Korean Journal of Sport Science 2022, 33(1), 096-110
https://doi.org/10.24985/kjss.2022.33.1.96

Original Article

The Decision-Making Process of Sports Center Consumer Based on COVID-19 Risk Perception: Applying an Extended Goal-Directed Behavior Model

Jeoung-Hak Lee, Se-Jin Ko*, Ji-Hae Lee and Min-Jun Kim

Department of Physical Education, Kyunghee University, Suwon, Korea

Article Info
Received 2021.09.08.
Revised 2021.11.15.
Accepted 2022.01.26.

Correspondence*
Se-Jin Ko
koseium@naver.com

Key Words
COVID-19,
Extended model of goal-directed behavior,
Risk perception,
Sports center,
Decision making process

PURPOSE This study aimed to identify the decision-making process for consumers participating in sports centers based on an extended goal-directed behavior model (EMGB), and to provide empirical data for establishing effective operation strategies for sports centers, including additional risk perception of consumers during pandemic. **METHODS** A total of 446 surveys were used as the final sample. For data analysis, SPSS 21.0 and AMOS 21.0 were used for frequency analysis, correlation analysis, confirmatory factor analysis, and structural equation model analysis. **RESULTS** Except for hypothesis 2 and 9, all of the hypothesis were chosen. **CONCLUSIONS** The findings suggested that extended goal-oriented behavior models can increase consumers' cognitive and emotional factors through emotional aspirations, suggesting that a lower risk perception of COVID19 increases their desire to participate in sports centers, and provides academic fundamental data on how to increase and activate sports centers.

서론

연구의 필요성

건강과 웰빙을 중시하는 소비문화가 정착됨에 따라 여가시간을 통해 스포츠센터를 이용하려는 소비자들이 꾸준히 증가하고 있다. 소비자들의 관심에 따라 실내 체력단련장으로 대표되는 스포츠센터의 수는 지난 2014년 6,991개소에서 2019년 9,469개소로 35%가 증가하였으며(MCST, 2020a), 2019년 문화체육관광부의 '국민 생활체육 참여실태조사'에 따르면 국내 전체 인구의 3분의 2가 주 1회 30분 이상 규칙적인 운동에 참여하는 것으로 나타났다. 이처럼 생활스포츠 참여인구가 증가함에 따라 국내 스포츠센터 시장은 지속적으로 빠르게 급성장하며 약 7조 원에 육박하는 시장규모와 스포츠산업의 12%를 차지하는 것으로 나타났다. 하지만 지속적인 스포츠센터의 개체 증가는 업체 간의 경쟁 가속 및 시장 환경의 불확실성이라는 다양한 외부 환경변수에 적절한 대응을 취하지 못하여 경제적 손실뿐만 아니라 폐업하는 사례가 빈번하게 발생하고 있는 현실이다(Cho & Lee, 2016).

This is an open-access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution Non-Commercial License (http://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/), which permits unrestricted non-commercial use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

특히 2020년 3월 11일, 전 세계는 한 번도 경험하지 못했던 사회의 잠정적 정지와 함께 일상적인 생활 방식에 커다란 변화를 맞이하게 되었고, 이 중 스포츠산업은 타 산업 시장에 비해 더욱 가혹한 상황을 직면하게 되었다. 문화체육관광부의 '스포츠산업 코로나19 피해 실태조사'에 따르면 2020년 전체 스포츠산업 매출액은 약 51조 억으로 추산되며, 전년 대비 약 37.9%가 감소하였으며, 그 중 집단과 대면 활동 기반 실내체육시설이 가장 극심한 것으로 나타났고, 체력단련장(82.7%), 태권도장(62.8%) 등이 시설운영 및 회원 유지가 어려워 일시적 휴업 또는 폐업이 증가하면서 큰 규모로 감소세가 나타나고 있다(Kim, 2021a).

이는 정부의 팬데믹에 따른 초기 강력한 방역 조치(마스크 착용, 사회적 거리두기, 영업 및 집합제한 등)로 인해 체육시설은 방역 조치 차원에서 무조건 임시 폐쇄되었으며 그로 인한 시설 소비자들은 스포츠센터 이용이 제한되었다(Nam, 2020; Kwon, 2021). 이러한 조치는 최근 5년간 지속적으로 증가하던 추세인 생활체육 참여율이 감소하는 원인이 되었고, 규칙적인 체육활동 참여자를 대상으로 실시한 운동량 변화 여부에 대한 질의에서도 코로나19로 인한 감소원인이 높은 원인으로 응답된 것을 보아 스포츠 소비자들이 코로나19로 인해 건강의 위험을 느끼고 스포츠센터의 시설 및 서비스 이용에 부담감을 느끼고 있음을 확인 할 수 있으며(MCST, 2021), 실제로 코로나19와 같이 무작위적이고 감염 속도가 빠른 호흡기 관련 감염의 확산은 인간의 사회활동을 급격하게 위축시킬 뿐만 아니라 소

 © Korea Institute of Sport Science

비자들로 하여금 불안감과 공포 등의 위험을 지각하게 한다(Cho, 2009; Park, 2020).따라서 기존 선례가 없는 코로나19라는 특수한 상황에서 최근 스포츠센터의 방문 및 참여에 관한 의사결정과정에 있어서 소비자들이 지각하는 위험지각에 대한 변수는 중요한 부분을 차지함을 알 수 있다.

위험지각은 개념은 소비자들이 내린 의사결정에 따른 결과가 불확실하므로 구매 결정에 있어 항상 어느 정도의 위험에 직면하는 것을 소비자의 위험지각이라고 할 수 있다. 이는 Bauer(1960)의 위험을 감수하는 소비자행동연구에서 처음으로 제시되었으며(Ju, 2013), 소비자는 본질적으로 다양한 대안 중 최적의 대안을 찾기 원하며 이러한 대안들 각각에 대한 주관적 판단은 여러 요인들에 의해 영향을 받는데, 이러한 요인들 중 각 대안이 갖는 잠재력에 대한 소비자의 지각이 가장 중요한 것 중 하나라고 할 수 있다(Yoo & Kim, 2011). 또한 위험지각은 잠재적 소비자들이 특정 지역 또는 장소에 대해 어떤 위협이나 불안전을 인지하게 되어 소비자들이 해당 장소에 대한 부정적 인식을 가지게 하며, 지각된 행동통제력은 의도와 행동에 영향력을 미친다(Han & Han, 2001; Choi, 2019). 이러한 영향은 해당 장소 및 산업에 위협을 줄 수 있으며 수요를 감소시킬 수 있다. 즉, 위험지각은 소비자의 행동선호와 선택에 영향을 줄 수 있으며, 잠재 소비자의 행동의도에 많은 영향을 미치고 있다는 것을 파악할 수 있다(Huh, 2007). 따라서 위험지각은 개인의 인지 과정으로 개인의 행동에 영향을 미치는 심리적 요인이며, 개인의 의사결정과정에 많은 영향을 미치기에 스포츠센터를 이용하는 소비자의 행동을 이해하는 데에 있어서 고려해야 할 부분이다. 또한 위험지각은 불확실한 상황에서 특정 제품 또는 브랜드에 대한 개인의 의사결정을 의미하는 것으로서(Kim, 2005), 소비자의 의사결정과정 중에서 초기단계에 영향을 미치는 것으로 알려져 있는데(Zeithhaml et al., 2006), 최근 소비자의 복잡한 의사결정과정을 예측하기 위한 방법으로는 목표지향적 행동모형(MGB: Model of Goal-directed Behavior)이 주목 받고 있다(Richetin et al., 2008; Song & Lee, 2010; Chiu et al., 2018).

목표지향적 행동모형이란, 개인의 행동을 예측하기 위해 정립된 이론으로, Ajzen(1985)이 주장한 합리적 행동이론(TRA: Theory of Reasoned Action)에서 소비자 행동은 태도와 주관적 규범을 통하여 예측할 수 있다는 관점에 대한 접근을 시작으로, 지각된 행동통제(perceived behavioral control)요소를 고려한 계획행동이론(TPB: Theory of Planned Behavior)으로 발전하였지만, 소비자의 행동예측에 있어서 인지적 요소에만 집중되어 감정적인 요소나 동기적인 요소를 고려하지 못하고 있다는 한계점에 따라 Perugini & Bagozzi(2001)가 보완하여 제안된 이론이다. 이는 합리적 행동이론에 지각된 행동통제감(Perceived Behavioral Control)과 긍정적·부정적 예기정서(Positive·Negative Anticipated Emotion), 열망(Desire)같은 동기요인을 추가하여 제안하였는데, 특히 열망은 목표대상(사람, 사물, 행동 등)을 인지하는 강렬한 감정 상황으로써, 행동의도를 태도, 주관적 규범, 지각된 행동통제 등과 같은 계획행동이론의 선행변수와 목표지향적 행동모형에서 추가된 긍정적·부정적 예기정서를 매개함으로써 목표지향적 행동모형을 통한 의사결정과정을 설명하는 중추적 역할을 한다(Perugini & Bagozzi, 2004; Im & Lee, 2016; Yang et al., 2018; Kim, 2020a). 따라서 목표지향적 행동모형은 이성적인 행동에 초점을 둔 계획된 행동이론에서 감정적인 행동요인을 포함하여 실제 행동에 대한 예측을 높인 모형이라 할 수 있으며, 기존 제시된 모형들의 단점을 보완할 수 있는 사회심리학적 통합 모형이자 소비자의 행동의도를 파악함에 있어 높은 설명력을 제공한다는 결과를 통해 계획된 행동이론의 대안 모형으로 연구가 활발히 진행되고 있다(Carrus et al., 2008; Esposito et al., 2016).

또한 최근에는 목표지향적 행동모형이 스포츠 분야를 포함한 여러 사회과학 분야의 연구에서 활용되면서 연구의 대상별 특성 및 시사점 확대를 위하여 목표지향적 행동모형에 추가적인 영향변수를 도입한 다양한 확장된 목표지향적 행동모형의 연구가 이루어지고 있다(Lee & Park, 2017). 이에 확장된 목표지향적 행동모형을 적용한 스포츠시설 및 이벤트에 관한 소비자들의 의사결정과정에 대한 연구를 살펴보면 Kim & Lim(2020)의 프로농구 관람객을 대상으로 관람빈도에 따른 관람의사결정과정에 대한 목표지향적 행동모형을 적용한 연구, Chiu et al.(2019)의 국제 농구대회의 명성에 따른 관람의도에 관한 연구, Sa et al.(2018)의 평창 동계 올림픽 이벤트에 대한 관심도가 방문의사결정과정에 대한 목표지향적 행동모형을 적용한 연구, Lee et al.(2021)의 캠핑참여자들의 COVID-19 Pandemic 위험에 대한 목표지향적 행동모형을 적용한 연구, Lee et al.(2017)은 한국 와인관광객의 의사결정과정을 알아보기 위하여 와인관광의 경험과 관여도 변수를 추가한 확장된 목표지향적 행동모형에 관한 연구, Dong et al.(2013)의 퍼블릭 골프장 이용객의 행동의도를 예측하기 위하여 사전지식과 과거행동의 빈도를 추가한 연구 등 다양한 연구를 통해 소비자들의 시설이용 및 방문에 대한 의사결정과정에 대한 확장된 목표지향적 행동모형이 활용되고 있다.

이러한 선행연구를 통하여 소비자들의 의사결정과정을 분석 및 예측함에 있어서 목표지향적 행동모형과 연구 분야에 따른 특성 및 시대적, 상황적 요인 등의 변수를 추가적으로 포함한 확장된 목표지향적 행동모형을 통해 다양한 운영전략과 시사점을 제시할 수 있다는 것을 확인할 수 있었다. 하지만 기존 스포츠센터 관련 선행연구들을 살펴보면 소비성향, 구매환경요인, 서비스실패 회복, 선택속성, 관계특성 등을 통한 소비자들의 스포츠시설에 대한 만족, 참여, 관계와 같은 의사결정과정에 관한 연구는 지속되어 왔지만(Jeong & Jang, 2009; Lee, 2009; Kim & Kang, 2020; Park & Ha, 2020), 스포츠센터 참여에 따른 소비자들의 복합적인 요소를 통한 구체적인 행동예측과 상황적 특성에 따라 다양한 요인을 포함한 소비자의 의사결정에 관한 연구가 요구된다.

따라서 본 연구에서는 스포츠활동에 대한 지속적인 관심과 유입으로 국내 전체 인구의 3분의 2가 규칙적인 스포츠활동에 참여하는 상황에서 소비자들이 스포츠센터의 참여에 있어서 소비자들의 인지적 요소뿐만 아니라, 감정적 요소와 동기요소를 함께 고려한 목표지향적 행동모형을 이용하여 스포츠센터 소비자들의 의사결정과정을 보다 심도 있게 파악하고자 하며, 특히 코로나19 팬데믹이라는 특수한 상황의 감염 및 확산으로 인한 방역 조치(거리두기, 집합인원 제한 등)에 따른 위축된 사회적 상황이 소비자들에게 주는 불안감과 공포 등의 위험지각에 따라 스포츠센터 참여에 있어 동기요소와 행동의도에 미치는 영향관계를 규명하기 위하여 코로나19에 대한 위험지각 개념을 추가적으로 도입한 확장된 목표지향적 행동모형(EMGB: Extended Model of Goal-Directed behavior)을 통해 코로나19 상황에서 스포츠센터에 대한 소비자들의 지각된 위험을 통한 의사결정과정을 논리적으로 살펴봄으로써 스포츠센터의 체계적이고 효율적인 운영전략수립을 위한 기초자료를 제공하고자 한다.

연구 가설

연구의 목적을 규명하기 위해 이론적 근거와 실증적 자료를 토대로 설정한 변수 간의 인과관계 모형은 다음의 〈Figure 1〉과 같다.

1. 태도와 열망의 관계

태도는 개인의 신념 및 과거의 경험 등에 의해 나타나는 개인적 특성을 포함하여, 개인의 행동에 대한 동기부여와 더불어 대상에 대한 개인이 갖는 마음의 자세라고 할 수 있다(Iso-Ahola, 1980), 이는 어떠한 행동을 수행함에 있어 개인적 특성에 따라 호의적, 비호의적인 태도가 형성된다고 할 수 있으며, 이러한 태도는 행동의도에 직접적인 영향을 주기보다는 열망을 통해 간접적으로 영향을 미치고 있음을 알 수 있다(Perugini & Bagozzi, 2001). Yang & Nam(2015)은 패키지 여행상품 소비자들에 대한 목표지향적 행동모형이 열망을 형성하는 데 있어서 가장 중요한 요인은 태도라는 연구결과를 제시하였고, Prestwich et al.(2008) 및 Kim et al.(2015)의 연구에서도 열망을 통해 태도가 행동의도에 간접적으로 영향을 미친다는 것을 확인할 수 있다. 이에 스포츠센터방문에 대한 긍정적인 생각을 통해 긍정적 태도가 형성되면 스포츠센터 참여행동에 대한 열망에 영향을 미치게 될 것이다. 따라서 본 연구에서 설정한 가설은 다음과 같다.

H1. 태도는 열망에 영향을 미칠 것이다.

2. 주관적 규범과 열망과의 관계

주관적 규범은 자신의 행동에 대한 자신과 관련된 준거집단들의 사회적 압력을 의미하는 것으로, 외부 환경으로부터 받는 사회적 영향이라 할 수 있으며 열망에 영향을 미치는 핵심적인 변수로 작용한다(Kim et al., 2012; Jang & Kim, 2019). Chang et al.(2021)은 스포츠 테마파크를 이용하는 소비자들의 주관적 규범은 열망에 유의한 영향을 미친다고 하였으며, Fry et al.(2014), Jung & Han(2015)의 연구에서도 주관적 규범이 열망에 유의한 영향을 미친다고 하였다. 이에 스포츠센터 소비자는 자신의 준거집단들의 스포츠센터 참여에 대한 여러 반응에 따라 스포츠센터 참여행동에 대한 열망에 영향을 미치게 될 것이다. 따라서 본 연구에서 설정한 가설은 다음과 같다.

H2. 주관적 규범은 열망에 영향을 미칠 것이다.

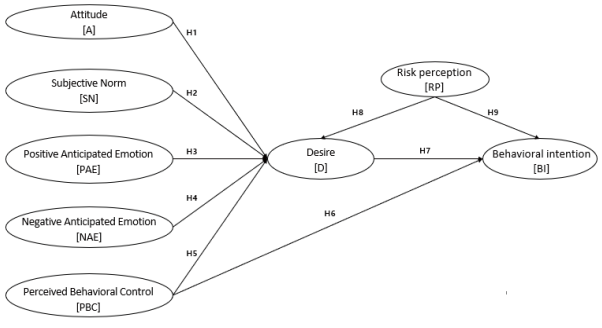

Fig 1. Research model

3. 예기정서와 열망과의 관계

Perugini & Bagozzi(2001)의 목표지향적 행동모형에서는 계획행동이론의 태도, 주관적 규범, 지각된 행동통제감과 같은 기존 요소 외에 소비자의 의사결정에 있어 감정적 요인인 긍정적 예기정서와 부정적 예기정서 요인을 추가적으로 제시하였다. 이러한 예기정서는 자신이 목표행동을 실행하기 전의 불확실한 상황에서 미래에 일어날 수 있는 일에 대한 사전적 감정으로 반 사실적 사고의 개념이다(Gleicher et al., 1995). 즉, 자신이 목표행동 실행에 있어 긍정적인 결과를 가정하였을 때 예상되는 즐거움, 기쁨 등의 긍정적 감정과 부정적인 결과를 가정하였을 때 예상되는 실망, 슬픔 등과 같은 부정적 감정을 말한다. Lee et al.(2017)는 승마체험 활동에 있어 긍정적, 부정적 예기정서가 열망에 영향을 미치는 것으로 나타났으며, Park(2011)의 연구에서는 인터넷 활용한 소비자의 긍정적, 부정적 예기정서가 제품구매의 열망에 유의한 영향을 미치는 것으로 파악되었다. 이는 긍정·부정적 예기정서가 개인이 특정 행동을 함에 있어 감정적 결과를 함께 고려하여 행동의 성패를 나타낸다는 것을 의미한다(Bagozzi & Pieters, 1998). 따라서 본 연구는 제시한 선행연구를 바탕으로 다음과 같은 가설을 설정하였다.

H3. 긍정적 예기정서는 열망에 영향을 미칠 것이다.
H4. 부정적 예기정서는 열망에 영향을 미칠 것이다.

4. 지각된 행동통제감, 열망 및 관람의도의 관계

지각된 행동통제감은 개인의 목표행동을 결정하는 주요 변인으로 열망, 행동의도에 영향을 미친다고 하였으며(Park, 2020), 목표행동을 위해 필요한 기회 및 자원을 갖추어질 때 생기는 자신감이나 능력을 의미하고, 행동의도를 결정하는 주요 요소 중 하나라고 하였다(Ajzen, 1991; Zint, 2002). Noh & Kim(2013)은 대학생의 그룹여행 결정과정의 연구를 통해 대학생의 지각된 행동통제감은 열망과 함께 행동하려는 행동의도에 긍정적인 영향을 미치는 것으로 나타났으며, Kang et al.(2013)의 스포츠 관광 참여자에 관한 연구에서도 지각된 행동통제감이 열망과 행동의도에 긍정적인 영향을 미치는 것으로 나타났다. 또한 Nam(2017)의 연구에서는 피트니스 참여자들의 지각된 행동통제감은 재등록의사에 영향을 미치는 것으로 나타났고, 스키어 및 스노보더들의 모험적 여가활동에 대한 행동 분석을 실시한 Yoon(2010)의 연구에서도 지각된 행동통제감이 행동의도에 긍정적 영향을 미치는 것으로 나타났다. 이는 소비자들이 스포츠센터 참여행동을 긍정적으로 생각하고 참여에 있어 필요한 기회, 자원, 환경 등을 충분히 보유한다면 열망과 행동의도에 영향을 미치게 될 것이다. 따라서 본 연구에서 설정한 가설은 다음과 같다.

H5. 지각된 행동통제감은 열망에 영향을 미칠 것이다.
H6. 지각된 행동통제감은 행동의도에 영향을 미칠 것이다.

5. 열망과 행동의도의 관계

목표지향적 행동모형에서 열망은 행동의도에 직접적인 영향을 미치는 핵심변수로 동기가 부여된 상태를 의미하며(Bagozzi, 1992), 자신이 가지는 특별한 감정으로 미래행동에 대한 욕망이나 갈급함을 채우려는 강력한 동기의 상태라 할 수 있다(Spreng & Olshavsky, 1993). 이러한 열망은 목표지향 행동모형의 선행변수

에 직접적인 영향을 받음과 동시에 행동의도에 직접적인 영향을 미치는 매개적 역할을 수행하는 중요요소라 할 수 있다(Perugini & Bagozzi, 2001; Taylor, 2007). 즉, 개인의 행동이 더 높은 가치로 이어질 수 있는 의사결정과정으로 높은 열망은 긍정적인 목표행동으로 이어질 수 있는 확률이 높아지는 것이라 할 수 있다. 또한 Kim & Kim(2014), Han(2014)의 연구에서도 소비자의 행동의도에 열망이 긍정적인 영향을 미치는 것으로 나타났다. 이는 소비자가 스포츠센터 참여에 대한 참여행동에 대해 긍정적인 생각을 갖고, 자신의 준거집단들 또한 이에 긍정적으로 인식하며, 참여행동을 위한 충분한 기회 및 활동에 있어 요구되는 능력을 갖추고 스포츠센터에 대한 호의적인 감정이 형성되면 이를 통해 열망에 영향을 미치게 되고, 이에 스포츠센터를 방문하고자 하는 참여행동에 영향을 미치게 될 것이다. 따라서 본 연구에서 설정한 가설은 다음과 같다.

H7. 열망은 관람의도에 영향을 미칠 것이다.

6. 코로나19 위험지각과 열망, 행동의도의 관계

위험지각은 소비자들이 의사결정 결과에 대해 불확실성을 인식하여 발생하는 것으로(Ryu & Kim, 2020), 소비자가 위험을 지각하게 되면 태도 및 의도 등의 의사결정과정에 중요한 영향을 미치게 된다(Yoon, 2021).

Lee et al.(2021)은 코로나19 상황에서 캠핑 참여에 대한 의사결정과정의 연구를 통해 캠핑참여자들이 지각하는 코로나 위험이 열망과 행동의도에 영향을 미치는 것으로 나타났으며, Kim(2020b)의 연구에서는 코로나 확산에 따른 위험지각이 행동의도에 영향을 미치는 것으로 나타났다. 또한 Lee & Yoon(2017), Hong & Cho(2020)의 연구에서도 위험이 열망과 행동의도에 영향을 미치는 것으로 파악되었다. 이는 소비자들이 지각하는 코로나19에 대한 위험지각에 따라 스포츠센터에 대한 열망과 행동의도에 영향을 미치게 될 것을 의미한다. 따라서 본 연구에서 설정한 가설은 다음과 같다.

H8. 코로나19 위험지각은 열망에 영향을 미칠 것이다.
H9. 코로나19 위험지각은 행동의도에 영향을 미칠 것이다.

연구방법

연구대상

본 연구에서는 스포츠센터를 이용하는 소비자를 모집단으로 선정하였으며 조사대상의 표본은 비확률 표본추출방법 중 편의표본추출방법을 활용하여 표본을 추출하였다. 조사는 코로나19 팬데믹이 종식되지 않은 상황에 따라 대면 설문조사는 무리가 있다고 판단하여 온라인 설문지를 구성하여 자료를 수집하으며, 자료수집은 네이버 플랫폼을 통해 설문지를 제작하여 본 연구의 목적과 개요를 충분히 서술하여 연구에 대한 조사에 참여할 수 있도록 구성하였다. 조사기간은 2021년 6월부터 약 4주간 실시하였으며, 총 481부의 설문지를 배포 및 회수하였고, 35부를 제외한 446부를 최종분석에 사용하였다. 연구대상자의 일반적 특성은 〈Table 1〉과 같다.

Table 1. The demographic characteristics of participants

Variables		*N*	%
Gender	Male	292	65.5
	Famale	154	34.5
Age	10‘s	46	10.3
	20’s	258	57.8
	30’s	96	21.5
	40’s	17	3.8
	Over 50’s	29	6.5
Average number of participation per week	Once	55	12.3
	Twice	57	12.8
	3times	80	17.9
	4times	58	13.0
	More than 5 times	196	43.9
Participation experience	Less than a year 1	92	20.6
	1yr – less than 2yrs	80	17.9
	2yrs – less than 3yrs	60	13.5
	3yrs – less than 4yrs	33	7.4
	Over 5yrs	181	40.6
Total		446	100

측정도구

본 연구에서는 설정 변수 간의 구조적 관계에 따른 결과를 규명하기 위해 설문지를 활용하여 연구를 진행하였다. 본 연구에서 사용된 설문지는 연구목적과 부합되는 이론적 근거 및 선행연구를 바탕으로 해당 전공 분야 전문가 3인이 설문지 내용에 대한 적절성 평가를 거쳐 연구의 목적에 맞게 수정, 보완한 후 사용하였다. 먼저 목표지향적 행동모형은 Perugini & Bagozzi(2001)가 제안한 목표지향적 행동모형을 적용하여, 구성개념 간의 영향 관계를 파악한 다수의 선행연구(Ajzen & Madden, 1986; Ajzen, 1991; Song & Lee, 2010)를 토대로 측정항목을 구성하였으며, 태도 4문항, 주관적 규범 4문항, 긍정적 예기정서 4문항, 부정적 예기정서 4문항, 지각된행동 통제감 4문항, 열망 4문항, 행동의도 4문항을 포함한 총 28문항으로 구성하였다. 확장된 목표지향적 행동모형의 추가 설명 변인인 코로나19 위험지각은 스포츠환경에 맞게 Goo(2008)이 개발하고 Hong & Cho(2020), Lee et al.(2021)의 연구를 토대로 측정항목을 구성하였으며, 신체적 위험 4문항, 지역적 위험 3문항, 서비스 위험 3문항, 시설 위험 2문항으로 총 12문항으로 구성하였다. 이에 본 연구에서 최종적으로 사용된 설문 문항은 목표지향적 행동모형 28문항(태도, 주관적규범, 긍정적·부정적 예기정서, 지각된 행동 통제감, 열망, 행동의도), 코로나19 위험지각 12문항(신체적, 지역적, 서비스, 시설), 인구통계학적 특성 4문항을 포함하여 총 44문항으로 구성하였으며, 인구통계학적 특성을 제외한 모든 문항은 5점 Likert 척도를 사용하였다.

Table 2. Confirmatory factor analysis

Factor	Questions	Unstandardized Coefficient	Standardized coefficients	Standard Error	*t* value	Cronbach's α
A	useful to me	1.000	.819			.906
	worth it to me	1.046	.848	.050	20.994	
	meaningful to me	1.133	.863	.053	21.538	
	wise thing to me	1.174	.839	.057	20.675	
CR=.923, AVE=.751						
SN	agreement of acquaintance	1.000	.932			.949
	understanding of acquaintance	.977	.927	.028	35.492	
	Support from acquaintance	.906	.895	.028	31.945	
	approval of acquaintance	.924	.875	.031	29.924	
CR=.959, AVE=.854						
PAE	will be happy if I participate	1.000	.927			.926
	will be satisfied if I participate	.896	.844	.034	26.224	
	will be excited if I participate	.984	.875	.034	28.562	
	will be joyful if I participate	.942	.840	.036	25.940	
CR=.939, AVE=.795						
NAE	will be nervous if I can't participate	1.000	.957			.933
	will be anxious if I can't participate	.956	.934	.024	40.050	
	will be sad if I can't participate	.941	.902	.027	35.266	
	will be disappointed if I can't participate	.682	.735	.032	21.099	
CR=.913, AVE=.727						
PBC	have spare time to participate	1.000	.912			.870
	be able to afford for the participation	.825	.770	.040	20.460	
	have enough time to participate	.955	.868	.038	25.102	
	be able to participate anytime	.722	.636	.047	15.240	
CR=.884, AVE=.661						
D	hope to participate	1.000	.907			.930
	eager to participate	1.027	.889	.036	28.894	
	wish to gain experience in participation	1.002	.889	.035	28.924	
	passionate hope of participation	.957	.827	.039	24.543	
CR=946, AVE=.816						
BI	willingness to participate continuously	1.000	.911			.927
	willingness to invest time on it	.949	.889	.032	29.282	
	willingness to participate	.920	.865	.034	27.431	
	highly recommend to others	.958	.835	.038	25.328	
CR=.944, AVE=.809						

Factor	Questions	Unstandardized Coefficient	Standardized coefficients	Standard Error	*t* value	Cronbach's α
Physical	companion's physical injury	1.000	.909			.842
	a physical injury	.907	.872	.037	24.321	
	a physical hazard	.839	.756	.043	19.480	
	a physical exhaustion	.626	.532	.052	11.955	
CR=.826 , AVE=.552						
Community	concerns about the safety of facilities and equipment, affiliated in community	1.000	.845			.793
	concerns about safety measures	1.011	.855	.060	16.878	
	external risk factors occurrence	.661	.572	.055	11.936	
CR=.772, AVE=.537						
Service	concerns about human services (leaders, guides)	1.000	.846			.779
	concerns about physical services (schedule, programs)	.922	.782	.061	15.216	
	Concerns on effectiveness and fun	.697	.597	.058	12.030	
CR=.776, AVE=.542						
Facility	risky compared to other places of activity	1.000	.831			.847
	risk of facility environment	1.079	.885	.077	14.036	
CR=.827, AVE=.705						
Model Fit $\chi 2$= 1371.448(df=685, p=.000), CFI=.953, NFI=.911, TLI=.947, RMR=.051, RMSEA=.047						

A – Attitude, SN - Subjective Norm, PAE - Positive Anticipated Emotion, NAE - Negative Anticipated Emotion
PBC - Perceived Behavioral Control, D – Desire, BI - Behavioral Intention

측정도구의 타당도 및 신뢰도 검증

본 연구에서 활용된 측정 도구의 타당도와 신뢰도를 검증하기 위하여 확인적 요인분석 및 신뢰도 분석을 실시하였다. 우선 설문지의 내적 타당도 검증을 위해 스포츠 경영학 전공 교수 1인과 관련 전공 박사 2인으로부터 내용타당도 검증을 실시하였고, 집중타당도와 판별타당도를 검증하기 위해 확인적 요인분석을 실시한 결과는 다음 〈Table 2〉와 같다.

본 연구의 모형 적합도는 χ^2=1371.448, df=685, CFI는 .953, NFI는 .911, TLI는 .947, RMR은 .051, RMSEA는 .047로 나타나 Bagozzi & Dholakia(2002)가 제시한 수용 수준을 충족하고 있어 비교적 우수한 모형인 것으로 나타났다. 또한 각 변수의 집중타당도를 분석하기 위하여 개념 신뢰도와 평균분산 추출지수값을 도출한 결과 모든 변수의 개념 신뢰도는 .772 ~.959, AVE는 .537 ~.854으로 나타나 개념 신뢰도 .7이상, AVE .5이상의 값을 충족시켜 각 변수들은 집중타당도를 갖는 것으로 나타났다(Kim, 2007). 다음으로 본 연구에서 사용된 문항들의 신뢰도를 파악하기 위해 Cronbach's α 계수를 활용한 내적 일관성을 분석한 결과, Cronbach's α 값은 .779 ~.949로 나타나 모든 수치가 .7 이상으로 나타나 연구에 사용된 설문 문항의 내적 일관성이 비교적 신뢰할 수 있는 것으로 나타났다(Nunnally, 1978).

자료처리

본 연구의 자료처리를 위하여 수집된 자료 중에 불성실한 답변 및 미기재된 자료 등과 같은 오류 검토 작업과 부호화 과정을 거쳐 최종 446부의 설문지를 SPSS 21.0 및 AMOS 21.0 프로그램을 활용하여 자료 분석을 실시하였으며, 구체적인 내용은 다음과 같다.

첫째, 연구대상의 일반적 특성을 파악하기 위하여 빈도분석을 실시하였다. 둘째, 본 연구에서 사용된 측정 도구의 타당도 검증 및 문항 간의 내적 일관성을 파악하기 위하여 확인적 요인분석 및 Cronbach' α 계수를 도출하여 신뢰도를 검증하였다. 셋째, 각 변인들 간의 관계를 파악하기 위하여 상관관계분석을 실시하였으며, 설정한 연구모형의 검증을 위하여 구조방정식을 실시하였다.

연구결과

상관관계 분석

본 연구에서 활용된 목표지향적 행동모형의 각 변수 간 상관관계를 파악하기 위해 상관관계분석을 실시한 결과는 〈Table 3〉과 같으며 변수 간의 상관관계가 부분적으로 통계적 유의성을 확보하였다.

Table 3. Result of correlation analysis

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
A	1										
SN	.628**	1									
PAE	.603**	.566**	1								
NAE	.476**	.387**	.483**	1							
PBC	.489**	.389**	.399**	.381**	1						
D	.583**	.468**	.559**	.487**	.598**	1					
BI	.618**	.515**	.599**	.460**	.641**	.844**	1				
physical	-.248**	-.191**	-.187**	-.143**	-.209**	-.223**	-.250**	1			
regional	-.129**	-.080	-.104*	-.030	-.130**	-.157**	-.135**	.469**	1		
service	-.165**	-.166**	-.130**	-.027	-.124**	-.196**	-.207**	.430**	.450**	1	
facility	-.165**	-.157**	-.145**	-.107*	-.217**	-.225**	-.235**	.463**	.345**	.386**	1

*p<.05 **p<.01

Table 4. Fit index of research model

χ^2	df	p	CFI	NFI	TLI	RMR	RMSEA
1100.017	445	.000	.948	.915	.942	.076	.058

Table 5. Hypothesis testing result

	Path	Estimate	S.E.	t	p-value	Status
H1	A→D	.253	.066	3.840	.001	Accepted
H2	SN→D	.017	.045	.372	.710	Rejected
H3	PAE→D	.237	.048	4.975	.001	Accepted
H4	NAE→D	.069	.026	2.634	.008	Accepted
H5	PBC→D	.290	.038	7.608	.001	Accepted
H6	PBC→BI	.150	.032	4.678	.001	Accepted
H7	D→BI	.836	.043	19.277	.001	Accepted
H8	RP→D	-.111	.046	-2.416	.016	Accepted
H9	RP→BI	-.048	.036	-1.339	.181	Rejected

연구모형의 적합도 평가

본 연구에서는 구조모형의 모수 측정 방법으로 최대 우도법(maximum likelihood)을 사용하였으며, 연구모형의 적합도를 검증한 결과는 〈Table 4〉와 같다.

검증결과 χ^2=1100.017(df=445, p=.000), CFI=.948, NFI=.915, TLI=.942, RMR=.076, RMSEA=.058로 나타났다. 일반적으로 모형의 전반적인 적합도를 평가하는 CFI, NFI, TLI의 지표는 .8~.9 이상일 때, RMR, RMSEA는 .8 이하이면 좋은 모형으로 평가됨으로(Kim, 2007), 본 연구모형은 채택하기에 적합한 모형으로 판명되었음을 알 수 있다.

연구모형의 변인 간 인과관계 검증

연구모형에서 설정한 인과관계를 검증하기 위해 구조방정식 모형을 분석한 결과는 〈Table 5〉와 같다.

첫째, 태도와 열망 간의 관계에 대한 실증적 분석결과, 경로계수가 .253(t=3.840, p<.001)으로 나타나 통계적으로 유의성이 검증되어 '태도는 열망에 영향을 미칠 것이다'라는 가설은 채택되었다.

둘째, 주관적 규범과 열망 간의 관계에 대한 실증적 분석결과, 경로계수가 .017(t=.371, p=.710)로 나타나 통계적으로 유의성이 검증되지 않아 '주관적 규범은 열망에 영향을 미칠 것이다'라는 가설은 기각되었다.

셋째, 긍정적 예기정서와 열망 간의 관계에 대한 실증적 분석결과, 경로계수가 .237(t=4.975, p<.001)로 나타나 통계적으로 유의성이 검증되어 '긍정적 예기정서는 열망에 영향을 미칠 것이다'라는 가설은 채택되었다.

넷째, 부정적 예기정서와 열망 간의 관계에 대한 실증적 분석결과, 경로계수가 .069(t=2.634, p<.01)로 나타나 통계적으로 유의성이 검증되어 '부정적 예기정서는 열망에 영향을 미칠 것이다'라는 가설은 채택되었다.

다섯째, 지각된 행동 통제감과 열망 간의 관계에 대한 실증적 분석결과, 경로계수가 .290(t=7.608, p<.001)로 나타나 통계적으로 유의성이 검증되어 '지각된 행동 통제감은 열망에 영향을 미칠 것이다'라는 가설은 채택되었다.

여섯째, 지각된 행동 통제감과 행동의도 간의 관계에 대한 실증적 분석결과, 경로계수가 .150(t=4.678, p<.001)로 나타나 통계적으로 유의성이 검증되어 '지각된 행동 통제감은 행동의도에 영향을 미칠 것이다'라는 가설은 채택되었다.

일곱째, 열망과 행동의도 간의 관계에 대한 실증적 분석결과, 경로계수가 .836(t=19.277, p<.001)로 나타나 통계적으로 유의성이 검증되어 '열망은 행동의도에 영향을 미칠 것이다'라는 가설은 채택되었다.

여덟째, 코로나19 위험지각과 열망 간의 관계에 대한 실증적 분석결과, 경로계수가 -.111(t=-2.416, p<.05)로 나타나 통계적으로 유의성이 검증되어 '코로나19 위험지각은 열망에 영향을 미칠 것이다'라는 가설은 채택되었다.

아홉째, 코로나19 위험지각과 행동의도 간의 관계에 대한 실증적 분석결과, 경로계수가 -.048(t=-1.339, p=.181)로 나타나 통계적으로 유의성이 검증되지 않아 코로나19 위험지각은 열망에 영향을 미칠 것이다'라는 가설은 기각되었다.

논의

태도, 주관적 규범과 열망과의 관계

본 연구결과, 스포츠센터 소비자들의 태도가 열망에 긍정적인 영향을 미치는 것으로 나타나 가설 1은 채택되었다. Kim(2018)의 연구에서 골프장 이용객들의 의사결정과정에서 태도는 열망에 긍정적인 영향을 미치는 것으로 나타나 본 연구의 결과를 지지하고 있으며, Jung(2021)의 연구에서는 목표지향적 행동이론을 적용한 테니스 관람 행동의도에서 태도는 열망에 긍정적인 영향을 미치는 것으로 나타났다. 또한 모터사이클 동호회 참여자의 태도가 열망에 유의한 영향을 미치는 것으로 나타났으며(Bagozzi & Dholakia, 2006), Kim & Kim(2020)의 연구에서도 태도가 열망에 유의한 영향을 미치는 것으로 나타나 본 연구의 결과를 이론적으로 지지하고 있다. 이러한 결과를 통해 스포츠센터 소비자들의 스포츠센터 참여행동에 있어 호의적인 태도가 형성될수록 참여에 대한 열망이 높아짐을 알 수 있다. 즉 스포츠센터 참여에 대한 열망을 갖게 만드는 것은 개인의 태도라는 것을 의미하며, 자신에게 스포츠센터의 참여가 가치 있고 유용한 행동이라는 태도를 갖게 되면 스포츠센터 참여에 대한 열망이 커진다는 것으로 이해할 수 있다. 따라서 스포츠센터는 소비자들의 긍정적인 태도를 형성하고 이에 따른 스포츠활동에 대한 열망이 형성될 수 있는 운영전략이 요구된다. 이에 온·오프라인을 통한 스포츠센터의 다양한 정보를 제공하여 소비자들로 하여금 스포츠활동이 자신에게 의미있는 행동이라는 긍정적인 태도가 형성될 수 있도록 노력해야 할 것이다. 또한 소비자들이 참여할 수 있는 다양한 이벤트와 프로모션을 실시하여 지속적인 의견 수렴 및 소통을 실시한다면 소비자들의 호의적인 태도 형성에 영향을 미칠 것으로 판단되어진다.

한편, 스포츠센터 소비자들의 주관적 규범은 열망에 유의한 영향을 미치지 않는 것으로 나타나 가설 2는 기각되었다. 이러한 연구결과는 목표지향적 행동모형을 적용한 기존 연구와는 다른 상반된 결과로서(Dong et al., 2013; Yoon & Oh, 2014; Yang & Nam, 2015), 스포츠센터 참여에 대하여 준거집단의 이해 및 동의가 열망에 영향을 미치지 않는다는 것을 알 수 있다. 이는 스포츠센터를 방문하는 소비자들이 자신 속한 준거집단의 평가에 영향을 받는 것이 아닌, 스포츠센터의 특성상 지리적, 환경적 측면 고려 및 개인의 취향, 종목, 디자인, 경험 등의 다양한 요소가 스포츠활동에 대한 열망에 영향을 미치는 것으로 추측할 수 있다. 또 한편으로는 본 연구의 조사가 진행된 시기가 코로나19 팬데믹이 다시금 확산되는 시기로서 거리두기 및 방역수칙이 높아짐에 따라 준거집단의 이해와 지지에 있어서 다소 어려움이 발생할 수 있는 '시기적인 한계'와 관련이 있다고 사료된다.

긍정적, 부정적 예기정서와 열망과의 관계

본 연구결과, 스포츠센터 소비자들의 긍정적·부정적 예기정서는 열망에 긍정적인 영향을 미치는 것으로 나타나 가설 3, 가설4는 채택되었다.

Im & Lee(2016)의 스쿠버다이버들의 행동의도 연구에서도 스쿠버다이버들의 긍정적, 부정적 예기정서가 열망에 영향을 미치는 것으로 나타나 본 연구결과를 지지하고 있으며, Kim & Kim(2016)의 컨벤션 참가자의 의사결정과정을 분석한 연구에서도 긍정적, 부정적 예기정서가 열망에 영향을 미치는 것으로 나타났다. 또한 복합리조트 카지노 방문객의 긍정적, 부정적 예기정서가 열망에 유의한 영향을 미치는 것으로 나타났으며(Song & Lee, 2010), Ahn & Choi(2015)은 익스트림 스포츠 참여자의 긍정적 예기정서가 열망에 긍정적 영향을 미친다하였고, Hong & Kim(2019)의 연구에서도 소비자들의 긍정적, 부정적 예기정서가 열망에 유의한 영향을 미치는 것으로 나타나 본 연구의 결과를 이론적으로 지지하고 있다. 이러한 예기정서는 목표를 달성하거나 실패했을 때 개인의 평가를 대변하는 요소이며, 긍정적 예기정서는 적극적인 소비 활동 및 의지에 영향을 미치고, 부정적 예기정서는 목표를 수정하거나 새로운 목표를 달성할 수 있도록 이끌게 되는 자극을 부여하게 된다(Bagozzi et al., 2002). 즉 스포츠센터 소비자들의 스포츠센터 참여행동에 있어 예기정서와 같은 감성적인 측면이 형성될수록 참여에 대한 열망이 높아짐을 알 수 있으며, 스포츠센터를 방문하여 스포츠활동을 하는 것이 즐겁고 흥분되는 경험이라 예상하면 스포츠센터 참여에 대한 열정이 높아지고 이러한 경험을 아직 부족할지라도 향후 참여하고자 하는 열망으로 이해할 수 있다. 따라서 스포츠센터는 스포츠센터의 참여하는 소비자들이 행복, 기쁨, 만족감과 같은 긍정적인 정서를 느낄 수 있도록 다양한 운영전략이 요구되는데, 스포츠센터 소비자들에게 일정한 주기에 따라 다양한 목표를 제시하여 스포츠활동에 있어서 만족감을 느낄 수 있도록 노력해야 할 것이다. 또한 소비자의 관심을 유발할 수 있는 스포츠센터에서 제공하는 다양한 물품들(회원카드, 운동도구, 소모품 및 홍보물 등)을 시기적인 상황에 따라 소비자들의 감성적인 측면을 자극할 수 있도록 제작 및 제작참여에 기회를 제공한다면 소비자들의 긍정적, 부정적 예기정서의 긍정적인 영향과 더불어 스포츠센터 참여에 대한 열망으로 전이될 것으로 판단되어진다.

지각된 행동통제감과 열망, 행동의도와의 관계

본 연구결과, 스포츠센터 소비자들의 지각된 행동통제감은 열망과 행동의도에 긍정적인 영향을 미치는 것으로 나타나 가설 5, 가설 6는 채택되었다.

Kim(2017)의 해양관광 참여의도 영향요인 연구에서도 관광참여자들의 지각된 행동통제감이 열망과 행동의도에 영향을 미치는 것으로 나타나 본 연구의 결과를 지지하고 있으며, Ahn(2020)의 항공 소비자들의 의사결정과정을 분석한 연구에서도 저비용항공사에 대한 지각된 행동통제감이 열망과 행동의도에 유의한 영향을 미치는 것으로 나타났다. 또한 목표지향적 행동모형을 적용하여 디지털음악 구매의도를 연구한 Peng & Bae(2020) 및 외국인 관광객 수용의도를 예측한 Nam(2013)의 연구에서도 지각된 행동통제감이 열망에 유의한 영향을 미친다고 하였으며, 프로야구팬의 관람행동에 관한 Bae et al.(2015)의 연구와 대학생들의 대학농구리그 관람의도를 연구한 Yang et al.(2015)의 연구에서는 지각된 행동통제감이 행동의도에 유의한 영향을 미친다고 나타나 본 연구의 결과를 이론적으로 지지하고 있다. 이에 Ajzen(1991)은 특정 행동을 대해 실행할 수 있는 결정권이나 스스로가 영향력을 가지고 있다는 신념을 지각된 행동 통제감

이라 하였고 이는 지각된 행동통제감이 열망과 행동의도를 결정짓는 중요한 변수라 하였다. 즉 스포츠센터 소비자들의 참여행동에 있어 지각된 행동통제감이 열망과 행동의도에 영향을 미치는 것을 보아 의사결정에 있어 시간, 비용, 여유 등과 같은 요소가 열망과 행동의도를 결정짓는 중요한 요소임을 알 수 있으며, 스포츠 참여활동에 대하여 자신의 의지에 따라 참여를 위한 시간과 비용을 통제할 수 있다고 지각하는 것으로 판단된다. 따라서 스포츠센터 소비자들의 참여에 대한 열망과 행동의도를 위해선 시간, 비용, 여유 등과 같은 요소들을 분석하여 소비자들이 지각하는 통제감을 향상되게 할 수 있는 운영전략이 요구되는데, 개인적인 제약을 감소하기 위하여 시설이용요금의 합리적인 조정 및 다양한 유형의 할인제도를 구축하는 방법과 각각의 소비자들이 주로 이용하는 시간을 파악하여 이용시간에 따라 세분화된 프로그램을 생성하여 시설이용에 있어 폭넓은 선택을 가능케하고, 소비자가 사전에 스포츠센터 방문시간을 예약할 수 있도록 사전예약시스템을 구축한다면 스포츠센터 소비자들로 하여금 열망과 행동의도에 긍정적인 영향을 미칠 것으로 판단되어진다.

열망과 행동의도와의 관계

본 연구결과, 스포츠센터 소비자들의 열망은 행동의도에 긍정적인 영향을 미치는 것으로 나타나 가설 7은 채택되었다. 열망은 목표지향적 행동모형에서 행동의도를 예측하는 변수이며, 직접적인 영향력을 갖는 핵심적인 역할로서 대부분의 선행연구에서 열망이 행동의도에 긍정적인 영향을 미치는 것을 확인할 수 있다(Lee & Park, 2014; Kim, 2020a; Kim, 2021b). 또한 Yoon(2014)의 메가 이벤트에 따른 지역주민들의 방문행동에 관한 연구에서도 열망이 행동의도에 유의한 영향을 미치는 것으로 나타났으며, 목표지향적 행동모형을 적용한 온라인 게임영상 시청에 관한 연구(Choi & Lee, 2021)와 소비자의 사물인터넷 이용의도에 관한 연구(Choi, 2020)에서도 소비자들의 열망이 행동의도에 유의한 영향을 미친다고 나타나 본 연구의 결과를 이론적으로 지지하고 있다. 이에 Perugini & Bagozzi(2001)는 마음의 동기 상태인 욕망은 목표지향 행동모형에서 행동의도에 영향을 미치는 가장 핵심적인 결정요인이며, 계획된 행동의 3가지 변수보다 열망이 행동의도에 더 크게 영향을 미치는 중요한 변수임을 의미한다. 즉 스포츠센터 소비자들은 스포츠센터에 대한 열망이 높게 형성될수록 행동의도로 이어진다고 할 수 있으므로 스포츠센터 소비자들의 행동의도를 향상시키기 위해선 동기적 요소를 중요하게 인식할 필요가 있을 것으로 판단되어진다. 따라서 스포츠센터 소비자들의 열망을 자극하기 위해서는 단순히 일회성인 참여가 아닌 지속적인 행동의도로 이어질 수 있도록 스포츠센터의 체계적인 운영과 스포츠활동에 대한 정확한 정보를 제공함으로써 소비자와의 신뢰성을 확립하고, 유명 스포츠스타 및 스포츠 관련 인플루언서와의 협업을 통해서 스포츠 레슨이나 함께 스포츠활동을 실시할 수 있는 다양한 이벤트를 기획하여 소비자들의 동기적 요소인 열망을 높일 수 있다면 스포츠센터의 소비자들로 하여금 지속적인 행동의도에 긍정적인 영향을 미칠 것으로 판단되어진다.

코로나19 위험지각과 열망, 행동의도와의 관계

본 연구결과, 스포츠센터 소비자들의 코로나19 위험지각은 열망에 긍정적인 영향을 미치는 것으로 나타나 가설 8을 채택되었다. 현재 코로나19 팬데믹은 국내뿐 아니라 전 세계의 모든 산업 분야에서 많은 위기를 초래하고 있으며, 소비자들로 하여금 사회적 거리두기라는 방역수칙을 통해 사회적 모임뿐만 아니라 실외활동조차 자제 및 금지되는 상황이라 할 수 있다. 이러한 상황에 따라 소비자들이 지각하는 코로나19 위험에 관한 연구들이 진행되었다(Lee, 2020; Jun, 2021; Lee, 2021). 코로나19 팬데믹에 따른 소비자들의 캠핑 참여의도를 연구한 Lee et al.(2021)은 캠핑 참여자들의 코로나19 위험지각이 열망과 행동의도에 유의한 영향을 미친다고 나타나 본 연구결과를 부분적으로 지지하고 있으며, Park et al.(2020)은 소비자들이 코로나19 팬데믹 이후의 해외여행의도에 있어서 코로나19 위험지각이 해외여행의도에 유의한 영향을 미치지 않는 것으로 나타나 본 연구의 결과를 지지하고 있다. 이는 소비자들이 지각하는 신체적 상해의 위험, 시설 및 장비에 대한 안전성, 물리·환경적 서비스에 대한 안전대책 등과 같은 코로나19 위험지각이 높게 형성될수록 스포츠센터 참여에 대한 열정 및 희망 등의 동기적 요소인 열망이 낮게 형성되는 것을 시사할 수 있다. 즉 스포츠센터 운영에 있어서 소비자들이 코로나19 위험을 낮게 지각할 수 있도록 다양한 방법이 요구되는데, 정부가 제시하는 사회적 거리두기에 따른 스포츠센터 방역수칙을 준수하여 시설이용에 있어 마스크 착용 및 주기적인 환기를 시행하고 장비 간의 거리를 조정하여 소비자들이 최대한 접촉을 피할 수 있도록 해야 한다. 또한 소비자들에게 스포츠센터에 대한 안전성을 형성하기 위해서 코로나19와 관련한 시설 내 소독과 방역에 관한 정보를 주기적으로 제공할 뿐만 아니라 스포츠센터를 참여하는 소비자들과의 지속적인 소통으로 스포츠활동에 있어서 지각하는 위험을 파악하고 즉각적인 해결을 통해 스포츠센터에 대한 코로나19 위험지각을 낮게 형성될 수 있도록 해야하며, 시설 내 관계자들의 강도 높은 방역수칙 교육 및 실천을 권장하여 소비자들로 하여금 안전하게 스포츠활동을 실시할 수 있다는 인식을 생성할 수 있다면 스포츠센터 참여에 대한 열망에 긍정적인 영향을 미칠 것으로 판단되어진다.

한편 코로나19 위험지각이 행동의도에는 유의한 영향을 미치지 않아 가설 9는 기각되었는데. 이는 Lee et al.(2012)의 연구에서도 행동의도에 위험지각이 유의한 영향을 미치지 않은 것으로 나타나 본 연구결과를 지지하고 있다. 이는 감염병 확산과 피해 전례가 없을 정도의 수준인 상황인 것을 감안하였을 때 다소 의외의 결과라 할 수 있다. 하지만 앞선 선행연구들을 통해 지각된 위험이 행동의도에 통계적으로 유의한 영향을 미치지 않았으나, 개인적인 비제약적 조치인 마스크쓰기, 손 씻기, 거리두기 등을 통해 간접적으로 행동의도에 영향을 미친다는 것을 확인할 수 있다. 이는 코로나19와 같은 감염병에 대한 지각된 위험 수준이 높을 경우, 개인 스스로가 비제약적 조치인 '셀프 방역'을 적극적으로 실천하여 스포츠센터 참여에 있어서 간접적인 영향을 미친 거라 판단되어지는 결과라 할 수 있다.

결론 및 제언

본 연구는 확장된 목표지향적 행동모형을 바탕으로 스포츠센터에 참여하는 소비자들에 대한 의사결정과정을 파악하고자 하며, 특히 코로나19 팬데믹이라는 시대적 상황에 따른 소비자들의 위험지각을 추가적으로 포함하여 스포츠센터의 운영에 있어서 체계적이고 효율적인 운영전략 수립을 위한 실증적 기초자료를 제공하는 데 그 목적이 있다. 이에 본 연구의 결과와 논의를 바탕으로 도출한 내용은 다음과 같다.

첫째. 목표지향적 행동모형의 태도는 열망에 유의한 영향을 미쳤으며, 둘째. 목표지향적 행동모형의 주관적 규범은 열망에 유의한 영향을 미치지 않음을 알 수 있다. 셋째. 목표지향적 행동모형의 긍정적 예기정서는 열망에 유의한 영향을 미쳤으며, 넷째. 목표지향적 행동모형의 부정적 예기정서도 마찬가지로 열망에 유의한 영향을 미치는 것으로 나타났다. 다섯째. 목표지향적 행동모형의 지각된 행동통제감은 열망에 유의한 영향을 주었으며, 여섯째. 지각된 행동 통제감은 행동의도에 유의한 영향을 미치는 것으로 나타났다. 일곱째. 목표지향적 행동모형의 열망은 행동의도에 유의한 영향을 주는 것으로 확인되었으며, 여덟째. 코로나19 위험지각은 열망에 부적인(-) 영향을 미치는 것으로 나타났고, 아홉째. 코로나19 위험지각은 행동의도에 유의한 영향을 미치는 않는 것으로 나타났다.

결론적으로 본 연구는 스포츠센터 참여에 있어서 소비자들의 긍정적인 태도, 참여에 대해 기대하고 만족하는 반응 및 시간적·금전적 등의 여유와 같은 인지적, 감정적 요소가 스포츠센터에 참여하고자하는 동기요소인 열망에 유의한 영향을 미치며 행동의도로 이어지고 있음을 확인 할 수 있었다. 또한 코로나19 팬데믹에 따른 침체된 사회 분위기 속에서 신체, 시설 및 장비 등에 대한 코로나19 위험을 낮게 지각할수록 스포츠센터에 참여에 대한 열망에 긍정적인 영향을 주는 것을 알 수 있다, 이는 기존의 다양한 분야에서 소비자 의사결정과정에 대해 밝히고자 연구가 진행되고 있는 확장된 목표지향적 행동모형을 스포츠센터 참여에 대한 소비자들의 의사결정과정에 적용하여 스포츠센터 참여증대 및 활성화 방안에 대한 학술적 기초자료를 제공했다는 점에서 연구의 의의가 있다고 판단된다.

본 연구는 설정한 연구 가설에 따라 연구결과를 도출하였지만 몇 가지 한계점을 지니고 있어 이를 근거로 한 후속 연구에 대한 제언이 필요하다고 판단된다.

첫째, 본 연구에서는 코로나19라는 특수한 시대적 상황에 따라 확장된 목표지향적 행동모형에 위험지각을 추가 변인으로 설정하여 분석을 진행하였지만, 위험지각 이외에도 스포츠센터 참여에 있어서 시대적 상황에 따른 다른 복합적인 제약 및 불편요소들을 통해 소비자들의 의사결정 연구가 진행되어야 할 것이다.

둘째. 본 연구에서는 스포츠센터를 이용함에 있어 다양한 특성과 유형을 지닌 소비자들을 거시적인 관점에서 분석을 진행하였지만, 후속 연구에서는 미시적 관점을 통한 스포츠센터 소비자들의 특성에 대한 의사결정과정을 연구한다면 스포츠센터로 하여금 보다 구체적인 자료를 제공할 수 있을거라 판단된다.

셋째, 본 연구에서는 코로나19 상황에 스포츠센터를 이용하는 소비자를 대상으로 연구를 진행하였지만, 후속 연구에서는 코로나 19로 인해 스포츠활동을 중단한 소비자들이 갖는 다양한 의견 및 태도를 파악하여 현재 사용하는 소비자와의 차이에 관한 연구가 진행된다면 더욱 구체적인 자료를 제시할 수 있을 것으로 판단된다.

넷째, 본 연구에서는 스포츠센터의 다양한 유형이 있음에도 불구하고 포괄적으로 연구를 진행하였지만, 후속 연구에서는 스포츠센터의 규모, 유형, 종목 등과 같이 스포츠센터를 세분화하여 연구를 진행한다면 소비자들의 의사결정에 있어서 더욱 심도 있는 연구가 될 것으로 판단된다.

참고문헌

Ahn, H. K., & Choi, D. H. (2015). The effect of extreme sports participants model of goal-directed behavior on desire and behavioral intention. *Journal of Korean Society of Sport Policy, 13*(2), 99-112.

Ahn, S. Y. (2020). *The impact of selection attributes of LCC on behavioral intention : Focusing on model of goal-directed behavior* (Doctoral dissertation). Sehan University, Jeollanam-do.

Ajzen, I. (1985). From intentions to actions: A theory of planned behavior. *In Action control* (pp. 11-39). Berlin, Heidelberg: Springer.

Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 50*(2), 179-211.

Ajzen, I., & Madden, T. J. (1986). Prediction of goal-directed behavior: Attitudes, intentions, and perceived behavioral control. *Journal of Experimental Social Psychology, 22*(5), 453-474.

Bae, J. S., Won, D. Y., & Cho, K. M. (2015). A study on the spectator behaviors of professional baseball fans by using extended theory of planned behavior. *Korean Journal of Sport Management, 20*(1), 47-65.

Bagozzi, R., Gurhan-Canli, Z., & Priester, J. (2002). *The social psychology of consumer behaviour.* Singapore: McGraw-Hill Education (UK).

Bagozzi, R. P. (1992). The self-regulation of attitudes, intentions, and behavior. *Social Psychology Quarterly, 55*(2), 178-204.

Bagozzi, R. P., & Dholakia, U. M. (2002). Intentional social action in virtual communities. *Journal of Interactive Marketing, 16*(2), 2-21.

Bagozzi, R. P., & Dholakia, U. M. (2006). Antecedents and purchase consequences of customer participation in small group brand communities. *International Journal of Research in Marketing, 23*(1), 45-61.

Bagozzi, R. P., & Pieters, R. (1998). Goal-directed emotions. *Cognition & Emotion, 12*(1), 1-26.

Bauer, R. A. (1960). *Consumer behavior as risk taking.* Paper presented at the 43rd National Conference of the American Marketing Assocation, Chicago, Illinois.

Carrus, G., Passafaro, P., & Bonnes, M. (2008). Emotions, habits and rational choices in ecological behaviours: The case of recycling and use of public transportation. *Journal of Environmental Psychology, 28*(1), 51-62.

Chang, C. H., Lee, C. W., & Moon, D. S. (2021). Predicting behavioral intentions for sports theme park users at the shopping mall. *Journal of Leisure Studies, 19*(2), 31-50.

Chiu, W., Kim, T., & Won, D. (2018). Predicting consumers' intention to purchase sporting goods online: An application of the model of goal-directed behavior. *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics, 30*(2), 333-351.

Chiu, W., Won, D., & Kim, S. (2019). Extended model of sport spectator goal-directed behavior: The role of event prestige in nonmajor sport events. *Event Management, 23*(1), 119-133.

Cho, B. H. (2009). Korean's perception of mad cow disease. *Health and Social Science, 25*(1), 129-152.

Cho, W. J., & Lee, K. M. (2016). The relationships among organizational structure, decision-making styles, and organizational effectiveness in sports centers. *Journal of Sport and Leisure Studies, 65,* 91-102.

Choi, H. S., & Lee, H. M. (2021). Why do people love watching video games? A study on online video game watching: Applying the model of goal-directed behavior. *Journal of Consumption Culture, 24*(1), 109-131.

Choi, J. W. (2019). The effect of perceived risk on image and switching behavior of destination. *Journal of Tourism Management Research, 23*(4), 495-513.

Choi, K. S. (2020). A study on the influencing factors on the intention to use the internet of things (consumer IoT) by applying the model of goal-directed behavior (MGB). *The Korean Society of Community Living Science, 31*(4), 717-733.

Dong, L. M., Kang, S. K., & Lee, J. J. (2013). Predicting behavioral intentions for visitors to public golf course using extended model of goal-directed behavior. *International Journal of Tourism Management and Sciences, 28*(1), 1-17.

Esposito, G., van Bavel, R., Baranowski, T., & Duch-Brown, N. (2016). Applying the model of goal-directed behavior, including descriptive norms, to physical activity intentions: A contribution to improving the theory of planned behavior. *Psychological Reports, 119*(1), 5-26.

Fry, M. L., Drennan, J., Previte, J., White, A., & Tjondronegoro, D. (2014). The role of desire in understanding intentions to drink responsibly: An application of the model of goal-directed behaviour. *Journal of Marketing Management, 30*(5-6), 551-570.

Gleicher, F., Boninger, D. S., Strathman, A., Armor, D., Hetts, J., & Ahn, M. (1995). With an eye toward the future: The impact of counterfactual thinking on affect, attitudes, and behavior. In N. J. Roese, & J. M. Olson (Eds.), *What might have been: The social psychology of counterfactual thinking.* New York: Psychology Press.

Goo, K. B. (2008). Development a measurement scale for Perceived risk of Sport Tourists. *Korean Journal of Sport Management, 13*(4), 179-190.

Han, D. W., & Han, I. S. (2001). An application of theory of planned behavior to passenger car drivers` speed - limit violation. *The Korean Journal of Health Psychology, 6*(2), 39-62.

Han, E. K. (2014). *An analysis on effective factors of restaurant social commerce usage intention applying an extended model of goal-directed behavior* (Doctoral dissertation). Hanyang University, Seoul.

Hong, M. J., & Cho, H. J. (2020). A study on the relationship between risk perception and behavioral intention of sports tourism participants: Focusing on the indoor screen golf. *Journal*

of Tourism and Leisure Research, 32(2), 425-445.

Hong, Y. J., & Kim, Y. J. (2019). A study on the influence factor of repurchase intention for street food applying the model of goal-directed behavior. *Culinary Science & Hospitality Research, 25*(12), 92-100.

Huh, J. H. (2007). Research articles : A study on the effects of perception of travel risks on preferred travel behaviors. *International Journal of Tourism Management and Sciences, 22*(3), 1-23.

Im, J. P., & Lee, C. K. (2016). Examining behavioral intention of scuba divers using the model of goal-directed behavior. *International Journal of Tourism and Hospitality Research, 30*(11), 5-17.

Iso-Ahola, S. E. (1980). *The social psychology of leisure and recreation.* Dubuque, IA: Brown.

Jang, W. Y., & Kim, J. K. (2019). The analysis of spectator behavior focused on professional baseball game using extended model of goal-directed behavior. *Korean Journal of Convergence Science, 8*(1), 48-67.

Jeong, S. H., & Jang, H. M. (2009). The relationship between consumer factors and wellness factors participants of sports center. *Korean Journal of Sport Management, 14*(1), 73-82.

Ju, S. H. (2013). *The effect of product's intangibility on risk perception and risk reduction behaviors of consumers and the moderating effect of self-regulator* (Doctoral dissertation). Kyungpook National University, Daegu.

Jun, J. W. (2021). Media cultivation and cultural difference effects affecting risk perception of COVID-19. *Journal of Communication Research, 58*(2), 66-91.

Jung, J., & Han, H. (2015). Extending the model of goal-directed behavior to understand tourists' decision-making process for purchasing luxury goods. *Journal of Tourism Sciences, 39*(6), 163-183.

Jung, Y. S. (2021). A study on behavior intention to watch tennis applying model of goal-directed behavior theory. *The Korean Journal of Sport, 19*(2), 295-307.

Kang, J. H., Song, J. M., & Jeon, I. K. (2013). The effect of sports tourist participant's goal-directed behavior on tourist behavior. *Korean Journal of Sports Science, 22*(3), 233-248.

Kim, B. S., & Kim, H. S. (2020). A study on the factors affecting behavioral intention of health check-up tourists: Based on the model of goal-directed behavior. *Academic Society of Global Business Administration, 17*(4), 27-55.

Kim, D. (2021b). *A study on the effect of jewelry consumer's desire on purchasing intentions - Applying a model of goal-directed behavior* (Doctoral dissertation). Kyonggi University, Suwon.

Kim, G. S. (2007). *Analysis of the new AMOS 7.0 structural equation model.* Seoul: Hannarae.

Kim, H. B., Yoon, J. Y., & Lee, J. H. (2012). The influence of perceived risk, subjective norm of overseas travel on attitudes and behavioral intentions: Application of theory of reasoned action. *Journal of Hospitality and Tourism Studies, 14*(1), 67-81.

Kim, H. J., & Kim, I. S. (2016). An identification of convention participation constraints and an examination of the decision-making process of convention participants: Applying an extended model of goal-directed behavior. *Journal of Tourism Sciences, 40*(10), 155-169.

Kim, H. W. (2018). Study on the decision making process of golf course guest customers applying the theory of goal-oriented behavior. *Korean Journal of Convergence Science, 7*(3), 29-44.

Kim, J. O., & Kim, N. J. (2014). The structural relationships between the post tourist's gaze and their outdoor recreation participation on decision making process. *Journal of Tourism Sciences, 38*(5), 159-183.

Kim, K. S. (2021a). A strong support for sports companies to overcome the corona crisis and to revive with the support of the National Sports Promotion Fund!. *Sport Science, 154,* 18-23.

Kim, K. W. (2020a). *A study on professional baseball spectators decision making process using model of goal-directed behavior and leisure constraint negotiation model* (Doctoral dissertation). KyungHee University, Seoul.

Kim, K. W., & Lim, S. J. (2020). Decision-making process of KBL spectator using model of goal-directed behavior. *Journal of Sport and Leisure Studies, 82,* 69-81.

Kim, S. T. (2020b). The effect of tourism risk perception and emotional response on behavioral intention of COVID-19. *Journal of Hotel & Resort, 19*(5), 133-150.

Kim, S. W. (2017). *A study on the structural analysis of influential factors affecting the intention to participate in marine tourism: Focusing on extended model of goal-directed behavior* (Doctoral dissertation). Kyonggi University, Suwon.

Kim, T. J., Won, D. Y., & Kwak, M. S. (2015). Predicting behavior intentions of online sports products consumer based on extended goal-directed behavior model. *Korean Journal of Sports Science, 26*(3), 566-581.

Kim, Y. H., & Kang, M. C. (2020). Study on the structural relationship between the relationship factors of sports center recognized by the users of sports center, relation solidarity, and relationship performance. *The Korean Journal of Sport, 18*(4), 197-205.

Kim, Y. W. (2005). Research articles: A study on the effects of perceived risk and travel motivation in travel typology choice: A multinomial logit model approach. *Journal of Tourism Sciences, 29*(3), 291-313.

Kwon, Y. T. (2021). A study on the actual condition to survey the problems and improvements of indoor sports facilities operation for registration and reporting in the era of COVID-19. *The Korean Journal of Sport, 19*(1), 195-206.

Lee, C. K., Ko, S. K., & Lim, S. H. (2017). A study on the behavioral intention of horseback riding experience using the model of goal-directed behavior: Focusing on youths' horseback riding experiences as perceived by parents. *International Journal of*

Tourism and Hospitality Research, 31(7), 5-19.

Lee, C. K.., Song, H. J., Bendle, L. J., Kim, M. J., & Han, H. (2012). The impact of non-pharmaceutical interventions for 2009 H1N1 influenza on travel intentions: A model of goal-directed behavior. *Tourism Management, 33*(1), 89-99.

Lee, J. H. (2009). The effect of purchase environmental factor influences on the determinants of consumers' intention to purchase in sports centers. *Korean Journal of Sport Management, 14*(3), 15-26.

Lee, K. J., Lee, C. W., & Kim, M. J. (2021). A study on camping participation intention in the Covid-19 pandemic situation by using extended model of goal-directed behavior model. *Korean Journal of Physical Education, 60*(1), 401-413.

Lee, K. P. (2020). The effect of tourist' perceived risk due to COVID-19 on domestic travel preferences and tourism preference types. *Journal of Hotel & Resort, 19*(5), 169-186.

Lee, S., Bruwer, J., & Song, H. (2017). Experiential and involvement effects on the Korean wine tourist's decision-making process. *Current Issues in Tourism, 20*(12), 1215-1231.

Lee, S. H. (2021). The influence of risk perception of COVID-19 and travel involvement on overseas travel intention in post-Corona era: Expanding on the theory of planned behavior. *Journal of Tourism Management Research, 25*(2), 437-457.

Lee, S. H., & Park, J. S. (2017). A study on behavioral intention of cultural tourism festival using extended model of goal-directed behavior - with regional image and self-image congruity for festival -. *Journal of Tourism and Leisure Research, 29*(11), 239-256.

Lee, Y. H., & Park, D. H. (2014). Predicting the behavior intention to Busan local food tourism using extended model of goal-directed behavior(EMGB): Focused on Geumjeong area, Busan. *Journal of Tourism and Leisure Research, 26*(8), 217-235.

Lee, Y. J., & Yoon, J. H. (2017). An exploratory study on factors affecting the behavioral intentions of potential users of the sharing economy: An application of the extended model of goal-directed behavior. *Journal of Tourism Sciences, 41*(5), 109-127.

Ministry of Culture, Sports and Tourism (2020a). *2019 national sports survey report.* Ministry of Culture, Sports and Tourism, Sports Promotion Division.

Ministry of Culture, Sports and Tourism (2020b). *2020 status of sports facilities: Results report.* Department of Sports Industry, Ministry of Culture, Sports and Tourism.

Ministry of Culture, Sports and Tourism (2021). *2020 national sports survey report.* Ministry of Culture, Sports and Tourism, Sports Promotion Division.

Nam, G. J. (2017). *Analysis of re-registration intention of fitness center participants using extended model of goal-directed behavior* (Unpublished master's thesis). Yonsei University, Seoul.

Nam, M. J. (2013). *Predicting foreign tourists' goal-directed adoption intention toward a new type of Korean quick service restaurant* (Doctoral dissertation). Hanyang University, Seoul.

Nam, S. W. (2020). Post COVID-19 society, sport, and sociology of sport. *Korean Journal of Sociology of Sport, 33*(4), 1-18.

Noh, J. H., & Kim, S. H. (2013). A study of university students decisions making for traveling with friends-an application of the model of goal-directed behavior and social identity theory. *Korean Journal of Tourism Research, 27*(6), 319-339.

Nunnally, J. C. (1978). *Psychometric theory* (3rd ed.). NY: McGraw-Hill.

Park, H. R. (2011). Understanding internet purchase behaviour based on model of goal-directed behaviour: Focused on need for cognition. *The Korean Journal of Advertising, 22*(2), 67-95.

Park, H. S. (2020). The economic crisis in the United States that came along with the COVID-19 pandemic. *The Radical Review, 83,* 285-302.

Park, J. H., Kim, Y. T., & Ryu, Y, B. (2020). A study on the factors affecting Koreans' intention to travel overseas after COVID-19 pandemic: Application of extended model of goal-directed behavior. *Journal of Tourism and Leisure Research, 32*(10), 131-148.

Park, K. Y., & Ha, J. H. (2020). The study of importance and satisfaction of selection attribute of children sports center using IPA method. *The Korean Journal of Sport, 18*(1), 157-168.

Park, S. J. (2020). The effects of creating shared value(CSV) strategy on sports participants' purchase intention: The role of authenticity. *The Korean Journal of Physical Education, 59*(6), 227-247.

Peng, M., & Bae, S. Y. (2020). A study on the Chinese consumers' purchase intention of digital music using an extended model of goal-directed behavior (EMGB): Focused on mobile digital music. *The Journal of the Korea Contents Association, 20*(9), 332-343.

Perugini, M., & Bagozzi, R. P. (2001). The role of desires and anticipated emotions in goal-directed behaviours: Broadening and deepening the theory of planned behaviour. *British Journal of Social Psychology, 40*(1), 79-98.

Perugini, M., & Bagozzi, R. P. (2004). The distinction between desires and intentions. *European Journal of Social Psychology, 34*(1), 69-84.

Prestwich, A., Perugini, M., & Hurling, R. (2008). Goal desires moderate intention-behaviour relations. *British Journal of Social Psychology, 47*(1), 49-71.

Richetin, J., Perugini, M., Adjali, I., & Hurling, R. (2008). Comparing leading theoretical models of behavioral predictions and post-behavior evaluations. *Psychology & Marketing, 25*(12), 1131-1150.

Ryu, N. E., & Kim, I. S. (2020). Improving service quality for a waterpark management in the post COVID-19 period. *Tourism Research, 45*(4), 191-209.

Sa, H. J., Lee, C. W., Kim, M. J., & Lee, M. S. (2018). Predicting behavioral intentions in visiting for 2018 PyeongChang Winter Olympic stadium facilities by using extended model of goal-directed behavior. *Journal of Korean Association of Physical*

Education and Sport for Girls and Women, 32(3), 57-72.

Song, H. J., & Lee, C. K. (2010). Predicting behavioral intentions for visitors to integrated resort casino using model of goal-directed behavior. *Tourism & Leisure Research, 22*(5), 341-360.

Spreng, R. A., & Olshavsky, R. W. (1993). A desires congruency model of consumer satisfaction. *Journal of the Academy of Marketing Science, 21*(3), 169-177.

Taylor, S. A. (2007). The addition of anticipated regret to attitudinally based, goal-directed models of information search behaviours under conditions of uncertainty and risk. *British Journal of Social Psychology, 46*(4), 739-768.

Yang, E. J., & Nam, M. J. (2015). A study on the usage intention of domestic tour packages user applying a model of goal-directed behavior. *International Journal of Tourism Management and Sciences, 30*(6), 323-342.

Yang, S. J., Won, D. Y., & Kwag, M. S. (2015). Applying the theory of planned behavior to college basketball spectatorship: The interaction effects of team identification and past behavior. *The Korean Journal of Physical Education, 54*(1), 285-302.

Yang, S. T., Lee, S. G., & Yoo, J. R. (2018). Analysis of the structural relationship between religious tourists' motivation and behavior : Based on the extended MGB. *International Journal of Tourism and Hospitality Research, 32*(12), 195-211.

Yoo, I. P., & Kim, Y. J. (2011). A study on the effects of tourists' perceived risk on their behavioral attitudes and purchase intentions. *Korean Journal of Tourism Research, 26*(1), 149-168.

Yoon, S. M. (2010). *A study on the behavioral adherence of tourists pursuing adventurous leisure activity, by using extension about theory of planned behavior: Focusing on the role of flow, attachment and past behavior* (Doctoral dissertation). Kyunghee University, Seoul.

Yoon, S. M. (2014). Understanding visiting behavior of local residents in mega events, based on the extended model of goal-directed behavior. *Korea Academic Society of Tourism Management, 29*(4), 269-289.

Yoon, S. M., & Oh, S. Y. (2014). A study for behavioral intention of event visitors using the revised model of goal-directed behavior. *Journal of Korea Service Management Society, 15*(5), 107-130.

Yoon, T. Y. (2021). The effect of flyers' risk perception on attitude and behavior intention in the COVID-19 era. *Tourism Research, 46*(1), 355-374.

Zeithaml, V. A., Bitner, M. J., & Gremler, D. D. (2006). *Services marketing: Integrating customer focus across the firm.* Boston: McGraw-Hill/Irwin.

Zint, M. (2002). Comparing three attitude-behavior theories for predicting science teachers' intentions. *Journal of Research in Science Teaching, 39*(9), 819-844.

코로나19 위험지각에 따른 스포츠센터 소비자의 의사결정과정 : 확장된 목표지향적 행동모형을 적용하여

이정학[1], 고세진[2], 이지혜[1], 김민준[3]

[1] 경희대학교 교수
[2] 경희대학교 박사과정(수료)
[3] 경희대학교 체육학 박사

[목적] 본 연구는 확장된 목표지향적 행동모형(EMGB)을 바탕으로 스포츠센터에 참여하는 소비자들에 대한 의사결정과정을 파악하고자 하며, 특히 코로나19 팬데믹이라는 시대적 상황에 따른 소비자들의 위험지각을 추가적으로 포함하여 스포츠센터의 운영에 있어서 체계적이고 효율적인 운영전략 수립을 위한 실증적 기초자료를 제공하는 데 그 목적이 있다.
[방법] 총 446부의 설문 자료를 사용하였으며, 자료처리방법으로는 SPSS 21.0과 AMOS 21.0을 이용하여 빈도분석, 상관관계분석, 확인적 요인분석, 구조방정식모형분석을 실시하였다.
[결과] 첫째. 목표지향적 행동모형의 태도는 열망에 유의한 영향을 미쳤으며, 둘째. 목표지향적 행동모형의 주관적 규범은 열망에 유의한 영향 미치지 않음을 알 수 있다. 셋째. 목표지향적 행동모형의 긍정적 예기정서는 열망에 유의한 영향을 미쳤으며, 넷째. 목표지향적 행동모형의 부정적 예기정서도 마찬가지로 열망에 유의한 영향을 미치는 것으로 나타났다. 다섯째. 목표지향적 행동모형의 지각된 행동 통제감은 열망에 유의한 영향을 주었으며, 여섯째. 지각된 행동 통제감은 행동의도에 유의한 영향을 미치는 것으로 나타났다. 일곱째. 목표지향적 행동모형의 열망은 행동의도에 유의한 영향을 주는 것으로 확인 되었으며, 여덟째. 코로나19 위험지각은 열망에 부적인(-) 영향을 미치는 것으로 나타났고, 아홉째. 코로나19 위험지각은 행동의도에 유의한 영향을 미치지 않는 것으로 나타났다.
[결론] 본 연구의 결과는 확장된 목표지향적 행동모형을 통해 소비자들의 인지적, 감정적 요소가 정서요인인 열망을 통해 행동의도를 높일 수 있다는 것을 시사하고 있으며, 코로나19에 대한 위험지각이 낮을수록 스포츠센터 참여에 대한 열망이 높아짐을 시사하고 있으며, 이에 따른 스포츠센터의 참여증대 및 활성화 방안에 대한 학술적 기초자료를 제공했다는 점에서 연구의 의의가 있다고 사료된다.

주요어
코로나19, 확장된 목표지향적 행동모형, 위험지각, 스포츠센터, 의사결정과정