

골프지도자의 비언어적 커뮤니케이션 활용이 지도자 신뢰 및 운동 몰입에 미치는 영향

이승은
경기대학교

Using of Non-verbal Communication of a Golf Instructor Affects on Faith of Instructor and Concentration in Sports

Sheng-yen Lee
Kyonggi University

요 약 본 연구는 골프지도자의 비언어적 커뮤니케이션이 지도자 신뢰와 운동 몰입에 미치는 영향을 알아보기 위하여 진행 되었다. 연구대상은 서울, 경기 지역 실·내외 골프 연습장에서 골프 강습을 받고 있거나 있었던 적이 있는 생활체육을 목적으로 참여하는 골프 참여자들을 대상으로 하였다. 그 중 293명의 설문지를 자료처리에 사용하였으며, 자료처리는 빈도분석, 신뢰도 검사, 확인적 요인분석, 회귀분석을 실시하였다. 이와 같은 과정을 통해 얻은 결론은 다음과 같다. 첫째, 골프지도자의 비언어적 커뮤니케이션은 지도자 신뢰에 정적인 영향을 미쳤다. 둘째, 골프지도자의 비언어적 커뮤니케이션은 운동 몰입에 정적인 영향을 미쳤다. 셋째, 지도자 신뢰는 운동 몰입에 정적인 영향을 미쳤다.

주제어 : 골프지도자, 비언어적 커뮤니케이션, 지도자 신뢰, 운동 몰입, 골프참여자

Abstract This study is to find out using of non-verbal communication of a golf instructor affects faith of Instructor and concentration in sports. Object of study was participants who had been taking a golf lesson and had an experience of a golf lesson at indoor and outdoor driving ranges located in Seoul and Gyeonggi Province for their own leisure sports. Among them, questionnaires from 293 persons were used for data processing and analysis of frequency, reliability test, confirmatory factor analysis and regression analysis were conducted for data processing. The conclusion from those processes are as below. First, non-verbal communication of a golf instructor has a positive effect on faith of instructor. Second, non-verbal communication of a golf instructor has a positive effect on concentration in sports. Third, faith of instructor has a positive effect on concentration in sports.

Key Words : Golf instructor, Non-verbal Communication, Faith of Instructor, Concentration in Sports, Golf Participants

1. 서론

1.1 연구의 필요성 및 목적

우리나라는 1인당 국민소득이 2만 달러를 넘어서며, 여가 인식에 대한 가치관이 변화 하였다. 과거의 여가 생활패턴과 지금은 비교하기 힘들 정도로 달라졌다. 여가

Received 10 August 2016, Revised 12 September 2016
Accepted 20 October 2016, Published 28 October 2016
Corresponding Author: Sheng-yen Lee(Kyonggi University)
Email: hercules7@hanmail.net

© The Society of Digital Policy & Management. All rights reserved. This is an open-access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution Non-Commercial License (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc/3.0>), which permits unrestricted non-commercial use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

ISSN: 1738-1916

생활 패턴의 변화에 따른 스포츠 참여 행태도 분명 과거와는 다른 시류(時流)를 타고 있다. 새로운 시류 하나의 예가 바로 골프 인구의 급증과 골프 환경의 변화이다. 2014년 기준 골프장 이용객수 3천만 명을 돌파했으며, 총 골프인구는 500만 명에 이른다. 또한 스크린 골프의 활성화로 20~30대 직장인들 골프인구가 증가했고 스크린 골프장을 포함한 등록된 실·내외 골프연습장의 개수는 무려 만개 가까이 이른다[1,2]. 또 2016년 올림픽 정식종목 채택 등 다양한 골프 환경과 인식의 변화는 현대인들에게 골프는 더 이상 ‘대중 스포츠’라는 수식어를 굳이 붙지 않더라도 대중 스포츠임을 인지하게 만드는 상황적 변화이다.

이한 상황적 변화는 결국 다양한 기대를 요구하는 골퍼들의 증가로 이어졌으며[3], 골프지도자도 거기에 발맞춰 다양한 변화를 꾀하고 있다. 다양한 계층의 골퍼 인구가 유입됨에 따라 골프지도자들은 확장된 소통 방법으로 골퍼 참여자들과 소통의지를 보이고 있다. 예를 들면 자신의 SNS와 블로그 활동을 통해 골퍼에 관심을 가지는 참여자에게 많은 정보를 제공 하는 것 등이 있다. 하지만 면대면 방식으로 이루어지는 골퍼 지도 환경 내에서는 참여자에게 직접 들어나는 지도자의 외적 이미지가 더 중요한 것으로 보이며, 이것은 참여자와 직접적인 접점에 있는 지도자의 이미지는 참여자에게 지도자에 대한 인지적 판단과 다양한 운동행태 속성에 영향을 끼친다는 선행연구를 통해 판단할 수 있다[4,5,6].

골퍼 참여자에게 비취지는 골퍼 지도자 이미지는 지도자의 소통 능력이 큰 영향력을 미친다[7]. 소통 능력은 정보를 주는 사람과 받는 사람의 커뮤니케이션이다[8].

커뮤니케이션에는 비언어적 커뮤니케이션(non-verbal communication)과 언어적 커뮤니케이션(verbal communication)이 있다. 이중 비언어적 커뮤니케이션은 생활체육을 포함한 다양한 교육현장에 언어적 커뮤니케이션 보다 참여자의 수업태도에 중요한 영향을 미치는 것으로 나타났다[9,10]. 특히 인류학자 Birdwhistell은 인간의 소통에서 비언어적 방법이 65% 이상을 차지한다고 까지 말한 부분과 비언어적 커뮤니케이션의 형태 중 하나인 자세, 몸짓, 표정, 시선과 같은 범주는 ‘동작학(kinesics)’이라고 명명되어 하나의 학문 형태로 까지 연구되고 있는 실정임을 판단했을 때 비언어적 커뮤니케이션은 매우 중요한 요소임을 알 수 있다[11,12].

또한 선행연구 고찰을 통해 본 비언어적 커뮤니케이션은 다양한 변인에 영향을 주는 것으로 나타났으며, 특히 체육, 무용과 같은 강습 현장에서 지도자 평가, 신뢰, 이미지, 지도자가 속한 스포츠센터 이미지에까지 영향을 미쳤다. 비언어적 커뮤니케이션 활용 능력은 이처럼 지도자가 가져야 할 중요한 소통요소이다[9,13,14,15,16]. 결국 지도자의 비언어적 커뮤니케이션은 피교습생이 지도자를 인식함에 있어 매우 중요한 변인임을 알 수 있으며 골프 강습 현장에서도 적용이 가능할 것으로 사료된다.

참가자들이 지도자를 인식하는 범주는 다양하게 존재한다. 그 중에는 지도자에 관한 신뢰가 있으며 지도자 신뢰는 참여자의 운동 행태에 다방면으로 영향을 미친다. 신뢰는 서로 믿을 수 있는 의지의 표현이며, 그러한 서로의 믿음은 지도자 측면에서는 효율성, 참여자 입장에서는 만족감, 몰입 등에 영향을 미쳐 지도자와 참여자 모두에게 긍정적인 작용을 한다[6,17]. 지도자에 대한 신뢰는 스포츠 강습 현장에서 공동의 목표를 달성하기 위한 중요한 변인이며, 일대일 형태의 개인별 교육으로 주로 진행되는 골퍼 교습 현장에서는 더욱 중요할 것으로 예상된다. 또한 지도자 수요가 부족했던 과거와는 달리 지도자 공급이 지나칠 정도로 많아진 현 상황에서는 더욱 지도자들이 신뢰라는 상호작용을 염두에 두어야 할 것으로 보인다.

기존 골퍼지도자 신뢰에 관한 선행연구를 살펴보면 지도행동 유형, 리더십 유형, 지도 전문성 등에 초점이 맞춰져서 연구가 이루어 졌다[5,6,7,18]. 골퍼지도자의 커뮤니케이션 활용에 따른 신뢰 관계를 연구한 최영래, 남상백연구가 있기는 하지만 참여자의 운동 몰입과 관련해서 살펴 본 연구는 드문 실정이다[15].

한편, 신체활동과 레저 활동에 대한 의지, 소망, 긍정적 예측이라고 정의 내릴 수 있는 운동 몰입은 다양한 요인에 의해 영향을 받으며[19,20,21,22,23], 운동 지속 가능성도 예측 할 수 있는 변인이다[24]. 이러한 속성을 가진 참여자들의 운동 몰입은 지도자에게 많은 영향을 받는다[25]. 일반 생활체육 참가자들은 참가 이후 50% 정도가 중도 탈락을 한다는 보고가 있다[26]. 이점은 골퍼 지도자들에게 참여자들의 운동 몰입에 영향을 발휘 할 수 있는 다양한 요소들을 개발하고 접목 시키려는 시도가 필요하다는 것을 확인할 수 있는 대목이다.

따라서 본 연구의 목적은 골퍼참여자들의 운동 몰입

에 영향을 미치는 지도자 신뢰, 지도자들의 비언어적 커뮤니케이션 활용이 어떠한 관계성을 가지고 있는지 알아보고 급변하는 골프 지도 환경에 따른 골프 지도자와 참여자 사이에 다양한 소통 방법을 제시하는데 있다.

1.2 연구문제

본 연구의 연구목적을 달성하기 위하여 다음과 같은 연구문제를 설정하였다.

첫째, 골프 지도자의 비언어적 커뮤니케이션은 지도자 신뢰에 어떠한 영향을 미치는가?

둘째, 골프 지도자의 비언어적 커뮤니케이션은 참여자의 운동 몰입에 어떠한 영향을 미치는가?

셋째, 지도자 신뢰는 참여자의 운동 몰입에 어떠한 영향을 미치는가?

2. 연구방법

2.1 연구대상

서울, 경기 지역의 실내의 골프 연습장에서 골프 강습을 받고 있거나 받은 경험이 있는 아마추어 골퍼들을 대상으로 비확률 표본추출법 중 편의표본추출법을 사용하여 2015년 8월초에서 9월말까지 총 2개월에 걸쳐 300명을 대상으로 조사가 이루어 졌다. 조사대상자에게 직접 응답을 요구하는 자기평가기입법으로 응답을 요구하였다. 조사된 300부 중 진실성이 의심되거나 부실한 설문지 7부는 제외하고 293부를 최종 분석에 사용하였다. 연구 대상의 일반적 특성은 <Table 1>과 같다.

2.2 조사도구

2.2.1 비언어적커뮤니케이션

(Nonverbal Communication)

Sundaram & Webster가 제시하고 김민주, 박진경, 김상국, 이한성에 의해서 사용된 적이 있는 설문지를 본 연구에 맞게 재구성하여 사용하였다[9,27,28]. 이 조사도구는 신체언어 6문항, 공간언어 3문항, 청각언어 3문항, 신체외양언어 5문항으로 4요인 17문항으로 구성되어 있다. 각 문항은 5점 Likert 척도로 구성되었으며, 1점은 '전혀 그렇지 않다'. 5점은 '매우 그렇다'로 이루어 졌다.

<Table 1> The general characteristics of the study subjects

Variables	Division	Case Number(n)	Percentage (%)
Gender	Male	139	47.4
	Female	154	52.6
Age	Under 30 years old	0	0
	31-40	60	20.5
	41-50	145	49.5
	51-60	70	23.9
	More than 60 years old	18	6.1
Period of Participation	Less than 2 years	70	23.9
	2-3 years	70	23.9
	3-5 years	85	29.0
	5-6 years	20	6.8
	More than 6 years	48	16.4
Duration of Golf Lesson	Less than 1 year	80	27.3
	1-2 years	50	17.1
	2-3 years	116	39.6
	3-5 years	37	12.6
	More than 5 years	10	3.4
Number of Rounds /year	Less than 5 times	100	34.1
	5-10 times	79	27.0
	10-20 times	67	22.9
	20-30 times	37	12.6
	More than 30 times	10	3.4

2.2.2 지도자 신뢰

Sirdeshmukh, Singh와 Sabol이 제시하고 송운재, 김원기가 사용한 적이 있는 설문지를 본 연구에 맞게 수정하여 사용하였다[29,30,31]. 이 조사도구는 단일 요인으로 4문항으로 구성되어 있다. 각 문항은 5점 Likert 척도로 구성되었으며, 1점은 '전혀 그렇지 않다'. 5점은 '매우 그렇다'로 이루어 졌다.

2.2.3 운동 몰입

정용각이 국내 실정에 맞게 개발한 도구를 본 연구에 맞게 수정, 보완하여 사용하였으며 총 12문항으로 구성하였다[32]. 각 문항은 5점 Likert 척도로 구성되었으며, 1점은 '전혀 그렇지 않다'. 5점은 '매우 그렇다'로 이루어 졌다.

2.3 측정도구의 신뢰도 및 타당도

본 연구에서는 측정도구의 신뢰도와 타당도를 검증하기 위해 내적 일관성 계수인 Cronbach's α , 확인적 요인 분석(Confirmatory Factor Analysis)을 실시하였다. Cronbach's α 값은 .6이상을 기준으로 하였고, 확인적 요

인분석(CFA)은 SMC값이 .4이상을 기준으로 설정하였다. 또한 확인적 요인분석을 통하여 요인구조의 타당성을 확보하는데 GFI, NFI, CFI, RMR와 같은 적합도 지수를 사용하였다. 그 결과 비언어적 커뮤니케이션 조사도구의 신뢰도는 $\alpha=.972$, SMC값은 .4이상의 문항을 사용하였으며, 요인구조 모형 적합도는 RMR=.003, GFI=.977, NFI=.992, CFI=.993으로 수용할 만한 결과를 나타내었다. 그리고 지도자 신뢰 조사도구의 신뢰도는 $\alpha=.938$ 로 나타났다. SMC값은 .4이하의 문항은 나타나지 않았으며, 요인구조 적합도는 RMR=0.12, GFI=.928, NFI=.958, CFI=.959로 나타났다. 운동 몰입은 신뢰도 $\alpha=.907$ 로 나타났고, SMC값 역시 .4이하 문항은 제외하여 사용하였다. 그 결과 총 12문항 중 6문항인 문항1, 문항4, 문항6, 문항8, 문항11, 문항12번만 조사에 사용하였다. 이에 따라 요인구조 적합도는 RMR=.025, GFI=.928, NFI=.941, CFI=.948로 수용할 만한 수치로 나타났다.

채택이 된 문항을 몇 가지만 살펴보면 정용각이 국내 실정에 맞게 개발한 도구를 본 연구에 맞게 수정, 보완하여 사용한 것으로 "골프는 나의 삶에 있어 소중한 부분이다.", "나는 골프에 참여하면서 많은 행복감이 생겼다.", "여가시간에 가장하고 싶은 것은 골프참여다.", "나는 골프에 빠져 있는 것 같다." 등의 내용이다[32].

2.4 자료처리

자료처리에 사용된 자료 293부는 SPSS 20.0과 AMOS 18.0 통계 프로그램을 이용하여 분석하였다. 전체적인 유의수준은 $p<.05$ 를 기준으로 설정하였으며, 빈도분석, 신뢰도 검사, 확인적 요인분석, 회귀분석을 실시하였다. 그리고 각 변인간의 상관관계 분석을 실시하였다.

3. 결과

3.1 각 변인간의 상관관계

<Table 2>는 변인간의 상관관계를 분석한 결과이다. 각 변인간의 상관관계가 .9이하로 나타나 다중공선성에는 문제가 없는 것으로 나타났으며, 모든 변인에 정적인 상관이 있었다.

<Table 2> Correlation between Non-verbal communication, Faith of Instructor and Concentration in Sports

Variables	Faith of Instructor	Concentration in Sports	Non-verbal Communication
Faith of Instructor	1	*	*
Concentration in Sports	.372**	1	*
Non-verbal Communication	.896**	.511**	1

$p<.01$ **

3.2 골프 지도자의 비언어적 커뮤니케이션이 지도자 신뢰에 미치는 영향

<Table 3>는 골프 지도자의 비언어적 커뮤니케이션이 지도자 신뢰에 미치는 영향을 알아보기 위해 회귀분석을 실시한 결과이다. 비언어적 커뮤니케이션은 지도자 신뢰에 정적인 영향을 미쳤으며($\beta=.922$), 회귀식은 .851의 설명력, F 값은 1656.379($p<.001$), Durbin-Watson 지수는 1.772로 나타났다.

<Table 3> Non-verbal Communication effects on the Faith of Instructor

Variables	Faith of Instructor	
	β	t
Non-verbal Communication	.922	40.699
R^2	.851	
F 값	1656.379...	
D-W	1.772	

... $p<.001$

3.3 골프 지도자의 비언어적 커뮤니케이션이 운동 몰입에 미치는 영향

<Table 4>은 골프 지도자의 비언어적 커뮤니케이션이 운동 몰입에 미치는 영향을 알아보기 위해 회귀분석을 실시한 결과이다. 비언어적 커뮤니케이션은 운동 몰입에 정적인 영향을 미쳤으며($\beta=.617$), 회귀식은 .381의 설명력, F 값은 179.061($p<.001$), Durbin-Watson 지수는 2.376로 나타났다.

<Table 4> Non-verbal Communication effects on the Concentration in Sports

Variables	Concentration in Sports	
	β	t
Non-verbal Communication	.617	13.781
R^2	.381	
$F_{\text{값}}$	179.061...	
D-W	2.376	

... $p < .001$

3.4 지도자 신뢰가 운동 몰입에 미치는 영향

<Table 5>는 지도자 신뢰가 운동 몰입에 미치는 영향을 알아보기 위해 회귀분석을 실시한 결과이다. 지도자 신뢰는 운동 몰입에 정적인 영향을 미쳤으며($\beta=.464$), 회귀식은 .216의 설명력, F값은 79.959($p < .001$), Durbin-Watson 지수는 2.171로 나타났다.

<Table 5> Faith of Instructor effects on the Concentration in Sports

Variables	Concentration in Sports	
	β	t
Faith of Instructor	.464	8.942
R^2	.216	
$F_{\text{값}}$	79.959...	
D-W	2.171	

... $p < .001$

4. 논의

본 연구는 골프 지도자의 비언어적 커뮤니케이션 활용 정도에 따라서 참여자가 느끼는 지도자 신뢰와 운동 몰입 차이와 지도자 신뢰가 참여자의 운동 몰입에 미치는 영향을 알아보기 위해 앞서 진술된 바와 같이 연구문제를 설정하여 각 변인간의 인과관계 분석을 실시하였다. 그 결과에 대한 구체적 논의는 다음과 같다.

첫째, 골프 지도자의 비언어적 커뮤니케이션은 참여자가 인지하는 지도자 신뢰에 정적인 영향을 미치는 것으로 나타났다. 비언어적 커뮤니케이션은 지도자가 전달하고자 하는 의미를 전달하기 용이하도록 다듬는 역할을 하여 참여자가 쉽게 받아들일도록 하는 것으로 사료된다. 이러한 역할로 인하여 참여자는 골프지도자에게 신뢰감을 형성한 것으로 보인다. 또한 같은 내용을 전달하고자

하였다라도 비언어적 커뮤니케이션을 적극 활용한 지도자는 참여자의 신뢰를 강하게 받을 수 있다는 것을 의미한다.

이와 같은 의미는 서비스 품질 마케팅 연구에서 밝힌 고객과 접점에 있는 직원들의 적극적인 소통의지와 신뢰가 관계가 있다는 결과에 의해 지지된다[33,34]. 이에 대해 스포츠센터지도자의 비언어적커뮤니케이션은 고객 가치와 감정반응 그리고 고객만족에 긍정적인 영향을 미친다는 연구[44]도 지지된다. 또한 국내 무용교육자들을 대상으로 실시된 비언어적 커뮤니케이션과 신뢰에 관한 연구에서도 지도자의 비언어적 커뮤니케이션은 참여자에게 지도자에 대한 능력, 자질에 대한 부분을 긍정적으로 작용하여 신뢰가 형성된다고 진술하고 있었다[13,35].

이처럼 비언어적 커뮤니케이션은 인간관계에 있어 매우 중요한 변인으로 사료된다. 이러한 소통 방법은 소통의 원활함을 용이하게 하며 새로운 긍정적인 이미지 각인에 영향을 미치는 것으로 보인다. 결국 비언어적 커뮤니케이션으로 형성된 긍정적인 이미지는 상대방에 대한 신뢰형성에 까지 영향을 미치는 것으로 보이는 연구결과의 해석이다.

둘째, 비언어적 커뮤니케이션이 운동 몰입에 미치는 영향을 살펴본 결과 정적인 영향을 미치는 것으로 나타났다. 이와 같은 결과는 비언어적 커뮤니케이션의 세부 내용 중 지도자의 시선 처리, 눈 맞춤과 같은 신체적 표현이 참여자들로 하여금 주의를 집중하게 하여 운동에 참여에 있어 더욱 몰입하게 만든 것으로 보인다. 지도자의 적극적인 비언어적 표현은 골프 약자에 해당하는 참여자들의 적극적인 참여의사에 영향을 미친 결과로 해석될 수 있다.

타 선행연구 고찰을 살펴보면 운동 몰입을 높이기 위해서는 지도자들의 비언어적 커뮤니케이션이 전제되어야 한다고 주장하고 있었다[36,37]. 이러한 선행연구는 비언어적 커뮤니케이션은 언어적 커뮤니케이션을 대체할 수 있으며 지도자의 애착에까지 영향을 미치기에 더욱 지지되어야 한다고 보고 있었다. 이러한 맥락들이 본 연구결과와 흐름을 같이 한다고 볼 수 있다.

일반적인 골프 참여자는 전문적인 바와 같이 골프 약자에 해당하며, 개인의 여가 선용을 위해 골프를 하는 경우가 대부분이라 할 수 있다. 이러한 참여자들은 운동 포기 의사가 쉽게 나타난다[26]. 이러한 점은 골프지도자 뿐만

아니라 학교에서 교사의 수업방법에서도 적용되고 있다. 교사의 비언어적 의사소통유형이 학생의 특성에 따라 수업에 미치는 영향에 관한 연구에서도 교사의 비언어적 의사소통의 정도에 따라 학생의 수업에 미치는 영향에는 차이가 있다고 보고되기도 하였다[45]. 따라서 골프 지도자는 적극적인 비언어적 커뮤니케이션 활용을 통한 참여자의 운동 몰입을 조장할 수 있는 연습환경을 유지할 필요가 있음을 시사 하는 연구 결과로 사료된다.

셋째, 골프 지도자 신뢰가 운동 몰입에 미치는 영향에 대해서는 정적인 영향을 미치는 것으로 나타났다. 신뢰라고 하는 것은 상대방이 자신의 기대에 호응도가 높음을 말한다[36]. 즉 지도자를 신뢰한다는 것은 참여자가 느끼는 개인의 기대에 지도자가 호응을 잘 해줄 것이라는 믿음에 해당한다. 따라서 지도자 신뢰는 참여자의 운동 몰입에 영향을 주는 변인으로 작용한다. 본 연구 결과도 그러한 맥락에서 해석될 수 있는 것으로 사료된다.

다양한 선행연구를 통해서 본 연구 결과가 지지됨을 확인할 수 있었다[39,40,41]. 또한 무용전공자들을 대상으로 한 연구에서도 지도자 신뢰는 참여 몰입에 유의한 영향을 미쳤다[13,42,43]. 골프 외에도 무용, 태권도 종목에서도 지도자 신뢰는 운동 몰입을 설명하는데 중요한 변인임을 알 수 있다. 따라서 지도자 신뢰는 참여자들의 기대를 충족 시켜 줄 수 있으리라는 믿음으로 참여자에 작용하며, 그 믿음이 적극적인 운동 몰입을 나타낸 것으로 보이는 연구결과의 해석이다.

5. 결론 및 제언

과거 골프 지도자들과 참여자들 사이에서 일어나는 소통은 지도자들의 일방적인 전달에 가까운 방식이었다. 하지만 현재 골프 강습 문화는 과거와는 상이한 점이 많다. 골프 지도자의 수도 많이 늘어났고, 인터넷과 방송매체의 발달로 참여자들은 더욱 많은 골프 정보를 취합 할 수 있게 되었다. 따라서 골프 지도자들은 좀 더 다양한 방법으로 참여자들과 소통의 필요성을 느끼게 하는 시대적 상황이다. 이에 본 연구자는 골프지도자의 비언어적 커뮤니케이션 활용이 지도자 신뢰와 운동 몰입에 어떠한 영향을 미치는지 알아보고자 연구를 실시하였다.

그 결과 골프지도자의 비언어적 커뮤니케이션은 지도

자 신뢰에 정적인 영향을 미쳤으며($\beta=.922, p<.001$), 운동 몰입에도 정적인 영향을 미쳤다($\beta=.617, p<.001$). 그리고 지도자 신뢰 또한 운동 몰입에 정적인 영향을 미치는 것으로 나타났다($\beta=.464, p<.001$).

따라서, 골프 지도자의 비언어적 커뮤니케이션은 참여자들이 느끼는 지도자 신뢰와 운동 몰입에 긍정적인 역할을 하는 것을 알 수 있었다. 새롭게 변해만 가는 골프 강습 현장에서 참여자들의 적극적인 운동참여와 지도자 신뢰의 향상과 관련하여 다양한 강습효과를 얻기 위한 비언어적 커뮤니케이션은 적극 권장되고 활용되어야 함을 알 수 있었다. 그리고 본 연구 결과와 과정에 바탕을 둔 제안점으로는 스포츠 강습 현장에서 적용될 수 있는 비언어적 커뮤니케이션 측정도구의 개발을 들 수 있다.

REFERENCES

- [1] Ministry of Culture, Sports and Tourism, 2013.
- [2] Yoon seon-o, kim woo ho, "Convergent research on how golf affects the subjective happiness of mothers who have children with disabilities", Journal of the Korea Convergence Society, Vol. 6, No. 4, pp. 47-54, 2015.
- [3] C. M. Kim, K. S. Ham, "The Effect of Service Quality of Golf Practice Range on Consumers' Repurchase Behavior", Korean Journal of Golf Studies, Vol 1, No 2, pp. 17-24. 2007.
- [4] Y. D. Choi, H. J. Ji, J. Y. Choi, "The Effects of Coach Images of Golf Driving Range on Leisure Satisfaction and Continuous Participation Intention of Customer", Korean Journal of Golf Studies, Vol 7, No 2, pp. 44-55. 2013.
- [5] J. I. Choi, "The Structural Relationship among Types of Coaching Behavior, Instructing Effectiveness, Participation Satisfaction by Golf Instructor", Korean Journal of Golf Studies, Vol 7, No 1, pp. 11-2, 2013.
- [6] K. J. Lee, "The Relationship among Trust of Instructors, Teaching Effectiveness and Professionalization of Golf Instructors", Journal of coaching development, Vol 8, No 1, pp. 199-208, 2006.

- [7] Kyung Reul Kim, Sung Kue Kim, Myoung Kug Park, "The Relation between Golf Coach's Characteristic and Trust, Satisfaction, and Royalty of Middle and High School Golf", *Journal of Sport and Leisure Studies*, Vol 18, No 1, pp. 123-136, 2013.
- [8] Guo, K. and Sanchez, Y. "Workplace Communication. In N. Borkowski (Ed). *Organizational Behavior*", Theory and Design(71-101). Sudbury, MA: Jones and Bartlett Publishers, 2009.
- [9] Kim, Sang-Kook, Lee, Han-Sung, "Effect of Nonverbal Communication of Golf Instructors on the Evaluation of Instructors and Intension to Continuance of Exercise", *Journal of Sport and Leisure Studies*, Vol 59, No 1, pp. 401-410, 2015.
- [10] Na Young, Choo, Song Hyun, Cho, "A Causal Relationship between Nonverbal Communication of Dance Instructor, Customer Participation, Customer Satisfaction and Customer Loyalty", *The Korean Journal of Physical Education*, Vol 24, No 1, pp. 105-115, 2013.
- [11] Birdwhistell, R. L. "Kinesics and context, philadelphia: University of pennsylvania" 25, 158. Bowden, A. Q., Caldwell F. F., West, G. A. (1934). A Study in Prestige. *America Journal of Sociology*, p.11. 1970.
- [12] Oh Mi Young, Jung In Sock, *Intrapersonal Communication*, 2006.
- [13] Ji Young Kim, Hyung Chul Joo, In Ae Yoon. "The Structure Model Among Nonverbal Communication, Instructors Trust and Dance Flow of the Dance Educator", *The Korean Society of Dance*, Vol 71, No 3, pp. 1-24, 2013.
- [14] Wha Yeon Kim, Hyung Ryong Lee, "The Effects of Verbal & Non Verbal Communication of Service Providers on Brand Image: Focused on Chain Restaurant", *ournal of Hotel Administration*, Vol 20, No 2, pp. 69-88, 2011.
- [15] Young Lae Choi, Sang Back Nam, "The effect of golf teaching professional's non-verbal communication on trust and participation satisfaction", *The Korea Journal of Sports Science*, Vol 21, No 4, pp. 553-564, 2012.
- [16] Riggio, R. E., Riggio, H. R., Salinas, C., & Cole, E. J. "The Role of Social and Emotional Communication Skills in Leader Emergence and Effectiveness". *Group Dynamics: Theory, Research and Practice*, Vol 7, No 2, pp. 83-103, 2003.
- [17] Tae Ho Choi, Ji Tae Kim, Jeong Moon Park, "The Relationship among High School Taekwondo Coaches' Leadership Style, Leader Trust, and Coaching Effectiveness", *The Journal of Korean Alliance of Martial Arts*, Vol 12, No 2, pp. 123-135, 2010.
- [18] Choe Woong Jea, Chang Duk Sun, Chug Ji Hhye, "The Relationship Between the Types of coach's Leader Behavior and Trust", *The Korea Journal of Sports Science*, Vol 15, No 2, pp. 113-123, 2006.
- [19] Jun Kim, Keun Mo Lee, "The Effect of Marine Sports Participant's Participation Motivation on Cognitive, Behavioral Commitment, and Continuous Participating Intention", *The Physical Education and Sports*, Vol 33, No 2, pp. 1219-1230, 2008.
- [20] Heung Chan Park, Nae Sook Pyo, Sang Hoon Jeong, "Effect of Swimming Participant's Achievement Goal Orientation on Intrinsic Motivation and Physical Self-Efficacy", *The Physical Education and Sports*. Vol 38, No 2, pp. 1193-1204, 2009.
- [21] Gun Hee Jang, Tae Soo Cho, "Research on the Relationships between Internal & External Motives of the Participant in Sports for All and Sports Commitment & Satisfaction with Sports", *The Korean Journal of Physical Education*, 42, pp. 1151-1162, 2010.
- [22] Scanlan, T. K, Simons, J. P., Carpenter, P. J., Schmidt, G. W., & Keeler, B. "The Sport Commitment Model: Measurement Development for the Youth-Sport Domain". *Journal of Sport & Exercise Psychology*, Vol 15, No 1, pp. 16-38, 1993.
- [23] Dong-Won Kim, "Wheelchair tennis has ever fusion of classroom participation of the physically disabled basic psychological needs and exercise emotional and exercise commitment", *Journal of the Korea Convergence Society*, Vol. 6, No. 4, pp. 15-23, 2015.

- [24] Omodel, M. M., & Wearing, A. J. "Need satisfaction and involvement in personal project: Toward an integrative model of subjective wellbeing", *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol 59, No 4, pp. 762-769, 1990.
- [25] Kye Yun Lee, Jong Su Baek, "Effects of Transformational and Transactional Leadership on the Achievement Motivation, Motor Flow, and Instructing Effectiveness Perceptual of Korea and China Player's", *Korean Society of Sport Psychology*, Vol 19, No 1, pp. 1-18, 2008.
- [26] Dishman, R. K., & Buckworth, J. "Increasing physical activity: A Quantitative synthesis", *Medicine and Science Sport and Exercise*, Vol 28, No 6, pp. 706-719, 1996.
- [27] Sundaram, D. S. & Webster, C. (2000). The role of nonverbal communication in service encounters. *The Journal of Service Marketing*. Vol 14, No 5. pp. 378-391.
- [28] Min Joo Kim, Jin Kyung Park, "The Influence of Tour Conductor's Nonverbal Communication on Customer's Perceptions of Personal Service Quality and the Customer Satisfaction", *Journal of Tourism Management*, 28, pp. 1-21, 2006.
- [29] Sirdeshmukh, D., Singh, J., & Sabol, B. "Consumer trust, value, and loyalty in relational exchanges", *Journal of Marketing*, Vol 66, No 1, pp. 15-37. 2002.
- [30] Yun Jae Song, "Perceived Value, Firm features, Market features, Customer features, and Service Loyalty", Department of Business Administration, Keimyung University, 2004.
- [31] Kim Won Kee, "Effect of the Relational Characteristic of a Leader of Sports & Welfare Facility on Reliability in a Leader and a Leader's Quality & Loyalty in related with Welfare Facility", Graduate School of Physical Education Kyunghee University, 2009.
- [32] Yong gak Jung, "Validity Verification of Sport Commitment Behavior Scale", *Korean Society of Sport Psychology*, Vol 15, No 1, pp. 1-21, 2004.
- [33] Anderson, E., & Narus, J, "A model of distributor firm and manufacturing firm working partnership", *Journal of Marketing*, Vol 54, No 1, pp. 42-58, 1990.
- [34] Gounaris, S. P., & Karin, V. "Trust in industrial service relationship: behavioral consequences, antecedents and The moderating effect of the duration of the relationship", *Journal of Services Marketing*, Vol 16, No 1, pp. 636-655, 2000.
- [35] Jeong Uk Kim, Jong Moo Pak, Hui Uk Yi, "Effects of Nonverbal Communication of Service Providers on Customers' Perception of the Service Quality", *Journal of Marketing Management Research*, Vol 11, No 2, pp. 153-172, 2006.
- [36] Kyung Tak Lee, "The Effects of Nonverbal Communication of Professor on Students' Academic Achievement", *Korean Strategic Marketing Association*, Vol 18, No 4, pp. 125-140, 2010.
- [37] Ho Youl Lee, Jae Woo Park, "The Relationship Between Sports Program Instructor's Nonverbal Communication of Training Program for Public Officials, Participants' Sports Immersion and Their Continuous Participation Behavior", *The Korean Journal of Physical Education*, Vol 51, No 4, pp. 223-235, 2012.
- [38] Robinson, S. L. "Trust and breach of the psychological contract", *Administrative Science Quarterly*, 41, pp. 574-559, 1996.
- [39] Young In Kim, "The Effects of Taekwondo Masters' Servant Leadership on Trust in Leader and Exercise Flow", *Journal of Korean Physical Education Association for Girls and Women*, Vol 22, No 5, pp. 63-72, 2008.
- [40] Geum Ran Park, Kang Tae Lee, "Effect that Teacher's Justice which Sport Player Students are Late Gets in Trust and Commitment", *Korean Society of Sport Psychology*, Vol 18, No 1, pp. 31-41. 2007.
- [41] Sung Yong, Cho, "The Effects of Leadership at the Edge on Organizational Effectiveness", Department of Business Administration, Kyung Hee University, 2005.
- [42] Gu Kyo Sun, "Influence of Dance Leaders by

Leadership Type on Trust and Commitment to Dancing”, Major in Physical Education, Dongguk University, 2012.

- [43] Choi Eun-Yong, “Determinants of Job Satisfaction for Professional Dance Company”, The Korea Journal of Sports Science, Vol 16, No 1, pp. 47-57, 2007.
- [44] Son Min hyeok. “causal relationship between nonverbal communication of sports center instructor, service value, emotional reactions and customer satisfaction. Major in Physical Education, Busan University, 2014.
- [45] Lee, Chun-Woo. The Class impact of teacher’s nonverbal communication by students characteristics. Major in Physical Education, Young-nam University, 2014.

이 승 은(Lee, Sheng Yen)



- 2008년 2월 : 경기대학교 일반대학원 레저스포츠학과 (체육학 박사)
- 2009년 3월 ~ 2010년 2월 : 경기대학교 체육대학 골프지도학 전공 겸임교수
- 2010년 9월 ~ 2011년 8월 : 경기대학교스포츠 경영학과 겸임교수
- 관심분야 : 골프, 스포츠 마케팅

· E-Mail : hercules7@hanmail.net