, és a fitnessz szektor ezzel kapcsolatos szolgáltatásait vizsgálom, azaz a szabadidősporthoz kapcsolódó edzéseket, azokat, melyek középpontjában a prevenció, a testi-lelki egészség megőrzésére és fejlesztésére irányuló testi erőfeszítést igénylő tevékenységek állnak.

A fitnessz szolgáltatások bemutatása

A fitnessz szektorral kapcsolatban rendelkezésre álló szakirodalom mennyisége meglehetősen korlátozott, nem tartalmazza a fitnessz strukturális jellemzését. Kutatásom a fitnessz szektor fogyasztóknak nyújtott sportszolgáltatásaira irányul. Ez a szolgáltatás az edzés, amely a szabadidős fizikai aktivitások egyik alkategóriája (HOWLEY, 2001).

Az **edzés** olyan testmozgás, amely a szervezet metabolikus igényeit megnöveli és a fizikai fittség egy vagy több összetevőjének szintjét is megemeli. Olyan tevékenység, amelyet a sportoló folytat meghatározott célok elérése érdekében (DUBECZ, 2009; MELCZER, 2015). Különböző gyakorlatokból áll, megtervezett, strukturált és ismétlődő mozdulatokból, amelyek a fizikai fittség elemeinek szinten tartását vagy fejlesztését szolgálják (CASPERSEN ET AL.,

1985). HARSÁNYI (2000) definíciója szerint az edzés egy pedagógiai folyamat, amely a sportteljesítmény növelésére irányul, és amely a kondicionális képességek fejlesztését, valamint a mozgástechnikai, taktikai és elméleti tudás növekedését eredményezi.

MÜLLER (2015) a fitnessz legfontosabb elemei közé sorolja a saját testtömeggel végzett edzéseket, a köredzéseket, az aerob állóképesség fejlesztésére irányuló eszközöket, aerobik gyakorlatokat, a tornából és gimnasztikából vett elemeket, és a különböző zenés-táncos mozgásformákat. A szolgáltatások jellemzően ezeknek az eszközöknek az alkalmazására épülnek.

A fitnessz szolgáltatások értelmezéséhez segítséget nyújthat a szolgáltatások kategorizálása és definiálása, viszont erre egységes rendszer nem áll rendelkezésre, ezért saját magam kategorizáltam és határoztam meg az edzések típusait.

Értelmezésem szerint az edzéseket különböző formákban vehetik igénybe egy sportlétesítmény vendégei: csoportos edzésként és egyéni: szabad és személyi edzésként (lásd 1.ábra).

Szabad edzéshez sorolom, amikor a vendég önállóan, edzői útmutatás nélkül folytat testmozgást, amelyhez a fitnesszterem nyújtotta lehetőségeket veszi igénybe. Edzői irányítás mellett a fitnessz fogyasztó részt vehet személyi edzésen, amennyiben az edző kizárólag vele foglalkozik és személyre szabottan az adott vendég részére állítja össze az edzéstervet; vagy sportolhat az egyszerre több fitnessz fogyasztó részvételével zajló csoportos edzések valamelyikén a fitnesszterem erre kialakított helyiségeiben.

Az edzés tartalma és az edzés során használt eszköz alapján a fitnesszedzéseknek három nagy kategóriáját különböztetem meg: a súlyzós edzések, az aerobik, valamint a funkcionális edzések csoportját (2.ábra). A súlyzós edzések közé tartoznak a szabadsúlyokkal, valamint erősítő gépekkel végzett edzésformák, az aerobikhoz a különböző, zenés, koreográfiára végzett edzések, míg a funkcionális edzésekhez a saját testsúlyra épülő, azt felhasználó, az emberi test mindennapi működését, funkcionalitását fejlesztő edzések.

A fitnesszklubok népszerű szolgáltatásának számítanak a súlyzós edzések, azaz a súlyokkal és gépekkel végzett erősítő edzések. Ezek közé tartozik a testépítés, olyan mozgássorokból és gyakorlatokból összeállítva, amelyeket a sportoló izmai fejlesztése érdekében végez. JACOBSON ET AL. (2012) szerint erősítő edzés minden olyan gyakorlat, amely a testépítés, az erő növelésére szolgál, mint például az emelések, lökések, súlyokkal végzett gyakorlatok.

A fitnesszteremben igénybe vehető edzéseknek a másik elterjedt formája az *aerobik*. A kifejezés alapja a latin *aerob* szó, amely azt jelenti: oxigén jelenléte. Azok a mozdulatsorok

számítanak aerobik gyakorlatoknak, amelyek oxigén jelenlétében állítják elő a szükséges energiát. Az aerobik egy zenére végzett, koreografált mozgásforma (MÜLLER – RÁCZ, 2011). Az aerobik edzések csoportjába olyan dinamikus testmozgások tartoznak, amelyek a nagy izomcsoportokat mozgatják meg, miközben a pulzus és energiafelhasználás lényeges emelkedésével járnak. Javítják a kardiovaszkuláris rendszer működését, fejlesztik a vázizomzatot valamint az állóképességet (HOWLEY, 2001). POWELL ET AL. (2011) szerint az aerobikhoz olyan mozgások tartoznak, amelyek a nagy izomcsoportokat ritmikus és ismétlődő összehúzóásra készítik olyan sebességgel, amellyel a mozgás pár percnél tovább is folytatható. Megkülönbözteti az anaerob mozgásoktól, amelyek során az energiatermelés oxigénmentes környezetben zajlik, mert túllépi a kardiorespiratorikus rendszer kapacitását. Ezek két-három percnél tovább nem fenntartható mozdulatok. Az aerobiknak van a versenysporthoz és a szabadidősporthoz kapcsolódó ága is. A fitneszaerobik szabadidős aerobik, amelyet a fizikai állapot fejlesztése, a megfelelő testösszetétel elérése érdekében végeznek csoportos edzéseken, oktató vezetésével. A sportaerobik a fitneszaerobik gyakorlatait versenyelemekkel is kiegészíti (MÜLLER – RÁCZ, 2011).

A harmadik edzéstípus, a *funkcionális edzés*, ami napjainkban egyre nagyobb népszerűsége tesz szert (WEISS ET AL., 2010). A funkcionális fitneszt sokan az életminőség javítását szolgáló edzések gyűjtőfogalmaként határozzák meg (MÜLLER, 2009; MÜLLER-KERÉNYI, 2009; MÜLLER-RÁCZ, 2011). A funkcionális edzések természetes mozgássorokból állnak, hozzájárulnak a hétköznapi tevékenységek minél zökkenőmentesebb kivitelezéséhez (BARBOSA ET AL., 2014). A sportoló az edzések során a régebben megszokott súlyok és eszközök helyett legtöbbször eszközök nélkül vagy kifejezetten a funkcionális edzésekre kialakított eszközökkel dolgozik, valamint saját testsúlyát használja ellenállásként. A test izmainak, ízületeinek az együttes mozgására koncentráló, egyszerre minél több izomcsoportot és ízületet megdolgoztató gyakorlatokból épül fel az edzés. A funkcionális edzések számtalan típusából tudnak válogatni a fitness fogyasztók (calisthenics, crossfit, TRX, Boot Camp, Kettlebell, Body Art és Primal Move) (BARTHA – PERÉNYI, 2015).



2. ábra: A fitnessedzések típusai

Forrás: Saját szerkesztés, 2017

A sportolók a fitnessz szektor fentebb felsorolt mindhárom irányzatába tartozó edzéseket végezhetik egyénileg vagy csoportos edzés formájában, szakképzett edző irányításával, szabadidős edzésként vagy versenysportként is.

2.1.4. Wellness

A fitnesszhez, a fittség gondolatához szorosan kapcsolódik a wellness fogalma, így szükséges meghatározni, melyek a közös területek a fitnessz és wellness között, és melyek azok a tényezők, amelyek segítségével elkülöníthető a két fogalom egymástól. A fitnessszel szemben a wellness komplex szolgáltatáscsomagokat nyújt, olyan életforma, amely a teljes testi-lelki jóllétet szolgálja különböző egészség-megőrzési programokon keresztül (SZABÓ, 2009).

A fit és well amerikai kifejezések azt jelentik: kész, egészséges. A wellness kifejezés azonban nem rokonértelmű a fitnessszel, az emberek testi-lelki jóllétét jelenti (MÜLLER, 2015). A wellness szó a 12. századi wealnesse, „jó egészség” kifejezésből eredhet (FÓRIS – BÉRCZES, 2006; JÁROMI, 2015). A mai tartalomnak megfelelő wellness kifejezés az 1950-es évekből származik és Dunn H. L. nevéhez köthető, aki a well-being és fitness szavakból alkotta meg jó közérzet, jó kondíció jelentéssel (JÁROMI, 2015). Dunn a wellness-t egy különleges egészségügyi állapotként írta le, amely az ember általános jóllétét jelenti (SMITH – PUCZKÓ, 2010).

A wellness egy életforma, amely legfőbb célja az életminőség tartós biztosítása (CORBIN ET AL, 2000; FAHEY ET AL, 2003; FÓRIS ÉS BÉRCZES, 2005; FÓRIS ÉS BÉRCZES, 2006; JÁROMI, 2015).

A WHO szerint a wellness a jólléttel kapcsolódik össze, és meghatározza, hogy az egyén hogyan kezeli érzelmeit és azok által kiváltott reakcióit, mennyire képes reálisan érzékelni saját korlátait, autonómiájának fejlődését, valamint a stresszel való megküzdés képességét (MANDERSCHIED ET AL., 2006).

Az Amerikai Wellness Intézet definíciója alapján a wellness egy aktív folyamat, amely növeli az egyén tudatosságát, és ezáltal segíti a sikeresebb élethez vezető döntések hozásában.

A Magyar Wellness Társaság 2006-os definíciója alapján a wellness életforma, tudatos életvitel, amelynek középpontjában a test, lélek, szellem együttes kényeztetése, az odafigyelés áll (LACZKÓ – RÉBÉK, 2008).

ANDRÁS (2006) a wellness-t az általános jó közérzet programjaként írja le, amely nemcsak a fittséget, hanem a testi, lelki, szellemi egészséget is magába foglalja. Ebben az értelmezésben a wellness a fitness kiteljesítése, amely nemcsak a sportra, hanem más, egészségmegőrzéssel kapcsolatos területekre is kiterjed (ANDRÁS, 2006).

TÖRŐCSIK (2004) szerint a wellness testi és lelki harmóniát jelent, összekapcsolja a külső szépséget a belső szépséggel és kiegyensúlyozottsággal.

ANSPAUGH ET AL. (2003) a testi és lelki fittséget különíti el a wellness legfőbb részeiként. A testi fittséget a fizikális képességek fejlesztése mellett a káros szenvedélyektől való tartózkodással, valamint a rendszeres szűrővizsgálatokon való részvétellel lehet fejleszteni, míg a lelki fittség legfontosabb feltételeinek az érzelmi stabilitást, a tudatosságot, a realitásérzéklet, az autonómia fejlesztését, valamint az egyén saját határainak érzékelését és az azokhoz való alkalmazkodást tartja (JÁROMI, 2015).

FÓRIS – BÉRCZES (2005) a testi, lelki és szellemi harmóniát, egységet emeli ki. ROBINSON (2015) szellemi fittségként nevezi meg a mentális erőforrások és készségek kihasználásának kapacitását, a környezeti kihívásokhoz való pszichológiai alkalmazkodás képességét. A wellness életmódban tehát a test és lélek egyensúlya mellett kiemelt figyelmet kap a testi fittség harmonikus fejlesztése is (FAHEY ET AL., 2003).

KÖNYVES ET AL. (2013) különbséget tesz aktív és passzív wellness között. A passzív wellness eszközei közé sorolja a különböző szépségápolási és masszázsprogramokat, míg az aktív wellnesshez a sportolási és fitness lehetőségeket. Napjainkra a wellness már nem csak

egy életszemlélet, hanem nemzetközileg elismert mozgalommá és üzletággá vált, amelynek középpontjában az élet kiteljesedésére való törekvés áll (FÓRIS – BÉRCZES, 2006).

A fitnesszt és a wellnesszt számos megközelítés kapcsolja össze egymással. Véleményem szerint a wellness fogalma tágabb, az egyén teljességére, annak a személyes jóllét megteremtésére irányuló törekvésére terjed ki, melynek meghatározó része a fizikai jóllét kialakítása.

A fitnessz szektor a fogyasztók fizikai aktivitásának fokozásában vesz részt, ezzel nyilvánvalóan hozzájárul a jóllét érzés megteremtéséhez, ezért tértem ki a wellness definícióinak bemutatására. Ezen terület felmérésére azonban nem vállalkoztam, vizsgálataim a fizikai jóllét kialakítását, a fizikai aktivitás növelését segítő fitnessz szolgáltatásokra fókuszálnak.

2.2. A fizikai aktivitás jelentősége

Napjainkban elfogadott tény, hogy a fizikai aktivitás pozitív hatással van a fizikai és mentális egészségre is. Aktív életmódról hetente legalább két-három alkalommal végzett testmozgás esetén beszélünk, amely során a szervezetet az egészség megőrzéséhez szükséges terhelés éri. Inaktivitásról ezzel szemben a szükséges testmozgás hiányakor van szó (ÁCS ET AL., 2011). Az aktív életmód segít a kardiovaszkuláris rendszer egészségének fenntartásában, a metabolikus rendszer betegségeinek megelőzésében, a mozgatórendszer egészségének megőrzésében, valamint a mentális betegségek elkerülésében is. Korunk legtöbb egészségügyi problémája visszavezethető a mozgásszegény életmódra. A WHO a tíz legfőbb halálok között negyedikként rangsorolja a fizikai inaktivitást, olyan egészségügyi problémák előidézőjeként, mint a túlsúly és az elhízás, az ischaemiás szívbetegség, a stroke, a 2-es típusú cukorbetegség, a magas vérnyomás, a vér magas koleszterinszintje, a csontritkulás, a csontok törékenysége, a rák egyes fajtái, a mozgatórendszer betegségei, valamint bizonyos mentális rendellenességek (WHO, 2010; PRATT ET AL., 2014). JANSSEN (2012) szerint hat krónikus betegség kapcsolható össze közvetlenül a mozgásszegény életvitellel: a stroke, a magas vérnyomás, a 2-es típusú diabétesz mellitusz, a vastagbélrák, a mellrák, és a csontritkulás.

2.2.1. Az inaktivitás költségei

A népesség inaktivitása nemcsak az egészségügyi következményei miatt jelent hatalmas problémát, hanem a nemzet gazdaságára is jelentős költséget terhel (PRATT ET AL., 2014). Egy országban a lakosság életminősége - így egészségi állapota is - szoros kapcsolatban áll a nemzetgazdasági teljesítmény növekedésével (ÁCS ET AL., 2011). Az Egyesült Államokban, Kanadában, Ausztráliában és Európában is végeztek kutatásokat az inaktivitás gazdaságra gyakorolt hatásaival kapcsolatban (COLDITZ, 1999; STEPHENSON ET AL., 2000; KATZMARZYK - JANSSEN, 2004; ALLENDER ET AL., 2007), és ezek eredményei azt

mutatták, hogy egy nemzet egészségügyi költségeinek 1-2,6%-a a fizikai aktivitás hiányához köthető. 2000-ben az Egyesült Államokban hetvenöt milliárd dollárt költöttek az inaktív életmód okozta betegségek ellátására (WANG ET AL., 2004), Kanadában megközelítőleg két milliárd dollárt (KATZMARYK - JANSSEN, 2004). Svájcban több, mint másfél milliárd euró, hazánkban megközelítőleg hatvankét milliárd forint kiadás írható az inaktív életvitel számlájára (ÁCS ET AL., 2011).

A mozgásszegény életmód direkt hatásai közé tartoznak az egészségügyi ellátások költségei, a dolgozók kompenzációja, a betegség vagy sérülés ellátásának, gondozásának, rehabilitációjának költségei (JANSSEN, 2012). A legnagyobb terhet a gazdaságra nézve a szív- és érrendszeri betegségek, a magas vérnyomás, a 2-es típusú cukorbetegség, a vastagbélrák, a csontritkulás és a stroke jelentik. A betegségek közvetlen költségei a kezelésekkal, a gyógyszerekkel és egyéb térítésekkel, táppénzzel kapcsolatos költségek (ÁCS ET AL., 2011).

Az indirekt hatások, mint például a korai elhalálozás és a betegségek, rokkantság okozta termelésekiesés, a munkából való hiányzás költségei, a szociális költségek, a kihagyott lehetőségek, a munkaerő helyettesítése és a hosszabb rehabilitáció, a direkt hatásokból származó költségeknek a kétszeresét is elérhetik (KATZMARZYK - JANSSEN, 2004; JANSSEN, 2004).

1. táblázat: A fizikai inaktivitás költségei

Direkt költségek	Indirekt költségek
egészségügyi ellátások	betegségek, rokkantság okozta termelésekiesés
rehabilitáció	korai elhalálozás
gyógyszerek	munkából való hiányzás költségei
táppénz	szociális költségek
egyéb térítések	kihagyott lehetőségek
	munkaerő helyettesítése
	hosszabb rehabilitáció

Forrás: Saját szerkesztés, ÁCS ET AL., 2011; KATZMARZYK - JANSSEN, 2004 alapján

A fentiek tükrében közérdek a népesség fizikai aktivitásának növelése, sporthoz való viszonyának javítása, motiválása az egészséges életmód folytatására, és ezzel szoros összefüggésben a sportolásra. Kutatásomban feltárom azokat a tényezőket, amelyek a

fogyasztókat motiválják a fitnessztermek igénybevételére, és arra is rámutatnak, hogyan, milyen feltételekkel lehet ezt az aktivitást korosztályokon keresztül megtartani.

2.2.2. A fizikai aktivitással kapcsolatos ajánlások

A fizikai inaktivitás - jelentős negatív következményei ellenére is - csak az utóbbi években került a közegészségügy és politika érdeklődésének középpontjába. A mozgásszegény életvitel gazdaságra jelentett hátrányai mellett számos betegség kialakulásáért felelős, nem véletlen, hogy a globális és nemzeti szervezetek a népesség számára különböző, a rendszeres fizikai aktivitásra vonatkozó irányelveket dolgoznak ki (BLAIR ET AL., 2004). Azzal kapcsolatban, hogy pontosan mennyi fizikai aktivitás szükséges az egészség megőrzéséhez, az egészségügyi szervezetek ajánlásokat fogalmaznak meg a népesség számára, amelyek elsődleges célja a világszerte jellemző inaktivitás, és az ebből adódó betegségek kockázatának csökkentése. A WHO 2010-ben közzétett ajánlásait a 2. táblázat foglalja össze.

2. táblázat: A WHO fizikai aktivitásra vonatkozó ajánlásai (2010)

Fizikai aktivitás ajánlások - globális (2010)		
5-17 év közötti korosztály	18-64 év közötti korosztály	65 év feletti korosztály
<ul style="list-style-type: none"> • fizikai aktivitás: főként a család, az iskola vagy más közösségekben végzett tevékenységek (játékok, sporttevékenységek, közlekedés, rekreáció különböző formái, testnevelés oktatás és edzések) • naponta legalább hatvan perc közepes vagy erős intenzitású fizikai aktivitás • az ezt meghaladó testmozgás további előnyös hatásokat fejt ki az egészségre • főként aerobik jellegű mozgások • heti három alkalommal erősítő gyakorlatok beiktatása 	<ul style="list-style-type: none"> • a fizikai aktivitások köre bővül a munkahelyi testmozgással és a házimunkával • heti minimum százötven perc közepes intenzitású, vagy hetvenöt perc magas intenzitású aerob jellegű testmozgás, vagy ezek ennek megfelelő kombinációja • alkalmanként legalább tíz perc testmozgás • háromszáz perc közepes, vagy százötven perc magas intenzitású aerob testmozgás, vagy ezek ennek megfelelő kombinációja további pozitív hatásokat fejt ki az egészségre • heti két alkalommal a fő izomcsoportokra koncentrált erősítő gyakorlatok beiktatása 	<ul style="list-style-type: none"> • az aerob testmozgások és erősítő gyakorlatok végzésének gyakoriságára és intenzitására vonatkozó javaslatok megegyeznek az előző csoporttal • a gyengébb koordinációs képességekkel rendelkező személyek számára hetente három alkalommal az egyensúlyérzék fejlesztésére irányuló gyakorlatok végzése javasolt, az elesések megelőzése érdekében • amennyiben valaki egészségügyi állapota miatt nem képes az előírt fizikai aktivitás teljesítésére, a képességeinek és állapotának megfelelő lehető legaktívabb életmód javasolt

Forrás: Saját szerkesztés, WHO, 2010. alapján

Ausztráliában a testmozgásokra vonatkozó javaslatokat az Australia's Physical Activity Recommendations és a National Physical Activity Guidelines for Older Adults (2005) kiadványokban tették közzé (3. táblázat).

3. táblázat: Fizikai aktivitásra vonatkozó ajánlások - Ausztrália (2005)

Fizikai aktivitás ajánlások – Ausztrália (2005)			
5-12 év közötti korosztály	12-18 év közötti korosztály	18-64 év közötti korosztály	65 év feletti korosztály
<ul style="list-style-type: none"> fokozatosság hangsúlyozása, nem szükséges napi két óránál többet mozogni, főként azok számára, akik előtte nem végeztek testmozgást inaktív életmód után kezdetben napi harminc perc közepes intenzitású testmozgás élvezetes, érdekes és az egyéni képességeknek megfelelő mozgáslehetőségek 	<ul style="list-style-type: none"> öröm szerepe, a testmozgás élvezete a hangsúlyos barátokkal vagy családdal közös tevékenység, fiatalabb testvérek, rokonok bátorítása a sportolásra minél gyakoribb gyalogos közlekedés, séta, kutyasétáltatás, a televízió és a számítógép előtt töltött szabadidő csökkentése új sportágak kipróbálása, vagy régen abbahagyott sportághoz való visszatérés, lehetőségek keresése új készségek elsajátítására sportolási lehetőségek a helyi szabadidőközpontokban, ifjúsági klubokban, a tánc különböző formáinak gyakorlása 	<ul style="list-style-type: none"> a testmozgásra ne kellemetlen kötelezettségként tekintsenek, hanem lehetőségként az egészség fejlesztésére napi szinten az aktivitás minél többféle formája: autó helyett séta, kerékpározás; gépek helyett a házimunka elvégzése saját kézzel napi harminc perc közepes intenzitású testmozgás, akár tíz-tizenöt perces felosztásban magas intenzitású testmozgások a további pozitív egészségügyi hatásokért 	<ul style="list-style-type: none"> a testmozgás nem kényszer, hanem lehetőség a lehetőségekhez mérten a legaktívabb életmódra való törekvés napi harminc perc közepes intenzitású testmozgás, akár tíz-tizenöt perces felosztásban magas intenzitású testmozgások a további pozitív egészségügyi hatásokért védőfelszerelések használata, a biztonság maximalizálása és a sérülésveszély minimalizálása

Forrás: Saját szerkesztés, AUSTRALIA'S PHYSICAL ACTIVITY RECOMMENDATIONS és NATIONAL PHYSICAL ACTIVITY GUIDELINES FOR OLDER ADULTS (2005) alapján

Az Egyesült Államokban is hasonló ajánlások jelentek meg, azonban ezek általánosságban a 18 és 64 év közötti korosztálynak szólnak (4. táblázat).

4. táblázat: Fizikai aktivitásra vonatkozó ajánlások – Egyesült Államok (2008)

Fizikai aktivitás ajánlások – Egyesült Államok (2008)
18-64 év közötti korosztály
<ul style="list-style-type: none"> a lehetőségekhez mérten a legaktívabb életmód folytatása olyan aktivitás végzése, amely örömet jelent és a leginkább beilleszthető a mindennapokba a legmegfelelőbb időpont kiválasztása a testmozgásra szociális támogatás jelentősége, barátokkal, családdal közös testmozgás az alacsony fokú fizikai aktivitás is jobb a teljes inaktivitásnál fokozatosság szem előtt tartása a gyaloglás, séta fontosságának szem előtt tartása a gyakoriság, időtartam és tempó fokozatos növelése hétvégenként kerékpározás

Forrás: Saját szerkesztés, PHYSICAL ACTIVITY GUIDELINES FOR AMERICANS (2008) alapján

Az Egyesült Királyságban a felnőtteknek szóló ajánlásokat foglalja össze az 5. táblázat.

5. táblázat: Fizikai aktivitásra vonatkozó ajánlások – Egyesült Királyság (2011)

Fizikai aktivitás ajánlások – Egyesült Királyság (2011)
<i>19-64 év közötti korosztály</i>
<ul style="list-style-type: none">• <i>cél a mindennapos aktivitás</i>• <i>hetente legalább százötven perc közepes intenzitású fizikai aktivitás, legalább tízperces időtartamokban</i>• <i>hasonló pozitív hatások érhetők el heti hetvenöt perc magas intenzitású fizikai aktivitással, vagy a közepes és magas intenzitású testmozgások ennek megfelelő kombinációjával</i>• <i>legalább heti két alkalom erősítő edzés</i>• <i>a mozgás nélkül (például üléssel) töltött idő mennyiségének minimalizálása</i>• <i>a megfogalmazott javaslatok betartása mindenki számára saját fizikai és mentális kapacitását szem előtt tartva</i>

Forrás: Saját szerkesztés, GOVERNMENT OF THE UNITED KINGDOM (2011): PHYSICAL ACTIVITY GUIDELINES FOR ADULTS alapján

A magyar népesség számára összegyűjtött nemzeti fizikai aktivitással kapcsolatos ajánlások a WHO, a CDC (United States Centers for Disease Control and Prevention) és az ACSM (American College of Sports Medicine) javaslatait alapul véve kerültek kialakításra.

- Magyarországon a Nemzeti Sport Stratégia alapján az iskoláskorú gyerekeknek legalább napi hatvan perc közepes intenzitású fizikai aktivitást javasolt (CSÁNYI, 2010).
- A 6. Magyar Kardiovaszkuláris Konszenzus Konferencia (2014) szerint a felnőtt népesség számára hetente öt-hét alkalommal harminc és hatvan perc közötti időtartamú, dinamikus, aerob jellegű fizikai aktivitás végzése a cél, hetente kétszer kiegészítve izomerősítő edzésekkel.

A globális és a különböző nemzeti ajánlásokat összevetve megállapíthatjuk, hogy közös pontnak számít bennük a rendszeres fizikai aktivitás hangsúlyozása; a közepes és magas intenzitású, legalább 10 perces időtartamú, aerob jellegű edzések dominanciájának ajánlása, valamint kiegészítésük heti két-három alkalommal súlyos edzésekkel az optimális egészségügyi hatások érdekében.

Az ajánlások különböznek abból a szempontból, hogy míg a globális és az ausztrál kiadványok eltérő javaslatokat fogalmaznak meg a különböző korcsoportok, köztük a 65 éven felüliek számára, addig az Egyesült Államokban és az Egyesült Királyságban összegyűjtött

ajánlások a 18 és 64 év közötti felnőtt korosztályra vonatkoznak. Hazánkban az iskoláskorúakra és a felnőtt lakosságra dolgoztak ki külön útmutatást az optimális fizikai aktivitással kapcsolatban. Szinte egyedülálló az a törekvés, ami az iskoláskorúak napi szintű testmozgását teszi kötelezővé intézményi keretek között, így biztosítva az ajánlás gyakorlati megvalósulását. A globális, az ausztrál és az egyesült államokbeli ajánlásokban konkrét javaslatok is szerepelnek, milyen mozgásos tevékenységekkel növelhető a mindennapos fizikai aktivitás mennyisége, valamint megjelenik bennük a szociális támogatás jelentősége. Ausztráliában és az Egyesült Királyságban kiemelik a mozgás nélkül töltött idő csökkentésének fontosságát.

Az ajánlások megfogalmazását számos fizikai aktivitással kapcsolatos kutatás előzte meg, amelyek a fizikai aktivitás jelentőségét, egészségre gyakorolt pozitív hatásait hangsúlyozzák.

2.2.3. A fizikai aktivitás egészségre gyakorolt hatásai

A rendszeres fizikai aktivitás jelentősen csökkenti a krónikus betegségek kockázatát. Az aktív életvitel fejleszti a fizikai fittséget, a mentális egészséget, segít a súlykontrollban és a társas kapcsolatok kialakításában, valamint védelmet nyújt számos betegség ellen (OLIVEIRA ET AL., 2014).

A rendszeres testmozgás javítja a *metabolikus funkciókat* (BORI ET AL., 2012), a metabolikus szindróma esélye a testmozgással töltött idő növelésével csökken (HAHN ET AL., 2007).

Életkortól függetlenül megelőzhető vele az elhízás és a túlsúly (FOGELHOM - KUKKONEN-HARJULA, 2000; SARIS ET AL.; 2003; BEDROS, 2012), amely napjaink leggyakoribb metabolikus betegségének számít (SIMONYI ET AL., 2012). A test zsírtartalmának növekedésével együtt nő a 2-es típusú diabétesz mellitusz és a diszlipidémia kockázata (PÉTER, 2008; PAVLIK, 2015), amely rendszeres testmozgással megelőzhető lenne (OLIVEIRA ET AL., 2014). Az aktív életmód késlelteti vagy megelőzi azt a folyamatot, amely során a glükóz intolerancia cukorbetegségbe fordul (EU WORKING GROUP, 2006). Az elhízás, a 2-es típusú diabétesz mellitusz és a diszlipidémia kockázata nem csak csökkenthető (OLIVEIRA ET AL., 2014; NAGY ET AL., 2011; LEBLANC – JANSSEN, 2010; HEALY ET AL., 2008), hanem ezen betegségek akár vissza is fordíthatók a rendszeres fizikai aktivitás segítségével (APOR - RÁDI, 2005).

A fizikai aktivitás *kardiovaszkuláris rendszerre* gyakorolt pozitív hatásaival számos kutatás foglalkozott (LI – SIEGRIST, 2012; APOR, 2011; CARNETHON, 2009; MORA ET AL.,

2007; DARREN ET AL., 2006). Az aktív életmód segítségével megelőzhetők a szív-keringési rendszer zavarai és a magas vérnyomás (BAUMAN, 2004; SHAPER - WANNAMETHEE, 1991; PAVLIK, 2015; WHELTON ET AL., 2002). A rendszeres testmozgás csökkenti a szív koszorúér betegség (ischaemiás szívbetegség) és a stroke kialakulásának kockázatát (SOFI ET AL., 2008; CONROI ET AL., 2005; GOLDSTEIN, 2004; BERLIN – COLDITZ, 1990). Az edzett szívnek jobb az összehúzó képessége, a relaxációs képessége és gazdaságosabb az anyagcseréje. A fizikai aktivitás hatására alacsonyabb a nyugalmi és a terheléses pulzusszám, jobb az általános keringés, és növekszik a maximális perctérfogat, azaz a kardio-respiratorikus fitness (OH ET AL., 2016; PAVLIK, 2015; SZÓTS, 2012).

Az aktív életmód csökkenti a rák egyes fajtáinak (vastagbél, emlő, endometrium, tüdő, prosztata) kockázatát (LEE, 1994; SHEPHARD, 1997). A mindennapos fizikai aktivitás, akár munkával járó, akár szabadidős testmozgásról van szó, 30-40%-kal is redukálhatja a vastagbélrák és a mellrák előfordulását (LEE, 2003; THUNE - FURBERG, 2001).

A *mozgatórendszer* egészségében is fontos szerepet játszik az aktív életmód, hiszen segít megőrizni az izomtömeget és az izomzat erejét. A csontok és izmok rendellenességeiből származó panaszok közepes és magas intenzitású testmozgással elkerülhetők, a mozgató rendszer betegségeinek (lumbágó, lúdtalp, gerinc- és csigolya-rendellenességek), valamint az ízületi instabilitásnak a veszélye csökken (PAVLIK, 2015). A rendszeres fizikai aktivitás növeli az izomerőt és az izmok állóképességét (PAVLIK, 2015), az izmok vérellátását (TERJUNG, 1995), valamint az izomzat azon képességét, hogy a zsírból energiát állítson elő (KIENS ET AL., 1993). Az inaktivitás izomatrófiához, valamint a csontok ásványianyaghiányához és csonttömeg veszteséhez vezethet. Akik ülő életmódot folytatnak, gyengébb csontozattal rendelkeznek, mint azok, akik aktívan élnek, a rendszeres fizikai aktivitással így a csontritkulás esélye is csökken (DRINKWATER, 1994; SZÓTS ET AL., 2004; APOR, 2012).

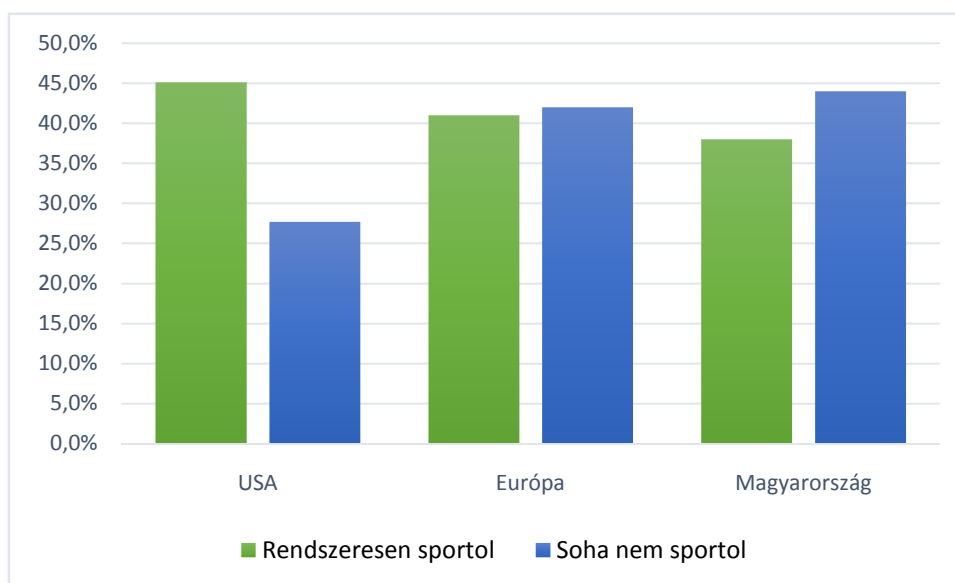
A rendszeres fizikai aktivitás testi egészség megőrzésében betöltött szerepe széles körben ismert. A testmozgás emellett hozzájárul a *mentális egészség* megőrzéséhez is, a stressz kezeléshez, a szorongás és depresszió csökkentéséhez. Számos kutatás bizonyította a testmozgás mentális egészségre kifejtett jótékony hatásait (CALLAGHAN, 2004; SAXENA ET AL., 2005; HAUGEN ET AL., 2016). A rendszeres fizikai aktivitással csökken a depresszió kialakulásának és kiújulásának kockázata (KENNETH, 1999; BURBACH, 1997; MUTRIE, 2000; CRAFT, 2005; NICOLOFF, 2005). Emellett segít megelőzni a szorongást, és rendkívül jó eszköz a stressz levezetésére (CALFAS – TAYLOR, 1994; BURBACH, 1997; KENNETH, 1999; BOND ET AL., 2002; BERGER, 2004; BALOGH ET AL., 2008). Az

aktív életmód az önértékelésre is pozitív hatással van (FOX, 2000; MCAULEY ET AL., 2000; HAUGEN ET AL., 2016).

2010-ben a lakosság rendszeres testmozgásba való bekapcsolódásának serkentése érdekében az Amerikai Sportorvosi Kollégium (American College of Sports Medicine – ACSM) kialakította a Mozgás mint gyógyszer (Exercise is Medicine - EIM) programot, amely az inaktivitásból adódó betegségek megelőzését, valamint a kialakult betegségek kezelésének testmozgásos terápiával történő kiegészítését tűzte ki céljául. Európában 2011-ben indult el a program, Magyarországon ekkor alakult meg a Magyar Sporttudományi Társaság Mozgásgyógyszer Bizottsága, és született meg a Mozgás=Egészség Program (I01).

2.2.4. A fizikai aktivitás mutatói

Az ajánlások ellenére a világ népességére az inaktivitás a jellemző (3. ábra). 2008-ban a WHO adatai szerint a világ felnőtt népességének 31%-a (a férfiak 28, a nők 34%-a) nem érte el az ajánlott aktivitás szintjét. Világszerte jellemző, hogy a férfiak többen folytatnak aktív életmódot, mint a nők.



3. ábra: A rendszeres testmozgás aránya: USA, Európa, Magyarország (2013)

Forrás: Saját szerkesztés, EUROBAROMETER, 2014; PHYSICAL ACTIVITY COUNCIL, 2017 alapján

Az Egyesült Államokban 2016-ban a lakosság megközelítőleg egy harmada (31,7%-a) végzett az egészséges szintnek megfelelő mennyiségű testmozgást, míg 27,5% számolt be arról, hogy teljesen inaktív életet él. Mindkét csoport aránya kis mértékben változott 2013-hoz képest,

amikor az egészséges szintet elérő vagy meghaladó fizikai aktivitás a népesség 33,5%-ára, az ajánlásokat el nem érő, de aktív életmód 11,6%-ra, az inaktivitás 27,7%-ra volt jellemző (PHYSICAL ACTIVITY COUNCIL, 2017).

Európa lakosságának 41%-a végez legalább hetente egy alkalommal valamilyen sporttevékenységet vagy edzést, 42% azonban soha. Más jellegű fizikai aktivitást az európaiak 48%-a végez, 30%-a azonban egyáltalán nem. A fizikai aktivitásban való részvétel magasabb az északi országokban, a svédek 70, a dánok 68, a finnek 66, a hollandok 58, és a luxemburgiak 54%-a végez legalább heti egy alkalommal mozgásos tevékenységet. Ezzel szemben a déli országokra a nagyarányú inaktivitás a jellemző: Bulgáriában a lakosság 78, Máltán 75, Portugáliában 64, Romániában és Olaszországban 60%-a soha nem sportol vagy folytat más jellegű fizikai aktivitást (EUROBAROMETER, 2014).

Magyarország az olyan egészségmagatartás mutatók szempontjából, mint a dohányzás, alkoholfogyasztás és fizikai inaktivitás az európai rangsor végén szerepel (WHO, 2010). ÁCS ET AL. (2011) kategóriái szerint 2010-ben hazánk népességének 77%-a folytatott inaktív életmódot, ebből 2013-ban a soha nem sportolók aránya 44%. A valamilyen rendszerességgel sportolók aránya hazánkban 38% (EUROBAROMETER, 2014). A lakosság két harmada napi tíz percnél is kevesebbet sportol. A magyarok mindössze 4,5%-a sportol napi rendszerességgel, 3,2% folytat izomerősítő és állóképességet fejlesztő mozgást naponta, 76% egyáltalán nem végez ilyen testmozgást (KSH, 2014). A rendszeresen sportolók közé a magyar lakosság nagyjából 20%-a sorolható (PAVLIK, 2015).

A fizikai aktivitás növelése jelentősen kevesebb költséggel járna, mint az inaktivitás következtében kialakuló betegségek gyógyszeres kezelése (APOR, 2012).

Az átlagpopuláció rendszeres testmozgásba való bekapcsolódását szolgálja többek között a fitness szektor, és a népesség számára elérhető sportlétesítményei, a fitnessklubok.

2.3. A fitness kialakulásának története

2.3.1. A fizikai aktivitás jelentősége a történelemben

„Ép testben ép lélek” - szállóigeként használják (pontatlanul) Juvenalis római költő szavait. Bár az idézet nem pontos, és manapság komoly kritikák is megfogalmazódnak tartalmával kapcsolatban, mégis rámutathat arra, hogy a különböző korok embereszményei, megfogalmazott elvárásai hogyan alakították az emberek fizikai aktivitását.

A fizikai állapot fejlesztésére való törekvés gyakorlatilag egyidős az emberiséggel. A mai ember számára a fittség összekapcsolódik az egészséggel és jólléttel, azonban az ősember

számára a jó fizikai erőnlét a túlélés feltétele volt. Az ősi népcsoportok folyamatos fizikai aktivitásra (vadászat, menekülés) voltak kényszerítve a létfenntartás érdekében (DALLECK ET AL., 2002).

Az ókorban és a középkorban sokszor a hatalom megtartásának, a hódításoknak, a függő rétegek elnyomásban tartásának lett az eszköze a testgyakorlatok egyes társadalmi rétegek által történő kisajátítása (KUN, 1984).

A fizikai aktivitás és a háborús törekvések együttjárását a későbbiekben, még az I. és II. világháború eseményeihez és következményeihez kapcsolódóan is megfigyelhetjük (DALLECK ET AL., 2002).

A testedzéshez kapcsolódó másik jelenség már pozitívabb megítéléssel párosul, hiszen a fizikailag kidolgozott test sokszor az adott kor ideáljának is meghatározója volt. Így volt az ókori hellének esetében, amikor kialakult a Kalokagathia embereszmény, amely a szépséget, az esztétikus megjelenést szorosan összekötötte az erénnyel, becsületességgel, belső szépséggel (DÜRRIGL, 2002).

Ez a szemlélet a reneszánszban újraéledt, az emberi test ismét az érdeklődés középpontjába került (DEMIREL - YILDIRAN, 2013). Az emberi élet értékelésére épülő szemléletmód olyan környezetet teremtett, amely készen állt a fizikai nevelés széleskörű fejlődésének elindulására Európában (DALLECK ET AL., 2002).

Az újkorban a gentleman sport, majd a college sport „ifjú keresztény atlétája” vált a kor ideáljává, mely szerint az ember azért kapta a testét, hogy jól bánjon vele és eddze, fejlessze, majd erejével a gyengék védelmére keljen és az igazság szolgálatába álljon (WATSON ET AL., 2005).

Ugyanakkor azokban az időszakokban, amikor az emberek értékrendjében előtérbe kerülnek az anyagi javak és a szórakozás, az általános erőnlét romlása figyelhető meg. Ugyanez a tendencia jelentkezik a technológia gyors fejlődésének hatására is. Ezekkel a problémákkal a mai társadalmak is szembesülnek, és remélhetőleg a számos kutatás hasznosításával előbb-utóbb megoldást is találnak a szakemberek a fizikai aktivitás iránti érdeklődés hullámszárazására (DALLECK ET AL., 2002).

2.3.2. A fitness jellegű mozgások története

A fitness szektorban napjainkban is népszerű edzésfajták egyes típusait már az ókorban is gyakorolták. Kínában Confucius a rendszeres testmozgásban való részvételre buzdította

tanítványait, és kialakult a ma is népszerű Kung Fu mozgásforma (DALLECK ET AL., 2002).

Indiában a jóga született meg ebben az időszakban, amely a buddhizmusba és hinduizmusba is beilleszthető volt. Az ókori indiai filozófusok felismerték a jóga jótékony hatásait az emberi szervezetre és egészségre, amelyeknek köszönhetően manapság csak az Egyesült Államokban megközelítőleg tizenhat millióan gyakorolják ezt a mozgásformát rendszeresen (DALLECK ET AL., 2002; FARMER, 2012).

Az ókori görögök súlyokkal és ellenállással végeztek gyakorlatokat, hogy eddzék testüket (TODD, 1979; VAN HILVOORDE, 2012). Az iskolákban a zenére végzett gimnasztika a legfontosabb órák közé tartozott, úgy tartották, a gyakorlatok a testnek, a zene a léleknek szükséges (WUEST – BUCHER, 1995).

A Dossi fivérek iskolájából származó, 17. századbeli freskók olyan alakokat ábrázolnak, akik zenére végeznek tornagyakorlatokat (MÜLLER – RÁCZ, 2011).

Az 1700-as, 1800-as években az európai kultúrák az egyesült államokbeli tornamozgalmak helyzetére is nagy hatással voltak. A korszak vezetői tudatában voltak a fizikai gyakorlatok és edzettség jelentőségének és többen közülük (például Benjamin Franklin és Thomas Jefferson) ezt hangsúlyozták is, hogy mozgásra ösztönözzék a lakosságot (VAN HILVOORDE, 2012).

1804-ben Dániában megalakult a Katonai Gimnasztikai Intézet Franz Nachegetall vezetésével. Ezzel kezdődött a tornamozgalmak terjedése Dániában és Svédországban, MCINTOSH (1968) szerint egyfajta válaszként a napóleoni háborúk utáni kudarc és demoralizáció érzésére (REDMOND, 1987). Az 1800-as évek elején Johann Christoph, Friedrich Guts Muths és Friedrich Ludwig Jahn az ellenállással végzett edzéseket az iskolai fizikai oktatás részévé tették (VAN HILVOORDE, 2012). Jahn az erő és szabadság jelentőségét hirdette, és ennek szellemében egy barlangban lakott és medvebőrben sportolt Berlin utcáin. Katonai iskolát alapított, ahol a gyakorlatok főszerepet kaptak, és hozzá fűződik vélhetően az egyik első igazi tornaterem, a Turn, ismertebb nevén Turnverein, amely később a világ több pontján is megjelent (STEPINSKY, 2015).

1829-ben megjelent Phokion Heinrich Clias fontos műve, a „Kalliszténia, avagy fiatal lányok szépségét és erejét szolgáló gyakorlatok” című könyv (MÜLLER – RÁCZ, 2011).

1840-ben Hippolyte Triat megnyitotta a világ legnagyobb tornatermét Brüsszelben, majd száz évvel később hatalmas edzőterem nyílt Párizsban. Ebben az időben a fizikai aktivitás történetének kiemelkedő alakjai voltak Dudley Allen Sargent és Gustav Zander, akik

mindketten testnevelő oktatóként dolgoztak és a gépesített testedzéssel foglalkoztak (DE LA PENA, 2003; VAN HILVOORDE, 2012).

1848-ban megnyílt Amerikában is az első Turn Cincinnati-ban, majd St. Louis-ban, 1860-ra világszerte már több, mint 150 Turn működött (LE COMPTE, 2018).

2.3.3. A fitnessz története

A fitnessz mozgalom elindulása az Egyesült Államokhoz köthető, így a modern fitnessz történetében is az Egyesült Államok fitnessz mozgalma játszott központi szerepet.

A modern fitnesszhez vezető út egyik legfontosabb lépcsője az ipari forradalom volt, amely az Egyesült Államokban számos kulturális változást hozott. Az új, kialakulóban lévő városi életmód sokkal kevesebb mozgást igényelt a vidéki élethez képest, így a fizikai aktivitás jelentős csökkenésével járt. Az amerikai polgárháború végétől a testmozgás lassan kezdett népszerűsödni (DALLECK ET AL., 2002).

Ebben a korszakban a fitnessz fejlődésében jelentős szerepe volt Diocletian Lewis-nak, aki bevezette az akkor legnépszerűbb formáját a tornának „The New Gymnastics” néven. Hitchcock a gimnasztika és tornagyakorlatok kombinációját alkalmazta az egészség fejlesztése céljából, valamint kialakított egy koncepciót az antropometriai mérésekre (DALLECK ET AL., 2002).

A testnevelésnek ekkor ugyanúgy része volt az egészség megőrzésére kialakított mozgás, mint az addig is népszerű sportok és sportjátékok, így ebben az időben még nem különült el élesen egymástól az egészségközpontú valamint a készségközpontú fizikai fejlesztés.

Az 1850-es, 1860-as években a saját testsúllyal végzett edzések leghíresebb képviselőjének Charles Atlas (Angelo Siciliano) számított. Elnyerte a világ legtükéletesebben kidolgozott testű embere címet, és Dinamikus feszítés című sorozatából - amelyben azt hirdette, nem kell súlyokkal edzeni ahhoz, hogy komoly erőre tegyen szert valaki - több százezer példány fogyott el világszerte (WADE, 2011). Atlas nem csak a férfiasság legfőbb ideálja lett az Egyesült Államokban, hanem a fitnessz mozgalom egyik legfontosabb szereplőjévé is vált (REICH, 2010).

Fontos lépcsőnek számított a fitnessz kialakulásában 1879-ben William Blaikie „How to Get Strong and How to Stay Strong” című könyvének kiadása, amely az 1800-as évek végén, 1900-as évek elején a fitnessszel kapcsolatos könyvek és magazinok elterjedésére is nagy hatással volt (TODD, 1979). Ebben az időszakban vált híressé Dudley Allen Sargent, aki a Yale Egyetemen tanult és számos tesztet végzett az emberi testen, hogy minél tökéletesebb

gyakorlatokat fejleszthessen ki, valamint testnevelőknek szánt tanítási módszert dolgozott ki, hasonlóan Andersonhoz, aki egész munkásságát a fizikai oktatás vizsgálatára és annak professzionális szakmává fejlesztésére szánta. Sargent vonta be elsőként a nőket is a fizikai edzésekbe, és Cambridge-ben kifejezetten nőknek szóló edzőtermet nyitott (DAVENPORT, 1980; DALLECK ET AL., 2002).

Az Egyesült Államokban ebben az időszakban a fitness történetének két kiemelkedő alakjává vált J.C. Warren és Catherine Beecher. Warren orvosprofesszorként tisztában volt a rendszeres testmozgás jelentőségével és hirdette is azt, valamint kidolgozott kifejezetten nőknek ajánlott gyakorlatsorokat. Beecher az első vezető testnevelő oktató volt az Egyesült Államokban, és Warrenhez hasonlóan, nőknek szóló fitness programokat alakított ki, például zenére végezhető tornagyakorlatokat, amelyek már számos hasonlóságot mutattak a modern kori aerobik elemeivel (DALLECK ET AL., 2002).

Max Sick, a „naturális”, azaz a gépek nélküli erősítő edzések egyik legismertebb képviselője volt a korszakban (TODD, 1979). 1911-ben kiadta *How to become a Great Athlete* című könyvét, és ugyanebben az évben megszületett Bernarr MacFadden fő műve, a MacFadden Enciklopédiája a fizikai kultúráról. Ebben az időszakban szintén fontos szerepet játszottak az edzések népszerűsítésében a *Health & Strength*, a *The Strand Magazine*, és Macfadden kiadványa, a *Physical Culture*, amelynek 1900-ban több, mint százezer előfizetője volt, 1930-ra pedig ez a szám meghaladta a háromszáznegyvenezret (VAN HILVOORDE, 2012).

A 20-as évek szimbolizálják az Egyesült Államokban a fitness új korszakát. Theodore Roosevelt felismerte a fizikai aktivitás jelentőségét, és az amerikai lakosságot mozgásra buzdította. Ő maga is jó példával járt elől, számos mozgásformát (például lovaglás, túrázás) gyakorolt (DALLECK ET AL.; 2002). Roosevelt és MacFadden hatására a férfiak és nők körében is egyre inkább elterjedtek a szabadidő eltöltésének mozgásos formái.

A fitness mozgalom felvirágzása párhuzamosan zajlott a fotózás iránti érdeklődés elterjedésével, a fotózás művészetként történő elfogadásával. Így nemcsak a sport vált kereskedelmi áruvá, hanem a sportolókról készült fotók iránti kereslet is jelentősen megnőtt ebben az időszakban (REICH, 2010).

Napjainkban közismert a média, a reklámok hatása az ideálisnak hitt testkép alakításában. Az akkori sportfotók sem csak a sportolókat népszerűsítették, hanem szerepet játszottak az új, sportos emberideál kialakításában, formálva ezzel az emberek - főleg a fiatalok - szemléletét, növelve motivációját a testedzésre.

A Rooseveltet követő elnökök, bár nem minden esetben ugyanennyire elkötelezetten, de folytatták a fittség szerepének hangsúlyozását a lakosság körében. Az első világháború alatt ismét változott a szemlélet és a katonaság nem megfelelő fizikai állapota miatt a kormány utasításba adta a fizikai fejlesztést a közoktatásban is. Ez egészen az 1920-as évekig tartott. A háború befejeztével a hangsúly ismét inkább a szórakozásra, evésre, ivásra került, a háborúban nélkülöző, kimerült emberek nem vágytak erőfeszítésekre, a sok átélt borzalom után a mindennapok élvezetét tüzték ki célul. Az 1929-es gazdasági világválság idején a fitnessipar több más ágazattal együtt tovább hanyatlott (DALLECK ET AL., 2002). Az emberek életszínvonalának csökkenése a létfenntartás lehetőségeinek kihasználására korlátozta a figyelmet, háttérbe szorítva az egészségi, esztétikai szempontokat.

Az 1930-as évektől a fitnessipar alakulásának legfőbb meghatározója a kaliforniai Muscle Beach volt, ahol a figyelem egyre inkább az esztétikusan kidolgozott, arányosan izmos testalkatra irányult. Ez volt az az időszak, amikor a nők is egyre inkább a fitness mozgalom részeseivé váltak (ROSE, 2001).

A háborús időszakok mindig egyfajta fejlődést hoztak a fitness szemlélet számára, nem volt ez másként a 2. világháború és az azt követő hidegháború alatt sem, amelyek ismét rávilágítottak a lakosság rossz fizikai állapotára. Thomas K. Cureton az 1940-es években kiemelkedően járult hozzá a fitness fejlődéséhez, hiszen nem csak egyénre szabott gyakorlatokat dolgozott ki, hanem vizsgálta azt is, milyen mennyiségű edzés az egészséges és hogy melyek a leghatékonyabb gyakorlatok. Emellett dolgozott azon, hogyan lehet legjobban mérni a fizikai állapotot, sikerült módszereket kialakítani a keringési rendszer állóképességének, az izomerőnek valamint az ízületi hajlékonyságnak a mérésére. Eredményei kiváló alapot teremtettek a későbbi fitness programok kidolgozásához (DALLECK ET AL., 2002).

Az 1950-es, 1960-as években a mozgásszegény életmódból adódó betegségek egyre gyakoribbakká váltak. A Hidegháború alatt Kraus–Hirschland kidolgozta a „Minimális Izom-állóképességi Teszt Gyermek számára” felmérést, amely eredményei azt mutatták, hogy az amerikai gyermekek jelentősen rosszabb fizikai állóképességgel rendelkeznek, mint az európaiak. Ezek a megfigyelések ismét arra ösztönözték az amerikai vezetőket, hogy kezdjenek az egészség és fittség népszerűsítésébe, ennek érdekében 1956-ban konferenciát szerveztek a Fehér Házban. A találkozó eredményeként megalakult az Elnökök Tanácsa a Fiatalok Fittségéért, valamint az Állampolgárok Tanácsadó Bizottsága az Amerikai Fiatalok Fittségéért (DALLECK ET AL., 2002).

Az 1950-es években az Egyesült Államokban számos szervezet jött létre az alacsony fizikai állóképesség elleni küzdelem érdekében, például az American Health Association (AHA), az American Medical Association (AMA), az American Association for Physical Education, Recreation and Dance (AAPHERD) és a President's Council on Youth Fitness. Az American College of Sports Medicine (ACSM) 1954-ben alakult meg és egyike volt az első olyan szervezeteknek, amelyek az amerikai társadalomban és világszerte is népszerűsítették a fitneszt (I04).

1960-ban azonban még mindig alacsony volt azok száma, akik sportoltak, az amerikai lakosság mindössze huszonnégy százaléka nyilatkozott úgy, hogy rendszeresen végez gyakorlatokat. Ekkor a legtöbb fitnessklub még kizárólag a férfiaknak szólt, esetleg külön napokon fogadták a férfi és női vendégeket. A FWO (For women only) női klubok elterjedése ezekben az években indult, amikor Lucille Roberts 1969-ben megnyitotta első női fitnesstermét, a Lucille Roberts Health Club-ot, amelyből később még ötven nyílt ugyanezen a néven (STERN, 2008).

Az 1960-as években John F. Kennedy folytatta a fizikai erőnlét jelentőségének hirdetését, továbbfejlesztette a President's Council on Youth Fitness-t, átnevezte President's Council on Physical Fitness-nek és vezetőjévé Bud Wilkinsont tette (DALLECK ET AL., 2002). Ebben az időben vált ismertté Kenneth H. Cooper, akit a modern fitness mozgalom atyjaként emlegetnek, és aki a történelem során talán a legtöbb embert bírta rá a rendszeres testmozgásra. 1968-ban megjelent könyve, „A tökéletes közérzet programja”, a szabadidősport egyik alapművévé vált (MÜLLER – RÁCZ, 2011) hazánkban is.

Az erősítő gépek elterjedése is erre az időszakra tehető. Egyre több fitness központban jelentek meg a Nautilus és Lifecycle gépek, a régi, piszkos edzőtermeket felváltották a modern, tiszta, számos szolgáltatást nyújtó klubok (STERN, 2008). Az első elektromos fitnessgép a Keene Dimick által megalkotott Lifecycle edzőkerékpár volt az 1960-as években. (A márka 1984 óta Life Fitness néven működik és mára több mint 1700 főt foglalkoztat világszerte 12 gyártó létesítményében) (I02). A Nautilus gépek megjelenése 1970-ben forradalmasította az edzőgépek piacát, és sokan a modern fitnessklubok alapjának tekintik a napjainkban is népszerű márkát (I03).

Ezektől az évektől a szabadidős fitness aktivitások természete jelentős változáson ment keresztül az Egyesült Államokban (STERN, 2008). Az 1970-es években drasztikusan emelkedett az igény a testmozgással, edzéssel elérhető jó fizikai állapot iránt, mivel a technikai fejlődés következtében a fizikai munka háttérbe szorult, és egyre elterjedtebbé vált a

mozgásszegény, ülő életmód. Ezzel párhuzamosan egyre több előnyt jelentett még a munkakeresés területén is a sportos, esztétikus testalkat (VAN HILVOORDE, 2012).

A nők jelentős szerepet játszottak a fitness mozgalom terjedésében, egyes források szerint a fitness szektor képviselői ekkor 60-65 százalékban a nők voltak, így fontos volt, hogy a fitnessipar az ő piacukhoz és igényeikhez is igazodjon (STERN, 2008).

1978-ban a New York Magazine a „Fizikai Elit” megjelenéséről számol be, az amerikai nők, férfiak és gyermekek azon csoportjáról, akik már rendszeresen végeznek testmozgást. Ez 1987-ben az amerikai lakosságnak már a 69 százalékára volt igaz (STERN, 2008).

Az 1980-as években nagy áttörést jelentett az edzőgépek modernizálódása, ekkor már megjelentek a kijelzők, amelyeken nyomon lehetett követni az edzések intenzitását. Így egyszerre több ember végezhetett edzői felügyelettel az edzést, valamint kezdett átalakulni a fitnessedzők és fiziko-terapeuták munkája, középpontjába az edzéstervek megírása, valamint a gépek használatának bemutatása került. A testzsírral szemben gyorsan csökkenő tolerancia a fitnessipar felvirágzásához vezetett (VAN HILVOORDE, 2012). A fitnesstermék ebben az időben már nem csak edzési lehetőséget nyújtottak a fogyasztóknak, egyre bővült a kiegészítő szolgáltatások (étkezési lehetőségek, bárók, társas összejövetelek) köre (STERN, 2008).

1984-ben Wally Bolko üzletember által megrendezésre került az első Ms. Fitness verseny az Egyesült Államokban, amely már nem csak testépítő verseny volt, hanem fitness verseny, ami ötvözte az aerobik, a torna, gimnasztika és szépségversenyek világát. 1991-ben létrejött a fitness sportág saját szervezete, az International Fitness Sanctioning Body (IFSB) (VAN HILVOORDE, 2012).

A megfelelő marketingnek, a fitnessklubok világszerte történő elterjedésének és a legmodernebb gépek használatának köszönhetően, mára a fitnessipar maga is egy jól eladható marketing termékévé vált, az egyéni résztvevő pedig fogyasztóvá a sporttermékek és szolgáltatások piacán (VAN HILVOORDE, 2012).

2.3.4. A fitnessklubok története Magyarországon

Hazánkban a fitnesstermék megjelenése a rendszerváltáshoz köthető. Az első klubok 1988-89-ben nyitották meg kapuikat, bár voltak már előtte is főként testépítéssel foglalkozó kisebb edzőtermek.

SZABÓ (2012) Magyarországon a fitnesstermék elterjedésének négy időszakát különíti el:

- Az 1970-es, 1980-as évekre tehető a *nulladik időszak*, amikor kis edzőtermekben lehetett sportolni, kiegészítő szolgáltatások nélkül, visszafogott körülmények között, gyakran pincékben.
- Ezt követte az *első időszak*, 1989 és 1999 között, amikor már százötven-háromszáz fős kis fitnessklubok működtek, amelyek alapszolgáltatásokat (aerobik, súlyzós edzés), és kevés kiegészítő szolgáltatást (főként szaunát vagy szoláriumot) nyújtottak vendégeiknek.
- A 2000-es évek elején kezdődött a *második időszak*, amikor megjelentek a nagyobb területű, sok látogatót vonzó minőségi fitnessközpontok, amelyek komplex szolgáltatásokat, több kiegészítő szolgáltatást, és a fitness mellett egyéb sportokat (például fallabdázási lehetőséget) is kínáltak. A fitnesszterembe járók száma azonban nem növekedett ezzel párhuzamosan, így erre az időszakra erős árverseny volt jellemző a fitnessz szektor szereplői között.
- A 2000-es évek közepétől kezdődött a *harmadik időszak*, amely napjainkban is tart, és amelyet a hatalmas, három-nyolcezer ezer négyzetméteres termek, és ezek hálózatainak elterjedése jellemez, felszerelt és minőségi gépparkkal, komplex, színvonalas szolgáltatás-csomagokkal (SZABÓ, 2012).

A fitnesszterem létesítésének nagy lendületet adtak az Unió pályázati lehetőségei, amelyeket már kisebb településeken is igyekeztek kihasználni a lakosság igényeinek megfelelő testedzési formák biztosításával.

Azt is megfigyelhetjük, hogy a fitnessz szolgáltatások túlkínálata miatt (*erről részletesebben a következő fejezetben írok*) sok edzőterem nem bírja a versenyt, kénytelen bezárni. Ebben az esetben vagy megszűnik teljesen a szolgáltatás, vagy új tulajdonos veszi át.

2.3.5. A testépítés története

A testépítés és az aerobik jellegű edzések fitnesszen belüli jelentősége, valamint az edző ilyen típusú edzéseken betöltött kiemelkedő szerepe miatt e két terület történeti fejlődésére külön kitérek.

A testépítés népszerűsége a 18. században indult, képviselőit ebben az időszakban testkultúra-művelőknek nevezték. Eugen Sandow erőművész volt a testépítés egyik első, világszerte ismert alakja (DUTTON - LAURA, 1989). Sandow az 1880-as években Európában promóciós útra indult, amelynek köszönhetően számos erősítő sportoknak helyet adó

edzőklub nyitotta meg kapuit. Londonban és Bostonban intézatláncot hozott létre, amelynek a testkultúra állt középpontjában (VAN HILVOORDE, 2012).

A testépítés, mint sport a 19. század második felében kezdett egyre népszerűbbé válni. Ekkor már nem csak színpadi szereplők voltak a testépítők, hanem erősítő edzések, sportlétesítmények, sporttermékek és eszközök reklámarcai (VAN HILVOORDE, 2012).

A fitness mozgalom fontos lépcsőinek számítottak az első erőversenyek. Sandow nevéhez fűződik az 1901-ben szervezett nagyszabású verseny, a Great Competition, amely a londoni Royal Albert Hallban került megrendezésre (CHAPMAN, 1994). Ezt követte 1903-ban MacFadden The World's Most Perfectly Developed Man versenye New Yorkban. Ezt a versenyt Charles Atlas nyerte meg, aki később bekerült a fitness történetének legkiemelkedőbb alakjai közé. 1921-ben és 1922-ben MacFadden nyerte meg a The World's Most Handsome Man versenyét, majd kiadta a Total Health and Fitness programját, ami napjainkig nagy népszerűségnek örvend (OZYURTCU, 2014).

A 20-as, 30-as években indult el a Mr. Amerika verseny. Ekkor terjedt el a testépítő kifejezés is azokkal a sportolókkal kapcsolatban, akik a minél erősebb és minél esztétikusabban kidolgozott test érdekében edzettek és diétáztak. 1935-ben Bob Hoffman megvette a Milo Barbell Companyt, amelyet 1902-ben Allen Calvert alapított, és amely az első vállalat volt, ami különböző méretű súlyzós készleteket árult (OZYURTCU, 2014).

A modern fitnessklubok széleskörű elterjedése a kaliforniai Muscle Beach-hez kötődik. Sokan ezt a helyet tartják a modern fitness mozgalom bölcsőjének (OZYURTCU, 2014). Az 1940-es években híres testépítők, mint Jack LaLanne, Vic Tanny, Joe Gold, Les és Pudgy Stockton, Russel Saunders, Paula Boelsems, és Harold Zinkin több ezer látogatót vonzottak a tengerpartra, hogy megcsodálják erejüket és akrobatikus bemutatóikat. Ahogy nőtt a nézők és a résztvevők száma, úgy vált a testépítés és a fitness a mainstream kultúra fontos részévé (OZYURTCU, 2014; ROSE, 2014). Ezekben az években a testépítés népszerűsége ugrásszerűen nőtt. Az egyik fő fitness lánc alapítója Vic Tanny testépítő volt, aki első edzőtermét a Muscle Beach közelében nyitotta meg Kaliforniában 1940-ben (STERN, 2008).

1950-ben Tanny-nek már negyvenöt fitnessklubja működött Dél-Kaliforniában, 1960-ra már nyolcvannégy terme volt, több mint háromezer regisztrált taggal (HILVOORDE, 2012). Pudgy és Les Stockton Tanny-hez hasonlóan sikeres edzőtermeket működtettek ebben az időszakban, amelyekben a többi híres testépítő, mint Steve Reeves, Armand Tanny és Harold Zinkin edzőként dolgozott (OZYURTCU, 2014).

Szintén a Muscle Beach-hez köthető „a fitnessz keresztapja”, Jack LaLanne, aki 1936-ban megnyitotta az általa a nemzet első modern egészség stúdiójának nevezett termet, amelyet erősítő gépekkel rendezett be. 1951-ben reggeli torna műsort kapott a San Francisco-i televízióban, amelyet 1958-tól 1985-ig az állami csatornán folytathatott (VAN HILVOORDE,2012). Az 1950-es években elindult Jack LaLanne show huszonöt évvel előzte meg Richard Simmonst és Jane Fondát. Fitnessz programja aerobikot, vízi aerobikot és állóképességi gyakorlatokat tartalmazott, emellett különböző erősítő gépeket is bevezetett, mint például az első kábel-csigás gép, a Smith guggoló, vagy az első lábnyújtó gépek (VAN HILVOORDE, 2012).

1965-ben jelent meg Arnold Schwarzenegger, aki máig a testépítés kiemelkedő alakjának számít (DALLECK ET AL., 2002). Sikeres filmszínészként is nagy szerepe volt a testépítés népszerűsítésében.

1975-ben a New York Times magazin arról számolt be, hogy a testépítő versenyek száma az addigiak ötszörösére nőtt és ezzel párhuzamosan ugrásszerűen növekedett a testépítéssel kapcsolatos termékek iránti kereslet (STERN, 2008).

A testépítést még mindig sokan tartják inkább külsőségnek, mint valódi sportnak, valószínűleg a drogok és anabolikus szteroidok használatának feltételezése miatt, azonban, az utóbbi évtizedek erőteljes propagandájának köszönhetően, egyre szélesebb rétegek vesznek benne részt (BALLARD, 1998).

Magyarországon az első Magyar Testépítő Bajnokságot 1970-ben rendezték, egy évvel az 1969-es fekvenyomó bajnokság után, amely Bittner István nevéhez fűződött, aki Tasnády Lászlóval az Acélizom sportklub alapítója volt. 1978-ban megnyílt Szegeden az első hivatalos „bodybuilding” terem, a Lakóterületi S.E. Az első kiemelkedő magyar testépítő Hargitay Miklós volt, akit világszerte Mickey Hargitay néven ismertek, és 1955-ben elnyerte az Egyesült Államokban a Mr. Universe címet (I04).

2.3.6. Az aerobik története

A fitnessz aerobik irányzatának térhódítása később kezdődött az erősítő edzéseknél, a hatvanas években, amikor Kenneth H. Cooper, az amerikai hadsereg orvosaként kidolgozta az aerobik alapjvető koncepcióját (MIESSNER, 2004). 1968-ban megírta világhírű Aerobics című könyvét, amelyet az amerikai lakosság mozgásszegény életmódja elleni motivációs könyvnek tartott (COOPER, 1979). Cooper azt hirdette, egyszerűbb megőrizni az egészséget a rendszeres testmozgással, egészséges étrenddel és kiegyensúlyozottsággal, mint

visszaszerezni azt. Az ő nevéhez fűződik a legelső fittséget és kitartást felmérő teszt, a Cooper-teszt, amely a mai napig használatos (VAN HILVOORDE, 2012). Cooper üzenete, programjai és ötletei megteremtették a modern fitness alapjait (DALLECK ET AL., 2002).

Az 1960-as évek végére tehető az aerobik edzésmódszer kidolgozása az Egyesült Államokban a NASA űrhajósai számára, fizikai állapotuk fejlesztése érdekében. A módszert évekkel később Jackie Sorensen kapcsolta össze zenével és fejlesztett ki a tánchoz hasonló koreográfiát az aerobiknak (ZOUMBARIS, 2012; MÜLLER – RÁCZ, 2011). Sorensen 1969-ben nemzetközi aerobikterem láncot hozott létre. Őt követte Judi Sheppard Misset, Kathy Smith és Richard Simmons. 1972-ben Misset levédette a Jazzercise márkanévet, 2002-ben már 5300 oktató dolgozott a neve alatt, cége pedig 63 millió dolláros bevételt termelt (VAN HILVOORDE, 2012).

Az aerobik világméretű fellendülése a 80-as években kezdődött a „fitness-boom”-mal párhuzamosan. Hamar versenyképesé vált a fitneszipparral és gazdaság egyéb területeivel kialakuló szoros kapcsolata miatt, komoly hatással volt a vásárlóerő és a fogyasztói magatartás alakulására (MÜLLER – RÁCZ, 2011).

Az aerobik népszerűségének ugrásszerű megnövekedése Jane Fonda amerikai színésznőnek köszönhető, akinek az 1980-as években megjelenő videó kazettái óriási sikert arattak és elindult az aerobiktermek virágzása is (DALLECK ET AL., 2002; MÜLLER – RÁCZ, 2011).

Az aerobik versenyek Howard és Karen Schwartz nevéhez fűződnek, akik az első világbajnoksággal 1984-ben beemelték az aerobikot az elismert sportágak közé (ZOUMBARIS, 2012).

Magyarországon az aerobik megjelenése Szécsényi Józsefné 1983-ban megírt Aerobic című könyvéhez fűződik. 1991. december 13.-án megalakult a Magyar Aerobic Szövetség (IO5).

Az aerobik folyamatosan fejlődik és rengeteg új irányzata jött létre, ma már számos különböző aerobik edzés közül válogathatnak a fitnesztermek vendégei. Magyarországon egyre több, államilag akkreditált aerobik-edző-tanfolyam működik, melyek folyamatosan bővítik képzési kínálatukat. Az aerobik, mint rekreációs sportág egyre népszerűbb, amiben fontos szerepet játszik az oktató karaktere, személyisége, és az órák hangulata is. A szabadidős aerobik sok helyen fitneszaerobikként szerepel. Az aerobik folyamatos megújulását, fejlődését segíti, hogy más sportágak mozgásanyagát is felhasználja, és beépítve a gyakorlatokba változatos és egyénre szabható edzéseket kínál (MÜLLER, 2011).

A történeti részt áttekintve megállapíthatjuk: a fizikai aktivitás történetének meghatározó eleme a társadalom által meghatározott emberideál, és az ennek megfelelő elvárások, igények. Ez kezdetekben főleg a férfiakra vonatkozott, de ahogy nőtt a nők társadalmi szerepvállalása, úgy kerültek középpontba a nőkkel szembeni, illetve az általuk megfogalmazott elvárások is. A korábbiakban idézettek szerint a szórakozás és anyagi javak előtérbe kerülésével csökken a testedzés, fitness iránti kereslet. Manapság azt tapasztaljuk, hogy a fitness divatos formáinak űzése státusszimbólummá vált, és gyakran társasági jellege miatt egyben szórakozási forma is.

A megnövekedett kereslet oka és egyben következménye a szektor fejlődésének, a történelem folyamán, valamint a korunkban megfigyelhető új, speciális, más-más fogyasztói réteget megcélzó ágazatok kialakulásának.

2.4. A fitness szektor gazdasági jellemzése

A fitness szektor helyzetét és általános jellemzőit a közgazdaságtani elemzés hagyományos szintjeinek megfelelően mutatom be. Elsőként makrogazdasági szinten a fitness ágazat gazdasági és társadalmi jelentőségét tekintem át. A mezoszint jellemzésének középpontjában a fitnessipar által nyújtott szolgáltatások helyszínéül szolgáló sportlétesítmények, a fitnesstermek állnak, szolgáltatásaikkal és szakembereikkel, az edzőkkel. Ez a szint a fitness szolgáltatások kínálatának összegzése. Mikroszintként a fitness szektor szolgáltatásait igénybe vevő sportolók, a fogyasztók, azaz a fitness szolgáltatások keresleti oldala jelenik meg.

2.4.1. A fitness szektor makrogazdasági bemutatása

A sportgazdaságban a fitness szektor egyre jelentősebb szerepet tölt be, piaci részesedése folyamatosan emelkedik, amit az International Health, Racquet & Sportsclub Association (továbbiakban: IHRSA) globális beszámolója is alátámaszt. Eszerint a fitness ágazat nyereségének 4%-os, jelentős növekedése volt megfigyelhető 2014-ben (IHRSA, 2015). 2016-ban a fitnessklubok már több mint nyolcvanegy milliárd dollár bevételt hoztak a fitnessiparnak (IHRSA, 2017).

Hasonló növekedési tendenciát mutat a The Sports and Fitness Industry Association (SFIA) 2013-as felmérése, mely az előző évhez képest 2 %-os növekedést állapított meg a fitness szolgáltatást igénybe vevő amerikai lakosság körében, melynek legnagyobb része a fitness szegmens nyújtotta lehetőségeket használja ki sportolás céljából. Mára a fitness ágazatban

piacvezető az Egyesült Államok több mint hétszáz ezer foglalkoztatottjával és huszonhét milliárd dollárt meghaladó forgalmával (IHRSA, 2017).

Európa-szerte 2012-ben mintegy negyvenezer fitneszterem évente negyvennégy millió vendégnek nyújtott sportolási lehetőséget, és emellett négyszáz ezer munkavállalót foglalkoztatott (EHFA, 2012). Az EUROBAROMETER 2014-es felmérése szerint Európában is növekedés tapasztalható: 2009-ben az európai lakosság 9%-a volt regisztrált tagja valamilyen szabadidő- vagy fitneszklubnak, a felmérés szerint ez az arány kis mértékben növekedett 11%-ra. A vizsgálat szerint a tagok számának növekedése ellenére még mindig az otthon történő testmozgás számít a leggyakoribbnak (SPECIAL EUROBAROMETER, 2014).

Érdekes módon a fitneszklubok azokban az időszakokban is tudták folytatni növekedésüket, amikor más ágazatokban a gazdasági hanyatlás volt jellemző. Az IHRSA 2014-ben összehasonlította az európai országok között a fitnesz szegmens legfontosabb gazdasági mutatóit (6. táblázat). Ezek az adatok azt tükrözik, hogy a fitnesz szektor piaci részesedése és regisztrált tagjainak száma Nagy-Britanniában, Németországban és Spanyolországban a legmagasabb. 2016-ban Európában a fitnesz piac éves forgalma megközelítőleg már huszonhét milliárd Euró volt (IHRSA, 2017).

6. táblázat: Az európai fitnesz szektor gazdasági mutatói

	Piaci részesedés (millió Euro)	Fitneszklubok száma	Tagok száma (millió)
Nagy-Britannia	4,79	6,019	7,9
Németország	4,09	7,566	7,89
Spanyolország	3,84	4,7	6,4
Franciaország	2,52	2,97	4,2
Olaszország	2,117	6,5	4,2
Oroszország	1,643	3,45	2,49
Hollandia	1,235	1,9	2,1
Svédország	566	1,3	1,2
Norvégia	541	725	0,8
Svájc	519	800	0,7
Ausztria	450	860	0,7
Belgium	384	850	0,8
Dánia	336	970	0,8
Finnország	324	650	0,56
Portugália	234	1,2	0,5
Görögország	180	800	0,3
Írország	151	600	0,36

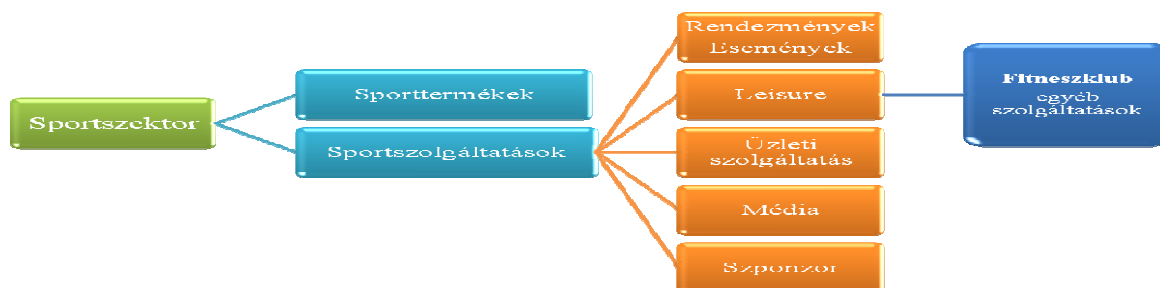
Forrás: IHRSA Global Report, 2014.

Magyarországon a fitnessz szektorra az utóbbi évekig kevés kutatás irányult. A fitnessztermek, a fogyasztók és a foglalkoztatottak számáról nincsenek pontos, naprakész adatok. Az EUROBAROMETER (2014) Magyarországot azon nemzetek közé sorolja, ahol a legalacsonyabb a fitnesszklubok igénybevétele. Míg a fentiekben ismertetett európai adatok alapján a lakosság 11%-a regisztrált tag, addig Magyarországon 2013-ban a lakosság mindössze 6%-a választotta sportolásának helyszínéül a fitnessztermeket, és 4%-a vallotta regisztrált tagnak magát (EUROBAROMETER, 2014). A fitnesszipar becsült forgalma Magyarországon százhatvanhét millió Euro (IHRSA, 2013).

2.4.2. A fitnessz szektor mezoszintű bemutatása: a fitnessz szolgáltatások kínálati oldala

A sport gazdaságban betöltött szerepének egyik fontos eleme a tömegfogyasztás igényeit kiszolgálni kívánó, szabadidősport lehetőséget nyújtó sportlétesítmények létrehozása és üzemeltetése (SÁRKÖZY, 2004). A szabadidő-sportolók sporttevékenységük helyszínéül választhatnak a civil egyesületek, vagy az üzleti alapon működő szolgáltatók (fitnesszklubok) által nyújtott lehetőségek közül. Míg korábban a civil egyesületek működése biztosította a szabadidősport lehetséges területeit, napjainkban a fitnesszklubok egyre népszerűbbé válnak a sportszolgáltatások fogyasztói között (SZABÓ, 2012). Ezen fitnessz szolgáltatók célja a szabadidősport iránti fogyasztói igények rugalmas és egyre szélesebb körű kielégítésével a profit maximalizálása. (ANDRÁS, 2002). Új színfoltot jelentenek a szolgáltatók körében azok a fitnesszklubok, melyek valamilyen munkáltatóhoz kötődnek, és vagy zárt vagy félig nyílt formában működnek, kedvezményeket adva a saját dolgozóknak, vagy például a Debreceni Egyetem esetében a hallgatóknak is.

Ezek a fitnesszklubok a gazdaságban a sportiparág részét képezik, a fogyasztóknak sporttal kapcsolatos helyszínt, szolgáltatásokat és termékeket kínálnak (PARKS ET AL., 2007), a sportszektoron belül pedig a szabadidős szolgáltatásokat nyújtó vállalatok közé tartoznak, ahogy a 4. ábrán is látható (GRATTON – TAYLOR, 2000).



4. ábra. A fitnesszklubok Gratton-Taylor sportiparág modelljén belül

Forrás: Saját szerkesztés, SZABÓ (2015) alapján.

A fitneszklubok növekvő népszerűségéhez hozzájárul, hogy más, esetleg olcsóbb mozgáslehetőségekkel szemben az infrastruktúra és a szolgáltatások olyan széles spektrumát nyújtják (ZOPCSÁK, 2013), amelyek nehezen helyettesíthetők: védelmet a változékony időjárási körülményekkel szemben, lehetőséget az eszközök egyéni igénybevételére, rugalmasságot az edzések időpontját illetően, valamint biztonságos, támogató és a szükséges eszközökkel felszerelt környezetet.

Rendkívül változatos a fitnesz szektorban működő sportvállalatok működése méretük és a szolgáltatások sokfélesége szerint is. A fitnesz szektorban működő sportvállalatok széles spektruma nyújt szolgáltatásokat rugalmasan alkalmazkodva a szabadidő-sportolók igényeihez, kezdve az egészen kisméretű, akár csak személyi edzésekkel foglalkozó sportstúdióktól, a hatalmas, több ezer négyzetméteres fitneszklubokig. Ezek között vannak olyan szabadidő-központok, amelyek az alap sportszolgáltatásokon (például fitneszgépek használata, személyi edzések, csoportos edzések) kívül számos kiegészítő sportszolgáltatást (többek közt fallabda, bowling, teremfoci, uszoda) nyújtanak a fogyasztóknak, és vannak fitneszközpontok, amelyeknek a fitnesz és aerobik típusú mozgásformák jelentik a fő profilját (BARTHA – PERÉNYI, 2015).

2014-ben globálisan a fitnesz- és szabadidő-központok száma több mint százhatvanötezerre nőtt, az ezeket látogató vendégeké pedig majdnem elérte a száznegyven millió főt (IHRSA, 2015). Ez az előző évhez képest a fitneszklubok számának 4,7%-os, nyereségének 4%-os, tagjai számának pedig 1,8%-os növekedését mutatja. 2016-ban ez a növekedés folytatódott, kétszázezer fitneszközpont szolgálta ki a megközelítőleg százhatvankét millió tagot világszerte (IHRSA, 2017). Az Egyesült Államok napjainkban a fitneszipar élén áll több, mint harminchatezer fitnesz klubjával és ötvenhét millió taggal (IHRSA, 2017).

Európában a legutóbbi vizsgálatok szerint is legelterjedtebb az otthoni vagy a köztereken folytatott testmozgás, ugyanakkor jellemző tendencia, hogy a szabadidő-sportolók egyre inkább fordulnak az üzleti alapokon, a fitnesz szektorban működő szolgáltatókhoz, ha sportolási lehetőséget keresnek (SZABÓ, 2012). Az EUROBAROMETER 2014-es felmérése szerint Európa-szerte enyhe növekedés figyelhető meg a fitneszklubok látogatóinak számában. 2014-ben az európai fitneszközpontok tagjainak száma megközelítette az ötvenmilliót (7. táblázat), 2016-ra több mint ötvenkétfélmillió taggal rendelkeztek (IHRSA, 2017).

7. táblázat: A fitneszklubok gazdasági helyzetének alakulása 2008-2016

	2008	2012	2014	2016
Fitneszklubok száma	36 900	48 000	50 000	(nincs adat)
Tagok száma	40 000 000	44 000 000	44 900 000	52 400 000
Éves forgalom (millió €)	20 000	25 000	27 000	29 000

Forrás: The IHSA European Health Club Report, 2013; 2015.

Magyarországon 2011-ben megközelítőleg négyszáz fitneszterem működött, összesen háromszázezer taggal, száznegyvennégy millió euro forgalommal (ZOPCSÁK, 2011). 2009 óta hazánkban a fizikailag inaktív társadalom 9%-kal csökkent, a mindennap sportolók aránya pedig háromszorosára nőtt (ÁCS - KOVÁCS, 2015). A magyar lakosságnak - bár folyamatos növekedés tapasztalható - mindössze 6%-a jár fitneszklubokba sportolni. Ez az arány a rendszeresen sportolók körében magasabb (26%) (EUROBAROMETER, 2014).

NEULINGER (2007) felmérése alapján a nők körében a legnépszerűbb mozgásformák a torna és az aerobik, a férfiaknál az első két helyen a labdarúgás és a testépítés áll. Hasonló eredményeket kapott SZABÓ (2012), aki szerint a fitnesz Magyarországon a labdarúgás, kerékpározás, futás és úszás mellett a legnépszerűbb sportágak közé tartozik (SZABÓ, 2012).

Hazánkban a fitnesz szolgáltatókból túlkínálat van, a fitneszklubok kihasználtsága megközelítőleg 40%-os (SZABÓ, 2012). A szektorban rendkívül nagy a verseny, ezért szükséges vizsgálni, hogy melyek azok a tényezők, amelyek hatással vannak a fogyasztók fitneszterem-választására.

Az olyan erős versennyel jellemezhető ágazatokban, mint a fitnesz, a túlélés és siker nélkülözhetetlen feltétele a szolgáltatások minőségének kiválósága, ezért egyre több vezetőnek irányul a figyelme a fogyasztók magas elvárásainak kiszolgálására (ROBINSON, 1998).

A fitnesz szolgáltatások egyik sajátossága, hogy a fogyasztó önmaga is részt vesz a szolgáltatástermék előállításában és felhasználásában, ezért kiemelkedő fontosságú, hogy milyenek érzékeli azok minőségét (CHELLADURAI, 1992).

AFTHINOS ET AL. (2005) görög fitneszterem látogatók sportlétesítménnyel szembeni elvárásait vizsgálták a nem, a kor és a motivációs különbségek alapján Athénban található

nyilvános és magán fitneszklubokban. Hipotézisük szerint a sportolóknak az eltérő motiváció (egészség, fittség vagy súlykontroll) ellenére is hasonló elvárásai vannak a fitneszklubok minőségével kapcsolatban. Az eredmények azt mutatták, hogy a fitneszklubok vendégei számára legfontosabbak a szolgáltatások kézzelfogható elemei: a fizikai környezet, az ár, a programok sokszínűsége és időpontjai, valamint a személyzet szakértelme és attitűdjei. Ez alátámasztja CHANG - CHELLADURAI (2000) megállapításait, miszerint a fogyasztók és a szolgáltatást nyújtó személyzet közötti interakciónak kulcsfontosságú szerepe van.

KIM - KIM (1995) QUESC-modellje (Quality Excellence of Sport Centres) középpontjában a koreai fitnesz szolgáltatók fogyasztói állnak. Eszerint egy fitneszklub vendégei a fizikai környezetet, a klub légkörét, a személyzet attitűdjét és odafigyelését, a különböző kiváltságokat, a megbízhatóságot, az információk elérhetőségét, a programokat és azok árát, az ösztönző és felszabadító légkört és a kényelmet értékelik leginkább választásuk során.

CHANG - CHELLADURAI (2003) megalkotta az SQFS (Scale of Quality in Fitness Services) modellt, amely a fitnesz szolgáltatások működési folyamatát egy olyan rendszerként írja le, ami input, folyamat közbeni és output elemekből épül fel. A modell szerint a fitnesz szolgáltatások minőségét kilenc dimenzióval lehet jellemezni. Ezek közül az input tényezők közé tartozik a szolgáltatások atmoszférája, a menedzsment minőség iránti elkötelezettsége, valamint a szolgáltatások. Folyamat közbeni tényezőknek számítanak a szakmai interakciók a személyzettel, a személyes interakciók a személyzettel és a többi vendéggel, a fizikai környezet és a lehetséges hibák elkerülésének, kijavításának folyamata is. A modell alapján output tényező a sportszolgáltatásokat igénybevevő vendégek által észlelt minőség (CHANG – CHELLADURAI, 2003).

SZABÓ (2012) szerint Magyarországon a fitneszklubok vendégeit más szempontok is befolyásolják a sportlétesítmény kiválasztásában. A fitnesz szektor képviselőivel készített interjúkból kiderül, hogy hazánkban a fitnesztermek fogyasztóinak kiemelkedően fontos a sportklub lakóhelytől vagy munkahelytől való távolsága. A fitnesz szolgáltatások minőségét a személyzet kedvessége, udvariassága és szakértelme, a belső helyiségek állapota, a stílus, a tisztaság, felszereltség, valamint a kiegészítő szolgáltatások alapján ítélik meg. A teremválasztásnál fontos szempont még a megfelelő ügyfél-nyilvántartási rendszer, valamint a honlap kezelhetősége, interaktivitása. A személyes interakciók, kapcsolatok szerepét sokkal nagyobb jelentőségűnek találták a tárgyi környezetnél (SZABÓ, 2012).

A sportlétesítmények értékelésével kapcsolatos kutatások alátámasztották, hogy a fogyasztók számára a legfontosabb választási kritériumok közé tartozik a fitneszklubban dolgozó személyzet, akik közül kiemelkedő jelentőségű az edző szerepe.

A kutatások szerint tehát a fitnesz szolgáltatások meghatározó tényezőinek számítanak a fitneszedzők, akiket a Központi Statisztikai Hivatal a Foglalkozások Egységes Osztályozási Rendszere (FEOR-08) alapján a fitnesz és rekreációs programok irányítójaként sorol be. Munkakörüként csapatok és egyének szabadidős, fitnesz-, rekreációs és egyéb tevékenységek végzésének vezetését, oktatását, irányítását határozza meg. A fitnesz szektort képviselő szakemberek közé tartoznak az aerobik oktatók, a fitnesz-wellness asszisztensek, a fitneszedzők és a fitnesz oktatók (I06).

A munkavállalók munkaerő-piaci értékének összetevőit a dolgozó képzettsége, képességei, személyes tulajdonságai és jellemzői határozzák meg. A fitnesz szegmensben dolgozó oktatók, edzők esetében Magyarországon a minőség biztosításának érdekében kizárólag akkreditált intézmények által adott államilag elismert végzettséggel lehet sportoktatói tevékenységet folytatni (SZABÓ, 2013). A sportban vagy a fitnesz iparban való oktatóként, edzőként való elhelyezkedéshez szükséges minimum követelmény egy államilag elismert sport-szakmai képzés megszerzése. A sportoktatói képzéshez szükséges legalacsonyabb végzettség az érettségi, míg a sportedzői képzéshez felsőfokú végzettség kell. A sportszakmai képzést és a hozzátartozó vizsga feltételrendszerét a 7/2008.(X.8.) ÖM rendelet szabályozza.

A minimum követelmények megszerzésén túl az edzők és sportoktatók munkaerő-piaci értékét jelentősen megnöveli a szakmai felkészültségüket is bizonyító képzések és továbbképzések teljesítése. Az edzők szakmai munkáját nagymértékben meghatározza képzettségük sokrétűsége, ismereteik széleskörűsége és meggyőzősége. A folyamatos tanulás az edzők számára elengedhetetlen, hiszen a naprakész tudás és rugalmasság megőrzése nélkülözhetetlen a különböző edzői feladatok teljesítéséhez (WERTHNER - TRUDEL, 2009).

Az edzők óráinak látogatottságából származó bevétel a fitneszklubok gazdasági sikerének és fenntarthatóságának fontos feltétele. Ezért a fitneszklubok humán erőforrás politikájában a szakmai képzettséget bizonyító dokumentumok ellenőrzése, illetve a képzéseken és továbbképzéseken való részvétel is a klubok gazdasági érdekkörébe tartoznak (BARTHA - PERÉNYI, 2015). Az EU-n belül a fitnesz szektorban a minőség biztosításának céljából jött létre az Európai Képesítési Keretrendszer (EQF), hazánkban azonban a végzettségek ellenőrzésére jelenleg nincs működő rendszer (SZABÓ, 2012).

Magyarországon a wellness-szel és sporttal kapcsolatos OKJ-s képzéseket felsőoktatási intézmények és magánvállalkozások végzik. Hazánkban jelenleg három nagy, elismert képzőintézmény működik: a Fitness Akadémia, a Fitness Company és az International Wellness Institute (IWI) (SZABÓ, 2012). Az első államilag elismert végzettséget adó magániskola a Fitness Akadémia, amely 1996-ban nyitotta meg kapuit. Ezt követte 1997-ben a Fitness Company, majd 2000-ben az IWI, amely 2003 óta IWI Európa Oktatási Központként működik (SZABÓ, 2012; FÓRIS – BÉRCZES, 2006).

A fitnessz szektorban dolgozó szakemberek regisztrálására több online felület is létrejött. Az európai edzők, oktatók és tanárok részére az EREPS (The European Register of Exercise Professionals), amely független nemzeti nyilvántartásokon alapul, és egy központi európai adatbázist eredményez (I08).

A nemzetközi fitnesszel, egészséggel és fizikai aktivitással foglalkozó szakemberek nyilvántartásait az ICREPS (The International Confederation of Registers of Exercise Professionals) fogja össze. Ebbe a szövetségbe tartozik az EREPS-en (Európai Unió) kívül a REPs UK (Egyesült Királyság), a Fitness Australia (Ausztrália), a REPs New Zealand (Új-Zéland) és a REPs SA (Dél-Afrika) fitnessz szakembereinek regisztere (I08).

A sportban az edzők szerepének jelentősége nem kérdéses (KAJTNA – BARIC, 2009). BIDDLE– MUTRIE (2001) szerint az edző a legmeghatározóbb tényező a sportolásban, edzésben való részvétel szempontjából. Az edző-sportoló viszony hatással van a teljesítményre, a sportoló sikerére. A kapcsolat minősége mindkét oldaltól függ. Számos vizsgálat mutatta be, hogy többek között az edző személyisége, érzelmi kontrollja, gyakorlata, szakértelme, kezdeményező-készsége, kommunikációs készségei, vezetői stílusa, és motivációs struktúrája fontos tényezőnek számít a sportolóval való kapcsolat sikerességében (SERPA ET AL., 1999; KAJTNA – BARIC, 2009).

COTE – GILBERT (2009) az edzői hatékonyságot úgy fogalmazták meg, mint az integrált szakmai, intra- és interperszonális tudás következetes alkalmazásának képességét a sportolók kompetenciáinak, magabiztosságának, elkötelezettségének és személyiségének fejlesztése érdekében.

POPPER – LIPSHITZ (1992) a következő jellemzőkkel írták le a sikeres edzőt: elkötelezettség, a szakma iránti szeretet kimutatása, magas teljesítményre és kiválóságra való törekvés, képesség az elképzelések és ötletek továbbadására, és a visszajelzésre (POPPER – LIPSHITZ, 1992; KAJTNA – BARIC, 2009).

KAJTNA – BARIC (2009) kutatása szerint a sikeres edzők jobban koncentrálnak az érzéseikre és szükségleteikre, hajlamosabbak bevonni másokat a vezetési folyamatokba és olyan domináns személyiségek, akik a szakmával járó nehézségekről is beszélnek. A kevésbé sikeres edzők abban térnek el tőlük, hogy nem kapcsolat-, inkább feladatorientáltak, nem vonnak be másokat a döntéshozatalba, és annak ellenére, hogy dicsérik a sportolókat és beszélnek velük, kommunikációjuk célja és tartalma nem egyértelmű (KAJTNA – BARIC, 2009).

WEINBURG – GOULD (2002; in: NORTH, 2009) szerint az edző feladata a sportot élvezetessé, szórakoztatóvá és kényelmessé tenni, hogy ezzel versenyképes elfoglaltsággá váljon a többi szabadidős tevékenységgel szemben.

A szakirodalom alapján az edzőnek kulcsszerepe van a fogyasztók sporthoz való viszonyának kialakításában, fejlesztésében, személyisége, szakmai tudása meghatározó mind a motivációban, mind a tevékenység fenntartásában, ezért fontos a képzett szakemberek kiválasztása és alkalmazása a fitness területén is.

Magyarországon időnként előtérbe kerül az edzőként dolgozók munkavállalásához szükséges feltételek szigorítása, egyrészt a képesítések, végzettségek, másrészt a kötelezően teljesített akkreditált továbbképzések területén. Ennek legnagyobb akadálya a működő edzők sikeres érdekérvényesítése mellett a nagy létszámú igényt kielégítő képesítési - például testnevelő tanári, sportedzői diploma megszerzése - lehetőségek szűkössége, másrészt a nyilvántartáshoz szükséges átfogó, naprakész adatokat, a továbbképzési teljesítményeket is tartalmazó rendszer hiánya. Miután az edző szerepe a minőségi szolgáltatásban meghatározó, ezért ezen a területen is gyors fejlődés várható a fitness ágazat gazdasági szerepének megfelelően.

2.4.3. A fitness szektor mikroszintű bemutatása: a fitness szolgáltatások keresleti oldala

A fitness szegmensben a fogyasztó maga a szabadidő-sportoló, akinek legfőbb célja szabadidejének eltöltése, egészségének megőrzése (4. táblázat), amely elérése érdekében pénzt ad ki az igénybe vett sportszolgáltatásokra (HOFFMANN, 2007).

5. ábra: A szabadidősport jellemzői



Forrás: Saját szerkesztés, NAGY, 1995; ANDRÁS, 2002 alapján

A szolgáltatástermékek nem kézzelfoghatóak (NÉMETH – PAPP, 1995), így a fogyasztók elégedettsége függ attól, hogy mennyire érzik azokat hasznosnak. Ezt az alapján lehet megállapítani, hogy milyen célból vették azt igénybe, és teljesült-e az a cél; mi ösztönözte arra őket, hogy sportoljanak, igénybe vegyék a szolgáltatásokat.

A szabadidő-sportolókat a sportban való részvételre motiváló faktorokat számos kutatás vizsgálta. A sportolók céljai és a sportolásra ösztönző motivációk több tényezőtől függenek. KILPATRICK ET AL. (2010) a legfőbb motivációk alapján elkülönítette a kondicionáló edzést az egyéb sportoktól. Szerinte a sportokra ösztönző fő erőt a versenyzés, a közösséghez tartozás, a sport élvezete valamint a kihívás jelenti, míg az edzés legfőbb motiváló elemei az egészséghez és a megjelenéshez kapcsolódnak. Különbséget fedezett fel nemek alapján is a fő motivációkban. Míg a nők számára kulcsfontosságú kérdés az alakformálás, az esztétikus megjelenés, a férfiaknál ez kevésbé tölt be fontos szerepet, számukra inkább a teljesítmény, a kihívás, az erő, állóképesség, a versengés és az elismerés fontos. Ezek a különbségek a végzett sport jellegétől függetlenül is jelentkeztek. A férfiak emellett sokan tekintettek a fitneszedzésekre az egójukhoz kapcsolódó célok elérésének eszközeként (KILPATRICK ET AL., 2010).

MOLANOROUZIET AL. (2015) kiemeli az intrinzik és extrinzik motiváció jelentőségét a fizikai aktivitáshoz kapcsolódó tevékenységekben. Intrinzik motivációnak tartja a mozgással való elköteleződést, amelyet az öröm és elégedettség érzése vált ki. Extrinzik motivációként a külső hatásokat, az elvárásokat és jutalmazást említi. Kutatása a nemek közötti különbségekre is kiterjedt, eszerint a férfiakat leginkább a versengés, az önbizalom, a hatalom érzése

ösztönzi, a nőket ezzel szemben a megjelenés és a jó kondíció (MOLANOROUZI ET AL., 2015).

GÁL (2014) egy háromezer fős mintán végzett felmérés eredményeiből azt a következtetést vonta le, hogy hazánkban a szabadidősporttal kapcsolatban legerősebb motiváló ereje az egészség megőrzésének, a fizikai teljesítőképesség növelésének és a kikapcsolódásnak van. Eredményei között ő is kiemeli a nemek szerinti különbségeket, mely alapján a férfiak körében leggyakoribb ösztönző tényező a szórakozás, és a barátokkal való időtöltés, míg a nők számára fontosabb a súlykontroll, az alak megőrzése és az öregedés elleni küzdelem.

BIDDLE – MUTRIE (2001) szerint a motiváció korcsoportonként változik. Gyerekkorban az elsődleges ösztönző erő a sportban való részvételre az öröm, a fittség és a készségek fejlesztése, a csoporthoz való tartozás, a siker és a kihívás. Fiatal felnőtként a fittség és a készségek fejlesztése mellett a kihívás a legfőbb cél, míg idősebb felnőtteknél már az egészségügyi szempontok, a relaxáció és az élvezet.

TRUJILLO ET AL. (In: MOLANOROUZI ET AL., 2015) kutatásának középpontjában is a korcsoportok közötti különbségek álltak és arra a következtetésre jutott, hogy az idősebbek számára egyre inkább fontos szemponttá válik az egészség fenntartása és fejlesztése. MOLANOROUZI ET AL. (2015) is kiemeli azonban a korcsoportok közötti különbségeket, amelyekkel kapcsolatban arra jutott, hogy az idősebbeket inkább külső tényezők motiválják a fiatalokhoz képest.

FREDERICK - RYAN (1993) az egyéni sportokban résztvevőket (mint tenisz, vitorlázás) és a fitness, torna jellegű mozgásokat végzőket hasonlították össze. Eredményeik szerint az egyéni sportokat választók számára nagyobb jelentőségű volt az érdeklődésből/élvezetből és a hozzáértés érzéséből fakadó motiváció, míg a fitnesshez és tornához kapcsolódó testmozgásokat végzők számára inkább a testhez kapcsolódó motivációk voltak jellemzőek.

NEULINGER (2007) Magyarországon végzett felmérése szerint a sportban való részvétel fő okaiként a válaszadók nagy része (82%) az egészség és a jó kondíció megőrzését nevezte meg. Ezt követi a kikapcsolódás és pihenés (73%), a testmozgás szeretete (72%), a fizikai teljesítőképesség fejlesztése (69%) valamint a stressz levezetése (62%). Vizsgálatának eredményei is alátámasztották azt, hogy míg a nők elsősorban alakjuk megőrzése, javítása érdekében sportolnak, a férfiaknál fontosabb szempont a társaság és a kikapcsolódás lehetősége (NEULINGER, 2007).

A MAGYAR IFJÚSÁG KUTATÁS 2016-os eredményei alapján a rendszeresen sportoló fiatalok 74-75%-a számára az edzettség és az egészség elérésének és fenntartásának szándéka a legfőbb ösztönző. A megkérdezettek 62%-ának fontos tényező volt a sport által okozott öröm, 61%-ának a jó közérzet elérése, 58%-ának a jó fizikai megjelenés. A rendszeresen testmozgást végző fiatalok egyötödének célja a testsúlycsökkentés, 39%-a pedig társasági programként tekint a sportra. 12%-uk szülői hatásra sportol (MAGYAR IFJÚSÁG KUTATÁS,2016).

Szintén egy magyarországi felmérés emeli ki a sportolók szociális életével kapcsolatos motiváló elemeket. Eszerint a legfontosabbnak tartott tényezők a következők: a jó fizikai erőnlét; a kikapcsolódás, szórakozás; a sport szeretete; vonzó testalkat; a jó társaság; stressz és feszültség levezetése; a sportos baráti társaság; versengés, győzelem; a családi elvárások és a munkahelyi elvárások (NEULINGER, 2009).

A fentieket összegezve megállapíthatjuk, hogy a fitnessz szektor meghatározó eleme mikroszinten az azt igénybe vevő személy, és annak céljai, motivációja. Az egyéni motiváció határozza meg a választást a fitnessz lehetőségek közül, és azt, hogy az egyén mennyire lesz elégedett a céljai teljesülésében a szolgáltatás igénybevétele közben, valamint azt követően. Ezért az adott szolgáltató sikeressége nagymértékben függ attól, hogy mennyire tudja felmérni a fogyasztók kor és nem szerinti összetételét a szolgáltatási profil kialakításában, vagy rendelkezik-e megfelelő eszközökkel a fogyasztók céljainak alakítására (befolyásolás, meggyőzés, média).

A fogyasztók elégedettségének növelésére, nagyobb létszámú csoportok megnyerésére ad lehetőséget azoknak a tényezőknek az ismerete, amelyeket kutatásomban vizsgálok, és amely lehetővé teszi a különböző (nem, életkor) csoportok igényeinek megfelelő feltételek kialakítását, biztosítását.

2.5. A fitnesszhez kötődő nemzetközi és hazai szervezetek

2012-ben a fitnessz ipar szereplői és a globális egészségügyi szervezetek közötti együttműködés alapjaira épülve alakult meg az International Health, Racquet & Sportsclub Association (IHRSA) az egészséges életmód népszerűsítése és a fitnessz ágazat támogatása érdekében. Az IHRSA a fitnessz (squash) létesítményeket tömörítő nemzetközi szervezet, amelynek kilencezer fitnesszklub a tagja (IHRSA, 2013).

A EuropeActive (korábban az Európai Egészségügyi és Fitnessz Szövetség - EHFA) a vezető európai nonprofit szervezet, amely az egész európai egészségügyi és fitnessz szektor

képviselétét látja el Brüsszelben. Az EHFA 1996-ban jött létre, 2007 óta saját irodával és személyzettel a szektor hivatalos szerveként tevékenykedik Brüsszelben. 2014-től EuropeActive néven működik. Célja a lakosság élethosszig tartó aktív és egészséges életmódra ösztönzése (I07).

Az IDEA Health & Fitness Association Észak-Amerika fitness szövetsége, amely 1982-ben jött létre a fitness és wellness területén dolgozó szakemberek számára, és megközelítőleg huszonkétezer taggal rendelkezik (I07).

Magyarországon az EHFA mintájára és azzal együttműködve hozták létre a fitnessipar hazai képviselői 2010-ben a fitness szektor egyik jelentős szervezetét, a Magyar Fitness és Egészségfejlesztési Szövetséget. Az MFESZ célja és feladata a hazai és nemzetközi szervezetekkel összefogva a fitness szolgáltatók képviselete, a fitness népszerűsítése, valamint a lakosságra jellemző alacsony fizikai aktivitás mutatók javítása. Ennek érdekében a MFESZ együttműködik a Magyar Edzők Társaságával valamint a Magyar Szabadidősport Szövetséggel (I09).

A Magyar Edzők Társasága 1993-ban alakult meg a Magyarországon sportedzéssel foglalkozó jogi személyek és magánszemélyek tevékenységének támogatása céljából. „A Társaság a Sportról szóló 2004. évi I. törvény 49. § c) pontjában (az egészséges életmód és a szabadidősport gyakorlása feltételei megteremtésének elősegítése), e) pontjában (az esélyegyenlőség jegyében támogatja a gyermek- és ifjúsági sportot, a nők és családok sportját, a hátrányos helyzetű társadalmi csoportok, valamint a fogyatékosok sportját), l) pontjában (rész vesz a sporttal kapcsolatos nemzetközi együttműködésben), n) pontjában (támogatja a sportszakember-képzést és a sporttal kapcsolatos tudományos tevékenységet, elősegíti a testkulturális, felsőoktatás feltételeinek biztosítását), q) pontjában (támogatja a testkultúra fejlesztését szolgáló és sporttudományi képzést) meghatározott állami feladatok teljesítésének érdekében a testnevelés, a sportszakember-képzés és továbbképzés, a sporttudomány fejlesztésének és népszerűsítésének ösztönzése, menedzselése céljából fejt ki tevékenységét. ... A Társaság célja hogy a diák-, szabadidő-, és versenysportban, a fogyatékkal élők sportjában, továbbá a fittség-edzés területén, a sportoktatásban működő szakemberek számára sportszakmai, tudományos – módszertani, érdekvédelmi fórumot teremtsen, s ezzel elősegítse a sport gyakorlatában végzett munkát” (I11).

A Magyar Szabadidősport Szövetség 1989-ben jött létre a lakosság testkultúrájának magasabb színvonalra történő emelése, valamint a testnevelési és testkulturális igények érdekképviselete érdekében. „Szerződés alapján kezeli a MOB által meghirdetett szabadidősport célú

pályázatokat, szabadidősportot népszerűsítő tevékenységet végez, hozzájárul a sport kedvező hatásainak, értékeinek elterjesztéséhez” valamint „a szabadidősport világszervezete (TAFISA) magyar tagjaként részt vesz a szabadidősporttal kapcsolatos nemzetközi együttműködésben” (II1).

A szakirodalomból látható, hogy a fitness iránti érdeklődés növekedésével, a fitnessklubok elterjedésével szükségszerűen kialakult az igény a szakma jogi és szakmai szervezeti hátterének megteremtésére mind nemzetközi, mind hazai szinten. Ezek a szervezetek egyrészt azzal, hogy részt vettek a jogalkotásban, szakmai felügyeletet biztosítanak, és az egységes szabályzatok kialakításával töreksenek a szabadidősportban dolgozók, és a fogyasztók érdekeinek védelmére is szolgálni.

3. ANYAG ÉS MÓDSZER

Kutatási célom a csoportos edzéseket tartó fitneszedzők valamint a fitnesztermekbe, edzői irányítással végzett edzésekre járó szabadidő-sportolók vizsgálata, így a mintába kizárólag ezeknek a paramétereknek megfelelő személyek kerültek.

Értekezésem a fitnesz szektorban dolgozó szabadidő-sportolókkal foglalkozó edzők személyiségét és képzettségét tanulmányozza abból a szempontból, hogy ezek mennyire befolyásolják csoportos óráik látogatottságát, azaz gazdasági hatékonyságukat a fitnesz szolgáltatók, fitneszközpontok számára. Felmérésem emellett kiterjedt a fitneszterembe járó szabadidő-sportolók sportolási szokásaira is.

Kutatásom területét igyekeztem edzői és sportolói oldalról is megközelíteni, így az edzők személyiségének és képzettségének megítélését felmértem az edzők és a fitneszterembe járó fogyasztók, vendégek körében is.

Az edzői oldalon az edzések látogatottságát, az edzők képzettségét, valamint személyiségét, és ezek összefüggéseit vizsgáltam. A fogyasztói oldalon azzal kapcsolatban gyűjtöttem információt, hogy milyen tényezők befolyásolják a fitneszterem-választást, valamint mely célok motiválják a sportolókat az edzéseken való részvételre, és a választásban, a motiváció szempontjából mekkora szerepe van az edzőkkel kapcsolatos, az előbbieken leírt összefüggéseknek.

A disszertáció elkészítése során szekunder és primer adat- és információgyűjtési eljárásokat alkalmaztam. A szekunder kutatási eljárásban a témához kapcsolódó, már megjelent nemzetközi és hazai szakirodalmat gyűjtöttem össze és elemeztem.

Primer kutatásom módszere kérdőíves felmérés volt az edzők és az edzők által irányított edzések résztvevői körében.

3.1. Szekunder adat- és információgyűjtés

A szekunder adatgyűjtés a kutatási munka fontos része. Ezek az adatok viszonylag könnyen és olcsón hozzáférhetőek, és segítséget nyújtanak többek között a kutatási terv kialakításához és a primer adatok pontosabb bemutatásához (MALHOTRA, 2008). A szekunder kutatási eljárások során nemzetközi és hazai releváns szakirodalmi források segítségével meghatároztam a kutatási témához kapcsolódó legfontosabb fogalmakat, bemutattam a fitnesz különböző jelentéseit és történeti előzményeit, valamint a fitnesz szektor helyzetét és jellemzőit napjainkban. A fitnesziparral kapcsolatos szakirodalom meglehetősen korlátozott,

így az információgyűjtés egy részét online felületeken keresztül végeztem. Az edzőkre vonatkozó korábbi kutatások szinte kivétel nélkül a versenysportolókkal foglalkozó edzőket vizsgálták eddig, bár napról napra rohamosan nő azon edzők száma és jelentősége, akik a szabadidősport valamelyik területén dolgoznak.

Szekunder kutatásommal igyekeztem biztosítani az elméleti alapot primer adatgyűjtésemhez, és felhasználni a megismert elemzéseket, kutatási eredményeket a saját kutatási eredményeim értelmezésében.

3.2. Primer adat- és információgyűjtés

A primer kutatás a kutató saját kutatási céljainak megfelelő adatgyűjtés, amely lehet kvalitatív és kvantitatív (SAJTOS – MITEV, 2007). Módszerei közé tartozik a kérdőíves felmérés, a megfigyelés, az interjú és a kísérlet (LAMPEK – KÍVÉS, 2012). A primer kutatási eljárások közül a kérdőíves felmérést alkalmaztam. A kérdőíveket online és papíralapú formában is ki lehetett tölteni.

A strukturált kérdőíves megkérdezés alkalmazása népszerű módszer, a kérdőívvel szerzett adatok kódolása, elemzése és értelmezése egyszerű (MALHOTRA, 2008). Mivel a megkérdezettek számát 1000 fő körülire terveztem, az előbbieken felsorolt előnyei miatt a kérdőíves módszer használatát választottam.

A kérdőíveket a szekunder kutatásban feldolgozott szakirodalmi forrásokra építve állítottam össze, törekedve arra, hogy a vizsgált tényezők összhangban legyenek kutatási célkitűzéseimmel és hipotéziseimmel is. Vizsgálatom tárgya meghatározta a kérdőívek célcsoportját, így a kitöltők fitness szektorban dolgozó edzők, valamint fitnessterembe, edzők óráira járó szabadidő-sportolók voltak. Két különböző kérdőívet alkalmaztam, egyet az edzők, egyet a sportolók felmérésére. Mindkét kérdőívet elkészítettem papíralapon és online formában is. Az online megkérdezést azért választottam, mert úgy gondoltam, így több emberhez eljuttatható a kérdőív, más városokba is, hiszen a Debrecenben dolgozó edzők száma meglehetősen korlátozott. Az online kérdőívek számtalan előnnyel rendelkeznek azon kívül, hogy gyors és alacsony költségű módszereknek számítanak. A válaszadó észlelt anonimitása magas, így nagyobb az esély az őszinte válaszokra, valamint a társadalmi elvárások hatásának kiküszöbölésére (MALHOTRA, 2008). A kérdőíveket kitöltő személyek tájékoztatást kaptak a kitöltés önkéntességéről, anonimitásáról, és a kutatás céljáról (FÓNAI ET AL., 2001).

A kérdésekre összesen 1014 fő válaszolt, 753 sportoló és 261 edző. A továbbiakban a két kérdőív tartalmát mutatom be részletesebben.

3.2.1. Kérdőív a fitneszedzők részére

Az edzők által kitöltött kérdőív három fő részből állt:

- *Általános adatok:* A válaszadó demográfiai jellemzőire (nem, életkor, lakhely, végzettség), munkavégzésére (munkaidő, munkavégzési forma, mióta dolgozik), valamint óralátogatottságára (edzői népszerűség, sikeresség) vonatkozó kérdések tartoznak ide. Ez a része a kérdőívnek (1. - 8. kérdés) egyaránt tartalmazott zárt és nyitott, arány, nominális és ordinális mérési szintű kérdéseket.
- *Kulturális tőke:* Az edző szakmai ismereteit, képzettségét BOURDIEU (1999) kulturális tőkeelméletére alapozva vizsgáltam. Külön kérdésekkel mértem fel az edzők inkorporált, tárgyiasult valamint intézményesült kulturális tőkéjét. A kérdőív ezekre vonatkozó kérdései alapján megismerhető az edző sporthoz kapcsolódó legmagasabb végzettsége, valamint az önfejlesztésére irányuló törekvései, jár-e továbbképzésekre, részt vesz-e szakmai rendezvényeken, konzultál-e más szakemberekkel, használ-e szakmai folyóiratokat, könyveket, DVD-ket, internetes forrásokat ismereteinek folyamatos bővítésére, a naprakész szakmai tudás biztosítására. A kulturális tőkére vonatkozó rész (9. – 14. kérdés) szintén zárt és nyitott, arány, nominális és ordinális mérési szintű kérdésekből épült fel.
- *Myers – Briggs Típus Indikátor:* A kérdőív harmadik része az edzők személyiségének vizsgálatára irányult. Erre a Myers – Briggs Típus Indikátort alkalmaztam, amely a személyiséget az információ-feldolgozás jellegzetességei alapján vizsgálja. A kérdőívet Dr. Takács Ildikó bocsátotta rendelkezésemre, és személyes hozzájárulásával használtam fel, aki a Műegyetemen Izsó Lajossal együttműködve évtizedek óta alkalmazza a Myers – Briggs Típus Indikátort a pályaválasztási tanácsadás területén (ERŐS – JOBBÁGY, 2001). Mivel az amerikai és angol nyelvű szakirodalmak alapján a teszt rövidebb verziója, a 94 kérdéses G Forma is pontosan mér, viszont rövidege miatt nagyobb a kitöltési hajlandóság, ezt a verziót választottam. A módszer alkalmazását indokolja kiváló felhasználhatósága a karrier-választás vizsgálatára és a karrier-tanácsadás területén (TAKÁCS, 1999).

A Myers – Briggs Típus indikátor bemutatása

A Myers – Briggs Típus Indikátor a C. J. Jung nevéhez fűződő típusanra épülve megalkotott vizsgálati módszer, amely Katharine C. Briggs és Clarence G. Myers nevéhez fűződik, végleges kidolgozása Isabel Briggs Myersnek köszönhető (TAKÁCS, 1999). A teszt a Jung-i tipológia által meghatározott négy dimenzió mentén preferenciákat különböztet meg, amelyek alapján a vizsgált személyek jellemezhetők:

- Extraverzió (E) és Introverzió (I)
- Érzékelés (S) és Intuíció (N)
- Gondolkodás (T) és Érzés (F)
- Ítéletalkotás (J) és Észlelés (P) (ERŐS – JOBBÁGY, 2001).

A különböző típusokba sorolható személyek az alábbi sajátosságokkal írhatók le:

Extravertált: a külvilágból érkező tárgyi és szociális ingerek érdeklik, tevékenység-orientált, társaságkedvelő, impulzivitás és kezdeményező-készség jellemzi.

Introvertált: saját belső világára fókuszál, tartózkodó, nem szeret középpontban állni.

Érzékelő: az érzékszervek által érzékelhető ingerekre koncentrál, előnyben részesíti a racionális, hasznos, praktikus dolgokat, jelen-orientált.

Intuitív: a mélyebb összefüggéseket és lehetőségeket kedveli, fontosak számára a megérzések, jövő-orientált.

Gondolkodó: logikus, szívesen analizál, ok-okozati összefüggéseket keres, objektív.

Érző: érzelmek útján közelíti meg a történéseket, elfogadó, az emberi szempontokat értékeli.

Megítélő: szeret mindent előre megtervezni, fontos számára a rendezettség, a keretek meghatározása, határozott, megfontolt.

Észlelő: kedveli a változatosságot, kihasználja a lehetőségeket, nyitottság, kíváncsiság és jó alkalmazkodóképesség jellemzi (MIRNICS, 2006; TAKÁCS, 1999).

A preferenciák segítségével a kitöltő személyek tizenhat alaptípusba sorolhatók, amelyet a 8. táblázat szemléltet.

8. táblázat: A Myers – Briggs Temperamentum Index tizenhat alaptípusa

Érzékelő	Érzékelő	Intuitív	Intuitív		
Gondolkodó	Érző	Érző	Gondolkodó		
ISTJ	ISFJ	INFJ	INTJ	Introvertált	Ítéletalkotó
ISTP	ISFP	INFP	INTP	Introvertált	Észlelő
ESTP	ESFP	ENFP	ENTP	Extravertált	Észlelő
ESTJ	ESFJ	ENFJ	ENTJ	Extravertált	Ítéletalkotó

Forrás: TAKÁCS, 1999. 9. o.

A tizenhat alaptípusba való besorolás a 753 válaszadó sportoló és a 261 edző esetében a statisztikai elemzés (SPSS) szempontjából azt eredményezte volna, hogy az egyes típusokba tartozók túl alacsony, nehezen értékelhető létszámú csoportot alkotnak (és ez a statisztikai vizsgálatok során nehézséget okozhat). Ezért kizárólag az edzői mintában – amelynél feltétlenül szükségesnek ítélttem meg – mértem fel az alaptípusok előfordulásának gyakoriságát, a többi vizsgálatot azonban a preferencia-dichotómiák alapján kialakított csoportok között futtattam le.

Mivel ez a kérdőív kifejezetten a fitness szektorban dolgozó edzők megkérdezésére készült, így igyekeztem egyenesen ezen célcsoporthoz eljuttatni azt. A kérdőíveket online formában továbbítottam a közösségi média fitnessedzőket összegyűjtő csoportjában, valamint két hazai fitnessiskola saját edzői körében megosztotta. Így végül 261 csoportos órát tartó fitnessedzőt sikerült megkérdezniem.

3.2.2. Kérdőív a fitness fogyasztók részére

A fitnessterembe járó vendégek által kitöltött kérdőív a következő területeket méri fel:

- általános adatok, demográfiai jellemzők
- edzéslátogatási szokások
- fitnessterem-választás szempontjai
- edzéseken való részvételt motiváló tényezők, célok
- edzővel kapcsolatos kérdések (a sportoló edzőhöz való ragaszkodása, edző szakértelméről alkotott véleménye)
- edző személyisége (*Myers – Briggs Típus Indikátor* kézikönyvének személyiség-leírásai alapján)
- sportoló személyisége (*Myers – Briggs Típus Indikátor* kézikönyvének személyiség-leírásai alapján)
- szabadidő-sportolók sportfogyasztása.

Ez a kérdőív szintén tartalmazott nyitott és zárt kérdéseket is, valamint Likert-skálákat, amelyek a megfogalmazott állítással való egyetértés mértékét vizsgálják (KEHL – RAPPAL, 2006). Az edzőterem választás szempontjainak fontosságát 4 fokozatú Likert-skálával vizsgáltam, hogy elkerüljem a válaszok átlag középérték köré való rendeződését (FÁBIÁN, 2014).

A fitness vendégeknek szóló kérdőívet kétféle módon juttattam el a fitnesstermet látogató sportolókhoz. Egy részük papíralapon kapta meg a kérdőívet és töltötte ki, a többiek online formában. Az online kérdőív linkjét hólabda módszerrel küldtem el a megkérdezetteknek, akik továbbították ismerőseik körében. A kérdőívet összesen 753 fitnessterembe járó szabadidő-sportoló töltötte ki.

Kutatásom során törekedtem arra, hogy olyan módszereket válasszak, amelyek biztosítják eredményeim hitelességét és lehetővé teszik kutatásom területének minél több oldalról történő vizsgálatát. A kérdőívekből nyert kvantitatív adatok elemzése az SPSS statisztikai program alkalmazásával történt.

3.2.3. Alkalmazott statisztikai módszerek

A kérdőíves felmérések eredményeként kapott adathalmaz feldolgozása során többféle statisztikai eljárást alkalmaztam, leíró statisztikai eljárásokat, többváltozós statisztikai elemző módszereket és következtetési statisztikai módszertant.

A kvantitatív eredmények vizsgálatára, a válaszadó fitnesszedzők és sportolók személyes jellemzőinek, a sportolók edzési szokásainak, az órákon résztvevők számának, valamint az edzők képzettségének feltárására *leíró statisztikai módszereket* vettem igénybe, a kérdőívekre adott válaszokat megoszlási viszonyszámokkal elemeztem.

A változók nominális, ordinális és arányskála mérési szintűek voltak. *Nominális változók* esetében teljesülnek a teljesség és a kölcsönös kizárás feltételei, olyan csoportok jönnek létre, melyek tagjai legalább egy tulajdonság alapján hasonlóak, míg ugyanez alapján eltérnek a más csoportok tagjaitól. Az *ordinális változók* adott tulajdonságok szerint sorba rendezhetőek, ezekből a különböző csoportok tagjai eltérő mennyiséggel rendelkeznek (BABBIE, 2003). Vizsgálati módszereimet úgy választottam ki, hogy azok illeszkedjenek a különböző mérési szintű változókhoz.

A vizsgált tényezők eltéréseit nemek, életkor és a Myers-i személyiség-dimenziók alapján vizsgáltam. A kétváltozós csoportképző ismérvek vizsgálatánál a *Mann - Whitney próbát*, a többváltozós csoportképző ismérvek esetében a *Kruskal – Wallis tesztet* alkalmaztam (HUNYADI – VITA, 2006; KRUSKAL – WALLIS, 1952).

Az óralátogatottság és az önfejlesztés különböző formáinak alkalmazása közötti összefüggések vizsgálatához a Spearman-féle rangkorrelációt használtam, amely segítségével a változók közötti kapcsolat szorossága és iránya jellemezhető (SAJTOS – MITEV, 2007).

Keresztábrás elemzéseknél a Pearson-féle *Khi-négyzet próbát* alkalmaztam a kategorizált változók statisztikai összefüggéseinek vizsgálatára. A *keresztábrás-elemzés* egy vagy több változó együttes eloszlását jeleníti meg egy kontingencia-táblázatban (MALHOTRA, 2009).

Ezután a Cronbach-féle alfa segítségével is megvizsgáltam az adathalmazt. A Cronbach – alfa a tesztek megbízhatóságának mutatója (CRONBACH, 1951). Ennek értéke a motivációval kapcsolatos kérdéseknél 0,812 lett, míg a létesítmény-választásra vonatkozó kérdéseknél 0,843. Ez a mutató meghaladja a javasolt 0,7-es értéket, így elvégeztem a főkomponens-elemzéses vizsgálatot.

A motivációval és létesítmény-választással kapcsolatban vizsgáltam, hogy az általam alkalmazott változók számát lehet-e redukálni, összevonhatók-e meghatározott faktorokba. Ehhez a *főkomponenselemzés* eljárást választottam, ami a változók számának csökkentése mellett segít a köztük lévő kapcsolatok értelmezésében is, és emiatt jól alkalmazható a homogén sajátosságokkal jellemezhető sokaságok leírására (SZÉKELYI – BARNA, 2002).

A *főkomponens-elemzés* mellett az információ-veszteség minimális (ÁCS, 2015). A főkomponens-analízis segítségével a fitness fogyasztók létesítmény-választását tükröző hat független komponenst alakítottam ki. Ugyanezt az eljárást alkalmaztam a fitness fogyasztók legfőbb motivációit tükröző dimenziók létrehozására, ennek során szintén hat faktort sikerült elkülöníteni.

A komponensek számának meghatározására a Kaiser – Meyer - Olkin mutató és a Bartlett teszt kritériumait alkalmaztam. A Kaiser – Meyer - Olkin érték azt jelzi, hogy a változók alkalmasak-e főkomponens-analízisre, minimális értéke 0,5. A Bartlett-teszt a változók közötti belső összefüggést vizsgálja, amennyiben az elsőfajú hiba valószínűsége 0,05 alatti, a változók alkalmasak a főkomponens-elemzésre (SZÉKELYI – BARNA, 2002). Vizsgálatomban ezek a feltételek teljesültek.

Azt, hogy a válaszadók között milyen csoportokat lehet létrehozni a motivációs valamint a létesítmény-választást befolyásoló tényezőkkel kapcsolatos kérdésekre adott válaszaik alapján, *klaszterelemzéssel* vizsgáltam, amely során a létrehozott főkomponens változókat alkalmaztam. A válaszadók szegmentálásával viszonylag homogén csoportokat alakítottam ki, amelyek tagjai egymáshoz hasonlóak, míg a többi csoport tagjaitól különböznek bizonyos tényezők alapján (SAJTOS – MITEV, 2007).

Végül a létrehozott klaszterek közötti különbségeket variancia-analízissel, Mann-Whitney teszttel és Kruskal-Wallis próbával elemeztem annak függvényében, hogy a változó nominális eloszlásból származott-e.

3.2.4. A minta bemutatása

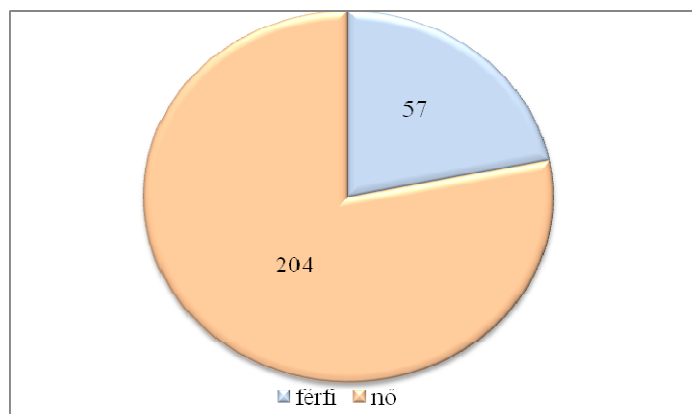
A kérdőíves vizsgálatra 2017 őszén került sor. Az edzői kérdőívre 261 fő, a fitnessztermet látogatók számára készült kérdőívre 753 fő válaszolt.

Az edzői kérdőív kitöltői

A kérdőívet a fitnessztermekben dolgozó edzők között online formában terjesztettem. Összesen 261 edző válaszolt a kérdésekre. A fitnessz szektorban dolgozó szakemberek nyilvántartása - ahogy a szakirodalmi fejezetben ismertettem - hiányos, nem áll rendelkezésre hazánkban adatbázis, így elérhetőségük nehézkes, számuk és szocio-demográfiai jellemzők szerinti megoszlásuk nem ismert. Az edzői minta beválasztási kritériumaként azt határoztam meg, hogy csoportos edzéseket tartó szakember legyen a válaszadó. Kizárási kritérium volt, ha az edző nem fitnesszlétesítményben, hanem egyéb helyen (például iskolai tornaterem) tart csoportos edzéseket.

Kérdőívemet egy közösségi portál aerobik és fitnesszedzőket összegyűjtő csoportjában osztottam meg, valamint debreceni fitnessztermekbe küldtem el. A kitöltő edzők közül sokan továbbították szintén edzőként dolgozó ismerőseiknek, valamint két fitnessziskola is eljuttatta saját edzőihez és a náluk végzetetteknek. A továbbiakban a válaszadó edzők mintáját mutatom be szocio-demográfiai jellemzőik alapján.

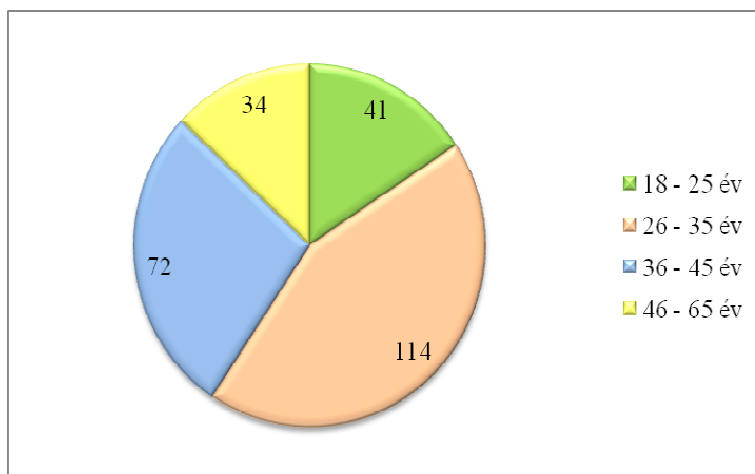
A mintát kitöltő edzők között 57 férfi és 204 nő volt, ez jelentős, csaknem háromszoros különbség (6. ábra). Feltételezhetjük, hogy egyrészt a nők száma sok más szakmához hasonlóan a csoportos edzéseket tartó edzők körében is magasabb, mint a férfiaké, másrészt a fitnessz kezdetén a népszerű aerobik edzések női edzőkhöz kötődtek, a fitnessz a nők körében volt a legnépszerűbb és az edzők is a nők köréből kerültek ki, és ez a hagyomány máig él más csoportos edzések területén is.



6. ábra: Az edzői minta nemek szerinti megoszlása

Forrás: Saját vizsgálat, 2017 (N=261)

Életkor alapján a minta elég változatos, minden korosztályból képviseltetik magukat edzők. Ugyanakkor elmondható, hogy ebben a szakmában inkább a fiatal és középkorú korosztály dolgozik, a minta legnagyobb része (207 fő) 45 évnél fiatalabb. Ennek oka valószínűleg a fitness mozgalom elterjedésének, dinamikus növekedésének időszaka, az, hogy csak az utóbbi évtizedben növekedett meg a fitnesstermék száma, ahogy a szakirodalmi fejezetben is ismertettem. Ebben az időszakban vált szükségessé az edzők számának növelése, ami a képzésekben, a fiatalok pályaválasztásában is motiváló erőt jelentett. Az idősebb korosztály főleg a testnevelés oktatásában dolgozó, vagy korábbi sportolói életpályából kilépő, az edzői pályát választó személyekből került a szabadidősport területére. Az életkor szerinti megoszlást a 7. ábra mutatja be részletesen.



7. ábra: Az edzői minta életkor szerinti megoszlása

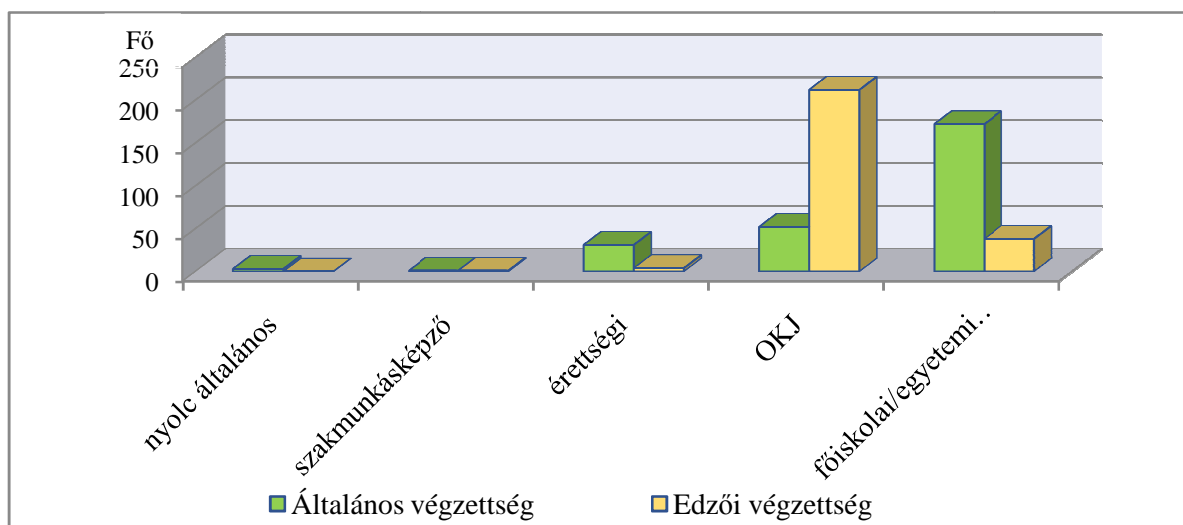
Forrás: Saját vizsgálat, 2017 (N=261)

A kérdőívet kitöltő edzők többsége (63%) több, mint 3 éve dolgozik a szakmában, ebből 102 fő 5 évnél is régebben, tehát valószínűsíthető, hogy a megkérdezett edzők rendelkeznek

szakmai tapasztalattal és volt idejük ennyi idő alatt vendégkörük kiépítésére. Ez egyben arra is utalhat, hogy a régebben pályán lévők rendelkeznek a vizsgálatom szempontjából is jelentős olyan jellemzőkkel, vonásokkal, ami a választásukban szerepet játszik.

A mintában jellemző a megbízási szerződéses vagy vállalkozói munkaviszony és a részmunkaidős állás, mindössze 37 válaszadó dolgozik edzőként teljes munkaidőben.

147 megkérdezett válaszolta azt, hogy kevesebbet dolgozik fitneszedzőként heti tíz óránál. Legtöbbjük (161 fő) csak egy típusú edzést tart, hatvankilencen kétfajta, ennél többet összesen 30 fő a 261-ből. A megkérdezett fitneszedzők közül 172 fő rendelkezik főiskolai vagy egyetemi diplomával, 52 fő OKJ-s végzettséggel. Az edzői munkához kapcsolódóan azonban az OKJ-s végzettség bizonyult a leggyakoribbnak, 212 fő választotta ezt a válaszlehetőséget, míg mindössze 38 főnek van az edzői szakmához kötődő főiskolai vagy egyetemi diplomája, a többi felsőfokú végzettségű edző (134 fő) más területen szerzett diplomát, és mellette az edzői munkához szükséges OKJ-s végzettséget (8. ábra). Hangsúlyozni kell, hogy az OKJ képzés érettségi meglétéhez kötött, így aki az OKJ-t jelölte meg legmagasabb végzettségként, érettségivel is rendelkezik.



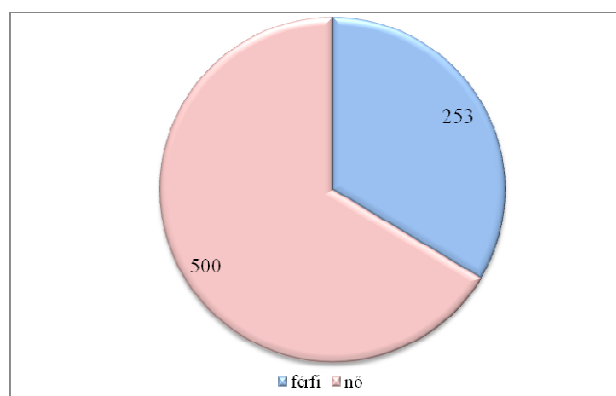
8. ábra: Az edzői minta végzettség szerinti megoszlása

Forrás: Saját vizsgálat, 2017 (N=261)

A végzettség szempontjából tehát valamennyi megkérdezett rendelkezik az edzői munkához szükséges, a mostani jogszabályok szerint előírt képzettséggel, de kevesen választják ezt a munkát fő megélhetési formának, inkább különböző motivációból - a sport szeretete, plusz jövedelem - kiegészítő tevékenységnek.

A fitness fogyasztóknak szóló kérdőív kitöltői

A fitness vendégeknek szóló kérdőívben beválasztási kritériumnak számított, hogy a válaszadó edzői irányítással végzett csoportos edzéseken vegyen részt. Kizárási kritériumnak számított, ha a válaszadó nem szabadidő-sportoló. A fitnessterembe járó vendégek közül összesen 753 fő töltötte ki a kérdőívet. Ebből 500 nő (66%) és 253 férfi (34%).

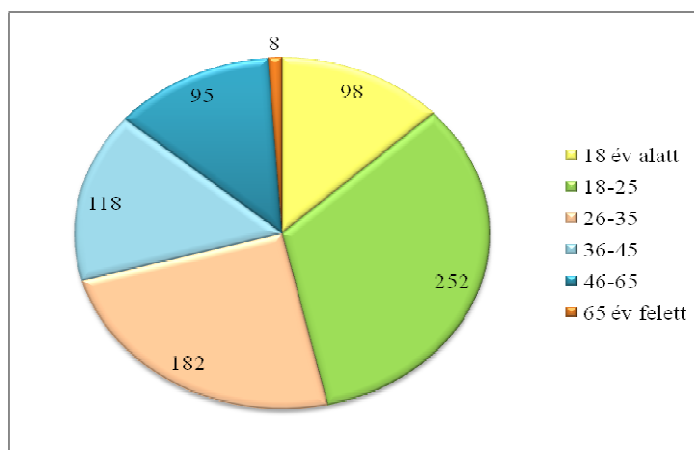


9. ábra: A sportolói minta nemek szerinti megoszlása

Forrás: Saját vizsgálat, 2017 (N=753)

A 9. ábrán látható, hogy a nők sokkal nagyobb arányban szerepelnek a vizsgálatban, mint a férfiak. Mivel a kérdőív kitöltői kizárólag a fitnessteremben, edzői irányítással sportolók voltak, megállapítható, hogy a nők nagyobb arányban veszik igénybe edző segítségét, ha fitnessközpontba járnak edzeni. Arról, hogy ez az arány a valóságban, a fitnesstermek látogatói között is hasonló-e, nincs adatom, de a nők aránya a fitnesstermekben – jellemzően a csoportos edzéseken - a tapasztalatok alapján nagyobb. A csoportos edzések nagy része a női látogatók számára szerveződik: aerobik, alakformálás, de a nem kifejezetten nekik szóló edzésekben (spinning, gerinctorna) is nagyobb a nők részvétele.

A szocio-demográfiai adatok elemzésének következő lépéseként megvizsgáltam a fitnessterembe járók csoportjának kor szerinti összetételét (10. ábra). A kitöltők 86%-a (647 fő) 18 és 65 év közötti, legtöbben (252 fő) a 18 és 25 év közötti korosztályba tartoznak. Legkevesebb (mindössze nyolc) kitöltés a 65 év felettiektől érkezett, míg a 18 év alattiak közül 98 fő szerepel a mintában.

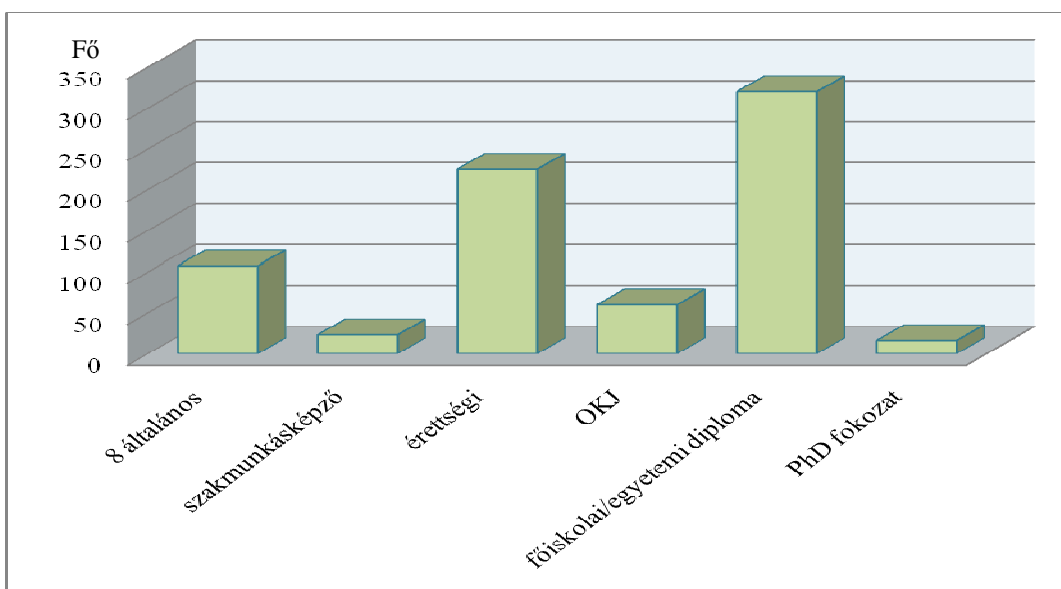


10. ábra: A sportolói minta kor szerinti megoszlása

Forrás: Saját vizsgálat, 2017 (N=753)

Ebből arra lehet következtetni, hogy a fitness szolgáltatók edzők által irányított edzései népszerűbbek a fiatalok és középkorúak körében, mint az idősebb korosztályban, esetleg kevesebb olyan szolgáltatást nyújtanak, amelyek kifejezetten az idősebbeknek szólnak. Az idős korosztályt célzó szolgáltatások szinte alig találhatók meg a fitnesstermek kínálatában, a célkorosztály – ahogy a minta arányai is mutatják - a 18-25 év közöttiek korosztálya. A fitnesstermek „öregedésével” ez az életkor kitolódik, a korábban ezeket az edzésformákat az életükbe beépítő fogyasztók, folytathatják az edzéseket 30-40 éves korukban is.

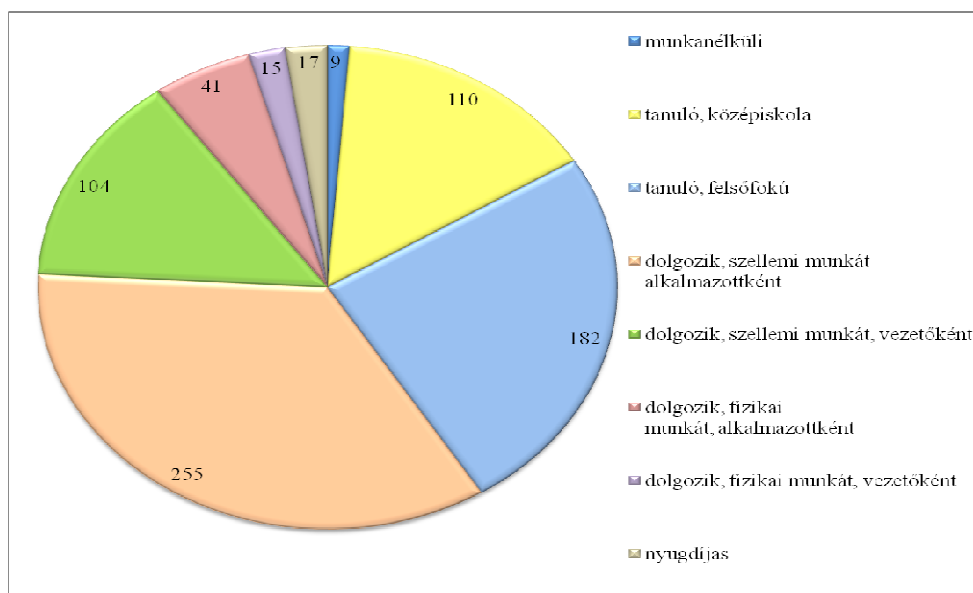
Végül a minta végzettség, munkaerőpiaci és anyagi helyzet szerinti jellemzőit vizsgáltam (11. ábra). Ezek szerint a fitnesstermekben dolgozó edzőkhöz járó vendégek között túlsúlyban vannak a felsőfokú végzettséggel rendelkezők. A kérdőívet kitöltők 43%-a (320 fő) főiskolai vagy egyetemi diplomával rendelkezik, ezt követi a minimum érettségivel (ide tartozik az OKJ is, ami az érettségi meglétéhez kötött) rendelkezők száma (225 fő).



11. ábra: A sportolói minta végzettség szerinti megoszlása

Forrás: Saját vizsgálat, 2017 (N=753)

Meg kell említeni, hogy bár 107 megkérdezettnek nyolc általános a legmagasabb végzettsége, ez nem meglepő annak tükrében, hogy megközelítőleg ugyanennyien vannak a mintában, akik jelenleg középiskolai tanulmányokat folytatnak. A 12. ábrán látható, hogy a kitöltők nagy része (359 fő) szellemi munkát folytat, vagy tanuló (292 fő).

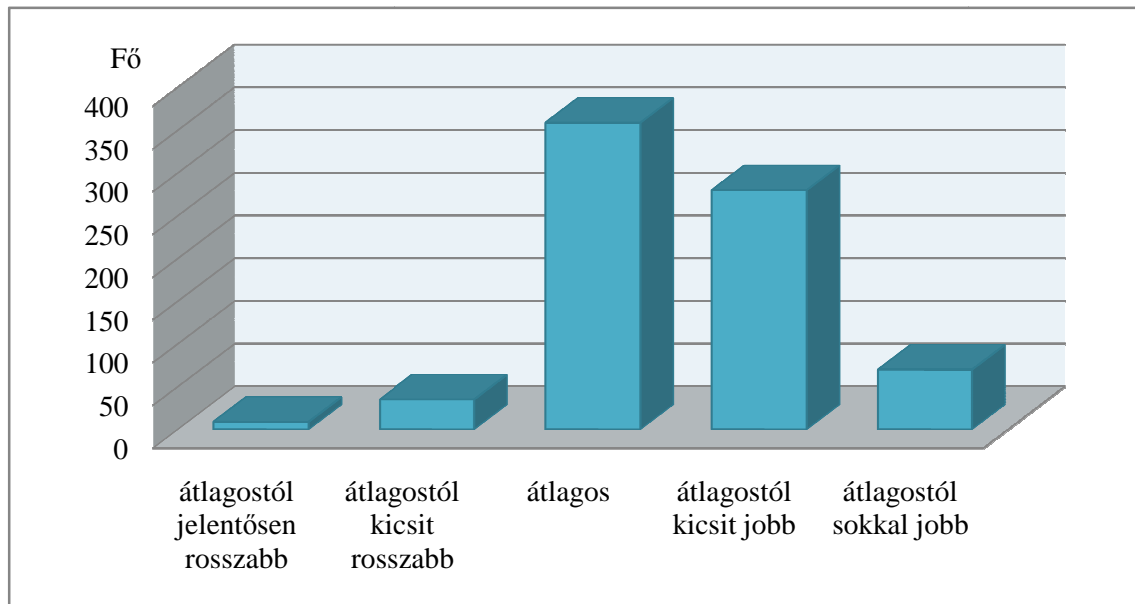


12. ábra: A sportolói minta munkaerőpiaci helyzet szerinti megoszlása

Forrás: Saját vizsgálat, 2017 (N=753)

A megkérdezettek szembetűnően nagy többsége (94%) tartja anyagi helyzetét átlagosnak, vagy annál jobbnak. Összesen 359 fő válaszolt úgy, hogy anyagi helyzete átlagos, 280 fő úgy, hogy az átlagostól kicsit jobb és további 70 fő úgy, hogy sokkal jobb az átlagostól. A

mintából szinte teljesen kimaradnak a saját helyzetüket az átlagosnál rosszabbnak tartók, mindössze 44 kitöltő választotta ezt a válaszlehetőséget (13. ábra).



13. ábra: A sportolói minta anyagi helyzet szerinti megoszlása

Forrás: Saját vizsgálat, 2017 (N=753)

A minta szocio-demográfiai jellemzőinek áttekintése után megállapítható, hogy a fitnesztermek edzők által nyújtott szolgáltatásait a nők sokkal nagyobb számban veszik igénybe, mint a férfiak, valamint, hogy ezeknek az edzéseknél a résztvevőit a magas végzettség, és átlagos vagy átlagostól magasabb anyagi helyzet jellemzi. Az alacsonyabban képzett, alacsony jövedelmű társadalmi csoport, valamint a fizikai munkát végzők szinte egyáltalán nem képviseltetik magukat a mintában. Valószínűsíthető, hogy ez az adat tükrözi az edzéstermek látogatóinak összetételét is.

4. VIZSGÁLATI EREDMÉNYEK ÉS AZOK ÉRTÉKELÉSE

Kutatásom területét igyekeztem edzői és sportolói oldalról is megközelíteni, így az edzők személyiségének és képzettségének megítélését felmértem az edzők és a fitnesssterembe járó fogyasztók, vendégek körében is.

A vizsgálati eredmények bemutatását a kérdőívek felépítésének megfelelően strukturáltam. Külön alfejezetben mutatom be az edzők és a fitness fogyasztók körében kapott eredményeket.

Az edzők között végzett vizsgálat eredményei közül elsőként az óralátogatottság alakulását, majd az edzők szakmai tudását (BOURDIEU kulturális tőkeelmélete alapján) és személyiség dimenzióit (Myers – Briggs teszt eredményei szerint) ismertetem. Az órán résztvevők számát, az edzők inkorporált, tárgyiasult és intézményesült kulturális tőkéjének, valamint személyiség-preferenciájának sajátosságait nemek és korcsoportok alapján is áttekintem.

A fitness fogyasztók vizsgálatának ismertetését a leíró statisztikai módszerek eredményeinek bemutatásával kezdem. Elsőként az edzéslátogatási szokásokat elemzem, majd a fitnesszedzéseken való részvételt befolyásoló legfőbb motivációkat. Ezután a létesítményválasztás legfontosabb szempontjait részletezem, valamint az edzőhöz való ragaszkodást, az edzők szakmai tudásának megítélését.

A fogyasztói motivációk és a létesítmény-választás eredményeit főkomponens- és klaszterelemzéssel is vizsgálom.

Végül kitérek a szabadidő-sportolók fitness szolgáltatásokkal kapcsolatos sportfogyasztási szokásaira, átlagosan mennyit költenek ezekre havonta, milyen tényezők miatt, és mekkora összeggel lennének hajlandóak többet költeni. Ezeket a területeket szintén vizsgálom nemek és korcsoportok szerint is.

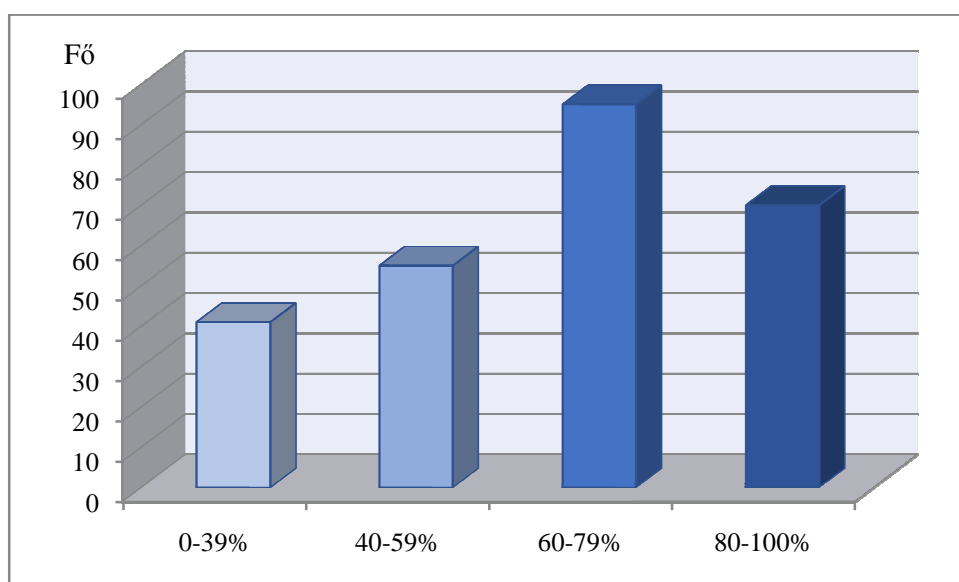
Bemutatom a Myers – Briggs Temperamentum Index segítségével végzett felmérés eredményeit, a minta megoszlását a személyiség-preferenciák szerint, mind a fitnesszedzők, mint a fogyasztók körében. A fogyasztók által elvárt edzői személyiség-típusokat összehasonlítom az edzőktől származó eredményekkel abból a célból, hogy megállapítsam a különböző személyiségű edzők iránti kereslet és kínálat illeszkedik-e egymáshoz.

A statisztikai elemzések során kapott eredmények közül a terjedelmi korlátok miatt csak a kutatásom szempontjából releváns információkat mutatom be, amelyek következtetések levonását teszik lehetővé.

4.1. Az edzők kérdőíves vizsgálatának eredményei

4.1.1. Óralátogatottság

A fitness szektorban rendkívül kiélezett verseny van, így a fitnessklubok számára gazdasági szempontból a megtermelt profit kiemelt jelentőségű. Ennek jelentős részét képezik az edzők által generált, csoportos órákból származó bevételek. Minél népszerűbbek egy edző csoportos órái, annál inkább megéri az adott szakembert alkalmazni egy fitnessteremnek. Az edzők népszerűségét óráik látogatottságával mértem fel. Feltételeztem, hogy egy csoportos órát tartó edző sikerességét jelzi, hány sportolni járó személy választja az általa tartott edzéseket. Az órák látogatottságát százalékos arányban határoztam meg az alapján, hogy hány fő egy edzésen a résztvevők lehetséges maximális száma és ebből általában mekkora a tényleges részvétel. Az arányokat 40, 60, 80 és afölötti százalékos kategóriákba soroltam.



14.ábra: Az edzői minta megoszlása óráik látogatottsága alapján

Forrás: Saját vizsgálat, 2017 (N=261)

A kérdőívet kitöltő edzők megoszlása az óralátogatottság szempontjából jelentős eltéréseket mutatott (14. ábra). A legnépszerűbb edzők közé tartoznak vizsgálatomban azok, akik óráin 80%-osnál magasabb a részvétel, ebbe a csoportba a válaszadók 27%-a (70 fő) került. A következő kategória a 60-80% közötti óralátogatottság, ahová a legtöbb kitöltő, a minta 36%-a (95 fő) tartozik. Őket követi egy kevésbé sikeres csoport (55 fő), ahol már csak 40-60% közötti az óralátogatottság. Végül a legkevésbé látogatott órák edzői, akiknél 40%-osnál is alacsonyabb a részvétel, így valószínűsíthetően ők nem tartoznak a fitnessklubok szempontjából megfelelő bevételt termelő alkalmazottaknak. A válaszadók legkisebb, de mégis a vártnál nagyobb része, 16%, azaz 41 fő került ebbe a csoportba.

Az edzőtermek szempontjából leginkább profittermelő alkalmazottaknak egyértelműen a csoportos órákat teljesen megtöltő, 80-100% közötti óralátogatottságot elérő fitness szakemberek számítanak. A mintának azonban mindössze 27%-a tartozik ide, legnagyobb része a 60-79%-ot elérő edzők csoportjába került. Szükséges vizsgálni, hogy milyen különbségek vannak a nagyobb népszerűségnek örvendő, és a kisebb létszámot produkáló edzők között, milyen tényezőktől függ az edzők óralátogatottsága.

A nemek között nem volt jelentős eltérés a résztvevők számát tekintve, tehát nem lehet kijelenteni, hogy a férfi vagy nő edzők lennének sikeresebbek. A férfiaknál kissé magasabb volt a rangátlag (136,79), mint a nőknél (129,38), ez azonban nem számít szignifikáns különbségnek (Mann – Whitney U: 5484,00; p=0,49).

Életkor alapján azonban már megfigyelhetők nagyobb eltérések, ezt szemlélteti a 9. táblázat. A Kruskal – Wallis teszt eredményei azt tükrözik, hogy az idősebb edzők óráinak látogatottsága magasabb a fiatalabb korosztályénál.

9. táblázat: Az edző életkora és az óráin résztvevők számának összefüggései

Életkor	Rangátlag		Résztvevők
18-25 év	100,61	Khi - négyzet	20,17
26-35 év	120,64	Szabadságfok	3
36-45 év	154,00	Szignifikancia	p<0,01
46-65 év	153,66		

Forrás: Saját vizsgálat, 2017 (N=261)

A rangátlagok alapján megállapíthatjuk, hogy a legélesebb különbség a 35 év alatti és 35 év feletti válaszadók között mutatkozik meg. Ez a 26-35 és 36-45 éves korosztály között szignifikáns volt (p=0,01), de kisebb eltérés a 18-25 és 26-35 év közötti korosztály esetében is megfigyelhető. Szignifikáns különbség mutatkozott a 18-25 és 36-45 év közöttiek (p<0,01), valamint a 18-25 és 46 év felettek között (p<0,01).

A fitness fogyasztók mintájának életkor szerinti összetétele alapján feltételeztem, hogy mivel leginkább a fiatal korosztály képviselteti magát a fitnessztermi csoportos edzéseken, ők inkább a hasonlóan fiatal edzőket fogják előnyben részesíteni. Ugyanezt vártam amiatt is, hogy egy fiatal, mindössze néhány éve, évtizede megjelent iparágról van szó. Ezt támasztotta volna alá több pszichológiai törvényszerűség, mint az, hogy hasonló a hasonlóval szimpatizál és a

holdudvarhatás. Ez egy olyan kognitív torzítás, amely során egy adott személy valamely tulajdonságát (például, hogy fiatal, erős, vagy vonzó), kivetítjük személyiségének egészére (lehet, hogy tehetségesebb, ügyesebb is) (ASCH, 1946; NISBETT – WILSON, 1977). Erre a feltételezésre adott okot az is, hogy a fitness szolgáltatások igénybevevőinek fontos céljai közé tartozik a vonzó külső, szépség, fiatalság megőrzése, azaz külsőségekhez kapcsolódó célok. Azonban az eredmények arra utalnak, hogy az edzők népszerűsége éppen az életkor előre haladtával nő. Ennek lehet oka az, hogy több idő alatt több kapcsolatra, ismeretségre, nagyobb vendégkörre tudnak szert tenni, mint egy kezdő edző. Befolyásolhatja ezt a fitness fogyasztók azon elképzelése is, miszerint egy idősebb szakember több tapasztalattal, szélesebb körű ismeretekkel rendelkezik, így jobban megbíznak tudásában. Végül meg kell említeni, hogy amennyiben az adott edző idősebb kora ellenére is jó fizikai kondícióban van, és vonzó külsővel rendelkezik, követendő példaképként motiválhatja vendégeit. Így a holdudvar hatás érvényesülhet az idősebb edzők választása esetében is. A holdudvarhatást nemcsak személyiség vonások, hanem egyéb jellemzők is kiválthatják. Ilyen a személy külseje (DION ET AL., 1972), vagy valamilyen megnyilvánulása (pl. mosoly), de ilyen lehet a státusza is. Az idősebb edzők státuszát magasabbnak ítélik meg a sportolók, és emiatt is választhatják többen az óráikat.

4.1.2. Szakmai tudás

Az edzők népszerűségének, sikerességének kulcsfontosságú tényezője a megfelelő szakmai tudás, amelyet BOURDIEU (1999) kulturális tőkeelmélete alapján vizsgáltam. A kulturális tőke egy személy különböző képzettségeit és kompetenciáit foglalja magában, és BOURDIEU (1999) szerint gazdasági tőkévé konvertálható. Az *inkorporált kulturális tőke* kategóriájába azok a felhalmozott ismeretek tartoznak, amelyek elsajátítását képzési, tanulási folyamat előzte meg, megszerzésük időbe kerül, valamint a családi háttérhez, neveltetéshez, személyiséghez kapcsolódó ismeretek, tudás, amelyet általában képességekként, kompetenciákként tartanak számon. A *tárgyasult kulturális tőke* az anyagi hordozókat foglalja magába, amelyek birtoklásához gazdasági tőkére is szükség van. Az *intézményesült kulturális tőke* kategóriájába a kulturális kompetenciák bizonyítékául szolgáló titulusok, végzettségek tartoznak. Ez által a különböző végzettségű, különböző titulusokkal rendelkező személyek összehasonlítása is lehetségessé válik (BOURDIEU, 1999).

BOURDIEU (1999) alapján az edző inkorporált kulturális tőkéjéhez sorolom az edző által megszerzett ismeretek széleskörűségét és az önfejlesztésre fordított erőfeszítéseit; az edző tárgyasult kulturális tőkéjét a birtokolt szakmai források mennyisége és változatossága

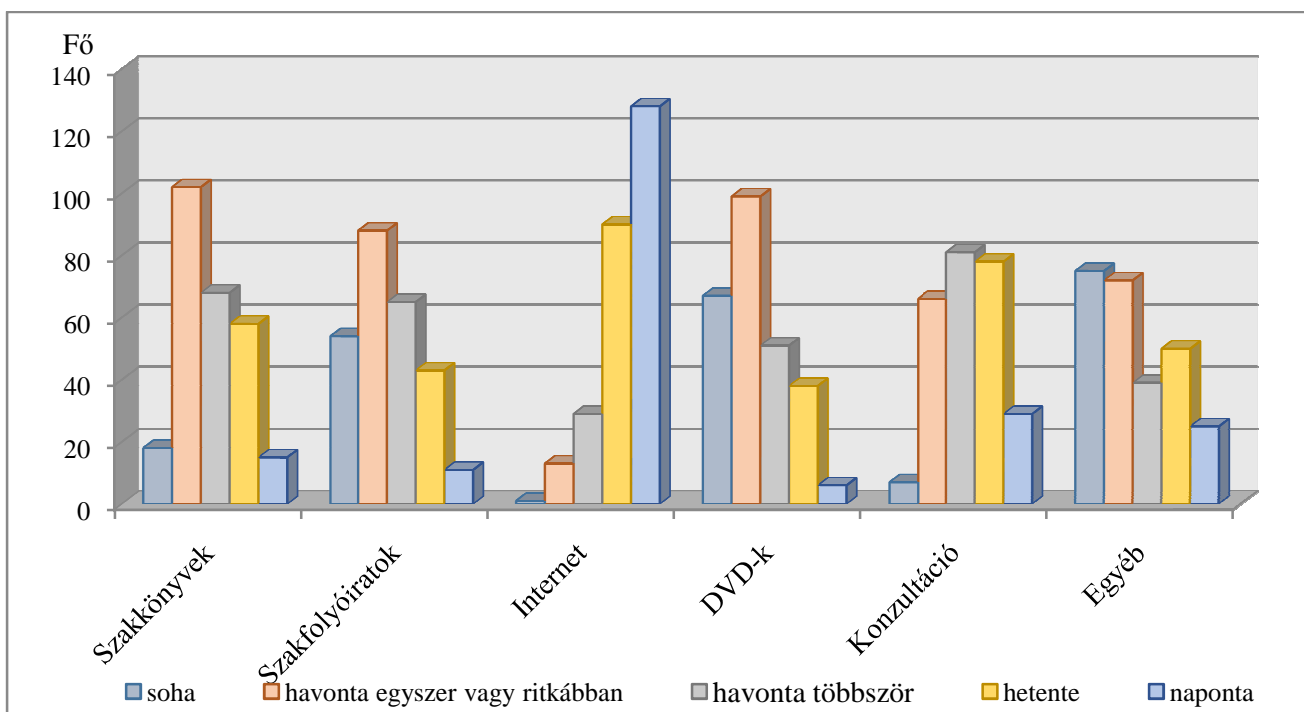
alapján határozom meg; az edző intézményesült kulturális tőkéjét a képzettségei, oklevelei, tudományos fokozatai alapján.

Inkorporált kulturális tőke

Az edző ismereteinek, szakmai tudásának kiterjedtségét, széleskörűségét kutatásomban nem vizsgáltam, mivel ennek felmérése meghaladta volna disszertációm kereteit. Azonban ebbe a kategóriába sorolom az edző önfejlesztéssel kapcsolatos attitűdjét, azt, hogy milyen gyakran és mennyi időt fordít szakmai ismereteinek bővítésére. Ezt a különböző szakmai forrásokból való ismeretszerzés, önálló tanulás gyakoriságával, rendszerességével jellemeztem.

A leíró statisztikai módszerek eredményei azt mutatják, hogy az önfejlesztésre használt legnépszerűbb források az edzők körében az internetes anyagok, amelyeket a megkérdezettek közül 247 fő tanulmányoz rendszeresen, ebből 29 fő havonta többször, 90 fő hetente és 128 fő minden nap. Ezt követi a konzultáció más szakemberekkel, amit a válaszadók közül 81 fő havonta több alkalommal, 78 fő hetente és 29 fő minden nap megtesz (15. ábra).

A szakmai könyveket a válaszadókból 141 fő havonta többször vagy annál nagyobb rendszerességgel forgatja, míg a szakfolyóiratokat mindössze 119 fő, a DVD-ket pedig 95 fő. 67-en válaszoltak úgy, hogy soha nem néznek szakmai DVD-t, így ez lett a kérdőívet kitöltők körében a legkevésbé népszerű ismeretszerzési mód.



15. ábra: Szakmai források használatának gyakorisága

Forrás: Saját vizsgálat, 2017 (N=261)

A felsorolt szakmai forrásokon kívül az egyéb lehetőségnél sokan (186 fő) megemlítették a más edzők óráin való részvételt, ezt 114-en folytatják rendszeresen, havi több alkalommal vagy annál gyakrabban.

Megállapíthatjuk tehát, hogy az edzők önfejlesztéséhez felhasznált források közül egyértelműen az internetes anyagok voltak a legnépszerűbbek a válaszadók körében, ezt követte a más szakemberekkel való konzultáció, azonban a többi lehetőség között már nem volt jelentős különbség. Az internet népszerűsége a többi forrással szemben a technológiai fejlődésnek, az internethasználat számos területen történő elterjedésének is köszönhető.

Vizsgálatom kiterjedt arra is, hogy a két nem képviselői hasonló gyakorisággal fejlesztik-e magukat a felsorolt szakmai források segítségével. Szignifikáns különbség egyedül a szakkönyvek esetében volt a férfiak javára (rangátlag: férfiak 153,79; nők 124,63; Mann – Whitney U: 4515,00; $p < 0,01$). A többi forrás használatában nem volt jelentős eltérés, a rangátlagok alapján a férfiak valamivel gyakrabban élnek a konzultáció lehetőségével (rangátlag: férfiak 144,96; nők 127,10), és a szakfolyóiratok olvasásával (rangátlag: férfiak 141,17; nők 128,16); míg a nők az online anyagok (rangátlag: férfiak 124,53; nők 132,81) és szakmai DVD-k (rangátlag: férfiak 117,88; nők 134,67) igénybevételével.

Ez feltételezhetően annak köszönhető, hogy a hagyományosan női sportágnak számító aerobik mindig is különösen népszerű volt az otthon végezhető gyakorlatokat tartalmazó videokazetták, bakelitlemezek formájában, amelyeknek mai, modern megfelelői a DVD-k és online felvételek. Így az edzők ezek segítségével anélkül tanulhatnak más edzőktől, hogy konzultálnának velük, vagy személyesen mennének el az általuk tartott órákra.

Az életkor nem számított befolyásoló tényezőnek abban, hogy ki milyen gyakran fejleszti magát a felsorolt lehetőségek segítségével. Kruskal – Wallis teszttel vizsgáltam az összefüggést és kizárólag az egyéb módon történő önfejlesztéssel, azaz a más edző óráin való részvétellel volt szignifikáns kapcsolata a kornak. Ez azt jelenti, hogy a 25 és 45 év közötti edzők gyakrabban vesznek részt mások óráin, mint a 25 év alattiak vagy a 45 év felettiak. A többi kategóriában a rangátlagokban csak kisebb különbségek voltak, így szignifikáns eltérés nem, csak tendenciák figyelhetők meg (10. táblázat).

10. táblázat: Az edzők életkorának összefüggése a szakmai források alkalmazásának gyakoriságával

	Szakkönyvek		Internet		Szakfolyóiratok	
Életkor	Rangátlag		Rangátlag		Rangátlag	
18-25 év	122,26	Khi-négyzet : 0,75 DF: 3 p=0,86	130,88	Khi-négyzet : 5,87 DF: 3 p=0,12	113,27	Khi-négyzet : 0,34 DF: 3 p=0,95
26-35 év	132,63		131,97		141,06	
36-45 év	131,74		132,65		124,06	
46-65 év	134,53		124,41		133,35	
Életkor	DVDk		Konzultáció		Egyéb	
18-25 év	119,73	Khi-négyzet : 2,88 DF: 3 p=0,41	146,54	Khi-négyzet : 6,35 DF:3 p=0,96	100,28	Khi-négyzet : 8,90 DF: 3 p=0,03
26-35 év	130,71		136,90		137,74	
36-45 év	129,88		114,71		138,40	
46-65 év	147,93		126,97		129,78	

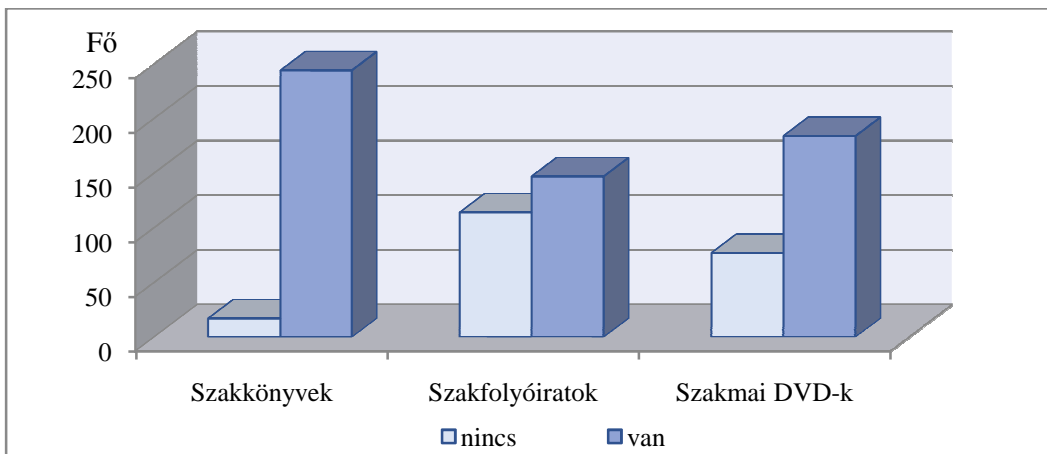
Forrás: Saját vizsgálat, 2017 (N=261)

Végül Spearman korrelációval vizsgáltam az önfejlesztés különböző formáinak gyakorisága és az óralátogatottság közötti összefüggést. Az eredmények alapján megállapíthatjuk, hogy nincsen erős kapcsolat a két tényező között, egyedül az egyéb forrásokból történő önfejlesztés, azaz a más edzők óráin való részvétel áll szignifikáns kapcsolatban ($p < 0,05$) a résztvevők számával.

Feltételezhetjük tehát, hogy többet számít az, amit az edzők más edzőktől tanulhatnak meg, fontos, hogy más óratartó stílust, ötleteket is megismerjenek, és az órán való részvétel miatt gyakorlati tapasztalatot szerezzenek, amelyet fel tudnak használni saját órájuk tartásában. A más típusú edzések megismerésével - azok előnyeinek felhasználásán túl - lehetőségük nyílik saját edzésmódszerük előnyös hatásait kifejteni a sportolóknak, összehasonlításokat tenni, ezzel is erősítve a szakmai tudásukon alapuló bizalmat.

Tárgyasult kulturális tőke

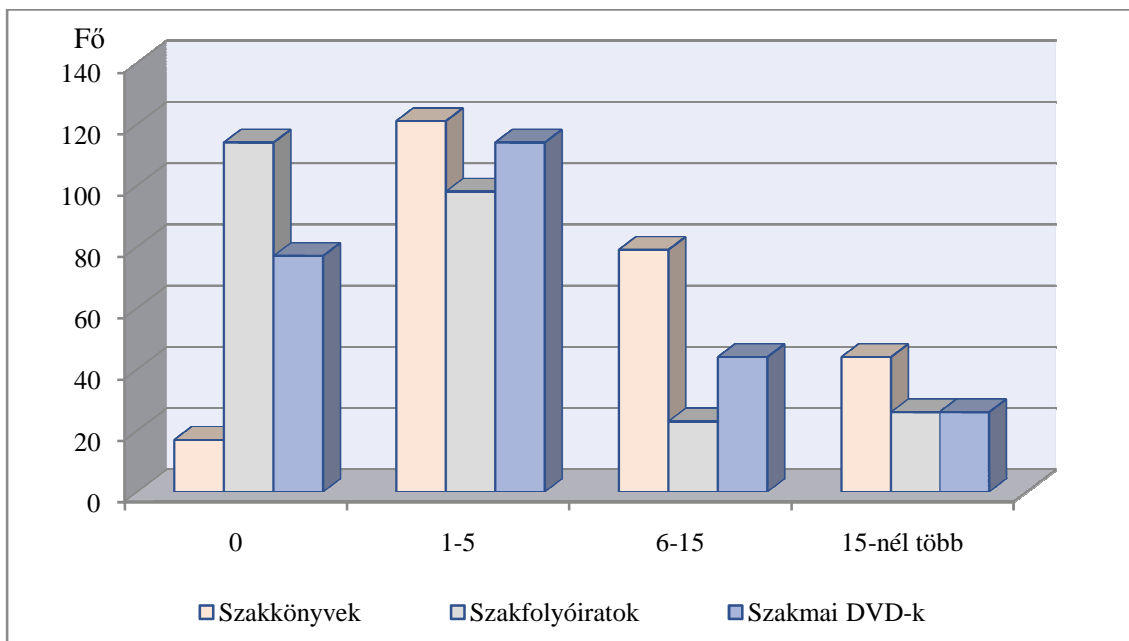
Miután felmértem, melyek a leggyakrabban használt források, vizsgáltam, hogy mennyivel rendelkeznek ezekből a megkérdezett edzők. Az eredményeket a 16. ábra szemlélteti. Eszerint legtöbben szakkönyveket szereznek be tudásuk gyarapítása érdekében, a válaszadók közül 244-en rendelkeznek valamilyen szakmai könyvvel és mindössze 17 főnek nincsen egyáltalán szakkönyv a birtokában. Szakmai DVD-k tekintetében már nem volt ekkora különbség, csak 184 főnek van, míg 77-nek nincs. Legkevésbé a szakfolyóiratokat vásárolják az edzők az eredmények alapján, 147 válaszadó rendelkezik otthon szakmai folyóirattal, míg 114 egyáltalán nem.



16. ábra: Az edzők által birtokolt szakmai források

Forrás: Saját vizsgálat, 2017 (N=261)

Azt, hogy a különböző kézzelfogható szakmai forrásokból számszerűen mennyivel rendelkeznek a megkérdezett edzők, a 17. ábra szemlélteti. Megfigyelhető, hogy nem jellemző az edzőkre, hogy sok szakkönyvet, szakmai folyóiratot, vagy DVD-t szerezzenek be, legtöbbször úgy válaszoltak, hogy 1-5 darab között birtokolnak ezekből a forrásokból. Ezt a kategóriát követte azok száma, akik egyel sem rendelkeznek, a legalacsonyabb azoknak volt a száma, akiknek 15-nél több áll tulajdonában a felsorolt forrásokból.



17. ábra: Az edzők által birtokolt szakmai források mennyisége (db)

Forrás: Saját vizsgálat, 2017 (N=261)

Ezek az eredmények azt támasztják alá, hogy napjainkban a fitness szektorban nem a kézzelfogható szakmai ismereteket nyújtó források dominálnak, sokkal inkább népszerűek az

online megszerezhető szakmai anyagok. Ez egybevégt a különböző szakmai források használatának gyakoriságát leíró eredményekkel is.

A férfiak és nők között volt egy kevés, de nem szignifikáns különbség abból a szempontból, hogy milyen szakmai forrásokkal rendelkeznek, a férfiak nagyobb számban nyilatkoztak úgy, hogy van szakkönyvük (rangátlag: férfiak 149,26; nők 125,90) vagy szakfolyóiratuk (rangátlag: férfiak 138,33; nők 128,95), míg a nők száma szakmai DVD-k esetében (rangátlag: férfiak 119,50; nők 134,20) haladta meg a férfiakét. A nemek közötti különbség kizárólag a szakkönyvek számában volt szignifikáns (Mann – Whitney U: 4773,00; $p < 0,05$).

Ezek az eltérések adódhatnak az edzéstípusok különbségeiből, hiszen az aerobik területén túlsúlyban vannak a női edzők és szintén az aerobik anyagok egyik kedvelt formája a DVD-s kiadvány. A hagyományosan férfiasabb mozgásformáknak számító edzések eszközigényesek, otthon kevésbé végezhetőek, és szakmai anyagaik jobban hozzáférhetőek más formátumban, például könyvekben és folyóiratokban, mint DVD-ken.

Életkor szerint is megvizsgáltam a szakmai anyagok birtoklásának jellemzőit és szignifikáns különbséget találtam az életkor és szakkönyvek ($p < 0,05$), valamint az életkor és szakmai DVD-k ($p < 0,01$) számával kapcsolatban. Legnagyobb mennyiségben ezekből a forrásokból a 46 év felettek rendelkeznek, és jelentősen elmarad a 18 és 25 év közötti korosztály a DVD-k szempontjából (11. táblázat). Szignifikáns különbség volt a szakkönyvek számában a 18-25 és 46 év feletti korosztály között ($p < 0,05$), valamint a 36-45 és 46 év felettek között ($p < 0,05$). A DVD-kel kapcsolatban a 25 évnél fiatalabb és 25 évnél idősebb edzők között volt szignifikáns eltérés (18-25 és 26-35 közöttiek: $p < 0,01$; 18-25 és 36-45 év közöttiek: $p < 0,05$; 18-25 év közöttiek és 46 év felettek: $p < 0,01$).

11. táblázat: Szakkönyvek és DVD-k számának eltérései életkor alapján

	Életkor	Különbség	Rangátlag	Khi-négyzet	DF	Szignifikancia
Szakkönyvek száma	18-25 év	a	120,40	10,94	3	$p < 0,05$
	26-35 év	ab	130,64			
	36-45 év	a	120,97			
	46-65 év	b	166,24			
DVD-k száma	18-25 év	a	89,44	22,09	3	$p < 0,01$
	26-35 év	b	135,07			
	36-45 év	b	132,32			
	46-65 év	b	164,69			

Forrás: Saját vizsgálat, 2017 (N=261)

Ennek az oka az, hogy a fiatalabb generációk egyre inkább előnyben részesítik az internetet más ismeretszerzési lehetőségekkel szemben. A fentiekben bemutattam, hogy az online források magasan a legnépszerűbbek mindegyik korosztály esetében. A DVD, mint adathordozó, ma már egyre inkább háttérbe szorul a korszerűbb, könnyen hozzáférhető lehetőségekkel szemben. A szakmai könyvekkel kapcsolatban hasonló okok merülnek fel, ma már ezek legnagyobb része online formában is hozzáférhető, míg az idősebb korosztály évekként ezelőtt csak könyvként szerezhette be, vagy jobban ragaszkodik napjainkban is a nyomtatott formához, mint a fiatalabbak.

A birtokolt szakmai források közül egyedül a szakmai könyvek mennyisége mutatott összefüggést az óralátogatottsággal. Minél több szakkönyvvel rendelkezik egy edző, annál valószínűbb, hogy sokan vesznek részt az óráin (Spearman's korrelációs együttható: 0,22; $p < 0,01$).

Eszerint kifizetődőnek tűnik szakmai könyveket vásárolni, és használni az edzői tudás gyarapítására, folyamatos aktualizálására. Bár a szakkönyvek tanulmányozásának gyakorisága nem állt szignifikáns kapcsolatban az óralátogatottsággal, az, hogy egy edzőnek hány darab szakmai könyv áll tulajdonában, közepesen erős kapcsolatot mutatott a résztvevők számával. A korábbiakban az életkor és óralátogatottság összefüggéseit elemezve azt tapasztaltam, hogy az idősebb edzők óralátogatottsága nagyobb, mint a fiataloké, és ennek egyik oka feltételezhetően a nekik tulajdonított nagyobb szakmai tudás. A szakkönyvek birtoklása és az óralátogatottság összefüggésének elemzése is az idősebb edzők nagyobb népszerűségét, és azok a szakmai megbízhatóságának vélelmét támasztja alá.

Intézményesült kulturális tőke

Ebbe a kategóriába sorolom az edzők legmagasabb végzettségét, valamint legmagasabb edzői munkához kapcsolódó végzettségét. Ezeket a minta elemzésénél már bemutattam, így ebben a fejezetben részletesen nem térek ki rá, csak a nemekkel, életkorral és óralátogatottsággal való összefüggéseire, valamint a továbbképzésekkel megszerezhető oklevelekre.

Nemek tekintetében a válaszadók legmagasabb iskolai végzettsége nem tért el egymástól.

Az edzői munkához kapcsolódó legmagasabb végzettséggel kapcsolatban azonban megállapítható, hogy nők körében szignifikánsan gyakoribb az OKJ-s végzettség, mint az egyéb típusúak (Mann – Whitney U: 4731,00; $p < 0,01$)

Életkor alapján a legmagasabb iskolai végzettségben a 18-25 éves korúak valamint az ettől idősebbek között volt szignifikáns eltérés a mintában (Khi-négyzet: 17,66; szf: 3; $p < 0,01$). Ez azzal magyarázható, hogy ebben az időszakban szerzik meg legtöbben a felsőfokú

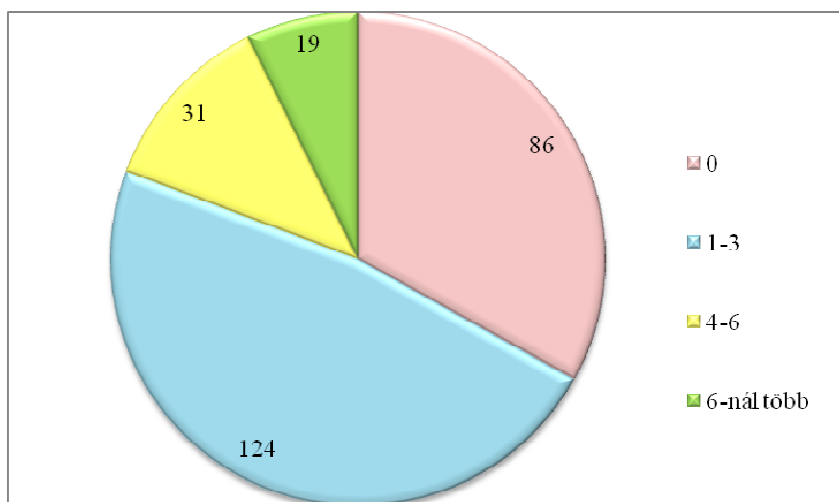
végzettséget, így előfordulhat, hogy edzőként, OKJ-s végzettséggel még az egyetem/főiskola befejezése előtt dolgoznak ezek a válaszadók.

Az edzői munkához kapcsolódó legmagasabb végzettségben nem volt számottevő különbség. Mivel jellemzően az edzői munkát OKJ-s végzettséggel végzik az edzők a korosztálytól függetlenül, ezért ebben nagyobb eltérés nem is volt várható.

Vizsgáltam a végzettség és az órák látogatottságának kapcsolatát is. Az eredmények szerint a legmagasabb iskolai végzettség ezt nem befolyásolja, azonban az edzői végzettség igen. Minél magasabb egy edző munkájához kapcsolódó végzettsége, annál többen vesznek részt az általa tartott edzéseken ($p < 0,05$).

Ez az eredmény is összhangban áll a korábban ismertetett eredményekkel, amelyek szerint a sportolók választását nagymértékben befolyásolja az edzőnek tulajdonított szakmai tudás, amely ebben az esetben, a végzettségben dokumentálva is van.

A továbbképzéseken való részvételt az edzők által elvégzett kiegészítő képzések, tanfolyamok számával mértem fel, és a könnyebb bemutatás érdekében a válaszadókat kategóriákba soroltam: nem vett még részt továbbképzésen, 1-3 továbbképzésen vett részt, 4-6 továbbképzésen vett részt, 6-nál több továbbképzésen vett részt.



18. ábra: Az edzők által elvégzett továbbképzések száma

Forrás: Saját vizsgálat, 2017 (N=261)

Az edzők jelentős része (33%, azaz 86 fő) nem vett részt az alap edzői végzettséget biztosító képzés után más tanfolyamon. 48%-a egy, kettő vagy három tanfolyamot végzett el, és mindössze 50 edző (7%) volt a mintában, aki ennél több továbbképzésen volt (18. ábra).

A továbbképzéseken való részvétel tekintetében nincs eltérés a férfi és nő edzők között.

Az életkor alapján alkotott csoportok között azonban szignifikáns ($p < 0,01$) különbség van. Az eredmények szerint a tanfolyamokra járás szempontjából legaktívabbak a 26 és 35 (rangátlag: 137,40), valamint a 36 és 45 év (rangátlag: 146,59) közötti edzők. Úgy tűnik, mintha a 25 évnél fiatalabbak (rangátlag: 94,72) még nem, a 46 évnél idősebbek (rangátlag: 116,63) már nem járnának szakmai tanfolyamokra, esetleg a képzések kínálatában nem találnak inkább őket megcélzó ajánlatokat (12. táblázat). Szignifikáns eltérés van a 18-25 és 26-35 év közöttiek esetében ($p < 0,01$), valamint a 18-25 és 36-45 év közöttiekénél ($p < 0,01$).

12. táblázat: Az edzők életkora és az elvégzett továbbképzések számának összefüggése

	Életkor	Különbség	Rangátlag	Khi-négyzet	DF	Szignifikancia
Továbbképzések száma	18-25 év	a	94,72	17,21	3	$p < 0,01$
	26-35 év	b	137,40			
	36-45 év	b	146,59			
	46-65 év	ab	116,63			

Forrás: Saját vizsgálat, 2017 (N=261)

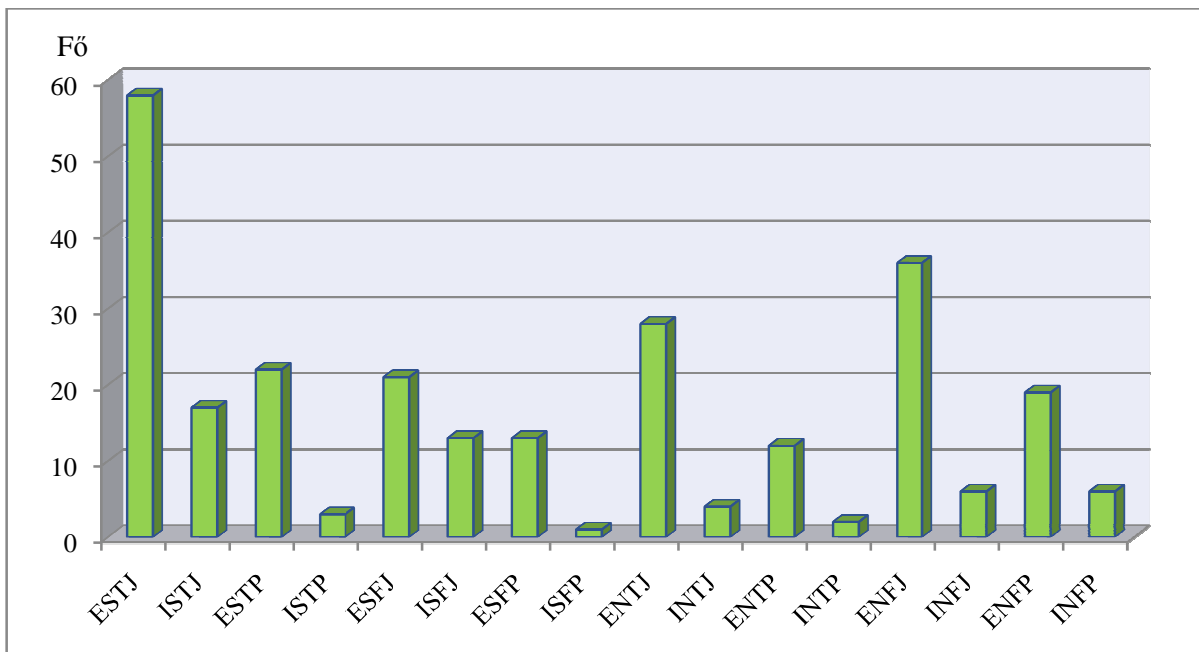
A fiatalabbak friss végzettséggel rendelkezhetnek, amely megszerzése után még az ott szerzett tudást igyekeznek felhasználni, és valószínűleg idejük sem volt még továbbképzéseken való részvételre. Az idősebbek esetében kapott adatokat érdekes a korábbiakban elemzett óralátogatottságnál leírt eredményekkel összevetni, amelyek szerint az idősebb edzők óráit többen látogatják, valószínűleg nagyobb szakmai tudást feltételezve, ugyanakkor ezek szerint az eredmények szerint kevesebb továbbképzésen vesznek részt, így tudásuk talán nem minden esetben naprakész a fitness új eredményeivel, módszereivel kapcsolatban.

Az edzések látogatottsága nem áll szignifikáns kapcsolatban az elvégzett továbbképzések számával, tehát ez nem befolyásolta a válaszadók népszerűségét.

Valószínű, hogy ennek a tényezőnek az ismertsége kisebb a sportolók körében, őket és a munkáltatót elsősorban az kell, hogy érdekelje, hogy az edző rendelkezik-e azzal a képesítéssel, ami szükséges az adott edzéstípus oktatásához. Az edzések során esetleg van lehetősége az edzőnek a végzettségei bemutatására, de ez nem feltétlenül szükséges, s néha a bizonytalanság látszatát keltheti, ha ezzel próbálja szakmai tekintélyét megteremteni.

4.1.3. Személyiség típus

Az edzők személyiségét a Myers – Briggs Temperamentum Index-szel mértem fel. Céлом annak vizsgálata volt, hogy a teszt által meghatározott személyiség típusok közül van-e olyan, ami gyakrabban fordul elő az edzői szakmát választók körében a többinél. Az eredményeket a 19. ábra szemlélteti.



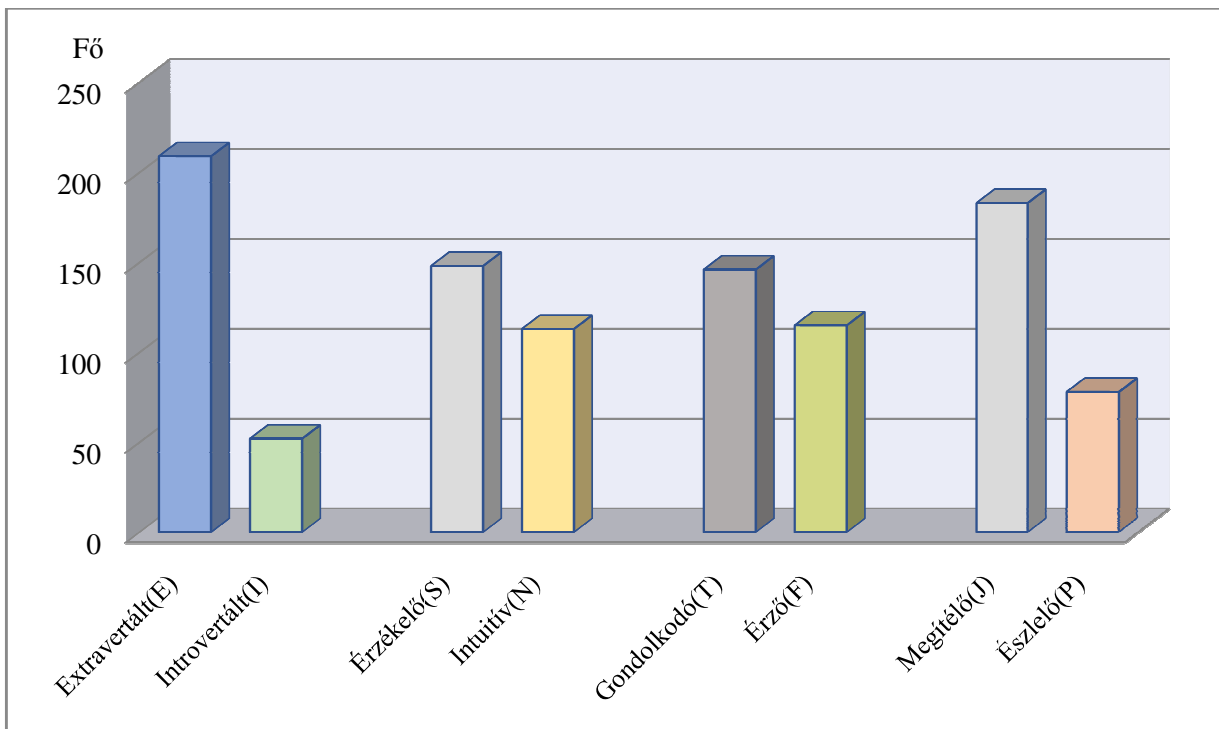
19. ábra: Az edzői minta megoszlása az MBTI 16 alaptípusa között

Forrás: Saját vizsgálat, 2017 (N=261)

Az edzők körében megfigyelhető, hogy egy személyiségtípus gyakorisága magasan kiemelkedik a többi közül. A kérdőívet kitöltő edzők közül 58 fő tartozik az extravertált, érzékelő, gondolkodó és megítélő típusba. Emellett jelentős részük (36 fő) az extravertált, intuitív, érző és megítélő, valamint 28 fő az extravertált, intuitív, gondolkodó és megítélő típusba. Ez a két csoport az extraverzió mellett a megítélésben egyezik meg az előző csoporttal. Tehát a mintában leginkább preferált életstílus a megítélés, amely mellett az extraverzió, mint energia attitűd a meghatározó.

A válaszadók közül legkevesebben (1 fő) az introvertált, érzékelő, érző és észlelő, 2 fő az introvertált, intuitív, gondolkodó és észlelő, 3 fő az introvertált, érzékelő, gondolkodó és észlelő, valamint 4 fő az introvertált, intuitív, gondolkodó és megítélő típusba kerültek. Itt tehát szintén az energia attitűd (introverzió) és a preferált életstílus (észlelés) mutatott nagyobb különbséget.

Ezek után külön – külön is megvizsgáltam a négy preferencia eltéréseit (20. ábra).



20. ábra: A myers-i személyiség-preferenciák az edzői mintában

Forrás: Saját vizsgálat, 2017 (N=261)

Az ábrán jól látszik, hogy a legnagyobb eltérések valóban az extravertzió – introvertzió, valamint a megítélő – észlelő preferenciapárokban voltak. Eszerint extravertált a mintában szereplő edzők 80%-a (209 fő), mindössze 52 introvertált van közöttük.

Az extravertált attitűdű emberek jellemzője az aktivitás, a környezettel való intenzív kapcsolat, jó kommunikáció, nyitottság a külső világra, érdeklődés más emberek iránt.

Ha összevetjük ezeket az extravertált személyiségre jellemző attitűdöket az introvertáltakra a köztudatban is ismert jellemzőkkel: félénkebbek, befelé forduló, a magányt jobban szeretik a társaságnál, akkor a kapott eredmények jól illeszkednek az edzőkkel szembeni, a korábbiakban megfogalmazott elvárásokkal.

183 főnek (70%) a preferált életstílusa a myers-i rendszerben a megítélés, 78 főnek (30%) az észlelés.

Érdekes ez a nagy különbség, de az ítéletalkotókra jellemző attitűd esetében ez is magyarázható a fitneszedzők mintájában, különösen akkor, ha finomítjuk a csoportokat a másik dimenzió, a gondolkodás-érzés funkciónak a ítéletalkotáshoz kapcsolásával. A megítélőkre általában jellemző a tervszerűség, határozottság, a gyors és elégséges információszerzés utáni döntés.

A mintából 90 fő tartozik az ítéletalkotók csoportján belül a gondolkodó-megítélő (TJ) edzők csoportjába, 36 fő érző-megítélő (FJ) közé. A két csoport különbsége főleg a tervezés szintjén

mutatkozik meg, míg az érző- megítélő csoport a tevékenységek szervezésében, tervezésében a humán tényezőket veszi alapul, addig a gondolkodó-megítélő csoport erőssége a logika, az elemzés utáni döntéshozatal.

Az észlelés és döntés preferenciáknál nem volt ennyire szembeötlő a különbség, azonban kisebb eltérés itt is megfigyelhető. Az edzők közül 148-an (57%) tartoznak az érzékelők, míg 113-an (43%) az intuitívok közé, döntés szempontjából 146 fő (56%) gondolkodó, 115 fő (44%) pedig érző.

A férfiak és nők között nem volt szignifikáns különbség a négy funkció szempontjából. A rangátlagok között kisebb eltérések megfigyelhetőek (13. táblázat).

13. táblázat: Személyiség-preferenciák alakulása nemek szerint

	Nem	Rangkorreláció	Szignifikancia
Extraverzió / Introverzió	férfi	125,61	p=0,38
	nő	132,51	
Érzékelés / Intuíció	férfi	134,03	p=0,69
	nő	130,15	
Gondolkodás / Érzés	férfi	121,58	p=0,22
	nő	133,63	
Megítélés / Észlelés	férfi	137,79	p=0,33
	nő	129,10	

Forrás: Saját vizsgálat, 2017 (N=261)

A rangátlagok azt mutatják, hogy az introvertált és érző típus a nők körében valamivel gyakoribb, mint a férfiaknál, akiknél viszont magasabb az intuíció és az észlelés előfordulása, ezek azonban nem jelentős eltérések, mindössze tendenciákra utalhatnak.

Ezután vizsgáltam, hogy a személyiségtípus összefüggésben van-e egy edző óráinak a látogatottságával. Nem volt szignifikáns különbség sem a személyiségtípusok, sem a négy – négy preferencia összehasonlításakor. Ezek szerint a vizsgált mintában az edzéseken résztvevő vendégek számát nem befolyásolja az edző személyiségtípusa.

Fontos kihangsúlyozni, hogy az edzők magatartását nagymértékben alakítják a pályával kapcsolatos szakmai követelmények, és a siker érdekében alkalmazkodniuk kell a fogyasztók elvárásaihoz is, ezért a különböző típusúhoz való tartozásuk nem feltétlenül határozza meg a tudatos és választott magatartásformáikat. Az edzéseken és a sportolókkal való viszonyukban ezek a választott magatartásformák érvényesülnek.

Az edzők inkorporált kulturális tőkéjének és preferenciájának összefüggését Mann – Whitney próbával vizsgáltam. Az eredmények szerint az extravertált edzők szignifikánsan gyakrabban

fejlesztik magukat szakmai DVD-k segítségével, mint az introvertált edzők (Mann – Whitney U: 4387,00; $p < 0,05$), ez talán a külvilághoz való viszonyukkal, nyitottságukkal magyarázható. A többi funkció, valamint a többi szakmai anyag használatának gyakorisága között nem mutatható ki összefüggés.

A tárgyiasult kulturális tőkével kapcsolatban arra a következtetésre jutottam, hogy a megítélő edzők több DVD-vel rendelkeznek, mint a többi preferenciába tartozó válaszadók (Mann – Whitney U: 5585, 00; $p < 0,01$). A többi szakmai forrással kapcsolatban ebben az esetben sem volt jelentős eltérés.

Mivel a fentiekben már leírtam, hogy számukra a gyors információszerzés, majd az ezt követő határozott döntés a fontos, lehetséges, hogy a DVD, mint gyors információkat nyújtó forrás vonzóbb lehetőség, mint az alaposágra inkább törekvő, körültekintőbb csoportoknál.

Végül a személyiség funkciók és végzettség kapcsolatát vizsgáltam. Szignifikáns eltérés kizárólag a gondolkodó és érző preferenciájú edzők között volt, amely szerint az érző edzőkre jellemzőbb a magasabb szintű végzettség, mint a gondolkodókra (Mann – Whitney U: 7381,00; $p < 0,05$). Az edzői munkához kapcsolódóan az extravertált edzőknek volt magasabb szintű végzettsége az introvertáltakhoz képest (Mann – Whitney U: 4788,50; $p = 0,05$). Az OKJ-s és nem OKJ-s képzések, valamint a különböző továbbképzések teljesítésének szempontjából nem volt különbség a preferenciák alapján.

A Myersi személyiségdimenziók alapján tehát nem voltak jelentős különbségek az edzők óráinak látogatottságában, valamint a kulturális tőke vizsgálata során is kevés eltérés mutatkozott meg az edzők energiaattitűdje, domináns funkciója, másodlagos funkciója és preferált életstílusa szerint.

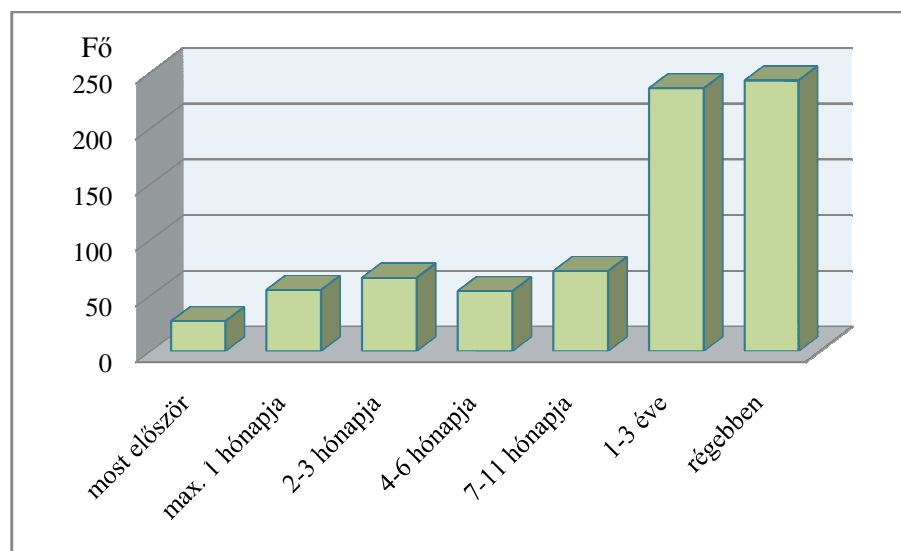
A vizsgálati eredmények inkább arra utalnak, hogy milyen személyiségjegyekkel rendelkező edzők választják az edzői pályát. A válaszadók legnagyobb számban az ESTJ típushoz tartoznak. Az ESTJ típus jellemzői a szakirodalom szerint a következők: „logikus, határozott, rendszeres, objektív, hatékony, közvetlen, gyakorlatias, szervezett, személytelen, felelősségtudó, rendezett” (HIRSH - KUMMEROW, 1990, 14.o. in: TAKÁCS, 1999). A fitnessedzőkkel kapcsolatban nehéz egységes pályaprofil leírást találni, és a szakirodalomban is inkább a képzési követelményeket fogalmazzák meg. A szakirodalom ismertetésében leírtam, hogy milyen jellemzői vannak a sikeres edzőknek a kutatások szerint. Ezek között is kevés foglalkozik az edzői személyiséggel, de szinte valamennyi tartalmazza a jó kommunikációt, kapcsolati kultúra fontosságát, valamint sok olyan vonást, amely a domináns ESTJ típusra jellemző. Az eredmények alapján az ebbe a típusba tartozó edzők mellett kissé

hátterbe szorultak érző és intuitív preferenciával rendelkező csoportok. Az ideális az lenne – és az igényeknek megfelelően valószínűleg az is - ha a legnagyobb csoportot alkotó ESTJ preferenciával rendelkező edzők nagyobb figyelmet fordítanának az érzés és intuitív részekre, és így az emberekre gyakorolt hatásuk az érzelmek által is megerősíthető lenne, illetve az intuíció erősítése révén sokoldalúbban tudnák szervezni és végezni edzői munkájukat.

4.2. A fitness fogyasztók kérdőíves vizsgálatának eredményei

4.2.1. Edzéslátogatási szokások

A fitness termék fogyasztói körében végzett vizsgálat során kiderült, hogy a fitnessterembe járók 63%-a, azaz a megkérdezett mintából 479 fő, már egy évnél régebben vesz részt fitnessztermi edzéseken, 26%-a két hónap és egy év közötti időszak óta, és mindössze 11% jár az edzésekre egy hónapnál rövidebb ideje (21. ábra).

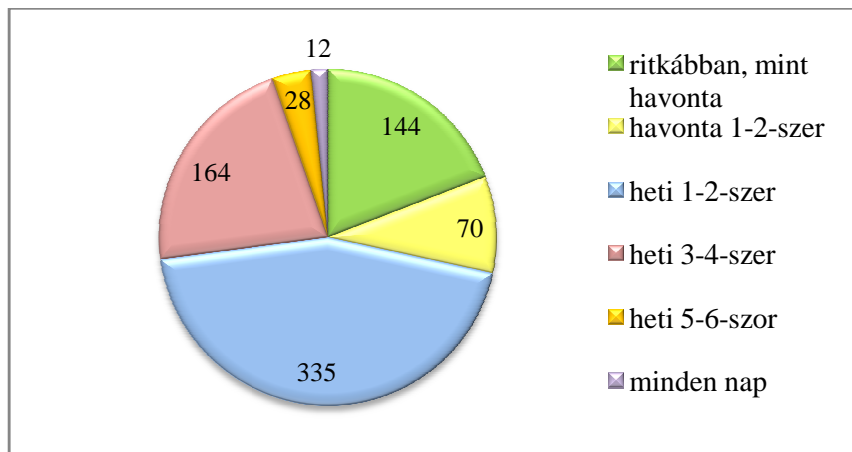


21. ábra: A fitness fogyasztók edzésre járás időszaka szerinti megoszlása

Forrás: Saját vizsgálat, 2017 (N=753)

Az, hogy a válaszadók nagy része egy évnél régebb óta jár edzeni, arra a feltételezésre ad okot, hogy a kérdőívre adott válaszaik hitelesek, valódi tapasztalatokon alapulnak.

A vizsgált minta legnagyobb részére (44%) az jellemző, hogy heti egy-két alkalommal vesznek részt fitnessztermi edzéseken, 28% ennél is többször, így a válaszadók 72%-áról elmondható, hogy legalább heti rendszerességgel jár fitnesszklubokba. A megkérdezett vendégek 9%-a havonta egy-két alkalomról számolt be, míg 19% ennél is ritkábban edz fitnesszteremben (22. ábra).



22. ábra:A sportolói minta edzésre járás gyakorisága szerinti megoszlása

Forrás: Saját vizsgálat, 2017 (N=753)

A kérdőívet kitöltő fitness fogyasztók nagy része minden héten részt vesz fitnessztermi edzéseken. Ez az átlag lakossághoz képest jelentős eltérés, hiszen az EUROBAROMETER 2014-es adatai szerint a magyarok 62%-a soha nem sportol, míg 38%-a valamilyen rendszerességgel.

Ezek az arányok nem meglepőek annak tükrében, hogy a minta összetétele, amely fitnessklubok vendégeiből áll, eleve feltételezi a rendszeres fizikai aktivitást, hiszen a lakosság inaktív része valószínűsíthetően nem látogat fitnessztermeket sem. Ennek tükrében feltételezhető, hogy a minta 28%-a, aki havonta egy-két alkalommal, vagy ritkábban jár az edzőterembe, nem tekinthető inaktívnak, hanem a fitnessklubokon kívül más helyszínen is folytat sporttevékenységet.

A férfiak és nők között nem volt különbség az edzésre járás időszakának hosszúsága, valamint rendszeressége tekintetében.

Életkor alapján azonban szignifikáns eltérést mutatott az edzésre járás időszaka, amely a kor növekedésével együtt egyre hosszabb volt (Khi-négyzet:52,58; szf.:4; $p < 0,01$). Ehhez hasonlóan az idősebbekre az edzőterembe járás nagyobb rendszeressége volt jellemző, mint a fiatalabbakra (Khi-négyzet: 19,95; szf.: 4; $p < 0,01$).

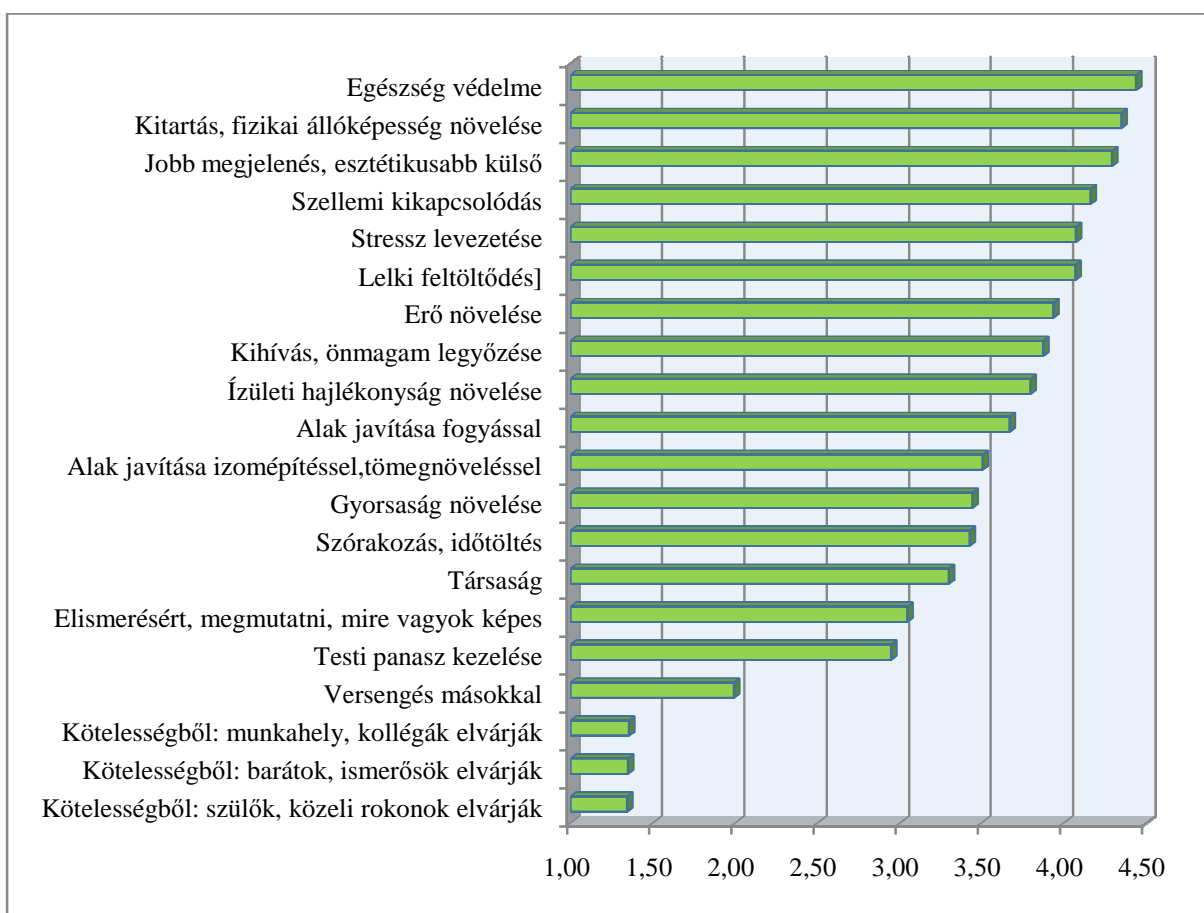
Feltételezhetjük, hogy az idősebb korosztály már nagyobb egészségtudatossággal rendelkezik, mint az ifjúság, és ahogy egészségük egyre nagyobb jelentőséggel bír számukra, a rendszeres testmozgásra is több figyelmet fordítanak. Ezt alátámasztják a motivációval kapcsolatos, a későbbiekben ismertetett eredmények, ahol az egészség megőrzése egyre nagyobb szerepet kap minden 25 éven felüli korosztálynál.

A mintában a Myers-i személyiségtípusok szerint elkülönített csoportok között nem volt jelentős differencia ezekben a jellemzőkben.

4.2.2. A fitness fogyasztók motivációs vizsgálata

A fitness fogyasztókat motiváló legfőbb célokat elsőként a minta egészében vizsgáltam, a kapott átlagértékek (1-egyáltalán nem fontos, 5-nagyon fontos) alapján rangsoroltam ezeket (23.ábra). A korábbi vizsgálatokból megkíséreltem minden motiváló tényezőt összegyűjteni, majd ezeket hét kategóriába soroltam.

A *külső megjelenéshez* kapcsolódó motivációk közé került a jobb megjelenés, esztétikusabb külső iránti vágy, az alak javítása fogyással és az alak javítása izomépítéssel. A *fizikai képességekhez* fűződő motivációk az erő, állóképesség, gyorsaság és ízületi hajlékonyság fejlesztése. Az *egészség megőrzésével és javításával összefüggő* motiváció az egészség védelme valamint a testi panasz kezelése. A *mentális egészséghez kapcsolódik* a szellemi kikapcsolódás, a stresszlevezetés és a lelki feltöltődés. *Sikerélménnyel* kapcsolatos ösztönző erőt jelent a kihívás, a versengés másokkal, valamint az elismerés. *Szociális tényezőnek* számít a társaság, valamint a szórakozási, kikapcsolódási lehetőség. A sportolást érezhetik a fitness fogyasztók *kötelességnek* is, amely származhat a munkahely, a család és a barátok elvárásaiból is.



23.ábra: A fitness fogyasztók legfőbb motivációi az edzéseken való részvételre

Forrás: Saját vizsgálat, 2017 (N=753)

A legfontosabb motivációs tényezők közé sorolom azokat a célokat, amelyek négy fölötti átlagot értek el a mintán belül. Ide tartozik az egészség megőrzése (4,44), a fizikai állóképesség növelése (4,36), a jobb megjelenés, esztétikusabb külső (4,29), a szellemi kikapcsolódás (4,16), a stressz levezetése (4,07) és a lelki feltöltődés (4,07). A fitneszedzéseken való részvételre ösztönző legfontosabb motiváció az egészség megőrzése, a jó fizikai állóképesség, valamint a vonzó külső iránti igény.

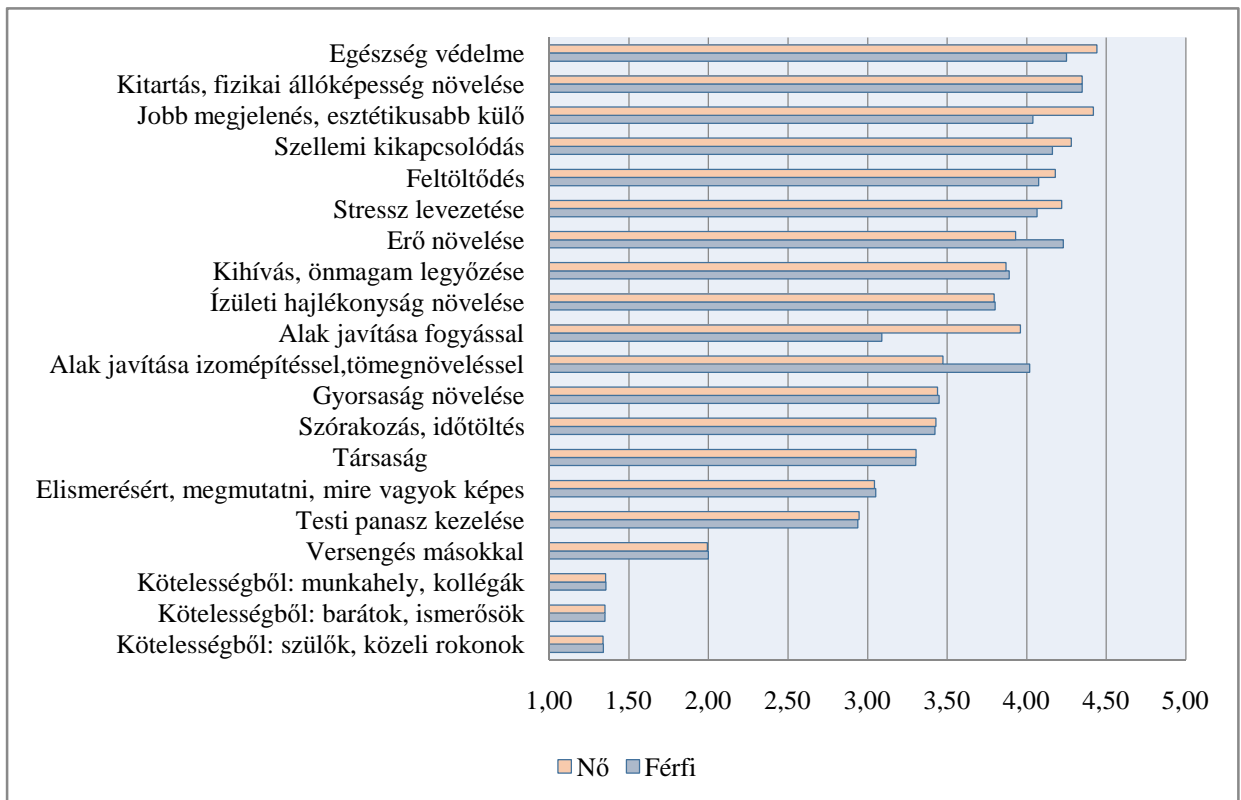
A kapott átlagok alapján közepesen fontos a mintában szereplő fitnessz fogyasztók számára az erő növelése (3,93), a kihívás (3,87), a ízületi hajlékonyság növelése (3,80), az alak javítása fogyással (3,67), az alak javítása izomépítéssel (3,51), a gyorsaság növelése (3,44), a szórakozás, időtöltés (3,43), a társaság (3,30) valamint az elismerés (3,04).

Végül a legkevésbé fontos ösztönző erőknek tartom azokat, amelyekre adott értékek átlaga nem éri el a hármat. Ebbe a csoportba került a testi panasz kezelésének szándéka (2,95), a másokkal való versengés (1,99), valamint a kötelességből való sportolás, a munkahely (1,36), barátok (1,35) és rokonok (1,34) elvárásai miatt.

Az eredmények alapján megállapítható, hogy hasonlóan KILPATRICK ET AL. (2010) kondicionáló edzésekkel kapcsolatos kutatásához, a fitnessz fogyasztók legfőbb motivációi az egészséghez és a külső megjelenéshez kapcsolódnak. Szükséges azonban kiemelni, hogy eredményeim szerint rendkívül nagy jelentősége van a mentális egészséggel összefüggő tényezőknek a fitneszedzéseken való részvétel szempontjából, hiszen ebből a csoportból mindhárom motiváló faktor több, mint négyes átlagot ért el. Ez FREDERICK - RYAN (1993) eredményeihez képest is eltérést jelent, hiszen a fitnessz jellegű edzések fő ösztönző tényezőinek ők is kifejezetten a testhez kapcsolódó motivációkat tartották. Eredményeim háttérében az állhat, hogy az 1990-es évek óta felgyorsult az emberek élete, elárasztják őket az információk, állandóan gyors döntéseket kell hozni, folyamatos kommunikációra vannak kényszerítve. Ez az életvitel fárasztja a mentális oldalt, ezért egyre hangsúlyosabbá válik a stressz levezetésének igénye. Emellett az egészségtudatos magatartással kapcsolatos információk között is jelentős helyet kap a fizikai aktivitás mentális egészséghez való hozzájárulása.

Nemek közötti különbségek

Vizsgáltam a nemek közötti különbségeket is a motivációs tényezőkkel kapcsolatban. Az eredményeket a 24. ábra szemlélteti.



24. ábra: A fitness fogyasztók legfőbb motivációi az edzéseken való részvételre (nemek közti különbségek)

Forrás: Saját vizsgálat, 2017 (N=753)

A motivációk fontossági sorrendjében a nők körében is az egészség megőrzése került az első helyre (4,53), azonban ezt második helyen a vonzó külső megjelenés (4,42) követte, és ezután következett a fizikai állóképesség növelése (4,35). Ez a tényező férfiaknál az első helyre került, megelőzve az egészség megőrzésére irányuló motivációt (4,25). A férfiak között a jó megjelenés a negyedik helyre szorult (4,04). A nőknél magas értékeket kapott mindhárom mentális egészséggel kapcsolatos motiváció (stressz levezetés: 4,22; szellemi kikapcsolódás: 4,28; lelki feltöltődés: 4,18). Ezzel szemben a férfiaknál az erő növelése (4,23) valamint az alak javítása izomépítéssel (4,02) került be a négyes átlag feletti kategóriába.

A közepes fontosságú kategórián belül a nők körében magas értéket kapott az alak javítása fogyással (3,96), míg a férfiaknál ez a kategória alsó értékei közé került (3,09). A közepesen fontos tényezők közé tartozik a kondicionális képességek (gyorsaság, ízületi hajlékonyság) fejlesztésének szándéka, valamint a szociális tényezők. Mindkét nem képviselői közepesen értékelték a kihívás és elismerés jelentőségét is, valamint nőknél hasonló értéket kapott a testi panasz kezelése is. Ez a férfiaknál a kevésbé fontosnak értékelt tényezők közé került, ahová mindkét csoport válasza alapján a versengés másokkal, és a kötelezettség, mint ösztönző erő tartozik.

Elemeztem az egyes tényezők nemek közötti eltéréseit külön-külön is. Ezeket az 14. táblázat mutatja be. Majdnem mindegyik motivációs faktor fontosságának megítélésében volt szignifikáns különbség férfiak és nők között.

Az eredmények arra engednek következtetni, hogy MOLANOROUZI (2015) és KILPATRICK ET AL. (2010) kutatásához hasonlóan, a mintát alkotó fitness fogyasztók közül a nők számára szignifikánsan fontosabb motiváló tényezőnek számít az alak javítása fogyással, a jobb megjelenés és esztétikusabb külső elérése, valamint az egészség védelme. Vizsgálatom emellett más tényezőkre is kiterjedt, amelyek közül a nőket inkább készítette sportolásra testi panasz kezelésének szándéka, a szellemi kikapcsolódás, a lelki feltöltődés és a stressz levezetése, mint a férfiakat.

14. táblázat: Nemek közötti különbségek a különböző motiváló tényezők fontosságának értékelésében

	Nem	Rangátlag	Mann - Whitney U	Szignifikanciaszint
Alak javítása fogyással	férfi	297,51	43095,50	p<0,01
	nő	416,31		
Alak javítása izomépítéssel	férfi	455,91	43033,50	p<0,01
	nő	336,24		
Jobb megjelenés, esztétikusabb külső	férfi	329,90	51333,50	p<0,01
	nő	400,13		
Testi panasz kezelése	férfi	333,22	52173,50	p<0,01
	nő	398,44		
Erő növelése	férfi	430,83	49378,00	p<0,01
	nő	348,95		
Ízületi hajlékonyság növelése	férfi	360,82	59156,00	0,14
	nő	384,45		
Gyorsaság növelése	férfi	406,00	55407,00	0,01
	nő	360,76		
Kitartás, fizikai állóképesség növelése	férfi	377,58	63102,50	0,95
	nő	376,71		
Egészség védelme	férfi	335,08	52645,00	p<0,01
	nő	398,21		
Szellemi kikapcsolódás	férfi	330,24	51420,50	p<0,01
	nő	400,66		
Társaság	férfi	380,50	62111,50	0,71
	nő	374,47		
Szórakozás, időtöltés	férfi	351,53	56805,50	0,02
	nő	389,16		
Kötelességből: munkahely, kollégák	férfi	397,76	57744,50	p<0,01
	nő	365,72		
Kötelességből: szülők, közeli rokonok	férfi	392,74	58762,00	0,02
	nő	367,50		
Kötelességből: barátok, ismerősök	férfi	396,50	57811,50	p<0,01
	nő	365,59		
Kihívás, önmagam legyőzése	férfi	365,54	60351,00	0,30
	nő	382,06		
Versengés másokkal	férfi	456,24	42695,50	p<0,01
	nő	335,23		
Lelki feltöltődés	férfi	329,32	51187,00	p<0,01
	nő	400,42		
Elismerésért, megmutatni, mire vagyok képes	férfi	382,53	61345,00	0,55
	nő	372,68		
Stressz levezetése	férfi	326,82	50481,50	p<0,01
	nő	400,83		

Forrás: Saját vizsgálat, 2017 (N=753)

Ezzel szemben a férfiak számára jelentősen nagyobb ösztönző erőt jelent az alak javítása izomépítéssel, az erő és gyorsaság növelése, valamint a másokkal való versengés. Ez szintén megfelel a KILPATRICK ET AL. (2010) által kapott eredményeknek, azzal a különbséggel, hogy mintánkban a férfiak és nők között nem volt szignifikáns eltérés a fizikai állóképesség fontosságával kapcsolatban, mindkét nem egyformán értékelte azt. Érdekes, hogy a férfiak körében szignifikánsan magasabb értékeket kapott a kötelesség, mint fitneszedzéseken való részvételre motiváló hajtóerő, akár munkahelyi, akár a barátok, ismerősök részéről érkező elvárások miatt alakul ki.

Ez összekapcsolódhat a hagyományos nemi szerepekből adódó felfogással, miszerint a férfiak a családfenntartók, az „erősebb nem”, tehát érezhetnek belső késztetést a jó fizikai kondíció megőrzését illetően.

GÁL (2014) és NEULINGER (2007) kutatásától eltérően mintámban nem a férfiak értékelték többre a szórakozást és kikapcsolódást, mint motivációs tényezőt, hanem a nők.

A nemek közötti vizsgálat eredményei arra mutatnak rá, hogy hazánkban a szabadidősportban és a fitnesz szektorban a sportolásra ösztönző motivációk egy része egyezik, azonban különbségek is megfigyelhetők, főként a mentális egészséghez való hozzájárulásának értékelésében.

Életkor szerinti különbségek

A fitneszedzéseken való részvételt motiváló tényezőket megvizsgáltam a különböző életkorok szerint is. Több tényezővel kapcsolatban figyelhető meg szignifikáns különbség a fiatalabb és idősebb korosztályok között.

A külső megjelenéshez kapcsolódó motivációk közül mindhárom esetben befolyásolta a kapott értékeket a válaszadók életkora.

Az alak javítása fogyással az eredmények szerint a 36-45 év közöttieknek a legfontosabb motiváció, mindegyik korosztálytól magasabb az értéke, azonban szignifikánsan ($p < 0,05$) csak a 18-25 év közöttiektől tér el, akiknél ez a tényező a legalacsonyabb értékeket kapta (Khi-négyzet: 10,38; szf.: 4; $p < 0,05$).

Az, hogy 25 éves korig ez a szempont nem elsődleges fontosságú a kitöltőknek, összefüggésbe hozható az anyagcsere idősebb korban elkezdődő lassulásával, amely hízáshoz vezethet (ROBERTS, 2000), így a fogyás már lényegesebb motiváló tényezővé válik.

Szintén szignifikáns eltérés van kor alapján abban, hogy mennyire motiválja a válaszadókat az alak javítása izomépítéssel. Ez a motiváció úgy tűnik, 25 éves korban változik meg, hiszen a szignifikáns eltérések a 25 év alatti és feletti korosztályok között jelentkeztek. A fogyással ellentétben ez fiatalabb korban számít jobban a sportolóknak, és 25 éves kortól egyre kevésbé. Jelentős eltérés volt a 18-25 és 26-35 éves ($p < 0,01$), a 18-25 és 36-45 éves ($p < 0,01$), valamint a 18-25 évesek és 46 felettiiek ($p < 0,01$) között (Khi – négyzet: 45, 32; szf.: 4; $p < 0,01$).

A következő vizsgált tényező a jobb megjelenés, esztétikusabb külső volt, aminek az értékelése szintén eltér életkor alapján. Ez az eredmények szerint leginkább a 18-25 év közöttieknek számít (rangátlag: 440,45), és legkevésbé a 46 év felettieknek (rangátlag: 306,93), a két csoport között szignifikáns különbség ($p < 0,05$) volt (Khi – négyzet: 10,04; szf.:4; $p < 0,05$). Ez tehát, hasonlóan a CAMPBELL ET AL. (2001) fizikai aktivitással kapcsolatos vizsgálatából származó eredményekhez, a fitnessz fogyasztók körében a fiataloknak fontosabb motiváció, mint az idősebb korosztálynak.

Az egészség megőrzéséhez és javításához kapcsolódó motivációk a mintán belül az idősebb korosztálynak bizonyultak fontosabbnak. A rangátlagokat és az eltérések szignifikancia-szintjét az 15. táblázatban tüntetem fel.

A testi panasz kezelése, mint fitnesszedzésekre ösztönző erő, változó jelentőséggel szerepel az különböző korosztályok fontossági sorrendjében. Minden egyes életkor csoport számára fontosabb volt ez a tényező, mint az attól fiatalabbaknak, tehát jelentősége az életkorral együtt nő (Khi – négyzet: 81,42; szf.:4 ; $p < 0,01$).

15. táblázat: Életkor szerinti különbségek a különböző motiváló tényezők fontosságának értékelésében (egészség megőrzése és fejlesztése)

Életkor	Testi panasz kezelése		Egészség védelme	
	Rangátlagok	Szignifikanciaszint	Rangátlagok	Szignifikanciaszint
18 év alattiak - 26-35 évesek	292,56 - 387,28	$p < 0,01$	297,12 - 396,23	$p < 0,01$
18 év alattiak - 36-45 évesek	292,56 - 451,74	$p < 0,01$	297,12 - 416,50	$p < 0,01$
18 év alattiak - 46 év felettiak	292,56 - 495,24	$p < 0,01$	297,12 - 463,85	$p < 0,01$
18-25 évesek - 26-35 évesek	318,07 - 387,28	$p < 0,01$	340,18 - 396,23	$p < 0,05$
18-25 évesek - 36-45 évesek	318,07 - 451,74	$p < 0,01$	340,18 - 416,50	$p < 0,01$
18-25 évesek - 46 év felettiak	318,07 - 495,24	$p < 0,01$	340,18 - 463,85	$p < 0,01$
26-35 évesek - 46 év felettiak	387,28 - 495,24	$p < 0,01$	396,23 - 463,85	$p < 0,05$

Forrás: Saját vizsgálat, 2017 (N=753)

Az egészség védelme kiemelt helyen szerepel a motivációk sorrendjében, összességében ez lett a legfontosabb hajtóerő a mintában. Életkor szerint azonban ennél a tényezőnél is hasonló

tendencia figyelhető meg, mint a testi panaszok kezelésénél. Szerepe a kor előrehaladtával növekszik (Khi – négyzet: 57,71; szf.:4 ; $p<0,01$).

Az egészséggel kapcsolatos motivációk idősebb korban betöltött egyre fontosabb szerepe megfelel a korábbi, hasonló területen végzett kutatások (BIDDLE – MUTRIE 2001; MOLANOROUZI ET AL., 2015) eredményeinek.

Az eredmények a mentális egészség megőrzésével, fejlesztésével kapcsolatos motivációk terén is ennek a tendenciának megfelelően alakultak.

A szellemi kikapcsolódás fontosabb az idősebb életkorban lévők számára, mint a fiatalabbaknak. A 18 év alattiaktól és a 18-25 évesektől alacsonyabb értékeket kapott, mint a náluk idősebbektől, a rangátlagok változása főként 25 éves kor alatt és felett figyelhető meg. A szignifikáns különbségeket a 16. táblázat szemlélteti. A többi korosztály között nem volt számottevő eltérés (Khi – négyzet: 25,57; szf.:4 ; $p<0,01$).

16. táblázat: Életkor szerinti különbségek a különböző motiváló tényezők fontosságának értékelésében (szellemi kikapcsolódás)

Életkor	Szellemi kikapcsolódás	
	Rangátlagok	Szignifikanciaszint
18 év alattiak - 26-35 évesek	320,31 - 407,07	$p<0,01$
18 év alattiak - 36-45 évesek	320,31 - 403,79	$p<0,05$
18 év alattiak - 46 év feletti	320,31 - 422,78	$p<0,01$
18-25 évesek - 26-35 évesek	346,07 - 407,07	$p<0,05$
18-25 évesek - 46 év feletti	346,07 - 422,78	$p=0,01$

Forrás: Saját vizsgálat, 2017 (N=753)

A lelki feltöltődés, mint motiváló tényező legkevésbé fontos a 18-25 év közöttiek számára volt, akik szignifikánsan alacsonyabbra értékelték jelentőségét, mint a 26-35 év ($p<0,05$), a 36-45 év közöttiek ($p<0,05$), és a 46 év feletti ($p<0,05$), azonban a többi korcsoport között nem volt számottevő eltérés. Ez az előbbiekhöz hasonlóan a tendenciák szerint fontosabbnak számít az idősebb korosztály körében, mint a fiataloknál (Khi–négyzet: 20,57; szf.:4; $p<0,01$).

A stressz levezetésének értékelésében nem volt különbség az életkor alapján alkotott csoportok között.

A kondicionális képességekkel kapcsolatban, mint az erő, ízületi hajlékonyság, gyorsaság és állóképesség növelése, sem volt szignifikáns eltérés, minden korosztályban ugyanolyan jelentőséggel bírnak a fitneszedzéseken való részvétel szempontjából.

A szociális tényezők, mint a társaság, valamint a szórakozás, időtöltés szerepe szintén hasonló értékeket kapott mindegyik életkorban, nem volt számottevő differencia.

Az, hogy a fitness fogyasztó a kihívás, önmaga legyőzése kedvéért vesz részt az edzéseken, ugyancsak mindegyik korcsoportban hasonló értékeket kapott, nem volt különbség életkor alapján abban, hogy mennyire fontos ez a faktor a válaszadóknak. Ez a fitness szektorban tehát eltérő eredmény az egyéb sportokban való részvételt vizsgáló kutatások megfigyeléseitől, amelyek szerint ez a szempont a fiatalabbak számára lényegesebb (BIDDLE – MUTRIE 2001; CAMPBELL ET AL.; 2001).

A másokkal való versengés azonban már mutatott eltéréseket (17. táblázat). A mintából ez a 18-25 év közöttiek számára bizonyult a legfontosabbnak (rangkorreláció: 433,50). Megállapíthatjuk, hogy a másokkal való versengés ösztönző ereje a magasabb életkorban lévőknel alacsonyabb, mint a fiatalabbaknál (Khi – négyzet: 43,30; szf.:4; $p < 0,01$).

17. táblázat: Életkor szerinti különbségek a különböző motiváló tényezők fontosságának értékelésében (másokkal való versengés)

Életkor	Másokkal való versengés	
	Rangátlagok	Szignifikanciaszint
18 év alattiak - 36-45 évesek	393,04 - 306,61	$p < 0,05$
18-25 évesek - 26-35 évesek	433,50 - 357,19	$p < 0,01$
18-25 évesek - 36-45 évesek	433,50 - 306,61	$p < 0,01$
18-25 évesek - 46 év feletti	433,50 - 330,95	$p < 0,01$

Forrás: Saját vizsgálat, 2017 (N=753)

Hasonlóan alakul egy másik, sikerélményhez kapcsolódó motiváció, az elismerés, a bizonyítás vágya („megmutatni, mire vagyok képes”). Ez a 18 év alattiak körében kapta a legmagasabb értékelést (rangátlag: 434,17), és az idősebb korcsoportoktól egyre alacsonyabbat (rangátlag: 18-25 éveseknél 414,22; 26-35 éveseknél 355,11; 36-45 éveseknél 325,92; 46 év felettiéknél 320,35). A különbség szignifikáns a 18 év alattiak és 25 év feletti, valamint a 18-25 évesek és a tőlük idősebbek között (18. táblázat). Az idősebb korosztályban tehát a kívülről érkező elismerés is kisebb szerepet játszik, mint fiatalabb korban (Khi–négyzet:30,88; szf.:4; $p < 0,01$).

18. táblázat: Életkor szerinti különbségek a különböző motiváló tényezők fontosságának értékelésében (elismerés)

Életkor	Elismerés	
	Rangátlagok	Szignifikanciaszint
18 év alattiak - 26-35 évesek	434,17 - 355,11	p<0,05
18 év alattiak - 36-45 évesek	434,17 - 325,92	p<0,01
18 év alattiak - 46 év feletti	434,17 - 320,35	p<0,01
18-25 évesek - 26-35 évesek	414,22 - 355,11	p<0,05
18-25 évesek - 36-45 évesek	414,22 - 325,92	p<0,01
18-25 évesek - 46 év feletti	414,22 - 320,35	p<0,01

Forrás: Saját vizsgálat, 2017 (N=753)

Abban, hogy milyen korú válaszadók érzik kötelességüknek a fitneszedzéseket a különböző elvárások miatt, mindegyik esetben volt differencia. Az első, a munkahelyi elvárásoknak való megfelelés kényszere a 18-25 év közötti korosztályban volt a legerősebb. Körükben ez a kötelességérzés szignifikánsan nagyobb értékeket kapott, mint a 26-35 éveseknél ($p<0,01$), a 36-45 éveseknél ($p<0,01$) és a 46 év felettiéknél ($p<0,05$). A többi életkor szerinti csoport között nem volt jelentős eltérés (Khi – négyzet: 23,146; szf.:4; $p<0,01$).

Ez feltételezhetően annak köszönhető, hogy a munkába állás, az első munkahelyre való bekerülés általában ebbe az életkorba esik, így az új környezetnek való megfelelés készítése a 18-25 év közötti korosztályra erősebb hatással lehet.

A szülők, rokonok irányából érkező elvárások miatti kötelességérzés ugyancsak a fiatalabb korosztályt érinti erősebben (Khi – négyzet: 36,51; szf.:4; $p<0,01$). A 25 évtől idősebbek között nem volt nagy különbség ennek a motiváló tényezőnek az értékelésében (19. táblázat).

19. táblázat: Életkor szerinti különbségek a különböző motiváló tényezők fontosságának értékelésében (szülők, rokonok elvárásai)

Életkor	Szülők, rokonok elvárásai	
	Rangátlagok	Szignifikanciaszint
18 év alattiak - 26-35 évesek	424,23 - 358,32	p<0,01
18 év alattiak - 36-45 évesek	424,23 - 332,19	p<0,01
18 év alattiak - 46 év feletti	424,23 - 358,32	p<0,01
18-25 évesek - 26-35 évesek	402,92 - 358,32	p<0,05
18-25 évesek - 36-45 évesek	402,92 - 332,19	p<0,01
18-25 évesek - 46 év feletti	402,92 - 345,00	p<0,01

Forrás: Saját vizsgálat, 2017 (N=753)

A barátok, ismerősök elvárásai miatt érzett kötelesség kor alapján szintén eltérő jelentőséggel rendelkezik. Ez a 18-25 évesek számára a legfontosabb a különböző korosztályok között

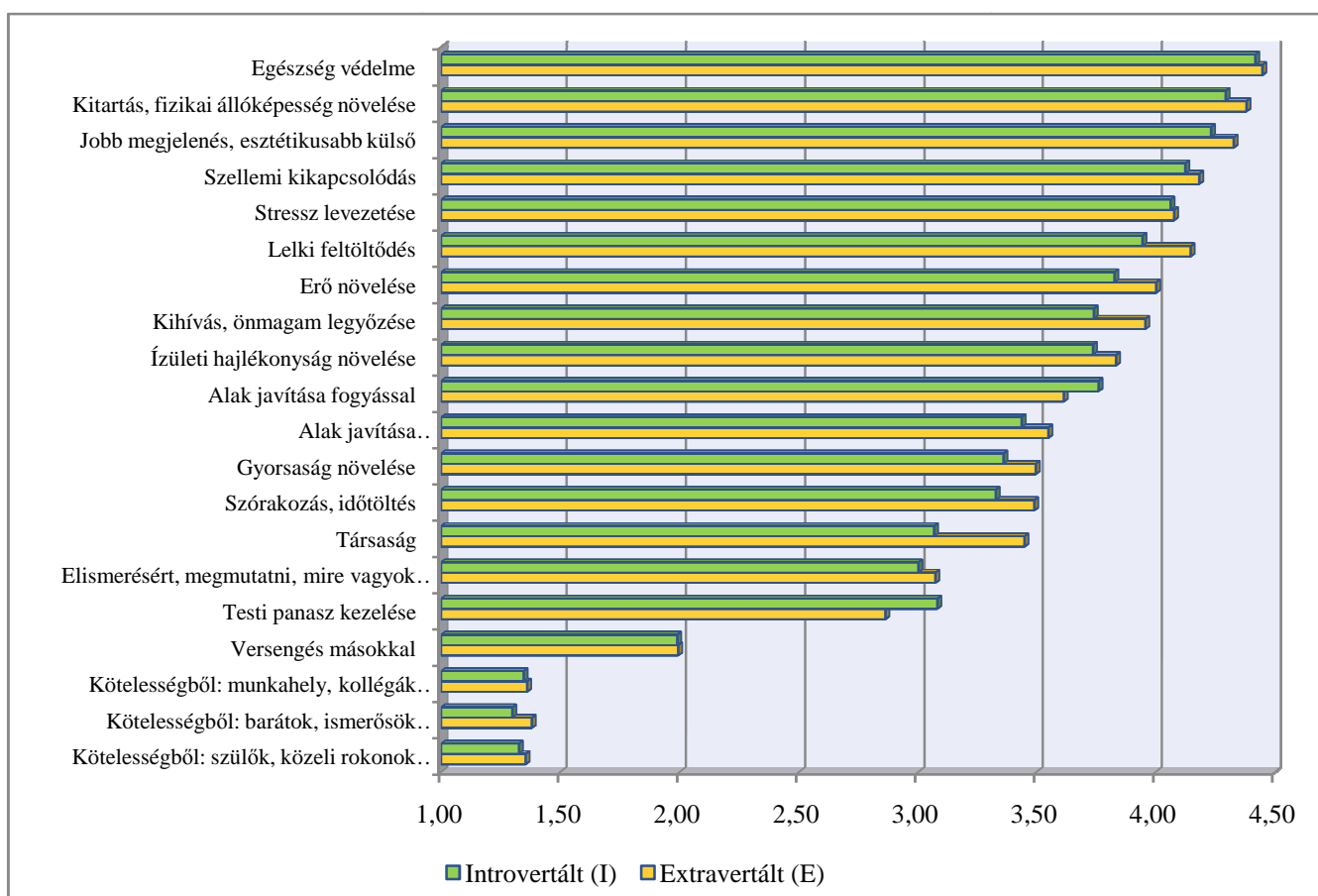
(rangátlag: 409,21). Szignifikánsan magasabb értékeket kapott náluk, mint a 26-35 év közöttieknél ($p < 0,01$), a 36-45 év közöttieknél ($p < 0,01$) és a 46 év felettieknél ($p < 0,05$). Ez a tényező legkevésbé a 36-45 év közöttieket motiválja (rangátlag: 334,56) (Khi – négyzet: 26,80; szf.:4; $p < 0,01$).

Ezek az eredmények a fiatal korosztályra jellemző sajátosságokból adódhatnak, amelyek szerint rájuk nagyobb hatással van a család, a szülők, valamint saját korosztályuk értékei és elvárásai (FÖLDESINÉ ET AL.,2010).

A Myers-Briggs-féle személyiség-preferenciák szerinti különbségek

Végül a fitness fogyasztókat motiváló tényezőket a Myers - Briggs-féle különböző személyiség-dimenziók alapján is megvizsgáltam. Ebben a fejezetben a Mann-Whitney tesztek eredményeit ismertetem.

Elsőként az extravertió – introverzió preferenciával rendelkező sportolók motivációs azonosságait és különbségeit elemeztem (25. ábra).



25. ábra: A fitness fogyasztók legfőbb motivációi az edzéseken való részvételre (extravertió - introverzió különbségek)

Forrás: Saját vizsgálat, 2017 (N=753)

Az értékelések során kapott átlagok szerint megfigyelhető tendenciák alapján feltűnik, hogy szinte mindegyik motiváló tényezőnek nagyobb jelentőséget tulajdonítottak az extravertáltak, mint az introvertáltak. Kizárólag az alak javítása fogyással, valamint a testi panasz kezelésének indoka volt, ami nagyobb értékeket kapott az introvertáltak körében. Valószínű, hogy ebben a csoportban a konkrét célok elérése nagyobb motivációs erővel bír.

A teljes mintához képest, volt egy kevés eltérés, amint az ábrán is látható. Az extravertáltak részéről a lelki feltöltődés (4,15) megelőzte a stresszlevezetést (4,08) mint motivációt, így ez lett fontossági sorrendjükben a negyedik motiváló faktor. Az introvertáltak viszont a fogyás szándékát értékelték magasabbra (3,76), amely így náluk a kihívás keresésénél (3,74) és a izületi hajlékonyság fejlesztésénél (3,74) is fontosabb lett. Szintén eltérés volt az ő csoportjukban, hogy a testi panasz kezelésének szándéka (3,08) is nagyobb jelentőséget kapott, így jobban értékelték a társaság (3,07) valamint az elismerés (3,00) szerepénél. Végül a kötelességek közül, mind az extravertáltak, mind az introvertáltak eltérően rangsorolták a különböző elvárásokat. Az extravertáltaknak a három irányból érkező elvárások közül a barátok, ismerősök elvárásai (1,38) jelentenek valamennyivel többet, ezt követik a munkahelyi (1,36), majd a családi elvárások (1,35). Introvertáltaknál ez a sorrend a munkahelyi elvárásokkal (1,35) kezdődik, ezt követi a család (1,33), majd végük a barátok és ismerősök (1,30).

Szignifikáns eltérés mutatkozott a két csoport között azzal kapcsolatban, hogy mennyire motiválja őket sportolásra a testi panaszok kezelése, az erő növelésének szándéka, a társaság, a kihívások, valamint a lelki feltöltődés (20. táblázat).

20.táblázat: Szignifikáns különbségek személyiség alapján a különböző motiváló tényezők fontosságának értékelésében (extraverzió – introverzió)

	Személyiség-preferencia	Rangátlag	Mann - Whitney U	Szignifikanciaszint
Testi panasz kezelése	extravertált	364,16	61189,00	p<0,05
	introvertált	396,27		
Erő növelése	extravertált	390,40	60469,50	p<0,05
	introvertált	354,24		
Társaság	extravertált	399,21	56390,00	p<0,01
	introvertált	340,12		
Kihívás	extravertált	391,02	60180,00	p<0,05
	introvertált	353,24		
Lelki feltöltődés	extravertált	391,49	59964,50	p=0,01
	introvertált	352,49		

Forrás: Saját vizsgálat, 2017 (N=753)

Habár a legtöbb motiváció terén nem különbözik egymástól a két csoport, eltérés volt az erő növelésének és a kihívásnak az igényében, amelyek az extravertáltak számára jelentettek nagyobb motivációt. Ezek az eredmények megfelelnek az erre a beállítottságra jellemző lendületes, aktív energia attitűdnek. Ehhez hasonlóan az sem meglepő eredmény, hogy a társaság is nagyobb hatással van rájuk, mint az introvertált válaszadókra, hiszen sokkal inkább keresik és értékelik a szociális ingereket náluk. Azt azonban ki kell emelni, hogy az eredmények alapján a lelki feltöltődés szándéka is inkább az extravertáltakat vezérli a fitnesztermi edzésekre. Ezzel szemben az introvertáltak kizárólag a testi panaszok kezelésére adtak szignifikánsan magasabb értékeket, mint az extravertált megkérdezettek. Ennek részben lehet az az oka, hogy az introvertáltak hajlamosabbak kerülni az olyan nyüzsgő, társas közegeket, mint amilyen egy edzőterem, hacsak nincsen konkrét ok (például testi panasz) az igénybe-vételére.

Összességében megállapítható, hogy a válaszoknál található különbségek megfelelnek feltevéseimnek az extravertált - introvertált preferenciával rendelkező sportolók motivációjával kapcsolatban. Nem meglepő, hogy az extravertáltak számára a társaság, a kihívások (csoportos edzést vizsgáltam) szignifikánsan magasabb motiváló erőt jelentettek, mint az introvertált sportolóknak. Ugyanakkor érdekes a lelki feltöltődés keresésének kiemelt szerepe az extravertáltaknál, de mivel csoportos, fitnesztermi edzésekről van szó, nyilvánvaló, hogy az extravertáltak számára jelentős, az introvertáltakra kevésbé jellemző a lelki feltöltődésnek ez a közösségben elérhető formája.

A következő preferencia-dichotómia, amely alapján a motivációk eltéréseit elemeztem, az érzékelés és az intuíció volt. Ebben az esetben kizárólag két motiváló faktor között volt szignifikáns eltérés: a testi panasz kezelésében, valamint az egészség védelmében (21. táblázat). A testi panasz kezelése és az egészség megőrzése is szignifikánsan fontosabb volt az érzékelő csoport számára, mint az intuitívnek. *Ez az eredmény jól magyarázható az érzékelő csoportra jellemző realitással, a világ gyakorlatias szempontú megközelítésével.*

21.táblázat: Szignifikáns különbségek személyiség alapján a különböző motiváló tényezők fontosságának értékelésében (érzékelés - intuíció)

	Személyiség-preferencia	Rangátlag	Mann - Whitney U	Szignifikanciaszint
Testi panasz kezelése	érzékelő	390,35	63263,50	p<0,05
	intuitív	350,00		
Egészség védelme	érzékelő	391,93	62957,50	p<0,05
	intuitív	357,02		

Forrás: Saját vizsgálat, 2017 (N=753)

Megállapítható, hogy az érzékelés és intuíció funkciók alapján elkülönített csoportok között nem volt jelentős különbség a fitnesszedzésre járás motivációiban. Míg ebben az esetben kizárólag az egészség védelme és javítása területén volt eltérés, a következő személyiség-dimenzióknál ezen tényezők nem különböztek a két típus között.

A gondolkodó és érző típusú válaszadók között számos eltérésre hívják fel a figyelmet az eredmények. A szignifikáns különbségeket a 22. táblázatban tüntetem fel. Ezek között a kategóriák között nem volt olyan tendencia megfigyelhető, mint az extravertió – introvertió esetében, ahol az extravertáltak a legtöbb tényezőt magasabbra értékelték, mint az introvertáltak. Bizonyos tendenciák jellemzőek voltak a két csoportra a különböző motivációk értékelésében. Szignifikáns eltérést mutatnak az eredmények a szociális tényezők esetében. Mind a társaság ($p < 0,01$), mind a szórakozás, időtöltés ($p < 0,01$) szignifikánsan többet számít az érző beállítottságú fitnessz fogyasztóknak, mint a gondolkodóknak. Meghatározó számukra a barátok és ismerősök elvárásai miatt érzett kötelességtudat is ($p < 0,05$). Az érző típus ismervei alapján nem meglepő, hogy a lelki feltöltődés jelentősége nagyobb számukra, mint a gondolkodó típusnak ($p < 0,05$), akik ezzel szemben a másokkal való versengést értékelték motiválóbbr szempontnak ($p < 0,05$).

22. táblázat: Szignifikáns különbségek személyiség alapján a különböző motiváló tényezők fontosságának értékelésében (gondolkodó - érző)

	Személyiség-preferencia	Rangátlag	Mann - Whitney U	Szignifikanciaszint
Társaság	gondolkodó	352,33	58760,00	$p < 0,01$
	érző	408,95		
Szórakozás, időtöltés	gondolkodó	358,78	61539,50	$p < 0,01$
	érző	400,29		
Másokkal való versengés	gondolkodó	389,65	63078,50	$p < 0,05$
	érző	357,62		
Lelki feltöltődés	gondolkodó	362,36	63009,50	$p < 0,05$
	érző	395,60		
Kötelesség: barátok, ismerősök elvárásai	gondolkodó	365,53	64448,50	$p < 0,05$
	érző	390,10		

Forrás: Saját vizsgálat, 2017 (N=753)

Az eredmények azt sugallják, hogy az érző preferenciájú kitöltőknek személyiség-típusuknak megfelelően az emberi szempontok és az érzelmek, nyugalom a hangsúlyosabbak, azaz a társaság, a szórakozás, a barátok és ismerősök elvárásai és a lelki feltöltődés. A gondolkodó típusúak eredmény-orientáltságát tükrözi a versengés nagy szerepe értékelésükben.

Végül a külvilághoz való viszonyulásnak, azaz a megítélés – észlelés dichotómiának a motivációval való összefüggéseit vizsgáltam. Az ezek alapján elkülönített két csoport között a

Mann – Whitney próba szerint mindössze két motiváló tényezővel kapcsolatban volt szignifikáns eltérés. Az egyik az alak javítása izomépítéssel, amely az észlelők számára fontosabbnak (rangátlag: 399,55) bizonyult, mint a megítélőknek (rangátlag: 356,64) (Mann – Whitney U: 62274,50; $p < 0,01$). A másik tényező a kötelességérzés volt, amelyet a szülők és közeli rokonok elvárásai alakítanak ki (Mann - Whitney U: 66008,00; $p < 0,05$). Ezt szintén az észlelő típusúak közé tartozó válaszadók értékelték magasabban (rangátlag: 387,82), mint a megítélők csoportja (rangátlag: 365,79). A többi faktorban nem voltak jelentős eltérések, azonban a szociális tényezőkkel kapcsolatban az a tendencia rajzolódott ki a rangátlagok alapján, hogy némileg többre értékeli ezeket az észlelők a megítélőknél.

A teljes minta elemzésének eredményei azt mutatják, hogy a vizsgált hét kategóriából négy, a külső megjelenés, a fizikai képességek fejlesztése, az egészség megőrzése és javítása és a mentális egészség területe a legnagyobb motiváló erőként működik. A sikerélmény szerzése, a szociális tényezők és a kötelességek kategóriái kevésbé voltak fontosak a válaszolók számára.

Érdekes, hogy a mentális egészség kategóriájának valamennyi eleme fontos motivációs erő a teljes mintában, annak ellenére, hogy a korosztályok szerinti megítélésben nem kap azonos szerepet, csak a stressz levezetése. A lelki feltöltődés és a szellemi kikapcsolódás jelentősebb az idősebb korosztályoknál, az ő választásaik biztosítják a kategória jó pozícióját a rangsorban. Valószínű, hogy a 25 év alatti korosztályba tartozók a szellemi kikapcsolódást és lelki feltöltődést más területen, – életkorukból adódóan – vizuálisan a világhálón, vagy baráti társaságban szórakozva igyekeznek megvalósítani.

A fizikai képességek javítása szintén kiemelt kategória, valamennyi korosztály fontosnak tartja, bár a nemek közötti megítélésben vannak eltérések. A kategóriába tartozó tényezők más-más megközelítésből lehetnek motiváló erők a különböző korosztályok, valamint a nők és férfiak esetében.

Ezt alátámaszthatják a külső megjelenéshez fűződő tényezők értékelései. A fiatalabb korosztályoknál a külső megjelenéshez kapcsolódó motivációk, az esztétikusabb külső iránti vágy szignifikánsan nagyobb, mint az idősebb korosztálynál. A jó külső, a kisportolt test korunkban mind a férfi- mind a nőideál alapja, ez jelenik meg a médiában, az interneten, a különböző közösségi fórumokon. Ehhez hozzátartoznak a kiváló fizikai képességek is.

A negyedik kiemelten fontos kategória az egészség megőrzése és javítása. Ebbe két motiváló tényezőt soroltam, amelyek eltérő értékelést kaptak. Az egészség megőrzése nemtől és kortól függetlenül a legfontosabb ösztönző erők közé tartozik a válaszadók körében. A prevenció

megközelítés a fiataloknál is megjelenik, bár a fontossága a kor növekedésével együtt nő. Az egészség, mint érték minden korcsoportban egyre elfogadottabb, és összhangban van a fentiekben, az ideálokkal kapcsolatban leírtakkal. A kategória másik tényezője, a testi panasz kezelése természetesen az idősebb korosztályokban jelentősebb, de ott sem tartozik az erős motiváló tényezők közé. A fitnesztermekben a rehabilitációs csoportos edzések kevésbé vannak jelen, és az azok célközönségének számító idősebb korosztály kisebb létszámú a mintánkban.

A szakirodalmi áttekintésben idéztem több kutatás eredményét, amelyek szerint a vizsgálatom tárgyát képező fitnesztermekben sportolókra jellemzőek az extrinzik motiváció lényeges jegyei. Az eredmények ismeretében arra következtethetünk - főként a korosztályok szerinti eltérések alapján - hogy sokkal árnyaltabb a kép. A szignifikáns különbségek jól érzékelhetőek a vizsgált fiatalabb korosztály és az idősebbek között. Míg a valamilyen jól megfogalmazható cél elérésében (extrinzik motiváció) nagyobb értékeket ért el a fiatalabb korosztály, addig a lelki feltöltődés minden idősebb korosztályban szignifikánsan jelentősebb volt a fiatalabbakénál. Az, hogy a sportolók az edzésekben a kellemes élményeket, érzések megélését is fontosnak tartják, és az, hogy ezek önjuttalmazó erejűek, már az intrinzik motiváció tényezőinek megjelenését mutatja.

Gazdasági szempontból jobban lefordíthatók az extrinzik motiváció tényezői, valamint növelésének eszközei, de hosszú távon, azért, hogy a fiatalabb korosztályok bent maradjanak a rendszerben, az intrinzik motiváció kialakításának lehetőségeit is érdemes lenne felmérni.

A fitnesz fogyasztók kategorizálása motivációik alapján

A motiváló tényezők fontossági sorrendjének, nemek, életkorok és személyiség típusok közötti különbségeinek elemzése után azt vizsgáltam, létrehozhatóak-e a legfőbb motivációk alapján olyan fogyasztói csoportok, amely tagjai egymáshoz sok tekintetben hasonlítanak, a többi csoporttól azonban jól elhatárolhatók. A kérdések reliabilitás vizsgálata során kapott Cronbach-alfa értéke 0,812 lett. A Kaiser – Meyer - Olkin és Bartlett teszt eredményei szerint a KMO=0,82; szf.:171; $p < 0,01$. A főkomponens-analízis tehát alkalmazható volt, és alkalmazása során a motivációs tényezőkkel kapcsolatban hat kategóriát sikerült kialakítani (23. táblázat).

23. táblázat: A motivációk főkomponens-elemzésének eredményként létrejött faktorok

Kérdés: Milyen céllal jár a fitnesszedzésekre?	Faktor						
	Válaszok	Egészség	Kondicionális képességek	Kötelesség	Elismerés	Szociokulturális motivációk	Külső megjelenés
Szellemi kikapcsolódás	0,79						
Stressz levezetése	0,72						
Feltöltődés	0,70						
Egészség védelme	0,66						
Testi panasz kezelése	0,51						
Rugalmasság növelése			0,81				
Gyorsaság növelése			0,80				
Állóképesség fejlesztése			0,75				
Erő növelése			0,73				
Szülők, rokonok elvárásai				0,90			
Barátok, ismerősök elvárásai				0,89			
Munkahely, kollégák elvárásai				0,87			
Elismerésért					0,77		
Versengés másokkal					0,69		
Kihívás					0,64		
Társaság						0,82	
Szórakozás, kellemes program						0,78	
Alakjavítás, izomépzítés							0,81
Jobb megjelenés, esztétikusabb külső							0,74

Módszer: Főkomponens-elemzés. Rotációs módszer: Varimax with Kaiser Normalization. A. Rotation converged in 9 iterations. KMO=0,822; Bartlett (Approx. Chi-Square) 5721,811; $p < 0,001$; Kommunalitások: 0,502-0,838. Magyarázott variancia: 69,141. N=748.

Forrás: Saját vizsgálat, 2017 (N=753)

1. Egészséghez kapcsolódó tényezők

Ebbe a kategóriába kerültek a fizikai és mentális egészség megőrzéséhez, javításához fejlesztéséhez kapcsolódó motivációk: az egészség megőrzése, a testi panasz kezelése, a szellemi kikapcsolódás, a lelki feltöltődés és a stressz levezetése.

2. Kondicionális képességekkel kapcsolatos tényezők

A fizikai képességek fejlesztésének szándéka is fontos, fitnesszedzésre ösztönző erőknek számít. A fogyasztók által adott értékek alapján ebbe a csoportba tartozik az erő, az állóképesség, a gyorsaság és ízületi hajlékonyság növelésének szándéka.

3. Kötelességérzéshez kapcsolódó tényezők

Ahogy az eredmények részletes bemutatásánál leírtam, sokak számára jelentenek motivációt a kívülről érkező elvárások. A főkomponens-elemzés szerint a család, rokonok, a barátok, ismerősök és a munkahely, kollégák elvárásai hasonló kötelességérzést teremtenek a sportoló egyénben.

4. Elismeréshez kapcsolódó tényezők

A válaszadók között hasonló megítélés alá esett minden elismeréssel, kihívással kapcsolatos szempont. Így egy kategóriát alkot a bizonyítási vágy, a kihívás keresése valamint a másokkal való versengés.

5. Szociokulturális tényezők

Sokak számára az edzőterembe járás egy kellemes közösségi programnak, kikapcsolódási lehetőségnek számít. Ez alapján összefüggés volt aközött, hogy a válaszadók a társaság, a szórakozási lehetőség, vagy a kellemes időtöltés kedvéért járnak fitneszklubba.

6. Külső megjelenéshez kapcsolódó tényezők

Ebbe a kategóriába az alak formálásának célja, az izomépítés került, valamint az esztétikus megjelenés iránti vágy.

A hat komponens kommunalitása összesen 69,14%, ami azt tükrözi, hogy együttesen ekkora hányadát magyarázzák a faktorok a változó varianciának (SAJTOS – MITEV, 2007).

A főkomponens-elemzés során létrejött dimenziók nagyrészt megfelelnek a vizsgálatom kezdetén, alkalmazott csoportosításnak, annyi eltéréssel, hogy eszerint a fizikai és mentális egészségre vonatkozó kérdések összetartoznak és nem alkotnak két külön kategóriát. Ez összefügg azzal, hogy ma már egyre népszerűbb az egészség fogalmának az a megközelítése, amely szerint egészségen az egész-séget értjük, azaz a testi-lelki jóllétet.

Ezután azt vizsgáltam, hogy a kitöltők válaszai alapján külön csoportokat alkotnak-e a fogyasztók. Céлом a fitnesz fogyasztók motiváció szerinti szegmentálása volt, amelyhez a klaszterelemzés módszerét választottam. A motivációk szerint a válaszadók négy jól elkülöníthető klasztert alkotnak, amelyek között a variancia-analízis szerint szignifikáns különbség van ($p < 0,01$). Megvizsgáltam, hogy mi jellemző az egyes klaszterek összetételére, nemek, életkor és anyagi helyzet alapján, valamint, hogy van-e abban eltérés a csoportok között, milyen gyakran vesznek részt fitneszedzéseken (24. táblázat).

24. táblázat: A motivációk alapján létrejött fogyasztói klaszterek jellemzői

Változó		Klaszter				Sig.
		1	2	3	4	
Nem	nő	67%	53%	77%	50%	$p < 0,01$
	férfi	33%	47%	23%	50%	
Életkor		Idősebbek*	Fiatalabbak*	Idősebbek*	Fiatalabbak*	$p < 0,01$
Anyagi helyzet		Jobb*	Roszzabb*	Átlagos*	Roszzabb*	$p = 0,20$
Edzésre járás gyakorisága		Gyakori*	Ritka*	Átlagos*	Ritka*	$p < 0,01$

*alapsokasághoz képest

Forrás: Saját szerkesztés, 2017

Az ANOVA vizsgálat eredményei azt tükrözik, hogy a négy klaszter között szignifikáns különbség van nemek ($p < 0,01$), életkor ($p < 0,01$) és az edzésre járás gyakorisága ($p < 0,01$) alapján.

1. klaszter: Társaságkedvelő, aktív

Ebbe a csoportba 226 fő tartozik. Legfontosabb edzésre ösztönző motivációik a szociokulturális tényezők és az elismeréshez kapcsolódó motivációk, míg legkevésbé a külső megjelenés foglalkoztatja őket az edzések céljai közül. Ebben a csoportban az alapsokasághoz hasonló a férfiak (33%) és a nők (67%) aránya, életkor alapján az alapsokaságnál kissé idősebbek a tagok, jobb anyagi helyzetbe sorolják magukat és gyakrabban járnak edzeni, a klaszterek közül ez a csoport számít az edzések gyakorisága alapján a legaktívabbnak. Mivel a csoport tagjai számára fontosabb a barátok, ismerősök szerepe az edzésben, és ők számítanak a legaktívabb kategóriának, ezért klaszterüket „Társaságkedvelő, aktív” csoportnak neveztem el.

Feltételezhetjük, hogy ide azok a fitnessz fogyasztók tartoznak, akik idősebb koruknak köszönhetően, már biztosabb egzisztenciával, munkahellyel, kialakult időbeosztással rendelkeznek. Kevésbé járnak már szórakozóhelyekre, társasági életük egyik fontos helyszínéül szolgálhat a fitnesszterem. A testedzéssel kapcsolatos motivációjuk is belsővé vált már –intrinzik motiváció– így napirendjükbe beépültek az edzések időpontjai is. Mivel ők a legaktívabbak a fitnesszedzések gyakoriságát tekintve, megállapíthatjuk, hogy erős ösztönző erőt jelentenek a szociokulturális tényezők.

2. klaszter: Sportos, edzett

A második csoportba 169 válaszadó került. Tagjai leginkább a kondicionális képességekhez és külső megjelenéshez kapcsolódó szempontok miatt járnak fitnesszedzésekre, számukra legkevésbé fontos ösztönző erőnek az egészség számított. Az alapsokasághoz képest ebben a klaszterben magasabb a férfiak (47%) és a fiatal korosztály aránya, anyagi helyzetüket valamivel kedvezőtlenebbnek tekintik, mint az átlag és kissé ritkábban is járnak fitnesszedzésekre. Elsősorban a sportosságot biztosító fizikai képességeket, valamint az izomépítést tekintik fő céljuknak, így ennek a csoportnak a „Sportos, edzett” elnevezést adtam.

Ahogy a korábbi eredményeknél is említettem, a napjaink ideáljának tekinthető a sportos, izmos külső, és ehhez elengedhetetlenek a kiváló kondicionális képességek. Ez a csoport

főként fiatalokból és férfiakból áll, akik azonban mégsem járnak olyan gyakorisággal edzeni, mint az alapsokaság. Ez lehetséges, hogy annak köszönhető, hogy a külső megjelenés nem jelent olyan hosszútávú motivációt, mint a belső ösztönző erő. Amennyiben eléri az általuk ideálisnak tartott eredményt külső megjelenésükben, aktivitásuk csökken.

3. klaszter: Egészséges, fitt

A harmadik klaszterbe 291 fő tartozik. Főként az egészséghez és a külső megjelenéshez kapcsolódó motivációk miatt járnak fitneszterembe, legkevésbé a szociális motivációk foglalkoztatják őket. Itt a legmagasabb a nők (77%) és az idősebb korosztály aránya, anyagi helyzetüket az alapsokaság átlagához hasonlóan tartják, és rendszeresen járnak edzeni. Látható, hogy egy egészségtudatos és aktív klaszterről van szó, amelyet ezért „Egészséges, fitt” klaszternek neveztem el.

Szintén egy sportos csoportról van szó, azonban ebbe a kategóriába főként az idősebb nők kerültek. Számukra az életkor növekedésével egyre nagyobb szerepe lehet az öregedés elleni küzdelemnek, ami segít a külső és belső egészség megőrzésében, nem meglepő, hogy rendkívül motiváltak számít ez a csoport. A legnépesebb ez a csoport a válaszadók közül, és valószínű, hogy a fitnesztermek látogatóinak is legnagyobb részét ők képviselik. Az idősebb korosztállyal kapcsolatban az előbbi megállapítások rájuk is vonatkoznak: a testedzés már belső motivációs erővé vált náluk, és fontosnak tartják annak egészségmegőrző szerepét. Ennél a csoportnál jelennek meg a nőknél korábban elemzett, jellemző szempontok is, kiemelten fontos számukra a külső megjelenés, és ennek érdekében hajlandók az aktív életmód folytatására, az edzések következetes végzésére.

4. klaszter: Külső kontrollós

A negyedik csoportba 62 fő került. Leginkább kötelességből valamint az elismerés érdekében járnak edzeni, a külső kinézet nem motiválja őket. Ebben szerepel a legtöbb férfi (50%) a létrejött klaszterek közül, és a legtöbb fiatal, az alapsokasághoz képest anyagi helyzetüket rosszabbnak tartják, és ők járnak legritkábban edzeni. Mivel főként a kívülről érkező elvárásoknak igyekeznek eleget tenni, ezért ez a csoport a „Külső kontrollós” elnevezést kapta.

A csoportra jellemző külső elvárások nem jelentenek hosszútávú ösztönző erőt. Valószínűleg azok a fiatalok kerültek ide, akik a másoknak való megfelelés érdekében, esetleg külső nyomásra, nem pedig belső indítatásból vesznek részt a fitneszedzéseken. Az edzések

gyakorisága mutatja azt is, hogy számukra a *testedés inkább kívülről irányított, és amint a külső kényszer (elvárás, aktuális eseményhez köthető elismerés) megszűnik, felhagynak a fitnesszterem látogatásával. Elképzelhető, hogy egy jó edző hatására változtatni lehetne a testedéshez való viszonyukon.*

A klaszterelemzés eredményeként tehát a fitnessz fogyasztók motivációk szerinti szegmentálása megtörtént, négy jól elkülöníthető csoportot lehetett közöttük megkülönböztetni.

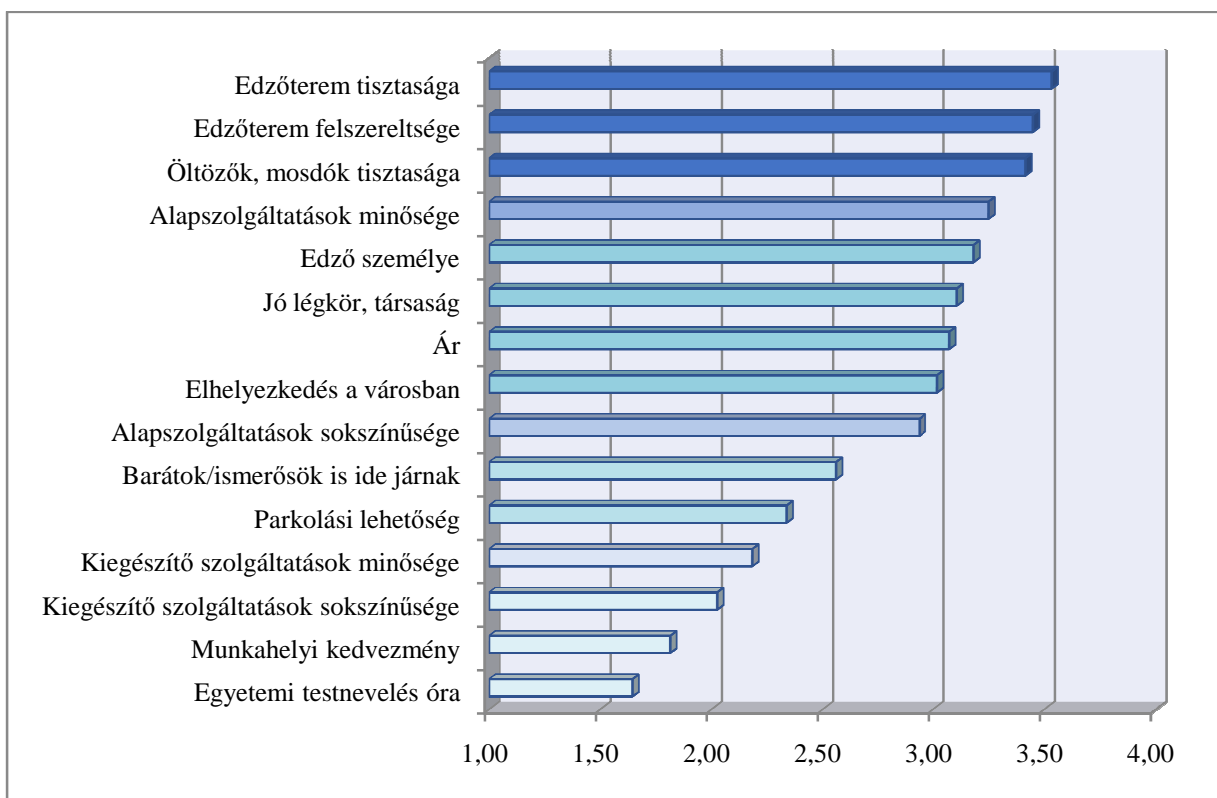
4.2.3. A fitnesszlétesítmény-választás vizsgálata

Ahogy a szakirodalmi áttekintésben bemutattam, a fitnessz fogyasztók napjainkban számtalan különböző méretű és eltérő szolgáltatásokat nyújtó fitnesszterem közül választhatnak. A fitnessz szektorban jellemző erős verseny miatt szükséges vizsgálni, hogy melyek azok a tényezők, amelyek befolyásolják a sportolni vágyó egyént abban, hogy melyik sportlétesítményt választja. Vizsgálatomban 753 fitnessz fogyasztó preferenciáit mértem fel a fitnesszterem kiválasztásánál számukra fontos szerepet játszó tényezőkkel kapcsolatban. Négyfokozatú Likert-skálán értékelhették, mennyire játszottak szerepet a sportlétesítmény kiválasztásában a következők: ár, elhelyezkedés a városban, edző személye, alapszolgáltatások minősége, alapszolgáltatások sokszínűsége, kiegészítő szolgáltatások minősége, kiegészítő szolgáltatások sokszínűsége, edzőterem felszereltsége, edzőterem tisztasága, öltözők, mosdók tisztasága, parkolási lehetőség, jó légkör, társaság, barátok/ismerősök fitnesszterem-választása, munkahelyi kedvezmény, egyetemi testnevelés óra. (Több felsőoktatási intézményben a diplomaszerezés kritériuma két félév testnevelés órán való részvétel. Ezt a hallgatók fitnesszterem látogatással is teljesíthetik.) Az egyes azt jelentette, hogy egyáltalán nem fontos a megkérdezett számára az adott tényező, a négyes azt, hogy nagyon fontos szerepet játszott a választásban. A válaszadók által adott értékek átlagai alapján rangsoroltam a tizenöt tényező fontosságát (26. ábra).

Az eredmények alapján megfigyelhető, hogy a mintában a sportlétesítmény-választást befolyásoló legfontosabb tényezőnek a fitnesszterem adottságai számítanak. A megkérdezettek számára a legnagyobb jelentősége az edzőterem tisztaságának (3,53) és felszereltségének (3,45), valamint az öltözők és mosdók tisztaságának (3,41) van.

Inkább fontosnak számít még ezeken kívül a válaszadóknak, azaz hármás értékelés feletti átlagot kapott az alapszolgáltatások minősége (3,25), az edző személye (3,18), a jó légkör, jó társaság (3,11), az ár (3,07) valamint az elhelyezkedés a városban (3,02). Ezeket a tényezőket

követi az alapszolgáltatások sokszínűsége (2,94), az, ha a kitöltő barátai, ismerősei is az adott edzőterembe járnak (2,56), valamint a parkolási lehetőség (2,34).



26.ábra: A fitneszlétesítmény választásának szempontjai

Forrás: Saját vizsgálat, 2017 (N=753)

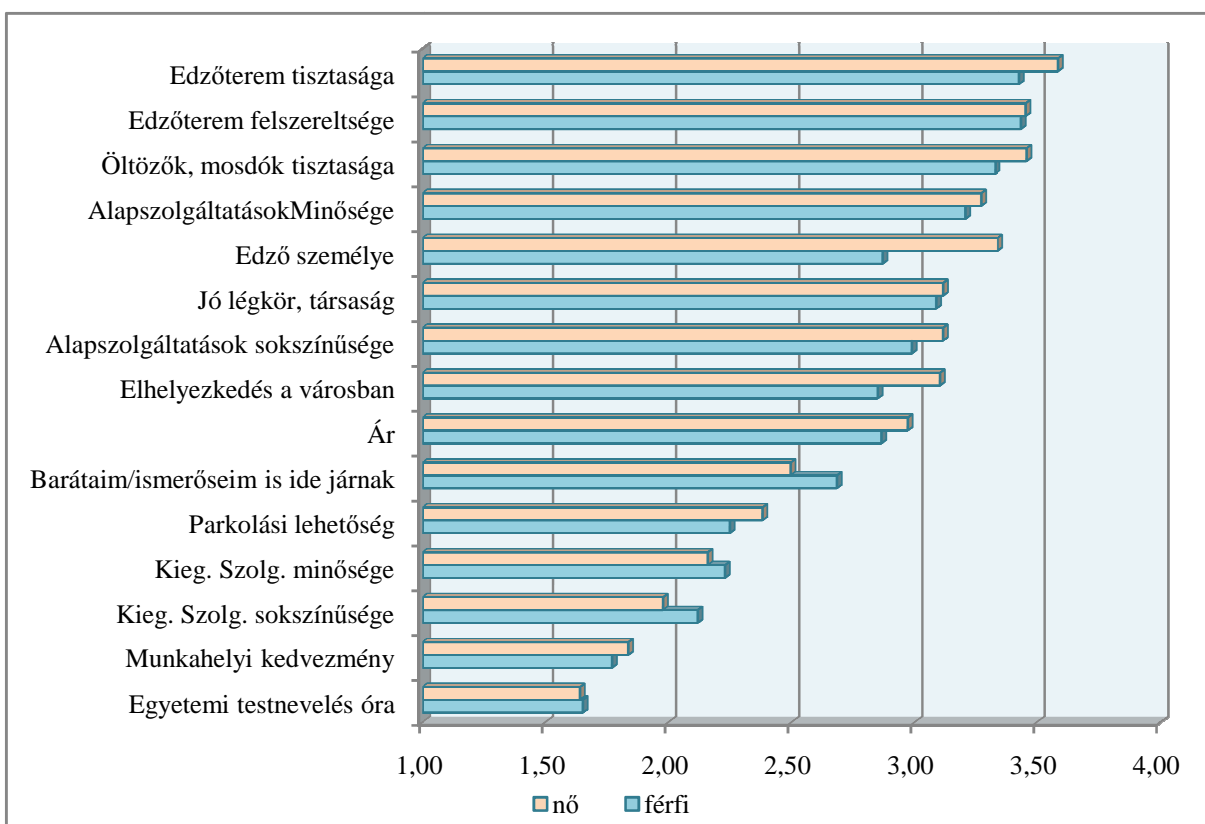
Legkevésbé a kiegészítő szolgáltatások jelentőségét értékelték a vendégek, sem minőségük (2,18), sem sokszínűségük (2,03) nem játszik fontos szerepet edzőterem választásukban. Hasonlóan nem bizonyult döntő tényezőnek a munkahelyi kedvezmény (1,81), valamint az egyetemi testnevelés (1,64) óra abban, hogy szabadidejükben hova járnak edzeni a megkérdezettek.

Ezek az eredmények részben megfelelnek a korábbi kutatásoknak, amelyek szerint a fitness fogyasztók számára legfontosabb tényezők a fizikai környezethez kapcsolódnak (AFTHINOS ET AL., 2005; KIM – KIM, 1995). Azonban a régebbi kutatások nem elkülönülten kezelik a fizikai környezet, a szolgáltatások és a személyzet kérdését, nem rangsorolják őket minden esetben. Mintámban a tárgyi környezet kiemeltebb jelentőségű volt a válaszadók számára, mint a programok sokszínűsége, a személyzet, valamint az ár, amelyek szintén a fontosabbnak értékelt tényezők közé tartoztak. SZABÓ (2012) szerint a magyar fitnessklub-látogatók létesítmény-választását nagyban befolyásolja az elhelyezkedés a városban. Jelen kutatás nem Budapesten zajlott, így a városon belüli kisebb távolságok az elhelyezkedés fontosságának megítélését befolyásolhatták. Az eredmények továbbá alátámasztják a személyzet jelentőségét

hangsúlyozó korábbi kutatások megállapításait, ezek közül a vizsgálati mintában az edző személyének valamint a jó légkörnek a szerepe kapott magas értékeket. Véleményem szerint a kiemelkedő választási értékek, a tisztaság és felszereltség az első benyomás jelentőségét mutatják a fogyasztók szempontjából, ugyanakkor a meglétük fontos az elégedettség hosszú távú fenntartásában.

Nemek szerinti különbségek

A nemek közötti vizsgálat eredményeként megállapítható, hogy bár a sorrend hasonlóan alakult, adódtak különbségek férfiak és nők között abból a szempontból, hogy mi alapján választanak fitnessklubot (27. ábra).



27.ábra: A fitnesslétesítmény választásának szempontjai (nemek közötti különbségek)

Forrás: Saját vizsgálat, 2017 (N=753)

Az ábrán látható, hogy a nők majdnem mindegyik szempontot magasabban értékelték, mint a férfiak. Ez kizárólag négy tényező esetén alakult másként: annak a szerepénél, hogy az adott terembe járnak-e a válaszadó barátai, ismerősei, a kiegészítő szolgáltatások sokszínűségénél és minőségénél, valamint az egyetemi testnevelés órát illetően.

A nemek közötti különbség öt esetben volt szignifikáns. A férfiak számára jelentősen fontosabb szerepet játszanak az edzőterem kiválasztásában a barátok és ismerősök, mint a

nőknek. A nők ezzel szemben magasabban értékelték az edző személyét, az edzőterem és öltözők, mosdók tisztaságát, valamint a fitnessklub városban való elhelyezkedését. A szignifikáns eltéréseket és a szempontok rangátlagait az 25. táblázat foglalja össze.

25. táblázat: Szignifikáns különbségek nemek között a fitnessterem-választás szempontjaiban

	Nem	Rangátlag	Mann - Whitney U	Szignifikanciaszint
Edzőterem tisztasága	férfi	346,02	55411,00	p<0,01
	nő	389,78		
Öltözők, mosdók tisztasága	férfi	353,44	57289,00	p<0,05
	nő	386,00		
Edző személye	férfi	323,97	49834,50	p<0,01
	nő	402,42		
Elhelyezkedés a városban	férfi	341,09	54165,00	p<0,01
	nő	393,73		
Barátaim, ismerőseim ide járnak	férfi	397,21	57125,00	p<0,05
	nő	363,67		

Forrás: Saját vizsgálat, 2017 (N=753)

Az, hogy a férfiak számára fontosabb tényezőnek számítanak a barátok, ismerősök, megfelel a motivációk vizsgálatának eredményeivel, amelyek szerint a férfiakat szignifikánsan jobban ösztönzik az edzőterembe járásra a barátok, ismerősök irányából érkező elvárások, lehetséges, hogy emiatt kevésbé fontos az edzőterem elhelyezkedése is.

Életkor szerinti különbségek

Életkor-csoportok alapján is vizsgáltam a mintán belül a létesítmény-választás szempontjainak alakulását. A 26. táblázatban megfigyelhető, milyen különbségek adódtak az eltérő korban lévő kitöltők fontossági sorrendjeiben.

A legfontosabb három tényező a 36 év alatti korosztályok számára az edzőterem felszereltsége, valamint az edzőterem és öltözők, mosdók tisztasága volt. A 36-45 év közöttiek és 46 év felettek számára azonban a három legmagasabb értéket kapott faktor közé bekerült az edző személye is.

A döntést legkevésbé befolyásoló tényezők közé került minden esetben a munkahelyi kedvezmény, valamint az egyetemi testnevelés óra, ezen kívül a 26-35 év közöttieknél a kiegészítő szolgáltatások sokszínűsége is.

Előbbi két tényező alacsony értékelésére magyarázatot adhat, hogy az egyetemi testnevelés óra főként a minta egyetemi tanulmányokat folytatókra szűkített részét érinti (eltekintve a hozzájuk alkalmazkodó családtagoktól, barátoktól), míg a munkahelyi kedvezmény szintén

csak a minta egy részét, a munkahellyel rendelkezőket befolyásolhatja, így a válaszadók nem érintett részétől kapott értékelés miatt rendelkezhetnek ennyire alacsony átlaggal.

26. táblázat: Életkor szerinti különbségek a fitnessterem-választás szempontjainak sorrendjében

Teljes minta	18 év alatt	18-25	26-35	36-45	46 év felett
3,53 Edzőterem tisztasága	3,53 Edzőterem felszereltsége	3,57 Edzőterem felszereltsége	3,47 Edzőterem tisztasága	3,62 Edző személye	3,64 Edzőterem tisztasága
3,45 Edzőterem felszereltsége	3,50 Edzőterem tisztasága	3,55 Edzőterem tisztasága	3,41 Öltözők, mosdók tisztasága	3,52 Edzőterem tisztasága	3,53 Edző személye
3,41 Öltözők, mosdók tisztasága	3,41 Öltözők, mosdók tisztasága	3,43 Öltözők, mosdók tisztasága	3,35 Edzőterem felszereltsége	3,36 Edzőterem felszereltsége	3,50 Öltözők, mosdók tisztasága
3,25 Alapszolgáltatások minősége	3,28 Jó légkör, társaság	3,38 Alapszolgáltatások minősége	3,30 Edző személye	3,31 Öltözők, mosdók tisztasága	3,35 Edzőterem felszereltsége
3,18 Edző személye	3,26 Alapszolgáltatások minősége	3,19 Alapszolgáltatások sokszínűsége	3,20 Alapszolgáltatások minősége	3,16 Parkolási lehetőség	3,15 Jó légkör, társaság
3,11 Jó légkör, társaság	3,20 Alapszolgáltatások sokszínűsége	3,11 Jó légkör, társaság	3,09 Elhelyezkedés a városban	3,12 Alapszolgáltatások minősége	3,14 Alapszolgáltatások minősége
3,07 Alapszolgáltatások sokszínűsége	3,08 Edző személye	3,08 Ár	3,01 Jó légkör, társaság	3,09 Ár	2,98 Elhelyezkedés a városban
3,02 Elhelyezkedés a városban	2,98 Elhelyezkedés a városban	3,04 Elhelyezkedés a városban	2,95 Alapszolgáltatások sokszínűsége	3,08 Jó légkör, társaság	2,92 Parkolási lehetőség
2,94 Ár	2,83 Barátok/ismerősök is ide járnak	2,79 Edző személye	2,81 Ár	3,07 Alapszolgáltatások sokszínűsége	2,90 Alapszolgáltatások sokszínűsége
2,56 Barátok/ismerősök is ide járnak	2,65 Ár	2,74 Barátok/ismerősök is ide járnak	2,51 Barátok/ismerősök is ide járnak	2,93 Elhelyezkedés a városban	2,89 Ár
2,34 Parkolási lehetőség	2,00 Kiegészítő szolgáltatások minősége	2,22 Kiegészítő szolgáltatások minősége	2,27 Parkolási lehetőség	2,31 Kiegészítő szolgáltatások minősége	2,33 Barátok/ismerősök is ide járnak
2,18 Kiegészítő szolgáltatások minősége	1,97 Kiegészítő szolgáltatások	2,11 Kiegészítő szolgáltatások	2,15 Kiegészítő szolgáltatások minősége	2,23 Barátok/ismerősök is ide járnak	2,17 Kiegészítő szolgáltatások minősége
2,03 Kiegészítő szolgáltatások	1,59 Parkolási lehetőség	2,04 Parkolási lehetőség	2,05 Munkahelyi kedvezmény	1,91 Kiegészítő szolgáltatások	1,99 Kiegészítő szolgáltatások
1,81 Munkahelyi kedvezmény	1,48 Munkahelyi kedvezmény	1,93 Munkahelyi kedvezmény	2,03 Kiegészítő szolgáltatások	1,68 Egyetemi testnevelés óra	1,55 Munkahelyi kedvezmény
1,64 Egyetemi testnevelés óra	1,41 Egyetemi testnevelés óra	1,93 Egyetemi testnevelés óra	1,43 Egyetemi testnevelés óra	1,68 Munkahelyi kedvezmény	1,49 Egyetemi testnevelés óra

Forrás: Saját vizsgálat, 2017 (N=753)

A többi tényező rangsorolásánál is mutatkoztak meg eltérések életkor alapján. A megkérdezett fitnessz fogyasztók közötti különbségek nyolc szempontonál is szignifikánsnak bizonyultak: az edző személye, az ár, a parkolási lehetőség, az edzőterem felszereltsége, az alapszolgáltatások sokszínűsége, a barátok és ismerősök edzőterem választása, a munkahelyi kedvezmény valamint az egyetemi testnevelés óra esetében.

A teljes mintában az edző személye az ötödik helyen áll a fontossági sorrendben, a 26 év alattiak ennél hátrébb rangsorolták, míg 26 éves kor felett már nagyobb szerepet játszik a választásban (Khi-négyzet:63,29; sz.:4; p<0,01). Az edző személyének az értékelésénél a különböző korosztályok közötti szignifikáns eltéréseket a 27. táblázat szemlélteti. A rangátlagok azt tükrözik, hogy az edzőt a 36-45 éves korosztály, valamint a 46 év felettek

tartják a legfontosabbnak a korcsoportok közül, a 36-45 évesek körében ez lett a létesítmény kiválasztásának legfontosabb szempontja, a 46 éveseknél a második helyre került.

Ezeknél a korosztályoknál lehetséges, hogy egy hosszabb távú edző-sportoló kapcsolat alakult ki a korábbiakban, és amennyiben ez pozitív tapasztalatokat tartalmaz, nagymértékben befolyásolhatja a választást. Legkevésbé a 18-25 év közötti korosztályra van hatással ez a tényező, ebben az esetben nem valószínű a megszokott edzőhöz való ragaszkodás.

27. táblázat: Szignifikáns különbségek életkor alapján a fitnessterem-választás szempontjaiban (edző személye)

Életkor	Edző személye	
	Rangátlagok	Szignifikanciaszint
18 év alattiak - 36-45 évesek	353,82 - 452,73	p<0,01
18 év alattiak - 46 év felettiak	353,82 - 439,88	p<0,01
18-25 évesek - 26-35 évesek	308,66 - 395,04	p<0,01
18-25 évesek - 36-45 évesek	308,66 - 452,73	p<0,01
18-25 évesek - 46 év felettiak	308,66 - 439,88	p=0,02

Forrás: Saját vizsgálat, 2017 (N=753)

Az ár szerepének értékelése is változóan alakul a fontossági sorrendekben. A 18 év alattiak körében az ár a tizedik helyen szerepel a tizenöt tényező között, csakúgy, mint a 46 év felettiaknek, így ebben a két csoportban jóval kisebb jelentőségűnek értékelték ezt a faktort, mint a többiben (Khi-négyzet:20,68; sz.:4; p<0,01). Szignifikáns eltérés két esetben mutatkozott meg: a 18 év alattiak és 18-25 év közöttiek összehasonlításakor (rangátlagok: 309,69 és 400,01; p<0,01), valamint a 18 év alattiak és 36-45 évesek között (rangátlagok: 309,69 és 409,19; p<0,01).

Feltételezhetően a 18 évnél fiatalabbak választását az árak azért nem érintik, mert az ő fitnessstermi sportolásukat a szülők finanszírozzák (a vizsgálati mintában szereplő 18 év alattiak 83%-nak a szülei, 6%-nak a sportegyesület) önálló keresetük még nincsen. A 46 év felettiak ezzel szemben már rendelkezhetnek olyan egzisztenciával, hogy megengedhessék maguknak más tényezők előtérbe helyezését az anyagiakkal szemben. Az idősebbeknél a választások szerint nagyobb jelentőségű a megszokott edzőhöz, helyhez való ragaszkodás, és emellett az ár szerepe kevésbé meghatározó.

A következő szempont, amelyre szignifikáns hatással volt a válaszadók életkora, az edzőterem felszereltsége volt. Ez a 25 év alattiakat jobban befolyásolta abban, hogy melyik

edzőterem mellett döntenek, mint a 25 évnél idősebbeket (Khi-négyzet: 12,54; szf.:4; $p < 0,05$). A különbség két csoport között volt szignifikáns: a 18 év alattiak (rangátlag: 392,57) és a 36-45 évesek (rangátlag: 340,46) között.

Az alapszolgáltatások sokszínűsége, azaz, hogy mennyi edzésprogramot kínál egy fitnessklub a fogyasztóknak, legnagyobb hatással szintén a fiatalokra volt. A rangátlagok alapján (18 év alattiak: 400,53; 18-25 év: 397,81; 26-35 év: 348,93; 36-45 év: 371,97; 46 év feletti: 345,44) megállapítható, hogy ez legnagyobb szerepet a 18 év alattiak, valamint a 18 és 25 év közöttiek döntésében játszik (Khi-négyzet: 9,81; szf.:4; $p < 0,05$).

Lehetséges, hogy a felszereltség és a programok sokszínűsége is azért fontosabb a fiatal korosztály számára, mert ifjúságukból eredően jellemzőbb rájuk az élménykereső magatartás az edzések területén is, jobban keresik a változatos, valamint az aktuális trendeknek megfelelő sporteszközöket és mozgásfajtákat. Az idősebb korosztályoknál – éppúgy, mint a fentiekben leírtakban - a megszokás, a jól bevált rutin, az edzőhöz való ragaszkodás háttérbe szorítja a sokszínűséget, valószínű, hogy az edzésfajtákhoz is inkább ragaszkodnak. Az első benyomás ezeknél a választásoknál is érvényesül a fiatalabb korosztályoknál, a felszereltség, és a programok sokfélesége rájuk valószínűleg nagyobb hatással van.

Másként alakult azonban a parkolási lehetőséggel kapcsolatban az átlagok sorrendje. Ez a 18 évesek számára sokkal kevésbé volt lényeges, mint a tőlük idősebbeknek. Ez a csoport az összes többi csoporttól szignifikánsan különbözött.

Ez annak lehet köszönhető, hogy közöttük életkorukból adódóan még kevesebben rendelkezhetnek jogosítvánnyal, valamint saját gépjárművel is.

Jelentős eltérés ($p < 0,01$) volt még a 18-25 és 36-45 évesek között, a 18-25 és 46 év feletti között, a 26-35 és 36-45 évesek között, valamint a 26-35 és 46 év feletti között. A parkolás ezek közül minden esetben az idősebb csoportnak volt értékesebb szempont (Khi-négyzet: 128,12; szf.:4; $p < 0,01$).

Ha feltételezzük azt is, hogy a sportos és egészséges életmódhoz pozitív attitűddel rendelkező fiatalok járnak a fitnessztermekbe, elképzelhető, hogy nagyobb arányban vannak közöttük azok, akik ezt kerékpárral teszik. Az idősebbek az eltérő életkori feladataikból adódóan (munka, család) ezt már kevésbé tudják rendszeresen megtenni.

A parkolási lehetőség szerepe nőhet az életkorral együtt az egyre biztosabb egzisztencia kialakulásával, a jogosítvány és gépjármű megszerzésének valószínűségével.

A barátok, ismerősök hatása azonban ismét a fiatalabb korosztályok számára bizonyult fontosabbnak, szignifikáns különbségek a minta két legfiatalabb és legidősebb korcsoportja között voltak (Khi-négyzet: 25,81; szf.:4; $p < 0,01$). A szignifikancia-szinteket és a rangátlagokat a 28. táblázat szemlélteti.

28. táblázat: Szignifikáns különbségek életkor alapján a fitnesssterem-választás szempontjaiban (barátok, ismerősök szerepe)

Életkor	Barátok/ismerősök ide járnak	
	Rangátlagok	Szignifikanciaszint
18 év alattiak - 36-45 évesek	424,84 - 314,13	$p < 0,01$
18 év alattiak - 46 év felettiak	424,84 - 334,18	$p < 0,05$
18-25 évesek - 36-45 évesek	408,02 - 314,13	$p < 0,01$
18-25 évesek - 46 év felettiak	408,02 - 334,18	$p < 0,05$

Forrás: Saját vizsgálat, 2017 (N=753)

Ez az eredmény annak tulajdonítható, hogy az ifjúkorban még nagyobb a kortárs csoportok, baráti társaságok szerepe, mint szocializációs közeg, erőteljes hatással vannak a fiatalok viselkedésére (FÖLDESINÉ ET AL., 2010). Ezt támasztják alá a korábbi fejezetekben leírt eredmények is, melyek szerint a fiatalabb korosztályoknál és a férfiak esetében volt nagyobb jelentősége a motiváció szempontjából a barátoknak és ismerősöknek.

Végül a minta által felállított sorrendben a két legalacsonyabb helyet elfoglaló szempont, a munkahelyi kedvezmény és az egyetemi testnevelés óra jelentőségének értékelését vizsgáltam a különböző korosztályokban (29. táblázat). Nem okozott meglepetést, hogy ezeknek eltérő szerepe volt a különböző korú kitöltők körében. A munkahelyi kedvezmény és az egyetemi testnevelés óra is jelentéktelen szempontnak számított a 18 év alattiaknak, hiszen az ő korosztályukat ezek még nem érintik. Ugyanebből a szempontból az is egyértelmű, hogy az egyetemi testnevelés óra a 18-25 év közöttiekénél, tehát az egyetemista korú csoportban érte el a legmagasabb értéket. A munkahelyi kedvezményt szintén ez a korosztály, valamint a 26-35 év közöttiek tartották fontosabbnak a többiekénél. Ennek szerepe 36 éves kor felett már egyre kevésbé befolyásolta az edzőterem-választást.

29. táblázat: Szignifikáns különbségek életkor alapján a fitneszterem-választás szempontjaiban (munkahelyi kedvezmény, egyetemi testnevelés)

Életkor	Munkahelyi kedvezmény		Életkor	Egyetemi testnevelés óra	
	Rangátlagok	Szignifikanciaszint		Rangátlagok	Szignifikanciaszint
18 év alattiak - 18-25 évesek	310,65 - 403,72	p<0,01	18 év alattiak - 18-25 évesek	330,20 - 434,96	p<0,01
18 év alattiak - 26-35 évesek	310,65 - 418,59	p<0,01	18-25 évesek - 26-35 évesek	434,96 - 338,13	p<0,01
18-25 évesek - 46 év felettiak	403,72 - 308,81	p<0,01	18-25 évesek - 36-45 évesek	434,96 - 371,75	p<0,05
26-35 évesek - 36-45 évesek	418,59 - 351,77	p<0,05	18-25 évesek - 46 év felettiak	434,96 - 333,99	p<0,01
26-35 évesek - 46 év felettiak	418,59 - 308,81	p<0,01			

Forrás: Saját vizsgálat, 2017 (N=753)

A Myers-Briggs-féle személyiség-preferenciák szerinti különbségek

Végül azt vizsgáltam, hogy a fitnesz fogyasztók személyisége hat-e arra, hogy mi alapján választanak edzőtermet. Elsőként ennél a vizsgálatnál is az extravertió-introvertió dimenziók mentén végeztem az összehasonlítást. Szignifikáns különbség a két csoport között három tényezőnél adódott.

Az egyik a parkolási lehetőség volt, ami az extravertált kitöltők számára bizonyult fontosabbnak. Ebben a csoportban a rangátlag 389,77 volt, míg az introvertáltaknál 353,86 (Mann-Whitney U:60296,00; p<0,05).

Szintén az extravertáltaknak volt lényegesebb az alapszolgáltatások sokszínűsége 388,41-es rangátlaggal, szemben az introvertáltakkal, akiknél a rangátlag 353,52 volt (Mann-Whitney U:60201,00; p<0,05).

A jó légkör és társaság értékelése is hasonlóan alakult, jelentős különbség volt az extravertált (rangátlag: 401,98) és az introvertált típusú csoport (rangátlag: 329,16) által ezeknek tulajdonított jelentőség között (Mann-Whitney U:53139,50; p<0,01). A különbség ennél a faktornál volt a legerősebb.

Ezek az eredmények a myersi személyiségtípusok legfőbb jellemzőivel magyarázhatóak, hiszen az extravertált típusúak jóval fogékonyabbak, érdeklődőbbek a külvilág tárgyi és szociális tényezői iránt, keresik a sokszínűséget, a változatos ingereket (MIRNICS, 2006).

A következő vizsgálatnál az érzékelő és intuitív beállítottság szerint kialakított két csoport értékeit hasonlítottam össze. A tendenciák alapján megállapítható, hogy az egyetemi testnevelés óra és a jó légkör, társaság tényezők kivételével, mindegyik faktort az érzékelő típusú válaszadók értékelték magasabban. A különbség ezek között azonban elhanyagolható mértékű volt. A felsorolt szempontok megközelítőleg felénél viszont szignifikáns eltérés volt a két csoport által adott értékek alapján (30. táblázat).

30. táblázat: Szignifikáns különbségek személyiség-típus alapján a fitneszterem-választás szempontjaiban (érzékelés - intuíció)

	Típus	Rangátlag	Mann - Whitney U	Szignifikanciaszint
Edzőterem tisztasága	érzékelő	389,41	62390,50	p<0,01
	intuitív	355,58		
Öltözők, mosdók tisztasága	érzékelő	388,69	62698,00	p<0,05
	intuitív	356,55		
Edzőterem felszereltsége	érzékelő	386,77	63522,00	p<0,05
	intuitív	359,13		
Elhelyezkedés a városban	érzékelő	390,24	62823,50	p<0,05
	intuitív	354,31		
Alapszolgáltatások sokszínűsége	érzékelő	390,35	61985,50	p<0,05
	intuitív	354,31		
Alapszolgáltatások minősége	érzékelő	387,80	63081,00	p<0,05
	intuitív	357,75		
Kiegészítő szolgáltatások sokszínűsége	érzékelő	388,15	62930,50	p<0,05
	intuitív	357,27		

Forrás: Saját vizsgálat, 2017 (N=753)

A táblázatban feltüntetett rangátlagok felhívják a figyelmet arra, hogy minden szignifikáns eltérés esetében, akár a tárgyi környezetről, infrastruktúráról, vagy a terem által nyújtott szolgáltatásokról van szó, az érzékelő típusúak csoportjában volt jellemző a szempontok magasabb értékelése.

Ez adódhat abból, hogy az érzékelő személyiségtípus számára fontosabbak a konkrét, kézzelfogható, praktikus információk, mint amilyenek a létesítmény fentebb felsorolt jellemzői is (MIRNICS, 2006).

Ezzel szemben a következő vizsgálatnál, ahol a gondolkodás – érzés preferenciapár alapján vizsgáltam a válaszadókat, már csak két szempontnál volt megfigyelhető szignifikáns különbség. Az edző személyét az érzők (rangátlag: 393,57) sokkal fontosabbnak tartották, mint a gondolkodó beállítottságúak (rangátlag: 362,95) (Mann-Whitney U: 63337,50; p<0,05). Az ár azonban a gondolkodó csoportnak volt lényegesen fontosabb, az ő esetükben a rangátlag 391,84 volt, míg az érzők csoportjánál 352,17 (Mann-Whitney U: 61250,50; p<0,01).

Ez megfelel a két vonás közötti legfontosabb különbségeknek, hiszen az ár fontosabb a racionális szempontokat mérlegelő, logikus gondolkodóknak, míg a személyi tényezők (edző), az emberi szempontokat előtérbe helyező érzőknek (ERŐS – JOBBÁGY, 2001).

Bár a többi esetben nem volt szignifikáns különbség, a rangátlagok alapján megfigyelhető tendencia, hogy a szociális tényezők fontosabbak az érző beállítottságú válaszadók körében,

míg a szolgáltatások sokszínűsége és minősége inkább a gondolkodó típusú fogyasztóknak számít jobban.

A megítélés és észlelés dimenziók alapján elkülönített csoportok között a fitnessterem kiválasztását befolyásoló tényezők értékelése között mindössze két esetben jelentkezett szignifikáns eltérés. A parkolási lehetőség jóval nagyobb értékeket kapott a megítélő csoport képviselőitől (Mann-Whitney U: 63305,00; $p < 0,05$). A rangátlag náluk 392,92 volt, míg az észlelőknél 356,41. A másik eltérés a kiegészítő szolgáltatások minőségével kapcsolatban mutatkozott szignifikánsnak (Mann-Whitney U: 63440,50; $p < 0,05$). Ebben az esetben az észlelők rangátlaga (393,15) volt magasabb, mint a megítélőké (359,42).

Az ítéletalkotó attitűd előnyben részesíti a tevékenységek pontos megszervezését, az előre tervezhetőséget, így elképzelhető, hogy nekik többet jelent az, ha tudják, hogy lesz lehetőségük az edzőterem közelében leparkolni, nem kell attól tartaniuk, hogy a parkolás megoldása kiszámíthatatlan mennyiségű idővel megváltoztathatja elképzeléseiket.

Ezzel szemben a kiegészítő szolgáltatások minősége fontosabb az észlelő attitűddel rendelkezőknek. Az észlelő személyiség típus jellemzői közé tartozik a nyitottság és kíváncsiság, szeretnek minden lehetőséget kihasználni, ezért lehetséges, hogy számukra az alapszolgáltatásokon kívül a kiegészítő szolgáltatások minősége is lényeges szempont.

A fitnessz fogyasztók kategorizálása fitnessterem-választásuk fő szempontjai alapján

Miután áttekintettem, mely feltételek befolyásolják leginkább a fitnessterembe járók létesítmény-választását, rátértem annak feltárására, van-e együttjárás ezen szempontok értékelése között. A főkomponens-analízis előtt megvizsgáltam a kérdőív reliabilitását. A Cronbach-alfa értéke 0,843 lett, ezt a kérdések külön értékei sem haladják meg. A főkomponens elemzés során hat különböző faktor jött létre, amelyekbe a fitnessterem kiválasztására ható tényezők kerültek (31. táblázat). A hat komponens kommunalitása alapján a közös varianciarányad 69,16%. A Kaiser – Meyer - Olkin és Bartlett teszt eredményei szerint a $KMO=0,687$; szf.:105; $p < 0,01$.

**31. táblázat: A létesítmény-választás szempontjainak főkomponens-elemzése
eredményként létrejött komponensek**

Kérdés: Mi alapján választ fitnesztermet?	Faktor						
	Válaszok	Edzőterem főbb jellemzői	Kiegészítő szolgáltatások	Szociokulturális tényezők	Kedvezmények	Munkahelyhez köthető tényezők	Egyéb tényezők
Edzőterem tisztasága	0,83						
Edzőterem felszereltsége	0,79						
Öltözők, mosdók tisztasága	0,74						
Alapszolgáltatások minősége	0,73						
Alapszolgáltatások sokszínűsége	0,62						
Kiegészítő szolgáltatások minősége		0,90					
Kiegészítő szolgáltatások sokszínűsége		0,83					
Barátok, ismerősök ide járnak			0,81				
Jó légkör, társaság			0,68				
Ár				0,78			
Egyetemi testnevelés				0,68			
Elhelyezkedés (közel a munkahelyhez)					0,83		
Munkahelyi kedvezmény					0,49		
Edző személye							0,88
Parkolási lehetőség							0,54

Módszer: Főkomponens-elemzés. Rotációs módszer: Varimax with Kaiser Normalization. A. Rotation converged in 9 iterations. KMO=0,687; Bartlett (Approx. Chi-Square) 3332,981; p<0,001; Kommunalitások: 0,486-0,842. Magyarázott variancia: 69,162. N=753.

1. Az edzőterem főbb jellemzői

A jellemzőknek ebbe a csoportjába kerültek a fitnesztermekre jellemző alapvető sajátosságok, amelyek minden fitneszklubban léteznek, mennyiségük és minőségük a kérdéses. Ezek között kap helyet az edzőterem felszereltsége, tisztasága, az öltözők és mosdók tisztasága, valamint az alapszolgáltatások minősége és sokszínűsége.

2. Kiegészítő szolgáltatások

A második faktor közé soroltam azokat a szolgáltatásokat, amelyek nem feltétlenül tartoznak egy fitneszterem legszűkebb értelemben vett kínálati profiljába, azonban színesíthetik a fitneszklub által nyújtott, igénybe vehető lehetőségeket. Ez alapján két tényező került ide: a kiegészítő szolgáltatások minősége és a kiegészítő szolgáltatások sokszínűsége.

3. Szociokulturális tényezők

A fitnesz fogyasztók választásának egyik fontos szempontja a társaság, valamint a társas interakciók, így külön kategóriába került a barátok, ismerősök fitneszterem választása, valamint az edzőteremben lévő kellemes légkör, jó társaság.

4. Kedvezmények

Jelentős csoportot alkotnak azok a fogyasztók, akik számára az ár játszik fontos szerepet. Közöttük sok a diák, így nem véletlenül jár együtt az ár és az egyetemi testnevelés óra, mint

döntést befolyásoló szempont, hiszen legtöbbször ezen órák keretein belül a diákok jelentős árkedvezményrel vehetik igénybe a fitneszklubok szolgáltatásait.

5. Munkahelyhez köthető tényezők

A fitneszklub munkahelytől való távolsága Magyarországon fontos tényezőnek számít abból a szempontból, hogy melyik edzőtermet választja egy fogyasztó. Így nem meglepő, hogy az elhelyezkedés a városban, valamint a munkahelyi kedvezmény jelentősége egy kategóriába került.

6. Extra kívánások

Ebbe a csoportba azok a szempontok kerültek be, amelyek nem mutattak összefüggést a többi tényezővel, így az edző személyét és a parkolási lehetőséget soroltam ide. Ezek látszólag távol állnak egymástól, de arra mutatnak rá, hogy van a sportolóknak olyan csoportja, amely határozottan feltételekhez köti a fitneszterem megválasztását, és ezen feltételek közé tartozik az edző személyének kiválasztása éppúgy, mint a jó parkolási lehetőség. Valószínűleg ezek a szempontok hozzájárulnak a fogyasztók komfortérzetéhez, így ragaszkodnak hozzájuk, és nem szívesen engednek ezekből az extrákból.

A főkomponens-analízis eredményei alapján tehát megállapítható, hogy a fitneszlétesítmény kiválasztását befolyásoló fő szempontok hat tényezőcsoportot alkotnak az alapján, hogy mely kérdésekre adott válaszok értékelése alakul hasonlóan a fitnesz fogyasztók körében.

Ezt követően azt vizsgáltam, vajon lehet-e a fitnesz fogyasztókat a létesítmény-választásukat meghatározó komponensek alapján szegmentálni. A klaszteranalízis eredményeként öt homogén, de egymástól különböző fogyasztói csoport jött létre, amelyek egymástól a variancia-analízis szerint szignifikánsan különböznek ($p < 0,01$). A klaszterek jellemzőit a 32. táblázat foglalja össze.

32. táblázat: A fitnessterem-választás szempontjai alapján létrejött fogyasztói klaszterek jellemzői

Változó		Klaszter					Sig.
		1	2	3	4	5	
Nem	nő	79%	65%	61%	66%	56%	p<0,01
	férfi	21%	35%	39%	34%	44%	
Életkor		Idősebbek*	Idősebbek*	Átlagos*	Idősebbek*	Fiatalabbak*	p<0,01
Anyagi helyzet		Átlagos*	Jobb*	Átlagos*	Átlagos*	Roszbabb*	p<0,01
Edzésre járás gyakorisága		Átlagos*	Ritka*	Gyakori*	Gyakori*	Ritka*	p<0,01

*alapsokasághoz képest

Forrás: Saját vizsgálat 2017 (N=753)

1.klaszter: Aktív dolgozó

223 válaszadó került ebbe a csoportba. Számukra a fitnessterem kiválasztását a munkahellyel kapcsolatos tényezők, azaz a fitnessterem elhelyezkedése és a munkahelyi kedvezmények befolyásolják leginkább, legkevésbé pedig a kiegészítő szolgáltatások. Ebben a csoportban az alapsokasághoz képest nagyobb a nők (79%) és az idősebbek aránya. Anyagi helyzetük és az edzésre járás gyakorisága hasonló az alapsokaság átlagához. Mivel rendszeresen járnak edzeni, és választásukat az edzőterem munkahelyükkel kapcsolatos tulajdonságai befolyásolják, ezt a csoportot „Aktív dolgozó”-nak neveztem el.

A legnépesebb csoportot azok alkotják, akik a fitnessteremtől azt várják, ami az eredmények elemzésénél is kiderült: biztosítsa a rendszeres testedzési lehetőséget az egészség megőrzése, a jó külső kialakítása érdekében. Ők az átlagos sportolók, nincsenek külön elvárásaik, a céljaikat akarják elérni, és ennek érdekében sportolni akarnak.

2. klaszter: Aktívan kikapcsolódó

127 tagja lett a mintából a klaszternek. Ennek a csoportnak a kiegészítő szolgáltatások számítanak a legfontosabbnak, amikor azt mérlegelik, melyik fitnesstermet válasszák. Döntésükre az ár, a kedvezmények vannak legkisebb hatással. Itt az idősebb korosztály képviselteti magát inkább, az alapsokasághoz képest jobb az anyagi helyzetük, viszont ritkábban vesznek részt fitnessedzéseken az alapsokaságnál. A kiegészítő szolgáltatások olyan pluszt nyújtanak a fitnessterem látogatóinak, amely során aktív pihenésre van lehetőségük, így ez a klaszter az „Aktívan kikapcsolódó” elnevezést kapta.

Valószínű, hogy számukra a fitneszterem látogatása egyben kikapcsolódás, kényeztető program, amelyet összekötnek szaunázással, masszázssal vagy egyéb szépségeti beavatkozással. Ez időigényes program is, ez magyarázhatja az esemény viszonylag alacsony gyakoriságát is.

3. klaszter: Társaságkedvelő aktív

Ebbe a szegmensbe a mintából 89 fő került. A munkahellyel kapcsolatos tényezők mellett a szociokulturális szempontok is döntő szerepet játszanak az ő választásukban, míg figyelmen kívül hagyják az edzőterem alapjellemezőit. Az alapsokasághoz képest ebben magasabb a férfiak aránya (39%). Ez a legaktívabb klaszter, ők járnak leggyakrabban fitneszterembe, ezért ők a „Társaságkedvelő aktív” csoport lettek.

Számukra fontos az is - különösen azért, mert sok időt töltenek a fitneszteremben - hogy ezt az időt jó társaságban, jó légkörben töltsék el. A külső tényezők befolyásolására a fitnesztermeknek kevés lehetősége van, de a csoportos kedvezmények növelhetik a választást. A jó légkör kialakításában is tehetnek lépéseket (büfé, beszélgetésre alkalmas terek), de ebben az edzőnek is kiemelt szerepe lehet.

4. klaszter: Aktív gazdaságos

83 kitöltő lett a 4. klaszter tagja. Az ár és a kedvezmények a legfontosabbak számukra, a munkahelyhez kapcsolódó faktorok kevésbé. A legidősebb csapat, az alapsokasághoz képest gyakrabban vesznek részt fitneszedzéseken. Az edzésre járás alapján erre a csoportra jellemző az aktív életmód, viszont hangsúlyos számukra a sportolás anyagi oldala, emiatt ezt a klasztert „Aktív gazdaságos” csoportnak neveztem el.

Az edzések gyakoriságából adódik, hogy az ár érzékenyebb tényező a választásban, különösen a legidősebb, talán már nem aktívan dolgozó korosztálynál. Mivel ők tartoznak a legmotiváltabbak közé, érdemes aktivitásukat kedvezményekkel is megtámogatni.

5. klaszter: Igényes látogató

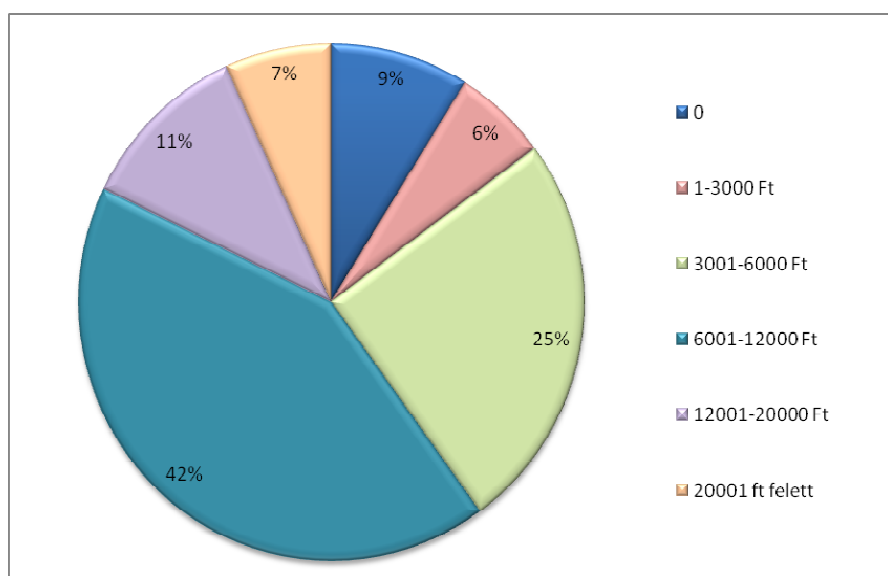
Összesen 216 fő került ide. Az edzőterem alapjellemezői (felszereltség, tisztaság) a legfontosabbak számukra. Legkisebb mértékben a munkahelyhez köthető szempontokat veszik figyelembe. Itt a legnagyobb a férfiak (44%) és a fiatalok aránya, anyagi helyzetüket az alapsokaságnál kissé rosszabbnak értékelik, és kevésbé gyakran járnak fitneszedzésekre.

Sok feltételre figyelnek oda az edzőterem választásnál, ezért ez a csoport lett az „*Igényes látogató*” elnevezésű klaszter.

Az *eredmények elemzésénél már leírtam, hogy az edzőterem választásában - főleg a fiataloknál - nagy szerepe van az első benyomásnak, a terem megjelenésének, az első időszakban látható jellemzőinek, így a tisztaságnak, felszereltségnek. A rendszeresen sportolóknál a többi tényező alakíthatja a későbbiekben a kapcsolatot, bár a tisztaság elvárása itt is alapfeltétel, ezért a majdnem legnagyobb létszámú ez a csoport.*

Az öt klaszter között szignifikáns különbség áll fenn nemek ($p < 0,01$), életkor ($p < 0,01$), anyagi helyzet ($p < 0,01$) és a fitnesszedzésre járás gyakorisága alapján.

4.2.4. Az *fitness vendégek sportfogyasztási szokásainak vizsgálata*



28. ábra: A fitness fogyasztók edzőteremre fordított költségei

Forrás: Saját vizsgálat 2017 (N=753)

A mintában szereplő fitness fogyasztók legnagyobb része (42%), nagyjából havi 6000 és 12000 forint közötti összeget szán a fitnesszterem-látogatásra. 11%-uk 12000 és 20000 forint között fizet ezekért minden hónapban, míg 7% ennél is többet. Megállapíthatjuk, hogy a válaszadók több, mint fele költ 6000 forintnál többet az edzőterembe járásra. 31% fizet ennél kevesebbet, míg 9% nem fizet érte, ebből 39 főnek a munkahelye, míg 26 válaszadónak sportegyesület támogatja a fitnesszteremben való sportolását.

Ezek szerint az edzőterem havi bérletére a vendégek nagy része 6000 és 12000 forint közötti összeget költ. Vizsgáltam, hogy ez változik-e a fogyasztók neme és életkora alapján.

A férfiak és nők között különbség volt abban, hogy mennyit költenek átlagosan havonta fitnessterembe járásra, az eredmények azt tükrözik, hogy a férfiak szignifikánsan több pénzt költenek erre a nőknél (Mann-Whitney U: 55688,00; $p < 0,01$).

Életkor alapján is volt eltérés a válaszadók között. Az idősebb korosztály többet költ, mint a fiatalabbak, legtöbbször a 36-45 év közöttiek áldoznak a fitnessztermi edzésre (Khi-négyzet: 31,84; szf.:4; $p < 0,01$).

Ez az ár, mint a választást befolyásoló tényezőnél leírtakkal is magyarázható, a középkorosztály egzisztenciálisan kevésbé érzékeny az ilyen jellegű kiadásokra, különösen igaz ez a férfiak esetében.

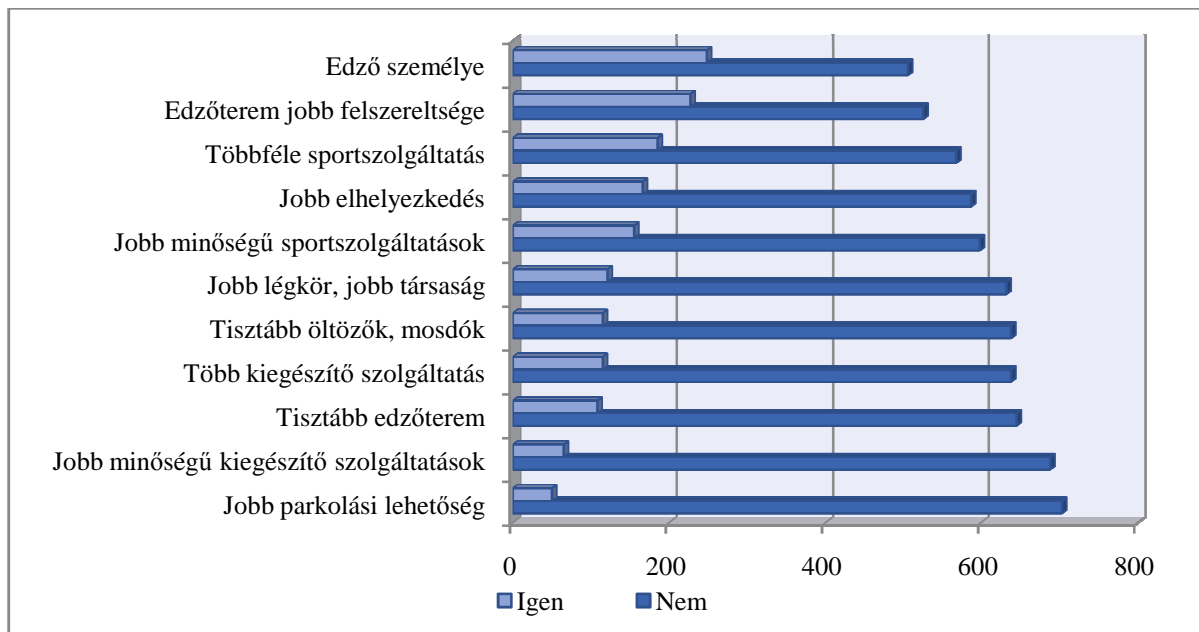
Végül felmértem, hogy van-e különbség a fitnesszteremre költött összegben a Myersi típusok alapján.

Az extraverzió-introverzió költési hajlandósággal való összefüggéseinek vizsgálatából származó eredmények azt tükrözik, hogy az extravertált személyek (rangátlag: 392,40) az introvertáltaknál (rangátlag: 352,27) jelentősen nagyobb összeget fizetnek ki azért, hogy fitnesszteremben sportoljanak (Mann-Whitney U: 59901,50; $p < 0,01$).

A többi személyiség-dimenzió (érzékelő/intuitív, gondolkodó/érző, megítélő/észlelő) alapján elkülönített csoportok között ebben a tekintetben nem volt szignifikáns eltérés.

Az eredmények szerint tehát feltételezhetően a mintából a 36 és 45 év közötti extravertált férfiak hajlandóak legdrágábban fitnesszterembe járni. Érdekes ezek után feltárni, hogy az edzőterem milyen jellemzői, szolgáltatásai azok, amelyek befolyásolhatják, hogy milyen áron veszik azokat igénybe a fogyasztók.

Vizsgálatom következő lépése így azt mérte fel, vannak-e, és ha igen, melyek azok a tényezők, amelyek miatt a sportolók az aktuális költségeiknél többet is lennének hajlandóak fizetni egy edzőteremben. Az eredményeket a 29. ábra szemlélteti.



29. ábra: Mely tényezők miatt lennének hajlandóak többet fizetni a fogyasztók a fitness szolgáltatásokért?

Forrás: Saját vizsgálat, 2017 (N=753)

A megkérdezett fogyasztók nagy része nem fizetne többet az aktuális költségeinél fitness szolgáltatásokért. Akik hajlandóak lennének magasabb árat fizetni, azok leginkább az edző személye miatt tennék ezt. A mintából 505 fő nem fizetne emiatt, 248-an viszont igen. A második legfontosabb szempont az edzőterem felszereltsége volt, amiért 227 fogyasztó fizetne magasabb árat. 185-en fizetnének, ha többféle sportszolgáltatást nyújtana egy fitnesszterem, 166-an a jobb elhelyezkedésért, 155-en a jobb minőségű szolgáltatásokért, 121-en a jobb légkör, jobb társaság kedvéért, 115-en a tisztább öltözőkért, mosdókért és több kiegészítő szolgáltatásért, 108-an a tisztább edzőteremért. A legkevesebben a jobb minőségű kiegészítő szolgáltatásokért (65 fő), valamint a jobb parkolási lehetőségekért (50 fő) vállalnák a magasabb árat.

Ez a sorrend azt sugallja, hogy amennyiben egy fitnessklub magasabb áron szeretné kínálni szolgáltatásait, elsősorban a megfelelő edzők alkalmazásával, az edzőterem jó felszereltségével és a változatos programokkal, órarenddel tudja ezt biztosítani.

Megvizsgáltam, hogy különböznek-e a mintában a férfiak és nők abban a tekintetben, hogy mely tényezők miatt vásárolnának drágábban fitness szolgáltatásokat. A szignifikáns eltéréseket a 33. táblázat foglalja össze.

33. táblázat: Szignifikáns különbségek nemek alapján a költsési hajlandóságot befolyásoló tényezőkkel kapcsolatban

	Nem	Rangátlag	Mann - Whitney U	Szignifikanciaszint
Több kiegészítő szolgáltatás	férfi	369,95	59725,50	p<0,05
	nő	390,93		
Edzőterem felszereltsége	férfi	404,87	56198,00	p<0,01
	nő	362,90		
Edzőterem tisztasága	férfi	395,92	58463,50	p<0,01
	nő	367,43		

Forrás: Saját vizsgálat, 2017 (N=753)

A mintában szereplő nők inkább fizetnének többet, mint a férfiak, ha több kiegészítő szolgáltatást nyújtana számukra a fitnessklub (Mann-Whitney U: 59795,50; p<0,05). Az edzőterem jobb felszereltségéért és a tisztább edzőteremért azonban már a férfiak fordítanak nagyobb összeget a fitnesszterem igénybevételére. A többi tényező között nem volt számottevő különbség a két nem között.

A kiegészítő szolgáltatások nagyobb jelentősége a nők körében ebből a szempontból feltételezhetően annak köszönhető, hogy ezek nagy részének a fitnessklubokon belül főként a nők a célközönsége (kozmetika, manikűr, pedikűr, gyermekmegőrző), míg kevesebb az olyan kiegészítő szolgáltatás, amelyet a férfiak is gyakran vesznek igénybe (szauna, masszázs, fodrászat), vagy amely kifejezetten férfiaknak szól. Az edzőterem felszereltsége és tisztasága azért lehet a férfiak szemében olyan szempont, ami miatt több pénzt is kiadnak, mert a kifejezetten nők számára szóló edzések legtöbbször a fitnessklubon belül külön csoportos órák részére kialakított teremben folynak, a férfiak feltételezhetően több időt töltenek magában a gépekkel felszerelt edzőtermi részben.

Érdekes, hogy abban a felmérésben, amelyben azt vizsgáltam, hogy milyen szempontok alapján választottak a minta tagjai edzőtermet, a férfiak értékelték jobban a kiegészítő szolgáltatásokat, míg a nők tartották kissé fontosabbnak az edzőterem felszereltségét és tisztaságát (a különbség csak a tisztaság értékelésénél volt szignifikáns). Azzal kapcsolatban, hogy miért fizetnének többet, éppen fordítva alakult ezek szerepe a két nem között. Ebből azt a következtetést lehet levonni, hogy fontos a felszereltség és a tisztaság a nők számára, de annyira nem, hogy többet is fizessenek érte, illetve a tisztaságot alapfeltételnek tekintik egy edzőterem működésében, amiért nem jár magasabb ár.

Megvizsgáltam, hogy az életkor alapján is vannak-e eltérések a költsési hajlandóság szempontjából ezen tényezők között (34. táblázat).

34. táblázat: Szignifikáns különbségek életkor alapján a költsési hajlandóságot befolyásoló tényezőkkel kapcsolatban

	Jobb minőségű alapszolgáltatások	Több kiegészítő szolgáltatás	Edzőterem jobb felszereltsége	Tisztább öltözők, mosdók
Életkor	Rangátlag	Rangátlag	Rangátlag	Rangátlag
18 év alattiak	384,02	357,92	405,65	384,81
18-25 évesek	405,58	392,71	411,41	380,76
26-35 évesek	367,77	381,56	356,59	385,70
36-45 évesek	350,55	351,41	346,46	383,31
46 év felettiak	347,02	377,99	336,61	337,78

Forrás: Saját vizsgálat, 2017 (N=753)

Életkor alapján megfigyelhető tendencia, hogy az alapszolgáltatások minőségéért a 18-25 év közöttiek fizetnének több pénzt, őket követik a 18 év alattiak, a 26-35, a 36-45 majd a 46 év felettiak, akik a legkevésbé fizetnének ezért magasabb árat (Khi-négyzet: 17,29; szf.:4; $p<0,01$).

Hasonlóan alakult a sorrend a kiegészítő szolgáltatásoknál, szintén a 18-25 év közöttieknél a legmagasabb a rangátlag őket követik a 26-35 közöttiek, a 46 év felettiak, végül a 18 év alattiak és a 36-45 közöttiek (Khi-négyzet: 9,75; szf.:4; $p<0,05$).

Ugyanígy a 18-25 év közötti korosztálynak a legnagyobb a fizetési hajlandósága a jobban felszerelt edzőterem esetében valamint a 18 év alattiaknak, utánuk következnek a 26-35, a 36-45 év közöttiek és a 46 év feletti korosztály (Khi-négyzet:24,52; szf.:4; $p<0,01$).

Abban, hogy a tisztább öltözők és mosdók kedvéért fizetnének-e többet, a fiatalabb korcsoportok között nem volt különbség, egyedül a 46 év felettiéknél volt alacsonyabb azok száma, akik többet fordítanának edzésre emiatt (Khi-négyzet: 10,15; szf.:4; $p<0,05$).

A jobb légkör, jobb társaság viszont a 25 év alattiak mellett a 46 év felettieknek számított olyan tényezőnek, ami megéri a magasabb árat is (Khi-négyzet: 19,34; szf.:4; $p<0,01$).

Megvizsgáltam, hogy a személyiség-preferenciák befolyásolják-e azt, hogy mely tényezők vannak hatással a fitness fogyasztók költsési hajlandóságára. Kizárólag a jobb elhelyezkedés szempontnál volt szignifikáns különbség (Mann-Whitney U: 62797,50; $p<0,05$). A rangátlagok alapján ez az introvertáltak számára (391,71) lényegesebb tényező, mint az extravertáltaknak (367,84), és ők akár többet is fizetnének egy edzőterem jobb elhelyezkedése kedvéért.

Mivel az introvertáltaknak kevésbé fontosak a tárgyi és szociális ingerek, így elképzelhető, hogy a legfőbb tényező, amelyet figyelembe vesznek, és amely hatására nagyobb áron vásárolnának fitness szolgáltatásokat, az az edzőterem számukra kedvező elhelyezkedése.

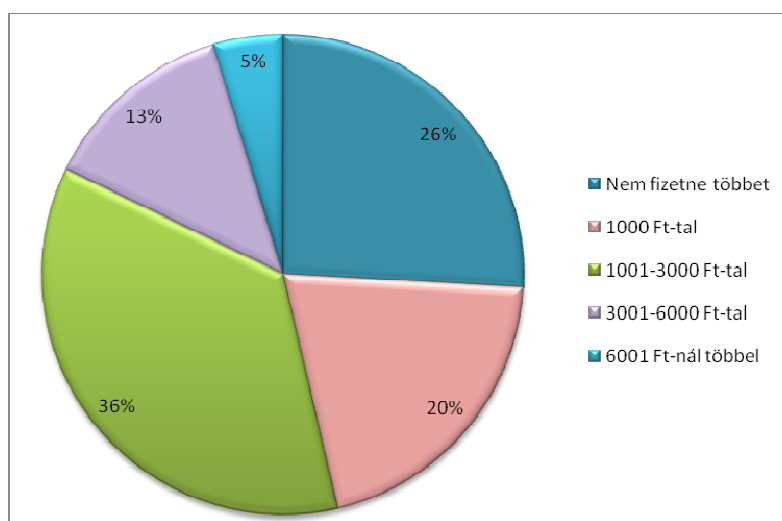
A következő szignifikáns különbség az érzékelő és intuitív csoportok között mutatkozott meg a mosdók és öltözők tisztaságával kapcsolatban (Mann-Whitney U: 63057,00; $p < 0,01$). Ez a létesítmény-választásnál az érzékelőknek volt szignifikánsan fontosabb, ebben az esetben azonban az intuitívok csoportjának rangátlaga (396,67) lett magasabb az érzékelőkével szemben (362,30).

Mivel az első vizsgálat arra vonatkozott, hogy mi alapján választanak edzőtermet, ez viszont arra, hogy mi miatt fizetnének érte többet, elképzelhető, hogy az intuitívok kevésbé ítélik tisztának az öltözőket és mosdókat abban az edzőteremben, ahová jelenleg járnak, és ezért értékelték ezt a szempontot úgy, mint ami kevésbé befolyásolta őket a választásban. Azonban, ha nagyobb tisztaság lenne jellemző, akkor készek lennének fizetni érte.

A gondolkodó és érző, valamint a megítélő és észlelő preferenciapárosok között nem volt számottevő különbség arra vonatkozóan, hogy mely feltételek teljesülése mellett fizetnének az eddiginél nagyobb összeget a fitness szolgáltatások igénybevételére.

Költési hajlandóság vizsgálata

Ezek után felmértem, mennyivel lennének hajlandóak a fitness fogyasztók többet fizetni a fitnessklubban való sportolásért. A mintában kapott eredmények a 30. ábrán láthatók.



30. ábra: A fitness fogyasztók edzőteremmel kapcsolatos költési hajlandósága

Forrás: Saját vizsgálat, 2017 (N=753)

A 753 megkérdezettből 195-en (26%) egyáltalán nem fizetnének többet semmilyen esetben az edzőterem-látogatásért a jelenleginél, 154 fő, azaz 20%, legfeljebb 1000 forinttal járna drágábban. 270 fő (36%) nyilatkozott úgy, hogy 1000 és 3000 forint közötti összeggel többet fizetne a számára kedvezőbb feltételek mellett, 99-en (13%) 3000 és 6000 forinttal, 35 fő (5%) még ennél is többet fizetne.

Ez azt jelenti, hogy a megkérdezett fitnessz fogyasztók több, mint fele 1000 forintnál nagyobb összeggel fordítana több pénzt a fitnessz szolgáltatások igénybevételére a jelenleginél, amennyiben azok a számára fontos kritériumoknak megfelelnek. Ha figyelembe vesszük, hogy a minta legnagyobb része (42%) havi 6000 és 12000 forint között költ az edzőterem-látogatásra, arra következtethetünk, hogy ez az összeg akár 8% - 50%-os növekedést is elérhetne.

A nemek között szignifikáns különbség van abban, hogy mennyivel költenének többet (Mann-Whitney U: 56728,50; $p < 0,05$). A férfiak (rangátlag: 402,78) eszerint több pénzt lennének készek kiadni, mint a nők (363,96).

Kor szerint is szignifikáns az eltérés (Khi-négyzet: 16,26; szf.:4; $p < 0,01$). Rangátlag alapján a sorrend a következő lett: 26-35 évesek (409,27), 18-25 évesek (387,59), 36-45 évesek (373,13), 46 év felettiak (364,92) és 18 év alattiak (307,20).

A myersi személyiség típusok között azzal kapcsolatban, hogy mennyivel fizetnének az eddiginél nagyobb összeget a fitnessz szolgáltatások igénybevételéért, nem volt jelentős különbség.

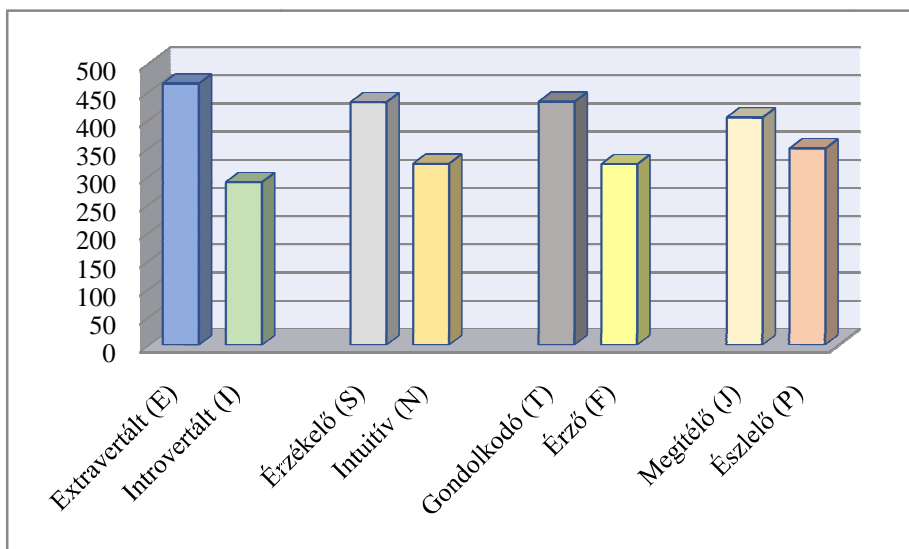
Ezekből az eredményekből arra következtethetünk, hogy a vendégek legnagyobb része elutasítja azt, hogy többet költsön a megszokottnál. Amennyiben mégis, az árral kapcsolatban a 18 év feletti korosztály és főként a férfiak számítanak rugalmasabbnak.

4.3. A keresleti és kínálati oldal összevetése – fitnessz fogyasztók és fitnesszedzők személyiségének összefüggései

Ebben a fejezetben a fitnesszedzők személyiségének vizsgálatával kapcsolatos eredményeket ismertetem. A fitnessz szektorban az edzést igénybevevők számtalan óralehetőség és edző közül válogathatnak. Feltételeztem, hogy a fitnessz fogyasztók úgy választanak a különböző edzők által vezetett órák közül, hogy olyan edzéseken vegyenek részt, amelyet számukra rokonszenves szakember tart. Felmértem a vendégek körében a Myers –Briggs Temperamentum Index kézikönyvének személyiség-leírásai alapján, milyennek látják választott edzőjüket és feltételeztem, hogy ez egyezik az általuk ideálisnak tartott, azaz a

keresleti oldal igényeinek megfelelő edző képével. Ezt a típust összevettem az edzők körében végzett Myers-Briggs Temperamentum Index felmérésének eredményeivel, azaz a kínálati oldallal. Végül megvizsgáltam a vendégek személyiség-típusának kapcsolatát a választott edzőjük személyiség-típusával, azt vizsgálva, hogy hasonló beállítottságú sportoló, hasonló edzőt választ-e a fitness szektoron belül.

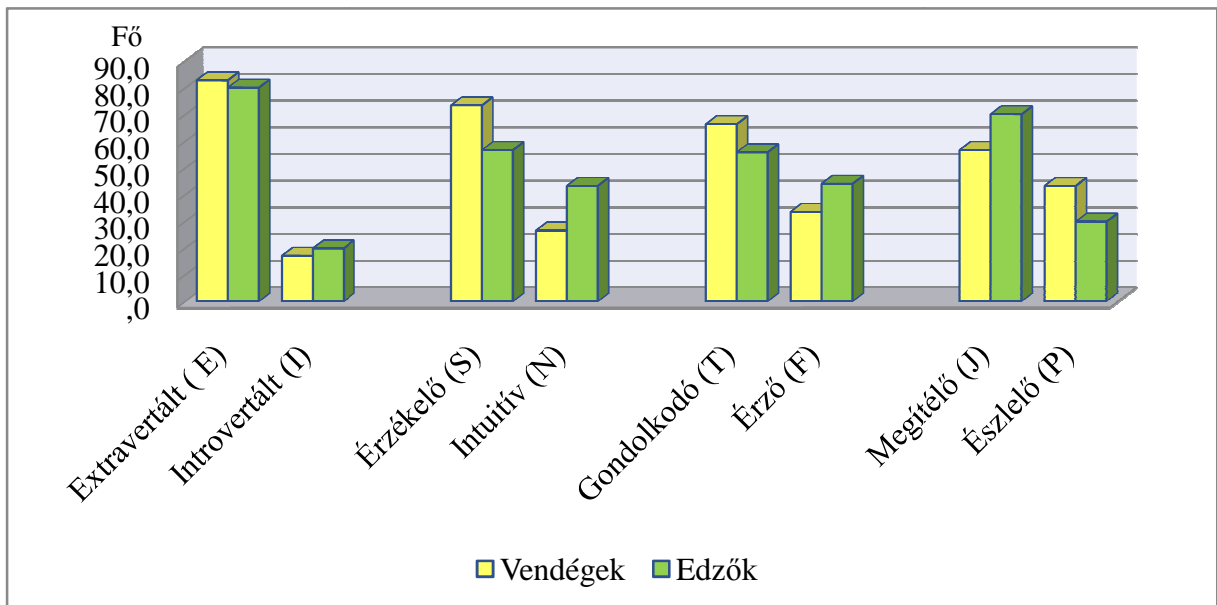
A vendég és edzői minta személyiség-típusainak elemzése során kiderült, hogy a vizsgált preferenciapárok alapján a két minta összetétele hasonló volt. Mind az edzők, mind a vendégek körében az extravertált, érzékelő, gondolkodó és megítélő beállítottság volt többségben. Azonban, míg ezek a különbségek a vendégek esetében nem voltak jelentősek (31. ábra), addig az edzők között megfigyelhető volt az extravertált és megítélő beállítottságú személyek dominanciája a mintán belül.



31. ábra: A fitness fogyasztói minta összetétele személyiségtípusok alapján

Forrás: Saját vizsgálat, 2017 (N=753)

Vizsgálatom kiterjedt arra, hogy vajon mennyire egyezik az edzői minta összetétele azzal, ahogyan a fogyasztói oldal látja. Ezért összehasonlítottam az edzői minta szereplőinek személyiség-dimenzióit a fitness fogyasztók edzőjük személyiségével kapcsolatos véleményével. A két oldal különbségeit a 32. ábra szemlélteti.



32. ábra: A fitnesszedzői minta összetétele a fogyasztók megítélése és az edzők személyisége alapján

Forrás: Saját vizsgálat, 2017 (N=753)

Az ábrán jól látható, hogy nagyrészt megegyezik az edzői minta összetétele azzal, ahogyan a fogyasztók nyilatkoztak edzőjükkel kapcsolatban.

Eszerint nemcsak a vendégek látják edzőiket főként extravertálnak, hanem valóban extravertált a fitnesszedzők nagy része. Hasonlóan több az érzékelő, a gondolkodó valamint a megítelő edző, és ezt a vendégek is így ítélték meg. Az érzékelés – intuíció valamint a megítélés – észlelés preferencia-páros volt az, ahol a valóságban kisebb különbség volt az edzők megoszlása között, mint ahogyan a sportolók érzékelték.

Összevetve az edzők személyiség-típusát a fogyasztók által elvártakkal, megállapítom, hogy az edzők iránti kereslet és kínálat személyiség-típust illetően megfelel egymásnak.

Megvizsgáltam, hogy helyes-e az a hipotézisem, amely szerint a sportoló inkább olyan fitnesszedzőt választ, akit saját személyiségéhez hasonló beállítottságúnak érez. Két esetben volt szignifikáns kapcsolat: az extravertáció – introvertáció, és az érzékelés – intuíció dimenziók voltak meghatározóak ebből a szempontból. A tendenciák azt tükrözik, hogy extravertált személy extravertált edzőt, introvertált személy introvertált edzőt választ. Ehhez hasonlóan az érzékelő típusú sportolók érzékelő, míg az intuitívak intuitív edzőhöz járnak inkább. A gondolkodás – érzés és a megítélés – észlelés preferenciákban nem volt különbség.

Utolsó vizsgálatom arra keresett választ, hogy az edző személyisége befolyásolja-e azt, hogy a fitnesszterem kiválasztásánál mennyire fontos szempont az edző személye. Egyetlen egy

dimenzió volt, amely szignifikáns kapcsolatot mutatott ezzel, az extraverzió. Ez alapján megállapíthatjuk, hogy amennyiben a sportoló edzőjét extravertálnak, azaz nyitottnak, közvetlennek látja, fontosabb helyre sorolja az edző személyét a létesítmény-választás szempontjai között.

5. KÖVETKEZTETÉSEK, JAVASLATOK

Ebben a fejezetben bemutatom kutatásom célkitűzéseivel kapcsolódó, vizsgálati eredményeim alapján tett főbb megállapításaimat. Kutatásom általános célkitűzése a hazai fitness szektor keresleti és kínálati oldalának átfogó vizsgálata volt a csoportos edzések tükrében.

Törekedtem a rendelkezésre álló szakirodalom feldolgozása, valamint saját kérdőíves vizsgálatom alapján összefüggő kép kialakítására a fitness fogyasztók fő motivációiról, azon szempontok vizsgálatára, amelyek alapján fitnessztermet választanak, valamint ismertetni azt, hogy ebben mekkora szerepe van a fitnesszedzőknek.

Az edzői mintában kísérletet tettem annak felmérésére, hogy milyen tényezők befolyásolják egy edző óralátogatottságát, azaz mitől lesz egy edző sikeres órátartó. Céлом volt a fitnessklubok sikerességének legfőbb kritériumait meghatározni, valamint annak feltárása, milyen feltételek teljesülése mellett lehetséges a népesség szélesebb rétegeinek megszólítása és fitness szektorban való részvételének növelése.

Kutatásom alaphipotézise az, hogy *a fitnessz szolgáltatók a fogyasztók motivációinak vizsgálatára és a fitnesszterem-kiválasztás legfontosabb szempontjainak feltárására alapozva, valamint a megfelelő szakemberek (edzők) kiválasztásával jelentősen növelhetik versenyképességüket.*

Célkitűzéseimhez és a hipotézisekhez kapcsolódóan az alábbi következtetéseket fogalmaztam meg:

Célkitűzés 1: feltárni a hazai fitness szektor fogyasztóinak edzéstáogatási szokásait

H1: *A fitnessztermek fogyasztóinak edzéstáogatási szokásai eltérnek az átlagpopuláció fizikai aktivitás mutatóitól, hiszen az edzőtermi tagság alapján feltételezhető az aktív életvitel.*

A hipotézist igazolják az eredmények, hiszen a kérdőívet kitöltő fitnessz fogyasztók nagy része, azaz 72%-a minden héten részt vesz fitnessztermi edzéseken. Ez az átlag lakossághoz képest, amelynek 38%-a sportol valamilyen rendszerességgel, 62%-a azonban soha, jelentős eltérés.

A vizsgálat a fitnesszklubok vendégeire koncentrált, így a minta összetétele alapján valószínűsíthető volt a rendszeres fizikai aktivitásban való részvétel. Ezért azt feltételezem, hogy a válaszadók azon része, amelyik havi egy-két alkalom vagy annál ritkább fitnesszedzésen való részvételről számolt be, más helyszíneken is végez sporttevékenységet. *Eredményeim alapján a H1 hipotézist igazoltnak tekintem.*

Célkitűzés 2: meghatározni a fitnessz szektor fogyasztóit edzésen való részvételre ösztönző legfőbb motivációkat

H2: *A fitnesszedzéseken való részvételt befolyásoló legfőbb motivációk az egészség megőrzéséhez és a külső megjelenéshez kapcsolódnak.*

Vizsgálatom során a tényezőket korábbi kutatások alapján összegyűjtve, hét kategóriát alakítottam ki az edzésre ösztönző faktorok között: az egészség megőrzésével és javításával összefüggő, a külső megjelenéshez, a fizikai képességekhez, a mentális egészséghez kapcsolódó, és a sikerélménnyel kapcsolatos motivációk, a szociális tényezők valamint a másoktól érkező elvárások miatt érzett kötelesség.

A vizsgálati eredmények alátámasztják a H2 hipotézis azon állítását, hogy a legfontosabb motiváció a fitnessztermi edzéseken való részvételre az egészség megőrzésének szándéka valamint az esztétikus külső megjelenés iránti vágy. *Ez alapján a H2 hipotézist igazoltnak tekintem.*

Kutatásomban azonban kiemelkedő jelentőségűnek számított a válaszadók számára a mentális egészség megőrzésének ösztönző ereje, a szellemi kikapcsolódás, a lelki feltöltődés és a stresszlevezetés, amik hasonlóan fontosnak bizonyultak, mint a testhez kapcsolódó motivációk.

Célkitűzés 3: feltérképezni, hogy a fitnessztermek látogatói milyen tényezők alapján választanak edzésükhöz sportlétesítményt

H3: *A fitnesszlétesítmények közötti választást a tárgyi feltételek mellett a személyzet, és különösen az edző személye befolyásolja leginkább.*

Az eredmények igazolják a H3 hipotézist, hiszen azt tükrözik, hogy a fitnessz szektor fogyasztóinak létesítmény-választását legerősebben valóban a tárgyi környezet (főként a felszereltség és a tisztaság) befolyásolja. Ezekon kívül a legfontosabb szerepet a választásban az alapszolgáltatások minősége, valamint a személyzethez kapcsolódó szempontok (edző, jó társaság, légkör) játszották. A hipotézist azonban ki kell egészíteni az alapszolgáltatások minőségének, az ár, valamint az elhelyezkedés jelentőségének kihangsúlyozásával. *A H3 hipotézist tehát az eredmények alapján elfogadom.*

Célkitűzés 4: elemezni az edzői mintát a Myers-Briggs-féle személyiség típusok alapján

H4: *A Myers-Briggs-féle személyiség típusok közül az extravertált típus előfordulása magasabb az edzők körében, mint az introvertált típusé.*

A hipotézis a minta vizsgálata során igazolódott, a Myers-Briggs temperamentum index által történő felmérés eredményei szerint a válaszadó edzők 80%-a tartozik az extravertált preferenciájú csoportba. Az összetett személyiségtípusok összehasonlításakor az extravertált, érzékelő, gondolkodó és megítélő típus képviseltette magát kiemelkedően magas arányban az edzők körében, a tizenhat különböző típus közül ebbe tartozik a válaszadók 22%-a, ezért feltételezhető, hogy az edzői pálya választását befolyásolják a vizsgált személyiség-preferenciák. *Ezek az eredmények a H4 hipotézist egyértelműen igazolják.*

Célkitűzés 5: annak vizsgálata, hogy a fitneszedzések résztvevői milyen személyiségjegyeket tulajdonítanak edzőjüknek

H5: *Az edző személyisége (extravertált/introvertált) befolyásoló az extrovertált és introvertált típusú sportolók választásában. Főként az introvertáltak esetében feltételezem, hogy az introvertált beállítottságú edzőket választják szívesebben.*

Az edző Myers-i személyiségtípusa valóban befolyásolja a sportolók fitneszedző-választását. Vizsgálatom eredményeként szignifikáns kapcsolat bizonyítja, hogy az extravertált típusú fitness fogyasztók extravertált edzőt választanak, míg az introvertált típusúak inkább introvertált edzőt. *Így a H5 hipotézist igazoltnak tekintem.*

Ugyanakkor a második részét, amely szerint ez az introvertált személyeknek a fontos, ki kell egészíteni azzal, hogy nem csak ennek a típusnak, hanem az extravertált preferenciájú fogyasztóknak is. Hasonló kapcsolat mutatkozott meg az érzékelés és intuíció szempontjából is. A másik két személyiség dimenzióban nem volt jelentős összefüggés.

A fogyasztók által elvárt edzői személyiség-preferenciák illeszkednek az edzői mintában kapott eredményekhez, így megállapítható, hogy a kereslet és kínálat az edzői személyiség-típust illetően megfelel egymásnak.

Célkitűzés 6: meghatározni, hogy milyen tényezők, sajátosságok befolyásolják az edzők által tartott órák látogatottságát

H6: *Az extravertált típusú edzők óráin magasabb a részvétel, mint az introvertált személyiségű edzők által tartottakon.*

Ezt a hipotézist a vizsgálati eredmények nem igazolták. Sem az összetett személyiségtípusok, sem a preferencia-dichotómiák összehasonlításakor nem volt szignifikáns eltérés az extravertált és introvertált edzők óráinak létszámában. Ugyanígy a többi preferenciapár vizsgálatánál sem. Feltételezhető, hogy az edzők személyiségtípusba való tartozásánál erőteljesebb hatással vannak viselkedésükre a szakmai követelmények és a vendégek irányából érkező elvárásoknak való megfelelés szándéka. *Emiatt a H6 hipotézist elvetem.*

Kutatásom kiterjedt az edzők szakmai ismereteinek feltérképezésére is. Ezt BOURDIEU (1986) alapján inkorporált, tárgyiasult és intézményesült kulturális tőkékük szerint vizsgáltam. Az eredmények azt tükrözik, hogy az önfejlesztés bizonyos formái (más edzők óráin való részvétel), a szakkönyvek birtoklása, valamint az edzői munkához kapcsolódó minél magasabb szintű végzettség összefügg azzal, hogy hányan vesznek részt egy edző óráin.

Kutatásom eredményei arra világítanak rá, hogy a fitnesztermek sikerességének fontos tényezője a megfelelő sportszakemberek alkalmazása. Fontos, hogy egy edzőteremben dolgozó óraadóknak milyen személyiséggel és milyen képzettséggel, szaktudással rendelkeznek, hiszen ez meghatározza óráik látogatottságát, amelyből a fitneszklubok bevételeinek jelentős része származik. A felsorolt eredmények emellett felhívják a figyelmet arra, hogy a fogyasztók fitnesztermek közötti választását lényegesen tudja befolyásolni az edző személye, tehát a megfelelően kiválasztott személyzet az edzőteremnek fontos előnyt jelenthet versenytársaihoz képest.

A vizsgálatom során kapott eredmények közül még a következőket emelném ki:

- Az idősebb edzők óráinak nagyobb a látogatottsága, mint a fiatalabb edzőké.
- Az edzői mintában leggyakrabban előforduló személyiség-típus a Myers - Briggs Temperamentum Index alapján az extravertált – érzékelő – gondolkodó – ítéletalkotó (ESTJ) típus.
- 25 éves kor felett a mozgás egészség-megőrző szerepe, valamint mentális egészséghez való hozzájárulása egyre fontosabb motiváló tényezőnek számít.

Kutatásom fontos eredményének tekintem a fogyasztói csoportok szegmentálását is. Az edzésre járást befolyásoló motivációk fontossági sorrendje szerint a fitnesz fogyasztók négy különböző klaszterbe rendeződnek. Akik számára a szociokulturális tényezők, valamint az elismerés a legfontosabb ösztönző erő, a „*Társaságkedvelő aktív*” klaszterbe kerültek. A „*Sportos, edzett*” klaszter tagjai a kondicionális képességek fejlesztését, valamint az izomzat fejlesztését tekintik legfőbb céljuknak. Az egészségtudatos, főként egészségük fejlesztése és a vonzó külső elérése érdekében edzeni járó fitnesz fogyasztók alkotják az „*Egészséges, fitt*” csoportot. Végül azok a sportolók, akik kötelességből, az elvárásoknak való megfelelés, vagy a kívülről érkező elismerés érdekében járnak fitneszterembe, a „*Külső kontrollós*” klaszterbe kerültek.

A fogyasztók szegmentálását ezután a létesítmény-választás szempontjai alapján is elvégeztem. A klaszterelemzés eredményeként öt fogyasztói csoport jött létre. „*Aktív*

dolgozó”-nak neveztem el azt a klasztert, amely tagjai egy edzőterem munkahelyükkel összefüggő tulajdonságai (elhelyezkedés, kedvezmény) alapján választanak helyszínt edzéseikhez. Akik a kiegészítő szolgáltatások nyújtotta kikapcsolódási lehetőségek alapján választanak létesítményt, az „*Aktívan kikapcsolódó*” csoportba kerültek. „*Társaságkedvelő aktív*” klaszternek neveztem azt, amelyben szereplő sportolók számára a munkahelyükkel kapcsolatos szempontok mellett a szociokulturális tényezők, a társaság játszottak kiemelkedő szerepet. Azok a fitnessz fogyasztók, akik számára az ár számít döntő szempontnak a fitnessklub kiválasztásában, az „*Aktív gazdaságos*” klaszterbe kerültek. Végül „*Igényes látogatóknak*” neveztem el azt a klasztert, amelyben az edzőterem összes fontos tulajdonsága, a tárgyi környezet, valamint a szolgáltatások nagy hangsúlyt kaptak. Az eredmények tehát azt tükrözik, hogy a fitnessztermek fogyasztói mind legfőbb motivációik, mind az edzőteremválasztásukat befolyásoló szempontok alapján jól elkülöníthető fogyasztói csoportokba rendeződnek.

Úgy vélem, kutatási eredményeim alátámasztják alaphipotézisemet, amely szerint a fitnessztermek versenyképessége növelhető a fogyasztók motivációinak, létesítményválasztásának figyelembe vétele, valamint a megfelelő személyzeti feltételek megteremtése mellett.

Egy fitnesszklub üzemeltetőjének, tulajdonosának fontos szem előtt tartani a megszólítani kívánt célközönséget, és ennek megfelelően, az adott csoportra jellemző motivációs tényezők, és létesítménnyel szembeni főbb elvárások alapján kialakítani kínálati profilját. Fontos tisztában lenni a megcélzott csoport edzési szokásaival, elvárásaival, érzékenységgel és költési hajlandóságával ahhoz, hogy a kínálati oldal által nyújtott szolgáltatások és feltételek a keresleti oldal igényeivel egyensúlyban legyenek, és a fitnesszklub nyereséges működése hosszú távon fenntartható legyen. Ehhez érdemes lehet akár már egy fitnesszterem megnyitása előtt is tájékozódni a környékbeli életkori sajátosságaival, életmódjával, preferenciáival kapcsolatban. Célszerű lehet sok alkalmazottat foglalkoztató munkahelyek környékén edzőtermet nyitni, még ha csak alapszolgáltatásokat nyújtanak is az érdeklődőknek. A higiénia minden esetben elengedhetetlen feltétele egy fitnesszterem sikerességének, hiszen hozzátartozik az egészségtudatos gondolkodáshoz, ezért alapfeltételnek tekinti a fogyasztók nagy része. A település típusa is meghatározó a sikerességet befolyásoló szempontok jelentőségében, hiszen míg egy nagyvárosban kritikus az elhelyezkedés és a parkolási lehetőség, addig kisebb településeken ezek a szempontok háttérbe szorulhatnak.

Az edzők személyiségével kapcsolatos vizsgálatok azt tükrözik, hogy érdemes extravertált edzőket alkalmazni egy fitnessz szolgáltatónak abból a szempontból, hogy az extravertált edző

személye nagyobb szerepet játszik a fogyasztók létesítmény-választásában. Ugyanakkor a személyiség-preferencia az órák látogatottságát nem befolyásolja, de a szolgáltatások sokszínűségének biztosítása (több órátípus) valamint az introvertált fogyasztók megtartása érdekében szükség van az introvertált fitneszedzőkre is. A kínálat sokszínűségének fenntartása miatt az alacsonyabb látogatottságú órákat sem feltétlenül szükséges megszüntetni, inkább vizsgálni kell, hogy milyen eszközökkel lehet a fogyasztók számára vonzóbbá tenni. A fitneszkluboknak nem árt az edző szakmai tudásáról, végzettségeiről széleskörűen tájékozódni, esetleg szakembereik folyamatos továbbképzését támogatni a magas óralátogatottság és a hosszútávú sikeresség érdekében. A fitnesztermek az edzők szakmai bemutatását felhasználhatják marketingjükben is. Emellett hasznos lehet hangsúlyozniuk a fogyasztók megnyerése érdekében a fitneszterem működésének azokat a jellemzőit, amelyek a vizsgálat szerint leginkább befolyásolják a fogyasztók létesítmény-választását.

6. AZ ÉRTEKEZÉS FONTOSABB MEGÁLLAPÍTÁSAI, ÚJ ILLETVE ÚJSZERŰ EREDMÉNYEI

A fitness szektorral kapcsolatban rendelkezésre álló szakirodalom mennyisége Magyarországon meglehetősen korlátozott. Dolgozatom újszerűségének tartom, hogy a fitness szegmens fontos szereplőit, a csoportos órákat tartó edzőket és az azokon résztvevő sportolókat vizsgálja, hiszen ezen a téren tudományos kutatás hazánkban még nem született. Ebben a fejezetben dolgozatom új és újszerű eredményeit foglalom össze.

- Szekunder kutatásaimra alapozva kialakítottam egy modellt, amely a fitneszedzések fizikai aktivitásokon belül elfoglalt helyét mutatja be, valamint elvégeztem a fitness szektor jellemző edzéseinek kategorizálását tartalmuk és eszközigényük alapján.
- Primer kutatásom újszerű eredményeihez sorolom azt, hogy a fitneszedzéseken résztvevő sportolók legfontosabb motivációi között az egészség megőrzése és az esztétikus külső megjelenés elérése mellett kiemelt jelentőséget kapnak a mentális egészséghez kapcsolódó tényezők, mint a szellemi kikapcsolódás, a lelki feltöltődés és a stresszlevezetés.
- A kutatás új eredményének számít a fitness szektorban dolgozó edzők személyiségvizsgálata a Myers - Briggs-féle Temperamentum Index alapján. Az eredmények azt tükrözik, hogy a mintában jelentős többségben vannak az extravertált, érzékelő, gondolkodó és megítélő személyiségpushoz tartozó edzők. Az extravertió-introvertió szempontjából is számottevő különbség mutatkozott meg a mintán belül: a megkérdezett fitneszedzők 80%-a extravertált beállítottságú.
- Megvizsgáltam a fitneszedzők és fogyasztók myers-i személyiség típusának összefüggéseit, és eredményeim szerint a preferenciák befolyásolják nemcsak a fogyasztók edzőválasztását, hanem azt is, mennyire játszik az edző személye fontos szerepet a sportolók fitnesszterem választásában.
- A motivációs vizsgálatok során megállapítottam a fitness fogyasztók következő csoportokba való rendeződését: *Társaságkedvelő, aktív; Sportos, edzett; Egészséges, fitt* és *Külső kontrollós* klaszter. Ezeket a klasztereket jellemeztem összetételük és fitneszedzésekkel kapcsolatos aktivitásuk alapján.
- A létesítmény-választás szempontjai alapján szintén szegmentálhatóak a fitness fogyasztók, öt klaszterbe soroltam őket: *Aktív dolgozó; Aktívan kikapcsolódó;*

Társaságkedvelő aktív; Aktív gazdaságos és Igényes látogató, melyeket szintén a főbb jellemzőik és edzéslátogatási szokásaik alapján írtam le.

ÖSSZEFOGLALÁS

Dolgozatom bevezetésében felvázoltam az egészségtudatosság és testmozgás jelentőségének egyre szélesebb rétegek körében való felismerését, valamint azt, hogy napjainkban számos egészséggel és edzéssel foglalkozó szakember áll az érdeklődők rendelkezésére. A sportszolgáltatások igénybevételének egyik fontos színhelye a fitnessz szektor, amely hazánkban is növekvő népszerűségnek örvend.

Megfogalmaztam kutatásom legfőbb célkitűzéseit, amelyek a fitnesszpiar kínálati és keresleti oldalról történő vizsgálatára irányultak, arra, hogy milyen szempontok figyelembe vételével növelhetik a fitnesszklubok versenyképességüket. Kutatásom alaphipotéziseként azt fogalmaztam meg, hogy *a fitnessz szolgáltatók a fogyasztók motivációinak vizsgálatára és a fitnesszterem kiválasztás legfontosabb szempontjainak feltárására alapozva, valamint a megfelelő szakemberek (edzők) kiválasztásával jelentősen növelhetik versenyképességüket.*

Céljaim közé tartozott a fitnessz fogyasztók edzéstáogatási szokásainak, edzéseken való részvételüket befolyásoló legfőbb motivációinak, valamint edzőterem-választásuk legfontosabb szempontjainak vizsgálata.

Kutatásom kiterjedt az edzők személyiség-jellemzőinek fogyasztói oldalról történő megítélésére és annak vizsgálatára, hogy ezt tükrözi-e az edzői minta tényleges megoszlása ezen személyiségtípusok tekintetében.

Céлом volt továbbá az edzők szakmai tudása, képzettsége, személyisége és óralátogatottsága közötti összefüggések elemzése.

A szakirodalmi áttekintésben kialakítottam egy saját modellt a fitnessz szegmens fizikai aktivitások között elfoglalt helyének meghatározására, majd ez alapján mutattam be a fitnessz kifejezés különböző jelentéseit és az ezzel kapcsolatos legfontosabb definíciókat. Kategorizáltam a fitnesszedzéseket tartalmuk és eszközigényük szerint.

Ezt követően a fizikai aktivitás jelentőségét ismertettem, az aktív életmód egészségre gyakorolt hatásait, valamint az inaktivitás direkt és indirekt következményeit. Összegyűjtöttem a különböző egészségügyi szervezetek fizikai aktivitásra vonatkozó ajánlásait, majd részletesen elemeztem a globális, európai, és hazai mutatókat ezzel kapcsolatban.

Áttekintettem a fizikai aktivitás szerepének alakulását a történelemben, valamint a fitnessz jellegű mozgások, a testépítés, az aerobik, a fitnessz mozdalom és a fitnesszklubok kialakulásának történetét.

Végül a fitnessz szektor mai helyzetét vizsgáltam globális, európai és magyarországi adatok alapján. Elsőként magát a fitnesszpiart elemeztem, majd kínálati oldalát, a fitnesszklubokat, fitnessz szolgáltatásokat és a fitnessz szegmensben dolgozó edzőket, végül a keresleti oldalról a fitnessz fogyasztókat, azaz az edzőtermekben sportolókat. A szakirodalmi áttekintés végén bemutattam a napjainkban működő, fitnesszpiart képviselő nemzetközi és hazai szervezeteket, szövetségeket.

Az anyag és módszer bemutatásánál ismertettem a kiválasztott kérdőíves eljárást és az általam kidolgozott két kérdőív felépítését, majd az edzői és a fitnesszterembe járó minta szocio-demográfiai jellemzőit, valamint az alkalmazott statisztikai módszereket. A fitnesszedzők és fogyasztók személyes jellemzőinek, az edzők képzettségének, az óráik látogatottságának és a fogyasztók edzési szokásainak jellemzésére leíró statisztikai módszereket alkalmaztam. A kétváltozós csoportképző ismérveket *Mann - Whitney próbával*, a többváltozós csoportképző ismérveket *Kruskal – Wallis teszt* segítségével vizsgáltam. A változók összefüggéseit *Spearman-féle rangkorrelációval* és *keresztábrás elemzéssel* elemeztem. A motivációs és a létesítmény-választást befolyásoló tényezők esetében *főkomponens-elemzéssel* alakítottam ki tényező-csoportokat, amelyek alapján *klaszteranalízist* végeztem a fogyasztók szegmentálásának érdekében. A kialakult klasztereket végül *Mann - Whitney próbával*, *Kruskal – Wallis teszttel* és *variancia-analízissel* vizsgáltam.

Ezután értékeltem a primer kutatás során kapott vizsgálati eredményeket, és az azokból levont következtetéseket. Elsőként a fitnessz fogyasztók kérdőíves megkérdezéséből SPSS statisztikai programmal nyert eredményeket, majd az edzők felméréséből származókat vettem sorra. Ebben a fejezetben bemutattam a statisztikai próbák során kapott legfontosabb értékeket, mutatókat.

Megállapítottam, hogy a fitnesszedzésekre járó sportolók fizikai aktivitásának szintje jelentősen magasabb az átlagpopulációra jellemzőnél. Az eredmények azt tükrözik, hogy a fitnessz szektor fogyasztóinak sportolási hajlandóságát leginkább a fizikai és mentális egészség megőrzése, valamint a vonzó megjelenés vágya befolyásolja.

A legfőbb motiváló tényezők között faktorelemzéssel hat fő kategóriát különböztettem meg: *az egészséghez kapcsolódó tényezőket, a kondicionális képességekkel kapcsolatos tényezőket, a kötelességérzéshez, elismeréshez kapcsolódó tényezőket, a szociokulturális tényezőket valamint a külső megjelenéshez kapcsolódó tényezőket*. Ezután vizsgáltam, hogy van-e különbség a fogyasztói csoportok között motiváció szempontjából.

A fitness fogyasztók szegmentációja során klaszterelemzéssel a következő csoportokat különítettem el: *Társaságkedvelő, aktív; Sportos, edzett; Egészséges, fitt* és *Külső kontrolllos* klaszter, amelyek jellemzését összetételük és fitnesszedzésekkel kapcsolatos aktivitásuk alapján végeztem el.

A „*Társaságkedvelő, aktív*” csoportot azok a fogyasztók alkotják, akik számára kiemelten fontosak a szociokulturális tényezők, az elismerés, a barátok és ismerősök szerepe. Ez a csoport számít a legaktívabbnak a fitnesszedzéseken való részvétel gyakoriságát tekintve.

A „*Sportos, edzett*” klaszter tagjai főként olyan férfiak, akik a kondicionális képességekhez és külső megjelenéshez kapcsolódó szempontok miatt járnak fitnesszedzésekre annak érdekében, hogy minél sportosabbak és izmosabbak legyenek, lényeges számukra testük kidolgozottsága, azonban ritkábban járnak fitnesszedzésekre, mint a minta többi csoportja.

Az „*Egészséges, fitt*” csoport a mintán inkább aktívnek számít, az ide tartozó fitness fogyasztók többsége idősebb nő, akik rendszeresen vesznek részt fitnesszedzéseken egészségük és külső megjelenésük javítása, megőrzése érdekében.

A „*Külső kontrolllos*” klasztert azok a fitness fogyasztók alkotják, akik nem belső motivációk miatt, hanem a külső elvárásoknak való megfelelés kényszeréből járnak edzeni, ennek köszönhetően nem motiváltak és ritkán vesznek részt a fitnesszedzéseken.

Ezek után azt igyekeztem feltárni, milyen szempontok befolyásolják a fitness fogyasztók edzőterem-választását. Eredményeim szerint a fitnesszedzések látogatói a sportolásuk helyszínéül szolgáló fitnessklubot annak tárgyi adottságai (felszereltség, tisztaság), az igénybe vehető szolgáltatások, valamint az ott dolgozó személyzet alapján választják ki. Ezeken kívül fontos szempont a fitness fogyasztóknak az ár és az edzőterem elhelyezkedése.

Főkomponens-elemzéssel hat fő tényezőcsoportot sikerült elkülöníteni egymástól: *az edzőterem főbb jellemzői, kiegészítő szolgáltatások, szociokulturális tényezők, kedvezmények, munkahelyhez kapcsolódó tényezők és extra kívánságok.*

Ezen szempontok rangsorolása alapján a fitness fogyasztók a következő klaszterekbe rendeződnek: *Aktív dolgozó; Aktívan kikapcsolódó; Társaságkedvelő aktív; Aktív gazdaságos és Igényes látogató.* Ezeket a csoportokat szintén jellemeztem összetételük és edzéslátogatási szokásaik alapján.

Az „*Aktív dolgozó*” csoport tagjai számára az edzőterem kiválasztásánál legfontosabb szempontok annak a munkahelyükkel kapcsolatos jellemzői voltak: elhelyezkedése, közel van-e munkahelyükhöz, és van-e céges kedvezményük az edzéseken való részvételre.

Az „*Aktívan kikapcsolódó*” klaszter tagjai a kiegészítő szolgáltatások alapján választanak fitnesztermet, fontos számukra, hogy milyen edzésen kívüli kikapcsolódási lehetőségeket nyújt egy fitneszklub.

A „*Társaságkedvelő aktív*” csoport lett a legaktívabb klaszter, tagjai gyakran járnak fitneszedzésekre, és a munkahelyi kedvezmények mellett kiemelt szerepet játszik választásukban a jó társaság, a kellemes légkör.

Az „*Aktív gazdaságos*” klasztert idősebb, de fitneszedzéseken gyakran résztvevő sportolók alkotják, akik edzőterem-választását leginkább az anyagi oldal, azaz az árak befolyásolják.

Végül az „*Igényes látogató*”-k közé kerültek azok a sportolók, akik az edzőteremmel kapcsolatos minden részletre odafigyelnek, kiemelt figyelmet fordítanak a fitneszterem felszereltségére, szolgáltatásaira, az edzőterem és öltözők, mosdók tisztaságára. A második legnagyobb klaszter, edzésre azonban ritkábban járnak, mint az alapsokaság.

A fitneszterem személyzetén belül hangsúlyoztam az edző szerepét, akinek szakmai tudása és személyisége is nagyban befolyásolja a fitnesz fogyasztók óra- és fitneszedző választását, valamint a létesítmény kiválasztására is hatással van.

Elvégeztem a fitneszedzők személyiségének vizsgálatát Myers – Briggs Temperamentum Index alapján. Az eredmények azt tükrözik, hogy az extravertált, érzékelő, gondolkodó és megítélő személyiségtípushoz tartozó edzők alkotják a minta túlnyomó részét, ebből az edzők 80%-a extravertált típus. Az edzők személyiségtípusa megfelel a vendégek által elvárt személyiségtípusnak, így az edzői személyiség szempontjából a keresleti és kínálati oldal illeszkedik egymáshoz.

Az edzők személyisége nem csak a fogyasztók edzőválasztását befolyásolja, hanem hatással van létesítmény-választásuk esetében az edző személyének fontosságára is.

Az eredmények alapján a célkitűzéseimhez és hipotéziseim vizsgálatához kapcsolódó következtetéseket és javaslatokat fogalmaztam meg. Így végül kutatásomból több új és újszerű eredményt tudtam kiemelni, amely tudományos szempontból jelentőséggel bír, és gyakorlati szempontból is hasznosítható a fitnesz szektor gazdasági és marketing területén.

SUMMARY

In the introduction to my doctoral dissertation, I outlined how the significance of health consciousness and physical exercises has been recognized by members of an ever-growing circle of practitioners and the fact that there is quite a number of experts of healthy lifestyle and regular exercising available today for any interested parties. One of the important scenes for using sports-related services is the fitness sector, which seems to be increasingly popular in Hungary, too.

I have identified the chief objectives of my research, in the focus of which is an analysis of the fitness industry from the aspect of supply and demand, with an eye on how and on the basis of what factors fitness clubs or fitness centers can increase their competitiveness. The basic hypothesis of my research is that *providers of fitness services may significantly increase their competitiveness on the basis of exploring the most important aspects of selecting the venue(s) used for fitness practices, of analyzing the motivations of the consumers, and by hiring the best experts (coaches / personal trainers) in the field.*

My objectives also include the examination of the most important aspects of how consumers of fitness-related services attend practice sessions, what their chief motivations for participating in these sessions are, and what factors influence their decisions in picking the specific venues, clubs, or centers for practice and training.

My research has also covered how the personal traits of coaches or personal trainers are assessed and evaluated by the consumers and if this factor is reflected in the sample of coaching models in relation to these personality types.

Furthermore, I have also intended to examine and analyze the connections between the professional expertise, qualification, and personality of coaches and the attendance figures of their sessions or classes.

In the section on the review of the relevant literature, I introduced a model of my own for determining the position of the fitness segment among physical activities, on the basis of which I also presented various meanings of the term fitness and the most important definitions related to this. I have also classified fitness practice sessions according to their contents and to what kind of equipment they require.

Following this, I also described the significance of physical activity, including the effects of active lifestyle on people's health and the direct and indirect consequences of inactivity. I have collected the recommendations of various health organizations concerning physical

activity and conducted a detailed analysis of the related facts and figures at the national, European, and global levels.

I have provided a historical overview of the evolution of the role of physical activity and also the history of the establishment and development of fitness-type forms of exercise, body-building, aerobics, the fitness movement, and fitness clubs.

Eventually, I examined the current situation of the fitness sector on the basis of Hungarian, European, and global data. First, I analyzed the fitness industry, then its supply side, including fitness clubs, fitness services, and coaches working in the fitness segment and, finally, on the demand side, I looked at fitness service consumers, i.e., athletes who work out in gyms. At the end of the review of the relevant literature, I also presented the Hungarian and international organizations and federations that represent the fitness industry.

In the section on material and methodology, I described the questionnaire method and procedure I had used together with the structure of the two questionnaires I had developed and the socio-demographical features of the samples of coaches and gym-goers as well as the statistical methods applied. For the description and analysis of the personal traits of the fitness coaches and their consumers, the level of qualification of the coaches, the attendance figures in their classes or practice sessions, and the practice habits of the customers, I have used methods of descriptive statistics. The two-variable group-forming features have been subjected to Mann - Whitney tests, while the multiple-variable group-forming features Kruskal – Wallis tests. The relationships between the variables have been analyzed with Spearman's rank correlation coefficient and contingency tables. In the case of the factors influencing motivation and choice of facility, I have used factor analysis to form the groups of factors, on the basis of which I have conducted a cluster analysis for the purpose of segmenting consumers. The clusters thus received have been examined with the help of Mann - Whitney tests, Kruskal – Wallis tests, and variance analysis.

Next, I assessed and evaluated the results of the analyses I had received during the primary research phase as well as the conclusions reached on the basis of these. First, I looked at the results yielded through an SPSS statistical program out of the questionnaires completed by the fitness consumers, and then I checked the ones completed by the coaches. In this chapter, I presented the most important values and indicators received during the course of the statistical tests.

I have come to the conclusion that the level of physical activity of athletes who go to fitness practice in the gym is significantly higher than that of the average population. The results

indicate that the willingness to pursue sport activities of the customers of the fitness sector is influenced primarily by the desire to preserve physical and mental health and to acquire and maintain attractive looks.

Among the chief factors of motivation, I have identified six main categories through factor analysis: *factors related to health, factors related to physical condition and physical abilities, factors related to responsibility and acknowledgement, socio-cultural factors, and factors related to looks and appearance*. Next, I examined if there are any differences between the consumers' groups from the aspect of motivation.

During the course of segmenting fitness consumers, I have identified the following groups through cluster analysis: *Sociable, active; Sportive, (well-)trained; Healthy, fit* and *Externally controlled* clusters, the characterization of which I completed on the basis of their composition and activities related to fitness practice sessions.

The group "*Sociable, active*" is made up of consumers for whom socio-cultural factors, such as acknowledgement, recognition, and the role of friends and acquaintances, are of primary importance. This group seems to be the most active concerning attendance frequency at fitness practice sessions.

The members of the "*Sportive, (well-)trained*" cluster are mainly men who go to the gym and fitness practice for reasons of improving their overall physical condition and outside appearance in order to become more athletic and muscular. The muscular quality of their body is essential for them but they attend fitness practice sessions less frequently than members of the other groups.

The *Healthy, fit* group in the sample is the most active, while the majority of the consumers here are chronologically advanced women, who regularly participate in fitness practice sessions in order to improve and preserve their health and outside appearance.

The *Externally controlled* cluster comprises fitness consumers who attend sessions in the gym not because of internal motivation factors but rather because they wish to satisfy external expectations, for which reason they are not so much motivated and go to fitness sessions seldom.

As the next step, my intention was to explore what aspects influence the choice of fitness consumers in their decisions concerning locations or venues for fitness practice. The results I received suggest that they choose the specific fitness clubs on the basis of its material features (equipment and cleanness), services available, and the personnel employed on the premises.

In addition, important factors for fitness consumers are the price range and the location of the gym.

I have managed to determine and identify six groups of factors through the method of factor analysis: *chief characteristic features of gyms, supplementary services available, socio-cultural factors, price reductions and benefits, factors connected to the workplace, and extra expectations or requirements.*

On the basis of ranking the above aspects, fitness consumers belong to the following clusters: *Active working; Active relaxing; Sociable active; Active economical and Selective consumers.* I have also described these groups on the basis of their composition and the frequency of their attendance.

For the members of the “*Active working*” group, the most important variables in their choice of the gym are connected to their work(place): its location, if it is situated close by, or if they get a company or corporate discount of the fee they pay for attendance.

Members of the “*Active relaxing*” cluster choose their gym on the basis of the quality of supplementary services available or offered. It is important for them to know what services for relaxation are offered by fitness clubs in addition to the regular practice possibilities.

The cluster called “*Sociable active*” has turned out to be the most active cluster: members of this group attend practice sessions frequently and, in addition to corporate discounts, their choice is also influenced by factors, such as ambience or pleasant / fun people to be with.

The “*Active economical*” cluster contains older athletes who frequent fitness practice sessions with regularity, whose choice of the gym is mostly influenced by the financial aspects, i.e., the prices.

Last, the so-called “*Selective consumers*” include athletes who pay attention to every small detail related to the club or gym, and they regard the equipment available at the fitness venue, the services offered, and the tidiness of the locker rooms and the facilities very important. This is the second largest cluster; however, they go to practice less often than the basic majority.

Within the category of the personnel working at a gym, I have also emphasized the role of the coach or personal trainer, whose personality and expertise significantly affects the choice of the consumers concerning their classes and coaches as well as their choice of the overall facility.

Based upon the results, I have reached conclusions and recommendations related to my primary objectives and hypotheses. Thus, I could highlight several new or novel findings in my research which, beside their academic significance, can also be put into practice in the economic and marketing fields of the fitness sector.

IRODALOMJEGYZÉK

1. 2004. évi I. törvény a sportról
2. XXI. Nemzeti Sportstratégia (2007). Nemzeti Jogszabálytár. http://www.njt.hu/cgi_bin/njt_doc.exe?docid=110484.156866. (Letöltve: 2016.02.10.)
3. Ács P. (2015): Sporttudományi kutatások módszertana. Pécsi Tudományegyetem Egészségügyi Kar, Pécs
4. Ács P. - Hécz R. - Paár D. (2011): A fittség mértéke. A fizikai inaktivitás nemzetgazdasági terhei Magyarországon. *Közgazdasági Szemle*.**58** 689-708.
5. Ács P. – Kovács A. (2015): A fizikai aktivitás lényeges mutatóinak változása hazánkban és az Unióban az elmúlt négy év vonatkozásában. *Magyar Sporttudományi Szemle*.**16** (62) 21
6. Afthinos, Y. – Theodorakis, N. – Nassis, P. (2005): Customers expectations of service in greek fitness centers. Gender, age, type of sport center and motivation differences. *Managing Service Quality*.**15** (3) 245-258.
7. Allender, S. – Foster, C. – Scarborough P. – Rayner, M. (2007): The burden of physical activity-related ill health in the UK. *Journal of Epidemiology & Community Health*.**61** (4) 344–348.
8. American College of Sport Medicine (2017): <http://www.acsm.org/about-acsm/who-we-are/history>. (Letöltés ideje: 2017.04.12.)
9. András K. (2003): A sport és az üzlet kapcsolata – elméleti alapok. 34. sz. Műhelytanulmány. Budapesti Közgazdaságtudományi és Államigazgatási Egyetem, Budapest
10. András, K. (2006): A szabadidősport gazdaságtana.75. sz. Műhelytanulmány. Budapesti Corvinus Egyetem, Budapest
11. András K. (2003): Üzleti elemek a sportban, a labdarúgás példáján. PhD értekezés. Budapesti Közgazdaságtudományi és Államigazgatási Egyetem Gazdálkodástani PhD Program, Budapest.
12. Anspaugh, J. - Hamrick, H. - Rosato, D. (2003): Wellness Concept and Application. McGrawHill, London, 2-451
13. Apor P. (2012): Tessedzéssel a megbetegedések ellen. *Magyar Tudomány*. **12** 1470-1477.
14. Apor P. (2011): A kardiovaszkuláris kockázat kapcsolata a fizikai aktivitással és fittséggel. *Orvosi Hetilap*.**152** (3) 107-113.
15. Apor P. – Rádi A. (2005): A fizikai aktivitás érhatásai. *Orvosi Hetilap*.**146** 63–68.
16. Asch, S. E. (1946): Forming impressions of personality. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*. **41** (3)258-290.
17. Australian Government Department of Health and Ageing (2005): Australia's Physical Activity Recommendations for 5–12 Year olds. [https://www.health.gov.au/internet/main/publishing.nsf/content/B656FF3728F48860CA257BF0001B09D9/\\$File/pa-guide-older-disc.pdf](https://www.health.gov.au/internet/main/publishing.nsf/content/B656FF3728F48860CA257BF0001B09D9/$File/pa-guide-older-disc.pdf) (Letöltés dátuma: 2017.02.23.)
18. Australian Government Department of Health and Ageing. (2005): Australia's Physical Activity Recommendations for 12–18 Year olds: [http://www.health.gov.au/internet/main/publishing.nsf/Content/0D0EB17A5B838081CA256F9700136F60/\\$File/youth_phys.pdf](http://www.health.gov.au/internet/main/publishing.nsf/Content/0D0EB17A5B838081CA256F9700136F60/$File/youth_phys.pdf) (Letöltés dátuma: 2017.02.28.)

19. Australian Government Department of Health and Ageing. (2005): National Physical Activity Guidelines for Adults. <http://www.health.gov.au/internet/main/publishing.nsf/Content/health-publth-strateg-phys-act-guidelines> (Letöltés dátuma: 2017.03.12.)
20. Babbie E. (2003): A társadalomkutatás gyakorlata. Balassi Kiadó, Budapest
21. Ballard, G. S. D. (1998): Pump-fiction. The Bodybuliding Sub-Culture and Attitudes Towards Health. PhD értekezés, Lincoln University
22. Balogh, L. – Szabo, A. - Gáspár, Z. - Bösze, J. - Váczi, M. – Kelemen, E. (2008): An Analysis of the Components of the "Psychological Contract" in Interactive Hungarian Team Sports, *Current. Issues and New Ideas in Sport Science*, 2nd. International Scientific Conference, Kaunas, 2008.10.16-17.
23. Bauman, A. E. (2004): Updating the evidence that physical activity is good for health: A nepidemiological review 2002-2003. *Journal of Science and Medicine in Sport*. **7** (1) 6-19.
24. Barbosa, T. M. - Morais, J. E. - Costa, M. J. - Goncalves, J. - Marinho, D. A. (2014): Young swimmers' classification based on kinematics, hydrodynamics, and anthropometrics. *Journal of applied biomechanics* **30** (2) 310-315.
25. Barry, V.W. - Baruth, M. – Beets, M. W. – Durstine, J. L. - Liu, J. - Blair, S. N. (2014): Fitness vs. fatness on all-cause mortality: a meta-analysis. *Progress in Cardiovascular Diseases*. 56(4):382-90.
26. Bartha Éva – Perényi Szilvia (2015): A fitneszipar trendjei. In: Perényi Szilvia (szerk.): *A szabadidősport társadalmi és gazdasági kérdései*.
27. Bedros, J. R. (2012): A mozgásterápia szerepe az elhízás kezelésében. *Metabolizmus*. **10** 25-27.
28. Berger, B. (1994): Coping with Stress: The Effectiveness of Exercise and Other Techniques. *Quest*. **46** (1) 100–119.
29. Berlin, J. A. – Colditz, G. A. (1990): A meta-analysis of physical activity in the prevention of coronary heart disease. *American Journal of Epidemiology*. **132** (4) 612–628.
30. Be Active Your Way: A Guide for Adults. Based on the 2008 Physical Activity Guidelines for Americans. ODPHP Publication No. U0037. Office of Disease Prevention & Health Promotion, US Department of Health and Human Services. October 2008. URL: <http://www.health.gov/paguidelines/pdf/adultguide.pdf> (Letöltés dátuma: 2017.06.11.)
31. Biddle, S.J.H. – Mutrie, N. (2001): Psychology of Physical Activity: Determinants, well-being and interventions. Routledge, London
32. Blair, S. N. - LaMonte, M. J. - Nichaman, M. Z. (2004): The evolution of physical activity recommendations: how much is enough? *American Journal of Clinical Nutrition*. **79** (5) 913–920.
33. Boda E. – Bíró M. – Révész L. (2015): A rekreáció kialakulása, története. In: Laczkó T. – Rétsági E. (szerk.): *A sport társadalmi aspektusai*. Pécsi Tudományegyetem Egészségtudományi Kar. Pécs, 2015.
34. Borbély A. – Müller A. (2015): Sport és turizmus. Campus Kiadó, Debrecen
35. Bori Z. – Zhao, Z. - Koltai E. – Fatouros, I.G. – Jamurtas, A.Z. – Douroudos, I.I. – Terzis, G. – Chatzinikolaou, A. – Sovatzidis, A. – Draganidis, D. – Boldogh I. – Radak Z. (2012): The effects of aging, physical training, and a single bout of exercise on

- mitochondrial protein expression in human skeletal muscle. *Experimental Gerontology*. **47** (6) 417-424.
36. Bourdieu, P. (1999): Gazdasági tőke, kulturális tőke, társadalmi tőke. 155-177. In: Angelusz R. (szerk): A társadalmi rétegződés komponensei. Új Mandátum Könyvkiadó, Budapest
 37. Burbach, F. R. (1997): The efficacy of physical activity interventions within mental health services: Anxiety and depressive disorders. *Journal of Mental Health*. **6** (6) 543–566.
 38. Calfas, K. J. - Taylor, W. C. (1994): Effects of physical activity on psychological variables in adolescents. *Pediatric Exercise Science*. **6** (4): 406–23.
 39. Callaghan, P. (2004): Exercise: A neglected intervention in mental health care? *Journal of Psychiatric Mental Health Nursing*. **11** (4) 476-83.
 40. Carnethon, M. R. (2009): Physical activity and cardiovascular disease: How much is enough? *American Journal of Lifestyle Medicine*. **3** (1) 44-49.
 41. Caspersen, C. J. – Powell, K. F. – Christenson, G. M. (1985): Physical activity, exercise, and physical fitness: definitions and distinctions for health – related research. *Public Health Reports*. **100** (2) 126-131.
 42. Chapman, D. L. (1994): Sandow the Magnificent. Eugen Sandow and the beginning of Bodybuilding. University of Illinois Press. Chicago
 43. Chelladurai, P. (1992): A Classification of Sport and Physical Activity Services: Implications for Sport Management. *Human Kinetics Journals*. **6** (1) 38-51.
 44. Chelladurai, P. – Chang, K. (2003): System-Based Quality Dimensions in Fitness Services: Development of the Scale of Quality. *The Service Industries Journal*. **23** (5) 65-83.
 45. Chelladurai, P. – Chang, K. (2000): Targets and Standards of Quality in Sport Services. *Sport Management Review*. **3** (1) 1-22
 46. Coakley, J. (1990): Sport in Society: Issues and Controversies. Times Mirror/Mosby College Publishing, St. Louis
 47. Colditz, G. A. (1999): Economic costs of obesity and inactivity. *Medicine & Science in Sports & Exercise*. **31** (11) 663–667.
 48. Conroy, M. B. – Cook, N. R. – Manson, J. E. – Buring, J.E. – Lee, I. M. (2005): Past physical activity, current physical activity, and risk of coronary heart disease. *Medicine & Science in Sports & Exercise*. **37** (8)1251-1256.
 49. Cooper K. H. (1979): A tökéletes közérzet programja. Sport Kiadó, Budapest
 50. Corbin B. - Lidsey R. - Welk G. (2000): Concepts of Physical Fitness, McGraw Hill, Boston
 51. Côté, J. – Gilbert, W. (2009): An integrative definition of coaching effectiveness and expertise. *International Journal of Sport Science and Coaching*. **4** (3) 307-232.
 52. Craft, L. (2005): Exercise and clinical depression: Examining two psychological mechanisms. *Psychology of Sport and Exercise*. **6** (2) 151–171.
 53. Cronbach, L. J. (1951): Coefficient alpha and the internal structure of tests. *Psychometrika*. **16** (3) 297-334.
 54. Csányi T. (2010): A fiatalok* fizikai aktivitásának és inaktív tevékenységeinek jellemzői. *Új Pedagógiai Szemle*. **3-4** 1-14.

55. Dale S. - Bond, D. S. - Lyle, R. M. - Tappe, M. K. - Seehafer, R. S. - D'Zurilla, T. J. (2002): Moderate Aerobic Exercise, T'ai Chi, and Social Problem-Solving Ability in Relation to Psychological Stress. *International Journal of Stress Management*. **9** (4) 329–343
56. Dalleck, L. C. - Kravitz, M. S. – Kravitz, L. (2002): The History of Fitness. IDEA Health and Fitness Association.
57. Darling, R. C. – Ludwig, W. E. – Wolff, H. G. (1948): Physical fitness. *Journal of the American Medical Association*. **136** (11) 764-767.
58. Davenport, J. (1980): The Eastern Legacy: The Early History of Physical Education for Women. *Quest*. **32** (2) 226-236.
59. De La Pena (2003): Dudley Allen Sargent: Health Machines and the Energized Male Body. *Iron Game History*. **8** (2)
60. Demirel, D. H. – Yildiran, I. (2013): The Philosophy of Physical Education and Sport from Ancient Times to the Enlightenment. *European Journal of Educational Research*. **2** (4) 191-202.
61. Dénes F. (2015): Sportközgazdaságtan Szöveggyűjtemény. Campus Kiadó, Debrecen.
62. Dénes F. - Misovicz T. (1994): Bevezetés a sportökonómiába. *Vezetéstudomány*. **26** (3) 57-61.
63. Dion, K. K. – Berscheid, E. – Walster, E. (1972): What is beautiful is good. *Journal of Personality and Social Psychology*. **24** (3) 285-290.
64. Drinkwater, B.L. (1994): Physical activity, fitness, and osteoporosis. In: Bouchard, C. - Shephard, R.J. –Stephens, T. (eds): Physical activity, fitness, and health: international proceedings and consensus statement. Champaign, IL: Human Kinetics, 724–736.
65. Dubecz J. (2009): Általános edzéselmélet és módszertan (Jegyzet a középfokú edzőképzés részére) ÖTM. Sport/ Rectus Kft. Budapest 1-274
66. Dutton K. R. - Laura R. S. (1989): Towards a history of bodybuilding. *Sporting Traditions*, **6** (1) 25-41.
67. Dürriegl, M. A. (2002): Kalokagathia – beauty is more than just external appearance. *Journal of Cosmetic Dermatology*. **1** (4) 208-210.
68. Erős I. – Jobbágy M. (2001): A Myers-Briggs Típus Indikátor (MBTI) Magyarországon. *Alkalmazott Pszichológia*. **3** (4) 35-51.
69. Eurobarometer (2010): Sport and Physical Activity. URL: http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/ebs/ebs_334_fact_hu_en.pdf. (Letöltés dátuma: 2017.04.26.)
70. Európai Sport Charta (1997): 2. cikkely
71. EU Working Group. &. EU Physical Activity Guidelines. URL: http://ec.europa.eu/sport/library/policy_documents/eu-physical-activity_guidelines2008_en.pdf (Letöltés dátuma: 2016.08.21.)
72. Fábíán G. (2014): Alkalmazott kutatás módszertan. TÁMOP-4.1.2 A1 és TÁMOP 4.1.2 A2 könyvei.
73. Fahey D. - Insel M. - Roth T. (2003): Fit and well. McGraw Hill, New York, 25-300.
74. Farmer J. (2012): Americasana. Reviews in American History. 40. 145-158. The Johns Hopkins University Press.

75. Fogelholm, M. - Kukkonen-Harjula, K. (2000): Does physical activity prevent weight gain – A systematic review. *Obesity Reviews*. **1** (2) 95–111.
76. Fogelholm, M. (2010): Physical activity, fitness and fatness: Relations to mortality, morbidity and disease risk factors. A systematic review. *Obesity Reviews*. **11** (3) 202-221.
77. Fónai M. – Kerülő J. – Takács P. (2001): Bevezetés az alkalmazott kutatómódszertanba. Pro Educatione Alapítvány, Nyíregyháza
78. Fóris Á., Bérczes E. (2006): A wellness terminológiája. *Magyar Nyelvőr*. **130** (4) URL: <http://epa.oszk.hu/00100/00188/00045/pdf/130402.pdf> (Letöltés dátuma: 2014. 08. 01.)
79. Fóris Á. – Bérczes E. (2004): Sport, gazdaság, terminológia. Tudásmenedzsment. A Pécsi Tudományegyetem Felnőttképzési és Emberi Erőforrás Fejlesztési Karának periodikája. **6** (2)
80. Fox, K. R. (2000): Self-esteem, self-perceptions and exercise. *International Journal of Sport Psychology*. **31** (2) 228-240.
81. Fox, K. R. (1999): The influence of physical activity on mental well-being. *Public Health Nutrition*. **2** (3) 411–418.
82. Földesiné Szabó Gy. – Gál A. – Dóczy T. (2010): Sportszociológia. Semmelweis Egyetem Testnevelési és Sporttudományi Kar, Budapest.
83. Frederick, C.M. – Ryan, R. M. (1993): Differences in motivation for sport and exercise and their relations with participation and mental health. *Journal of Sport Behavior*. **16** (3) 124-146.
84. Gál A. (2014): Innovatív és kreatív kommunikációs, média- és marketing tartalmak az egészségfejlesztést szolgáló fizikai aktivitás fokozásának szolgálatában. TÁMOP tanulmány, Budapest
85. Gáldi G. (2011): A rekreáció elmélete és gyakorlata. In: Rétsági E. H. - Ekler J. -Nádori L. - Woth P. - Gáspár M. - Gáldi G. - Szegerné Dancs H. (szerk.): Sportelméleti ismeretek. Dialóg Campus Kiadó.
86. Goldstein, L.B. (2010): Physical activity and the risk of stroke. *Expert Review of Neurotherapeutics*. **10** (8) 1263-1265.
87. Government of the United Kingdom (2011): Physical activity guidelines for adults. https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/213740/dh_128145.pdf. (Letöltve: 2017.04.12.)
88. Gratton, C. – Taylor, P. (2000): Economics of Sport and Recreation. E. and F.N. Spon, London
89. Guttmann, A. (1978): From Ritual to Record: The Nature of Modern Sports. Columbia University Press, New York, 57-90. magyarul: Misovicz T. (szerk.) (1994): A sport társadalmi környezete – Sportszociológiai szöveggyűjtemény, AULA Kiadó, Budapest, 7-42.
90. Hahn, S. - Tan S. - Sack S. - Kimmig R. – Quadbeck, B. - Mann K. (2007): Prevalence of the metabolic syndrome in German women with polycystic ovary syndrome. *Explore Clinical Endocrinol Diabetes*. **115** (130)
91. Haugen, L. S. Y. - Envy, A. - Borg, M. - Ekland, T.J. - Anderssen, N. (2016): Discourses of service user involvement in meeting places in Norwegian community mental health care: a discourse analysis of staff accounts. *Disability & Society*. **31** (2). <https://doi.org/10.1080/09687599.2016.1139489> (Letöltés ideje: 2017.12.02)

92. Harsányi L. (2000): Edzéstudomány I-II. Dialóg Campus Kiadó. Budapest
93. Healy, G. N. – Wijndaele, K. – Dunstan, D. W. – Shaw, J. E. – Salmon, J. – Zimmet, P. Z. – Owen, N. (2008): Objectively measured sedentary time, physical activity, and metabolic risk: the Australian Diabetes, Obesity and Lifestyle Study (AusDiab). *Diabetes Care*. **31** (2) 369-371.
94. Hoffmann I. (2007): Sport, marketing, szponzorálás. Akadémiai Kiadó, Budapest
95. Howley, E. T. (2001): Type of activity: resistance, aerobic and leisure versus occupational physical activity. *Medicine & Science in Sports & Exercise*. **33** (6) 364–369.
96. Hunyadi L. – Vita L. (2006): Statisztika közgazdászoknak. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest
97. I01: http://mozgasgyogyszer.hu/hu/mozgasegeszseg/kik_vagyunk.html (Letöltés ideje: 2018.04.22.)
98. I02: Life Fitness. <https://lifefitness.hu/facility/about/our-story>. (Letöltés ideje: 2017.06.17.)
99. I03: Nautilus Inc. <http://www.nautilus.com/nautilus-about.html> (Letöltés ideje: 2017.06.17.)
- 100.I04: A body building kezdetei Magyarországon. Múlt-kor történelmi magazin. http://mult-kor.hu/20120619_a_body_building_kezdetei_magyarorszagon. (Letöltés ideje: 2016.10.20.)
- 101.I05: Magyar Torna Szövetség - Aerobik Szakág: Az aerobik története. <http://matsz.hu/aerobik/aerobiktortenelem>
- 102.I06: KSH: Központi Statisztikai Hivatal. Foglalkozások Egységes Osztályozási Rendszere (FEOR–08), 3722 Fitnesz- és rekreációs programok irányítója. <https://www.ksh.hu/docs/szolgáltatások/hun/feor08/3/3722.html>. (Letöltés ideje: 2016.08.08.)
- 103.I07: EuropeActive: European Register of exercise professionals. <http://www.ereps.eu/>. (Letöltés ideje: 2016. 09.21.)
- 104.I08: International Confederation of Registers for Exercise Professionals <http://www.exerciseregister.org/about-reps/international>. (Letöltés ideje: 2016. 09.21.)
- 105.I09: Magyar Fitnesz és egészség-fejlesztési Szövetség. <http://www.mfesz.hu>. (Letöltés ideje: 2016. 09.21.)
- 106.I10: Magyar Edzők Társasága. <https://magyaredzo.hu/alapszabaly>. (Letöltés ideje: 2016. 09.21.)
- 107.I11: Magyar Szabadidősport Szövetség. <https://masport.hu>. (Letöltés ideje: 2016. 09.21.)
- 108.International Health, Racquet & Sportsclub Association (2017): The 2017 IHRSA Global Report: The State of the Health Club Industry. <https://www.ihrsa.org/publications/the-2017-ihrsa-global-report> (Letöltés ideje: 2017.12.10.)
- 109.International Health, Racquet & Sportsclub Association (2015): The 2015 IHRSA Global Report: The State of the Health Club Industry. <https://www.ihrsa.org/publications/the-2015-ihrsa-global-report/pdf>. (Letöltés ideje: 2016.04.22.)
- 110.International Health, Racquet & Sportsclub Association (2013): The IHRSA European Health Club Report, (2013): Size and Scope of the Fitness Industry. Forrás: http://download.ihrsa.org/research/2013_European_HealthClub_Report-LOW.pdf (Letöltés ideje: 2016.04.22.)

111. Jacobson, I. G. - Horton, J. L. - Smith, B. - Wells, T. S. - Boyko, E. J. - Lieberman, H. R. - Ryan, M. A.K. - Smith, T. C. (2012): Bodybuilding, Energy, and Weight-Loss Supplements Are Associated With Deployment and Physical Activity in U.S. Military Personnel. U.S. Air Force Research. Paper 62. <http://digitalcommons.unl.edu/usafresearch/62> (Letöltés ideje: 2016.08.04)
112. Janssen, I. (2012): Health care costs of physical inactivity in Canadian adults. *Applied Physiology, Nutrition, and Metabolism*. **37** (4) 803-806.
113. Járomi M. (2015): Wellness-terápia alapjai. In: Melczer Cs. (szerk.): Fitness – Wellness És Táplálkozás Terápia Elmélete és Gyakorlata. Pécsi Tudományegyetem Egészségtudományi Kar, Pécs
114. Kajtna, T. – Baric, R. (2009): Psychological characteristics of coaches of successful and less successful athletes in team and individual sports. *Review of Psychology*. **16** (1) 47-56.
115. Karpovich, P. V. (1965): Physiology of muscular activity. Saunders, Philadelphia
116. Katzmarzyk, P. T. – Janssen, I. (2004): The economic costs associated with physical inactivity and obesity in Canada: an update. *Canadian Journal of Applied Physiology*. **29** (1) 90–115.
117. Kehl D. – Rappai G. (2006): Mintaelemszám tervezése Likert-skálát alkalmazó lekérdezésekben. *Statisztikai Szemle*. **84** (9) 848-875.
118. Kenneth, R. F. (1999): The influence of physical activity on mental well-being. *Public Health Nutrition*. **2** (3) 411–418.
119. Keong, G. C. (1981): Physical fitness--definition and assessment. *Singapore Medicine Journal*. **22** (3) 176-82.
120. Kiens, B. - Éssen-Gustavsson, B. – Christensen, N. J. – Saltin, B. (1993): Skeletal muscle substrate utilization during submaximal exercise in man: effect of endurance training. *Journal of Physiology*. **469** (1) 459–478.
121. Kilpatrick, M. – Hebert, E. – Bartholomew, J. (2010): College Students' Motivation for Physical Activity: Differentiating Men's and Women's Motives for Sport Participation and Exercise. *Journal of American College Health*. **54** (2) 87-94.
122. Kopkáné Plachy J., et al. (2009): A rendszeres testmozgás jelentősége a fizikai és mentális öregedési folyamatok lassításában. *Kalokagathia*, XLVIII. 12-25.
123. Kopkáné Plachy J. - Vécseyné Kovách M. - Barthalos I. – Bognár J. (2009-2010): A rendszeres testmozgás jelentősége a fizikai és mentális öregedési folyamatok lassításában. *Kalokagathia*, **4** (1) 12-25.
124. Kovács T. A. (2015): A rekreációs sport helyzete és jellemzői. In: Laczkó T. – Rétsági E. (szerk.): A sport társadalmi aspektusai. Pécsi Tudományegyetem Egészségtudományi Kar. Pécs, 2015.
125. Kovács T. A. (2002): A rekreáció fogalma, értelmezése. In: Dobozy L. (szerk.): Válogatott tanulmányok a rekreációs képzés számára. MST, Budapest, 22-53.
126. Kovács T. A.- Szollás E. (2008): Edzéstan alapok Fit-tan tansegédlet. Önkormányzati Minisztérium Sport Szakállamtitkárság, Budapest
127. Könyves E. – Müller A. – Ködmön J. (2013): Az egészségturizmus fókuszai. Debreceni Egyetem Kiadó, Debrecen
128. Kruskal, W. H. – Wallis, W. A. (1952): Use of Ranks in One-Criterion Variance Analysis. *Journal of the American Statistical Association*, Vol. 47, No. 260, pp. 583-621

- 129.KSH (2014): Európai lakossági egészségfelmérés. Statisztikai tükör. Központi Statisztikai Hivatal. <https://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/stattukor/elef14.pdf> (Letöltés ideje: 2017.06.08).
- 130.Kun L. (1984): Egyetemes testnevelés- és sporttörténet. Sport, Budapest
- 131.Laczkó T. (2015): Az egészség sport fogalma, céljai, keretei. In: Laczkó T. – Melczer Cs. (szerk.): Egészség sport alapjai. Pécsi Tudományegyetem Egészségtudományi Kar. Pécs, 2015.
- 132.Laczkó Tamás – Rébék Nagy Ágnes (2008): A wellness régióspecifikus jellemzői, PTE Egészségtudományi Kar, Bocz Nyomdaipari Kft., Pécs
133. Lampek K. - Kívés Zs. (2012): Kutatásmódszertani és biostatistikai ismeretek. In: Oláh András (szerk.) Az ápolástudomány tankönyve. Medicina Könyvkiadó, Budapest
134. LeBlanc, A. G. – Janssen, I. (2010): Dose-response relationship between physical activity and dyslipidemia in youth. *Canadian Journal of Cardiology*. **26** (6) 201-205.
- 135.LeCompte, M. L. (2018): Turnverein Movement. Handbook of Texas Online. <http://www.tshaonline.org/handbook/online/articles/vnt02>. (Letöltés ideje: 2017.12.10.)
- 136.Lee, I.M. (1994): Physical activity, fitness and cancer. pp. In: Bouchard, C.–Shephard, R. J. –Stephens, T. (szerk.): Physical activity, fitness and health. Human Kinetics, Champaign:IL, 814-831
- 137.Li J. - Siegrist J.(2012): Physical activity and risk of cardiovascular disease - a meta-analysis of prospective cohort studies. *International Journal of Environmental Research and Public Health*. **9** (2) 391-407.
- 138.Malhotra, N. K. (2008): Marketing kutatás. Akadémiai Kiadó, Budapest
- 139.Manderscheid R. W. (2006): Saving lives and restoring hope. *International Journal of Behavioural and Healthcare Research*. **26** (9) 58–59.
- 140.McAuley, E. – Blissmer, B. – Katula, J. – Duncan, T. E. – Mihalko, S. L. (2000): Physical activity, self-esteem, and self-efficacy relationships in older adults: A randomized controlled trial. *Annals of Behavioral Medicine*. **22** (2) 131-139.
- 141.McIntosh P.(1968): Sport in Society. Routledge & Kegan Paul, London
- 142.Melczer Cs. (2015): A fitness edzéselméleti alapjai. pp. 43-72.In: Melczer Cs. (szerk.) Fitness – Wellness És Táplálkozás Terápia Elmélete és Gyakorlata. Pécsi Tudományegyetem Egészségtudományi Kar, Pécs
- 143.Miessner W. (2004): Edzés gépeken, Cser Kiadó. Budapest
- 144.Mirnic Zs. (2006): A személyiség építőkövei. Típus-, vonás- és biológiai elméletek. Bölcsész Konzorcium, Károli Gáspár Református Egyetem, Budapest
- 145.Molanorouzi, K. – Khoo, S. – Morris, T. (2015): Motives for adult participation in physical activity: type of activity, age, and gender. *BMC Public Health*. **15** (66).
- 146.Mora, S. – Cook, N. – Buring, J. E. – Ridker, P. M. – Lee, I. M. (2007): Physical activity and reduced risk of cardiovascular events: potential mediating mechanisms. *Circulation*. **116** (19) 2110–2118.
- 147.Mutrie, N. (2000): The relationship between physical activity and clinically defined depression. In: Biddle, S. J. H. – Fox, K. R. – Boutcher, S. H. (szerk.): Physical activity and psychological well-being. Routledge, London, 46-62.
- 148.Müller Anetta (2009): A legújabb trendek a sportmarketing és menedzsment területén. In: Magyar Sporttudományi Társaság Sportinnovációs Szakbizottság Évkönyve. 59-63.

149. Müller A. (2015): Fitness alapismeretek. In: Melczer (szerk.): Fitness – wellness és táplálkozás terápia elmélete és gyakorlata. Pécsi Tudományegyetem Egészségtudományi Kar. Pécs
150. Müller A. - Kerényi E. (2009): Javuló életminőség és költséghatékonyság - A Mátrai Gyógyintézet asztmás, szénanáthás és COPD-s betegek terápiai kezelésének hatásvizsgálata. *Economica*. (3) 59-64.
151. Müller A. – Rácz I. (2011): Aerobik és fitnesz irányzatok. Dialóg Campus Kiadó, Pécsi Tudományegyetem, Pécs <http://tamop412a.ttk.pte.hu/TSI/Muller%20Anetta-Racz%20Ildiko%20-%20Aerobic%20es%20fitnesz%20iranyzatok/aerobik.html>. (Letöltés ideje: 2016.07.22.)
152. Nádori L. (1992): Fittség-edzés. Budapest: OTSH.
153. Nagy A. - Ádány R. - Sándor J. (2011): Effect of diagnosis-time and initial treatment on the onset of type 2 diabetes mellitus complications: a population-based representative cross-sectional study in Hungary. *Diabetes Research and Clinical Practice*. 94 (3) 65-67.
154. Nagy P. (1996): A sport és a rekreáció közgazdaságtana – áttekintés. Kézirat, BKE Sport Társadalomtudományi Kutatóközpont.
155. Németh Gy. – Papp I. (1995): Szolgáltatási menedzsment: (szolgáltatások a nemzetgazdaságban). Aula Kiadó Kft., Budapest
156. Neulinger Á. (2009): A szabadidősport iránti érdeklődés – motivációk. *Magyar Sporttudományi Szemle*. **10** (37) 25-28.
157. Neulinger Á. (2007): Társas környezet és sportfogyasztás – A folyamatos megerősítést igénylő tanult fogyasztás. Ph.D. értekezés. Budapesti Corvinus Egyetem, Budapest
158. Nicoloff, G. – Schwenk, T. (1995): Using exercise toward off depression. *The Physician and Sports Medicine*. **23** (9) 44–58.
159. Nisbett, R. E. - Wilson, T. D. (1977): The halo effect: Evidence for unconscious alteration of judgments. *Journal of Personality and Social Psychology*. 35 (4) 250-256.
160. North, J. (2009): The UK coaching workforce. High performance athletes: top quality coaches. <http://www.olympic.org/content/the-ioc/commissions/olympicsolidarity/world-programmes/?tab=1> (Letöltés ideje: 2016.04.22.)
161. Oh, D. J. – Hong, H. O. – Lee, B. A. (2016): The effects of strenuous exercises on resting heartrate, bloodpressure, and maximal oxygen uptake. *Journal of Exercise Rehabilitation*. **12** (1) 42-46.
162. Oliveira, M. R. - Da Costa I. F. A. F. - Lima de Farias C. R. - Oliveira da Silva, M. - Simões, C. - Medeiros, C. C. M. - Franklin de Carvalho, D. (2014): Practice of Physical Activity and Its Relationship with Lipid Profile of Adolescents. *Health*. **6** 2356-2363 <http://www.scirp.org/journal/healthhttp://dx.doi.org/10.4236/health.2014.617271> (Letöltés ideje: 2017.02.18.)
163. Ozyurtcu, T. (2014): Flex Marks the Spot: Histories of Muscle Beach. Thesis, The University of Texas at Austin
164. Parks, P. J. – Quarterman, J. – Thibault, L. (2007): Contemporary Sport Management. Human Kinetics. New York
165. Pate, R. R. (1988): The Evolving Definition of Physical Fitness. *Quest*. **40** (3) 174-79.
166. Pavlik G. (2015): A rendszeres fizikai aktivitás szerepe betegségek megelőzésében, az egészség megőrzésében. *Egészségtudomány*. **59** (2)

167. Péter Sz. (2008): Az életmód szerepe az elhízás megelőzésében. Fővárosi iskolákban végzett keresztmetszeti vizsgálat. PhD értekezés, Semmelweis Egyetem, Patológiai Tudományok Doktori Iskola, Budapest
168. Powell, K. E. – Paluch, A. E. – Blair, S. N. (2011): Physical activity for health: What kind? How much? How intense? On top of what? *Annual Reviews of Public Health*. **32** 349-365.
169. Pratt, M. – Norris, J. – Lobelo, F. – Roux, L. – Wang, G. (2014): The cost of physical inactivity: moving into the 21st century. *British Journal of Sports Medicine*. **48** (3) 171–173.
170. Pratt, M. – Epping, N. J. – Dietz, W. H. (2009): Putting physical activity into public health: a historical perspective from the CDC. *Preventive Medicine*. **49** (4) 301-302.
171. Raab, M. – Wylleman, P. – Seiler, R. – Elbe, A. M. – Hatzigeorgiadis, A. (2016): Sport and Exercise Psychology Research from Theory to Practice. Elsevier, London
172. Raitakari, O. T. – Taimela, S. – Porkka, K. V. (1997): Associations between physical activity and risk factors for coronary heart disease: The Cardiovascular Risk in Young Finns Study. *Medicine and Science in Sports and Exercise*. **29** (8) 1055-1061.
173. Redmond, G. (1987): Historical aspects of fitness in the modern world. In: Malina, R. M., Eckert, H. M. (eds): Physical activity in early and modern populations, Champaign, IL: Human Kinetics.
174. Reich, J. (2010): The World's Most Perfectly Developed Man" Charles Atlas, Physical Culture, and the Inscription of American Masculinity. *Men and Masculinities* Volume 12 Number 4 June 2010 444-461 2010 SAGE Publications
175. Révész L. – Müller A. – Bíró M, (2015): Bevezetés, fogalmi alapok. In: Révész L. - Müller A. - Herpainé Lakó J. - Boda E. - Bíró M.: A rekreáció elmélete és módszertana 1. A rekreáció kialakulása, története, a rekreáció felosztása. EKF Líceum Kiadó, Eger, 2015.
176. Robinson, P. - Oades, L. G. - Caputi, P. (2015): Conceptualising and measuring mental fitness: A Delphi study. *International Journal of Wellbeing*. **5** (1), 53-73.
177. Rose M. M. (2001): Muscle Beach: Where the Best Bodies in the World Started a Fitness Revolution; Weekly Books, Los Angeles
178. Sajtos L. – Mitev A. (2007): SPSS kutatási és adatelemzési kézikönyv. Alinea Kiadó, Budapest
179. Samitz, G. – Egger, M. – Zwahlen, M. (2011): Domains of physical activity and all-cause mortality: systematic review and dose-response meta-analysis of cohort studies. *International Journal of Epidemiology*. **40** (5) 1382–1400.
180. Saris, W. H. M. – Blair, S. N. - van Baak, M. A. (2003): How much physical activity is enough to prevent unhealthy weight gain? Outcome of the IASO 1st Stock Conference and consensus statement. *Obesity Reviews*. **4** (2) 101–114.
181. Sárközy T. (2004): Sportjog: A 2004-es sporttörvény magyarázata. HVG-ORAC Lap- és Könyvkiadó Kft., Budapest
182. Saxena, S. (2005): Mental health benefits of physical activity. *Journal of Mental Health*. **14** (5)
183. Serpa, S. – Pataco, V. – Santos, F. (1991): Leadership patterns in handball international competition. *International Journal of Sport Psychology*. **22** 78-89.

184. Shaper, A. G. –Wannamethee, G. (1991): Physical activity and ischemic heartdisease in middle-aged British men. *British Heart Journal*. **66** (5) 384-394.
185. Shephard, R. J. (1997): Aging, physical activity and health. Human Kinetics. Champaign, IL.
186. Simonyi, G. – Pados, Gy. – Bedros, J. R. (2012): Az elhízás kezelésének szakmai és szervezeti irányelvei. A Magyar Obezitológiai és Mozgásterápiás Társaság állásfoglalása és ajánlása, Budapest
187. Smith, M. – Puczkó, L. (2010): Egészségturizmus: gyógyászat, wellness, holisztika. Akadémiai Kiadó, Budapest
188. Special Eurobarometer (2014): Sport and physical activity. http://ec.europa.eu/commfrontoffice/publicopinion/archives/ebs/ebs_412_en.pdf. (Letöltés dátuma: 2017.10.18.)
189. Sofi, F. – Capalbo, A. – Cesari, F. – Abbate, R. – Gensini, G. F. (2008): Physical activity during leisure time and primary prevention of coronary heartdisease: An updated meta-analysis of cohort studies. *European Journal of Preventive Cardiology*. **15** (3) 247-257.
190. Stephenson, J. –Bauman, A. – Armstrong, T. (2000): The costs of illness attributable to physical inactivity in Australia: a preliminary study. Canberra: C.o. Australia
191. Stępiński, M (2015): German gymnastics association (Deutsche Turnerschaft) in relation to sport movement in Germany before the World War I. *Central European Journal of Sport Sciences and Medicine*. **9** (1)/ 97–103
192. Stern, M. (2008): The Fitness Movement and the Fitness Center Industry, 1960-2000. *Business and Economic History*. (6)
193. Szabó Á. (2012): A magyar szabadidősport működésének vizsgálata. Piacok, értékteremtés, feladatok a szabadidősportban. Ph.D. értekezés. Budapest
194. Szabó Á. (2009): A (szabadidő)sport alapfogalmi és kutatott területei. 115. sz. Műhelytanulmány. Budapesti Corvinus Egyetem, Budapest
195. Szóts G. - Martos É. - Györe I. - Frenkl R. (2004): A táplálkozás, a fizikai aktivitás és a csontsűrűség összefüggése 18–24 éves sportoló és nemsportoló egyetemista nőknél. *Sportorvosi Szemle*. **45** (2) 123–141.
196. Szóts G. (szerk.) (2012): A fittség mértéke, mint a megbetegedések rizikóját befolyásoló tényező. Magyar Sporttudományi Füzetek IV. Akadémiai Kiadó, Budapest
197. Takács F. (2009): A sport története, az olimpizmus. In: Szatmári Z.(szerk.): Sport, életmód, egészség. Akadémia Kiadó, Budapest
198. Takács I. (1999): Pályafejlődés és karrier-tanácsadás a felsőoktatásban. Ph.D. értekezés. Eötvös Lóránd Tudományegyetem, Budapest
199. Terjung, R. L. (1995): Muscle adaptations to aerobic training. *Sports Science Exchange*. **8** (54) 1–4.
200. Thune I. - Furberg A.S. (2001): Physical activity and cancer risk: dose-response and cancer, all sites and site-specific. *Medicine and Science in Sports and Exercise*. **33** (6) 530-550.
201. Todd, T. (1979): A Legend in the Making. Sports Illustrated, 414-454
202. Töröcsik, M. (2004): Generációk fogyasztói magatartása, marketing-következmények, Dr. Töröcsik Marketing Inspiráció – Fogyasztói Magatartás Kutató Intézet Kft., Budapest

203. Van Hilvoorde, I. M. - Steenbergen, J. (2012). Fitness: What is it and how did it originate? In Fails-Deutekom, M. B. (ed.): The state of research in the global fitness industry. The Netherlands: daMuitgeverij, Deventer
204. Wade P. Fegyencedzés. Jaffa Kiadó. Budapest, 2011.
205. Wang, G. – Pratt, M. – Macera, C. A. – Zheng, Z. J. – Heath, G. (2004): Physical activity, cardiovascular disease, and medical expenditures in U.S. adults. *Annals of Behavioral Medicine*. **28** (2) 88-94.
206. Warburton, D. E. R. – Nicol, C. W. – Bredin, S. S. D. (2006): Health benefits of physical activity: the evidence. *Canadian Medical Association Journal*. **174** (6) 801-809.
207. Watson, N.J. - Weir, S. - Friend, S. (2005): The Development of Muscular Christianity in Victorian Britain and Beyond. *Journal of Religion and Society*. **7** (1) 1-25.
208. Weiss, T. - Kreiting, J. - Wilde, H. - Wiora, C. - Steege1, M. (2010): Effect of functional resistance training on muscular fitness outcomes in young adults. *Journal of Exercise Science & Fitness*. **8** (2) 113-122.
209. Whelton, S. P. – Chin, A. – Xin, X. (2002): Effect of aerobic exercise on blood pressure: a meta-analysis of randomized, controlled trials. *Annals of Internal Medicine*. **136** (7) 493–503.
210. Williams, P. T. (2001): Physical fitness and activity as separate heart disease risk factors: a meta-analysis. *Medicine and Science in Sports and Exercise*. **33** (5) 754-761.
211. World Health Organisation (2010): Global Recommendations on Physical Activity for Health. WHO Press, Switzerland
212. Wuest, D. A. - Bucher, C. A. (1995). Foundations of physical education and sport. McGraw Hill, New York
213. Zopcsák László (2013): A fitness szektor szerepe az egészségfejlesztésben. Nemzetközi Fitness, Szabadidősport és Egészségfejlesztési Konferencia, Budapest
214. Zoumaris, S. K. (2012): Encyclopedia of Wellness: From Acai Berry to Yo-yo Dieting. City University of New York CUNY Academic Works, New York.

TÁBLÁZATJEGYZÉK

1. táblázat: A fizikai inaktivitás költségei.....	20
2. táblázat: A WHO fizikai aktivitásra vonatkozó ajánlásai (2010).....	21
3. táblázat: Fizikai aktivitásra vonatkozó ajánlások - Ausztrália (2005)	22
4. táblázat: Fizikai aktivitásra vonatkozó ajánlások – Egyesült Államok (2008)	22
5. táblázat: Fizikai aktivitásra vonatkozó ajánlások – Egyesült Királyság (2011)	23
6. táblázat: Az európai fitnessz szektor gazdasági mutatói.....	41
7. táblázat: A fitnessklubok gazdasági helyzetének alakulása 2008-2016	43
8. táblázat: A Myers – Briggs Temperamentum Index tizenhat alaptípusa	56
9. táblázat: Az edző életkora és az óráin résztvevők számának összefüggései.....	70
10. táblázat: Az edzők életkorának összefüggése a szakmai források alkalmazásának gyakoriságával	74
11. táblázat: Szakkönyvek és DVD-k számának szignifikáns eltérései életkor alapján.....	76
12. táblázat: Az edzők életkora és az elvégzett továbbképzések számának összefüggése	82
13. táblázat: Személyiség-preferenciák alakulása nemek szerint.....	89
14. táblázat: Nemek közötti szignifikáns különbségek a különböző motiváló tényezők fontosságának értékelésében.....	89
15. táblázat: Életkor szerinti különbségek a különböző motiváló tényezők fontosságának értékelésében (egészség megőrzése és fejlesztése)	91
16. táblázat: Életkor szerinti különbségek a különböző motiváló tényezők fontosságának értékelésében (szellemi kikapcsolódás)	92
17. táblázat: Életkor szerinti különbségek a különböző motiváló tényezők fontosságának értékelésében (másokkal való versengés)	93
18. táblázat: Életkor szerinti különbségek a különböző motiváló tényezők fontosságának értékelésében (elismerés).....	94
19. táblázat: Életkor szerinti különbségek a különböző motiváló tényezők fontosságának értékelésében (szülők, rokonok elvárásai)	94
20. táblázat: Szignifikáns különbségek személyiség alapján a különböző motiváló tényezők fontosságának értékelésében (extraverzió – introverzió)	96
21. táblázat: Szignifikáns különbségek személyiség alapján a különböző motiváló tényezők fontosságának értékelésében (érzékelés – intuíció).....	97
22. táblázat: Szignifikáns különbségek személyiség alapján a különböző motiváló tényezők fontosságának értékelésében (gondolkodó - érző)	98
23. táblázat: A motivációk faktorelemzésének eredményként létrejött faktorok.....	101
24. táblázat: A motivációk alapján létrejött fogyasztói klaszterek jellemzői.....	102
25. táblázat: Szignifikáns különbségek nemek között a fitnesszterem-választás szempontjaiban...108	
26. táblázat: Életkor szerinti különbségek a fitnesszterem-választás szempontjainak sorrendjében....109	

27. táblázat: Szignifikáns különbségek életkor alapján a fitneszterem-választás szempontjaiban (edző személye)	110
28. táblázat: Szignifikáns különbségek életkor alapján a fitneszterem-választás szempontjaiban (barátok, ismerősök szerepe).....	112
29. táblázat: Szignifikáns különbségek életkor alapján a fitneszterem-választás szempontjaiban (munkahelyi kedvezmény, egyetemi testnevelés).....	113
30. táblázat: Szignifikáns különbségek személyiség-típus alapján a fitneszterem-választás szempontjaiban (érzékelés - intuíció)	114
31. táblázat: A létesítmény-választás szempontjainak faktorelemzése eredményként létrejött faktorok.....	116
32. táblázat: A fitneszterem-választás szempontjai alapján létrejött fogyasztói klaszterek jellemzői	118
33. táblázat: Szignifikáns különbségek nemek alapján a költési hajlandóságot befolyásoló tényezőkkel kapcsolatban.....	123
34. táblázat: Szignifikáns különbségek életkor alapján a költési hajlandóságot befolyásoló tényezőkkel kapcsolatban.....	124

ÁBRAJEGYZÉK

1. ábra: A fitness helye a fizikai aktivitásokon belül	7
2. ábra: A fitnessedzések típusai	17
3. ábra: A rendszeres testmozgás aránya: USA, Európa, Magyarország (2013).....	26
4. ábra. A fitnessklubok Gratton - Taylor sportiparág modelljén belül	42
5. ábra: A szabadidősport jellemzői.....	48
6. ábra: Az edzői minta nemek szerinti megoszlása	61
7. ábra: Az edzői minta életkor szerinti megoszlása.....	62
8. ábra: Az edzői minta végzettség szerinti megoszlása	63
9. ábra: A sportolói minta nemek szerinti megoszlása	64
10. ábra: A sportolói minta kor szerinti megoszlása	64
11. ábra: A sportolói minta végzettség szerinti megoszlása	65
12. ábra: A sportolói minta munkaerőpiaci helyzet szerinti megoszlása.....	66
13. ábra: A sportolói minta anyagi helyzet szerinti megoszlása	66
14. ábra: Az edzői minta megoszlása óráik látogatottsága alapján	69
15. ábra: Szakmai források használatának gyakorisága	72
16. ábra: Az edzők által birtokolt szakmai források	75
17. ábra: Az edzők által birtokolt szakmai források mennyisége (db)	75
18. ábra: Az edzők által elvégzett továbbképzések száma	77
19. ábra: Az edzői minta megoszlása az MBTI 16 alaptípusa között.....	77
20. ábra: A Myers-i személyiség-preferenciák az edzői mintában	81
21. ábra: A fitness fogyasztók edzésre járás időszaka szerinti megoszlása	84
22. ábra: A sportolói minta edzésre járás gyakorisága szerinti megoszlása	85
23. ábra: A fitness fogyasztók legfőbb motivációi az edzéseken való részvételre	86
24. ábra: A fitness fogyasztók legfőbb motivációi az edzéseken való részvételre (nemek közti különbségek)	88
25. ábra: A fitness fogyasztók legfőbb motivációi az edzéseken való részvételre (extraverzió - introverzió különbségek).....	95
26. ábra: A fitnesslétesítmény választásának szempontjai	106
27. ábra: A fitnesslétesítmény választásának szempontjai (nemek közötti különbségek)	107
28. ábra: A fitness fogyasztók edzőteremre fordított költségei	120
29. ábra: Mely tényezők miatt lennének hajlandóak többet fizetni a fogyasztók a fitnessszolgáltatásokért?	122
30. ábra: A fitness fogyasztók edzőteremmel kapcsolatos költési hajlandósága	125
31. ábra: A fitness fogyasztói minta összetétele személyiség típusok alapján	127
32. ábra: A fitnessedzői minta összetétele a fogyasztók megítélése és az edzők személyisége alapján	128

MELLÉKLETEK

1. Számú melléklet – Fitness fogyasztói kérdőív

DEMOGRÁFIAI ADATOK

Nem: 0 férfi 1 nő

Életkor: 0: 18 alatt 1: 18-25, 2: 26-35, 3:36-45, 4:46-65, 5: 65 felett

Családi/háztartási állapot:

0: szüleivel él

1: egyedülálló

2: tartós együttélés

3: házas

Legmagasabb iskolai végzettség:

0: Nyolc általános

1: Szakmunkásképző

2: Érettségi

3: OKJ végzettség

4: Főiskolai/Egyetemi diploma

5: Ph.D fokozat

6: Egyéb:.....

Munkaerő-piaci helyzete

0: munkanélküli

1: tanuló

2: dolgozik, szellemi munkát végez alkalmazottként

3: dolgozik, szellemi munkát végez vezető beosztásban

4: dolgozik, fizikai munkát végez alkalmazottként

5: dolgozik, fizikai munkát végez vezető beosztásban

6: nyugdíjas

7: egyéb:.....

Milyennek ítéli meg saját anyagi helyzetét?

0. átlagostól jelentősen rosszabb;

1: átlagostól kissé rosszabb,

2: átlagos,

3: átlagostól kissé jobb,

4: átlagostól sokkal jobb

EDZÉSI SZOKÁSOK

Mióta jár ebbe az edzőterembe?

0: most először,

1: max. 1 hónapja,

2: 2-3 hónapja,

3: 4-6 hónapja,

4: 7-11 hónapja,

5: 1-3 éve,

6: régebben

Milyen gyakran látogatja Ön a csoportos edzéseket?

0: ritkábban mint havonta,

1: havonta 1-2-szer,

2: hetente 1-2-szer,

3: hetente 3-4-szer,

4: hetente 5-6-szor,

5: minden nap

Mi alapján választotta ezt az edzőtermet? Értékelje 1-4-ig, hogy az alábbi szempontok mennyire voltak fontosak az Ön számára! (1-egyáltalán nem, 4-nagyon fontos)

edző személye	1	2	3	4
ár	1	2	3	4
elhelyezkedés a városban	1	2	3	4
parkolási lehetőség	1	2	3	4
alapszolgáltatások (sportlehetőségek)	1	2	3	4
sokszínűsége				
alapszolgáltatások (sportlehetőségek)	1	2	3	4
minősége				
kiegészítő szolgáltatások (szauna, fodrász, stb) sokszínűsége	1	2	3	4
kiegészítő szolgáltatások (szauna, fodrász, stb) minősége	1	2	3	4
edzőterem felszereltsége	1	2	3	4

edzőterem tisztasága	1	2	3	4
öltözők, mosdók tisztasága	1	2	3	4
barátaim/ismerőseim is ide járnak	1	2	3	4
munkahelyi kedvezmény	1	2	3	4
egyetemi testnevelés óra	1	2	3	4
jó légkör, társaság	1	2	3	4
egyéb:	1	2	3	4

MOTIVÁCIÓ

Milyen céllal jár a felmérésben szereplő edzésre? (1 = egyáltalán nem fontos; 5 = nagyon fontos)

alak javítása fogyással	1	2	3	4	5
alak javítása izomépítéssel, tömegnöveléssel	1	2	3	4	5
jobb megjelenés, esztétikusabb külső	1	2	3	4	5
testi panasz kezelése (pl. hátfájás)	1	2	3	4	5
erő növelése	1	2	3	4	5
rugalmasságnövelése	1	2	3	4	5
gyorsaság növelése	1	2	3	4	5
kitartás, fizikai állóképesség növelése	1	2	3	4	5
egészség védelme	1	2	3	4	5
szellemi kikapcsolódás	1	2	3	4	5
társaság	1	2	3	4	5
szórakozás, időtöltés	1	2	3	4	5
kötelességből: munkahely, kollégák elvárják	1	2	3	4	5
kötelességből: szülők, közeli rokonok elvárják	1	2	3	4	5
kötelességből: barátok, ismerősök elvárják	1	2	3	4	5
kihívás, önmagam legyőzése	1	2	3	4	5
versengés másokkal	1	2	3	4	5
feltöltődés	1	2	3	4	5
elismerésért, megmutatni, mire vagyok képes	1	2	3	4	5
stressz levezetése	1	2	3	4	5
egyéb:	1	2	3	4	5

EDZŐ

Kérem, olvassa el a következő személyiség-leírásokat, és karikázza be a kettő közül, milyen az Ön edzője!

A, beszédes és társaságkedvelő, együttműködő, az élete egy „nyitott könyv”

B, csendes és visszahúzódó, zárkózott, inkább egyedül tevékenykedik

A, gyakorlatias, a részletek, konkrét adatok kötik le, a jelenre koncentrálnak, egyértelműen fogalmaz

B, az összefüggéseket könnyen átlátja, a jövőre koncentrálnak, szeret átvitt értelemben beszélni

A, reális, logikus, kritikus, igazságos, nem hagyja magát befolyásolni

B, érzelmek vezérik döntéseit, mindenkiben a jót keresi, fontos számára a harmónia

A, pontos tervek és időbeosztás szerint intézi az ügyeit, fontosak számára a szabályok

B, a szabályokat és határidőket rugalmasan kezeli, spontán, szereti az új helyzeteket

Mennyire ért egyet az alábbi állításokkal? (0: egyáltalán nem – 3: teljes mértékben)

Egy óratípust látogatok, függetlenül attól, hogy melyik edző tartja.

0 1 2 3

Igyekszem ugyanahhoz az edzőhöz menni, időponttól és az általa tartott edzés típusától függetlenül.

0 1 2 3

Az edző segít az új vendégeknek megismerni a gyakorlatokat, eszközöket.

0 1 2 3

Az edző megtanított a mozdulatok helyes kivitelezésére.

0 1 2 3

Szerintem az edző, akihez járok a megfelelő képességekkel és szaktudással rendelkező szakember.

0 1 2 3

Kérem, olvassa el a következő személyiség-leírásokat, és karikázza be a kettő közül, melyik illik Önre!

A, beszédes és társaságkedvelő, együttműködő, az élete egy „nyitott könyv”

B, csendes és visszahúzódo, zárkózott, inkább egyedül tevékenykedik

A, gyakorlatias, a részletek, konkrét adatok kötik le, a jelenre koncentrálnak, egyértelműen fogalmaz

B, az összefüggéseket könnyen átlátja, a jövőre koncentrálnak, szeret átvitt értelemben beszélni

A, reális, logikus, kritikus, igazságos, nem hagyja magát befolyásolni

B, érzelmek vezérik döntéseit, mindenkiben a jót keresi, fontos számára a harmónia

A, pontos tervek és időbeosztás szerint intézi az ügyeit, fontosak számára a szabályok

B, a szabályokat és határidőket rugalmasan kezeli, spontán, szereti az új helyzeteket

KÖLTSÉGEK

Ki finanszírozza a felmérésben szereplő edzést?

saját maga

szülők

cég

egyesület;

egyéb.....;

Mennyit költ Ön átlagosan egy hónapban arra, hogy edzőterembe járjon?

0: ingyen jár,

1: 1-3000Ft,

2: 3001-6000Ft,

3: 6001-12000Ft,

4: 12001-20000Ft,

5: 20001Ft-nál többet

Mi az a tényező, ami miatt Ön hajlandó lenne ennél több pénzt fizetni?

- edző személye
- jobb elhelyezkedés
- jobb parkolási lehetőség
- többféle sportszolgáltatás
- jobb minőségű sportszolgáltatások
- több kiegészítő szolgáltatás
- jobb minőségű kiegészítő szolgáltatások
- edzőterem jobb felszereltsége
- tisztább edzőterem
- tisztább öltöző, mosdók
- jobb légkör, jobb társaság
- egyéb:.....

Mennyivel lenne Ön hajlandó többet költeni az edzőterembe járásra ebben az esetben?

- 0: semennyivel,
- 1:1000 Ft-tal,
- 2:1001-3000Ft-tal,
- 3:3000 Ft-nál többet

2. számú melléklet

FITNESZEDZŐI KÉRDŐÍV

DEMOGRÁFIAI ADATOK

Nem: 0 férfi 1 nő

Életkor: 1: 18-25, 2: 26-35, 3:36-45, 4:46-65, 5: 65 felett

Mióta dolgozik az edzőteremben?

max. 1 hónapja, max. 3 hónapja, kb. fél éve, kb. egy éve, 1-2 éve, 3-5 éve, több, mint 5 éve

Milyen munkavégzési formában?

teljes munka,

diákmunka,

részmunkaidős állás,

egyéb:

megbízási/vállalkozási szerződés,

.....

...

Heti munkaideje:

több, mint heti 40 óra; heti 30-40 óra; heti 20-29; heti 10-19 óra; heti 10 óra
alatt

ÓRALÁTOGATOTTSÁG

Hány fő vehet részt maximum az edzésein?

Hány fő vesz részt átlagosan az edzésein?.....

KÉPZETTSÉG

Legmagasabb iskolai végzettsége:

Szakmunkásképző

Főiskolai/Egyetemi diploma

Érettségi

Ph.D fokozat

OKJ végzettség

Egyéb:.....

Edzői legmagasabb végzettség: Nyolc általános Szakmunkásképző Érettségi OKJ végzettség Főiskolai/Egyetemi diploma Ph.D fokozat

Amennyiben Ön vett már részt továbbképzéseken, kérem, sorolja fel ezeket!

.....
.....
.....

Amennyiben Ön szokta szakmai tudását önállóan is bővíteni, kérem, karikázza be azokat a forrásokat, amelyeket ilyenkor felhasznál és jelölje, milyen gyakorisággal:

- nem szoktam ezzel foglalkozni szabadidőmben
- szakkönyvek naponta hetente havonta többször ennél ritkábban
- szakfolyóiratok naponta hetente havonta többször ennél ritkábban
- internetes források naponta hetente havonta többször ennél ritkábban
- szakmai DVD-k megtekintése naponta hetente havonta többször ennél ritkábban
- egyéb:..... naponta hetente havonta többször ennél ritkábban

Körülbelül hány darab szakmai könyvvel rendelkezik? 0, 1-5, 5-15, 15-nél több

Körülbelül hány darab szakmai folyóirattal rendelkezik? 0, 1-5, 5-15, 15-nél több

Körülbelül hány darab szakmai DVD-vel rendelkezik? 0, 1-5, 5-15, 15-nél több

SZEMÉLYISÉG

Kérem, olvasson el minden kérdést alaposan és jelölje meg az egyes kérdésekre adott válaszát a megfelelő betűjel bekarikázásával! Ne gondolkozzon sokáig egyik kérdésem sem! Nincsenek jó és rossz válaszok.

MYERS – BRIGGS TEMPERAMENTUM INDEX

KÖSZÖNETNYILVÁNÍTÁS

Szeretnék köszönetet mondani a rengeteg segítségért és támogatásért kedves témavezetőmnek, Dr. Bácsné Dr. habil. Bába Évának, akire bármiben számíthattam a disszertáció elkészítése során.

Az értekezés elkészítését a GINOP-2.3.2-15-2016-00005 számú projekt támogatta. A projekt az Európai Unió támogatásával, az Európai Regionális Fejlesztési Alap társfinanszírozásával valósult meg.