

スポーツ観戦の効果的な勧誘方法に関する研究 — 同伴者のHSP特性に着目して —

学籍番号 4123035

氏名 細井 咲希

【目的】

本研究では、友人に誘われてスポーツ観戦を訪れる同伴者の心理特性を説明する概念としてHSPに着目し、HSP特性の高さに配慮したスポーツ観戦への効果的な勧誘方法を4つの心理的側面(獲得方略、抵抗者の認知、抵抗方策、スポーツ観戦動機)から検討することを目的とする。

【方法】

本研究では、スポーツ観戦への勧誘方法を検討するためにHSPの心理特性に着目し、大学生402名を対象に質問紙調査を実施した。HSPの評価にはHSP-J19を用い、先行研究を基に勧誘方法、抵抗感、断り方、スポーツ観戦動機についてのデータを収集した。

【結果】

HSPS-J19の得点を用いてHSPの低得点群(n=372)と高得点群(n=30)を設定した。 χ^2 検定の結果、両群間に所属大学、性別、スポーツへの関心による偏りがないことを確かめた。t検定(対応なし)の結果、勧誘方法、抵抗感、断り方、スポーツ観戦動機の全ての尺度において、HSPの高得点群と低得点群間で有意差が認められた。

【結論】

本研究では、4つの知見が得られた。

- ①HSP特性と獲得方略、抵抗者の認知、抵抗方策、スポーツ観戦動機は統計学的に有意な関連がある。
- ②HSP特性の高さに配慮すると、「断るなら嫌いになるよ」といったペナルティを伴う勧誘方法は逆効果となる可能性がある。
- ③HSP特性の高さを考慮すると、勧誘の際には最終的に断られる可能性が高いことを理解しつつも、粘り強く誘うことが重要である。
- ④HSP特性のある人はストレートな表現でその場で断る傾向があるため、その可能性を念頭に置いた勧誘が求められる。
- ⑤HSP特性の高さに配慮すると、スポーツの美しさやドラマチックな試合展開の魅力を強調することで、スポーツ観戦の動機づけを高められる可能性がある。

Effective methods for persuading people to watch sporting events: Focusing on HSP characteristics of accompanying persons

Student ID Number: 4123035

Name: HOSOI,Saki

[Purpose]

In this study, we consider HSP as a concept that explains the psychological characteristics of people invited by their friends to attend a sporting event and aim to examine effective ways of persuading people to attend sporting events considering the high level of HSP characteristics from four psychological aspects (acquisition strategy, cognition of the resister, resistance measures, and motivation for watching sports).

[Methods]

The subjects were 402 college students aged 18-24. The questionnaire consisted of the HSPS-J19 to assess HSP, questions on impression, resistance when solicited, and refusal in the item on how to invite to a sporting event to assess the psychological process of solicitation to grant or refuse, and the Sports Spectator Motivation Scale (SSSM).

[Results]

Using the scores from the HSPS-J19, we set up a low-scoring group (n=372) and a high-scoring group (n=30) for the HSP. As a result of the χ^2 test, we confirmed that there was no bias between the two groups in terms of university, gender, or interest in sports. As a result of the t-test (unpaired), we found significant differences between the high-scoring group and the low-scoring group for all of the scales: recruitment method, resistance, refusal method, and motivation for watching sports.

[Conclusion]

This study identified the following four findings:

- (1) HSP characteristics, acquisition strategies, perceptions of resistance, resistance measures, and motivation for watching sports were significantly related to each other.
- (2) Considering individuals with high HSP characteristics, persuasion methods that involve penalties, such as "If you refuse, I'll hate you," may backfire.
- (3) Similarly, it is important to be persistently persuade them while considering the high possibility of refusal.
- (4) People with HSP characteristics tend to reject things straight away; therefore, one should be aware of this possibility when approaching them.
- (5) Considering individuals with high HSP characteristics, their motivation to watch sports can be enhanced by emphasizing the beauty of sports and the appeal of dramatic game development.