

Golfens rykte: norsk golfs vekst og spredning

Jan Ove Tangen

*Foreløpig utkast, Bø mars 2007
Må ikke brukes eller siteres uten tillatelse fra forfatteren*

Forord

Prosjektet er finansiert med midler fra Norges forskningsråds program ”Idrett, samfunn og frivillig organisering”.

Innholdsfortegnelse

FORORD	2
INNHOLDSFORTEGNELSE	3
I. INNLEDNING.....	5
<i>Tidligere forskning</i>	6
<i>Supplerende perspektiv</i>	8
<i>Framdrift</i>	13
II. TEORETISKE OG METODISKE OVERVEIELSER.....	14
<i>Offisiell statistikk</i>	14
<i>Intervju av nøkkelinformanter</i>	15
<i>Introspeksjon og empati</i>	16
<i>Opplevelsesanalyse</i>	18
<i>Observasjon og feltarbeid</i>	21
<i>Spørreskjemaundersøkelsen</i>	25
<i>Dokumentanalyse</i>	27
<i>Forsker og golfspiller</i>	28
III. GOLFENS VEKST I NORGE OG EUROPA.....	30
<i>Medlemskap</i>	30
<i>Vekst i antall klubber</i>	32
<i>Vekst i baner og anlegg</i>	33
<i>Oppsummering</i>	35
IV. GOLF SOM SOSIALT FENOMEN	36
<i>Det første møtet</i>	36
<i>Spillet egenart</i>	38
<i>Atmosfære og andre opplevelser</i>	40
<i>Felles skjebne – felles trøst</i>	43
<i>Gjør-det-selv greie</i>	46
<i>Å være sammen</i>	49
<i>Misjonærer for det glade budskap</i>	51
<i>Pilegrimsreiser</i>	51
<i>Oppsummering</i>	54
V. KVALIFISERTE SYNSPUNKTER.....	56
<i>Landbrukspolitik og lokal næringsutvikling</i>	56
<i>Internasjonalisering og næringslivskontakter</i>	57
<i>Lokale entusiaster og entreprenører</i>	58
<i>Sydenturisme</i>	59
<i>Idoleffekten og kjendisgolf</i>	60
<i>Golfens omdømme og indre liv</i>	61
<i>Golfens organisering</i>	63
<i>Endrede interesser og prioriteringer</i>	64
<i>Tilgjengelighet, tilgjengelighet, tilgjengelighet</i>	65
<i>Oppsummering</i>	66

VI. DEN NORSKE GOLFPILLEREN	67
<i>Sosiokulturelle bakgrunnsdata</i>	67
<i>Tidligere erfaring med idrett</i>	69
<i>Spill og samspill</i>	70
<i>Oppfatninger og holdninger</i>	73
<i>Grunner til å begynne med golf</i>	76
<i>Oppsummering</i>	78
VII. GRUNNER TIL VEKSTEN I NORSK GOLF	79
<i>Medlemsutvikling som logistisk vekst</i>	79
<i>Tidligere forklaringer og funn</i>	82
<i>Endringer i norsk landbruk</i>	83
<i>Lokale golfentusiaster og entreprenører</i>	88
<i>Ryktespredningens dynamikk</i>	93
<i>Golfens mystiske tiltrekningskraft</i>	101
<i>Å bestemme seg for å spille golf</i>	104
<i>Tause forventninger og taus kunnskap</i>	107
<i>Fornuft og følelser</i>	112
<i>Og bakom synger ”det norske samfunn”</i>	117
<i>Oppsummering</i>	121
VIII. GOLF, INDIVID OG SAMFUNN	123
IX. ETTERORD.....	125
REFERANSER	127

I. Innledning

Få andre organiserte idretter kan vise til slik vekst som golfidretten de siste 20 årene. I perioden 1985 til 2005 har antall medlemskap økt fra 5 600 til 122 000 (se fig 1). Det er en vekst på 2178 %. Norges Golfforbund (NGF) er nå det 3. største særforbundet i Norges idrettsforbund og Olympiske komité (NIF).

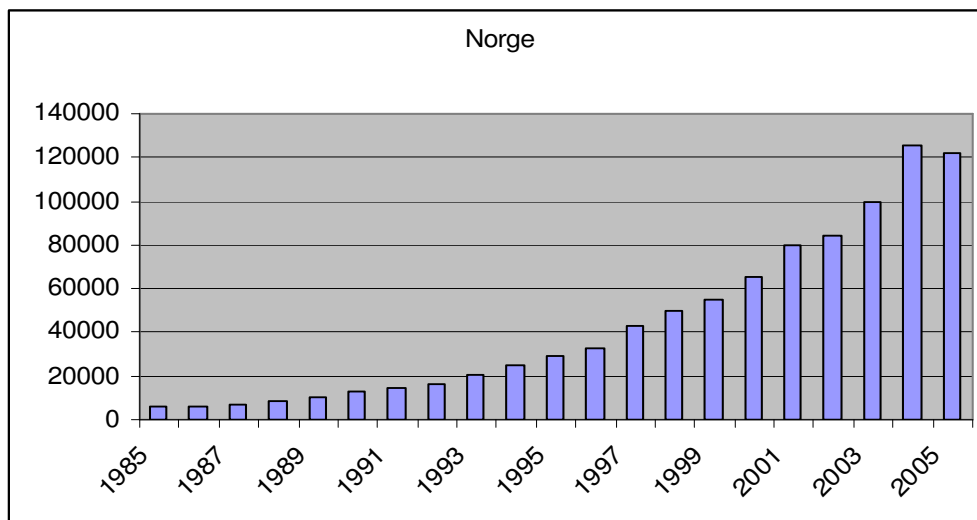


Fig 1. Medlemskap i Norges Golfforbund fordelt på år. ¹

Denne veksten er påfallende av minst to grunner. For det første er veksten dramatisk. For det andre gikk interessen for organisert idrett tilbake i befolkningen i omtrent samme periode. I 1991 var 36 % av befolkningen medlemmer i NIF. I 2000 var dette falt til 33 %, altså en reell nedgang på 8 % (NIF 2002). Sosiologisk er dette interessant. *Hvorfor har golfen hatt denne medlemsveksten?* Dette er det hovedspørsmålet som denne rapporten skal forsøke å besvare. Men som jeg skal vise noe senere, fant det sted en nærmest tilsvarende økning i antall klubber og baner også. Tilsynelatende er den ene økningen avhengig av den andre, men ikke nødvendigvis. Sammenhengen mellom medlemsvekst, klubbvekst og banevekst skal jeg se nærmere på. I tillegg vil det bli vist at det også har funnet sted en økning av yngre medlemmer og blant kvinner. Begrepet ”vekst” skal derfor forstås både som økning i medlemskap, klubber og baner, men også i lys av andre sosiale kjennetegn. Sagt på en annen måte: golfspillet spredte seg raskt i den norske befolkning. Det store spørsmålet er altså hvorfor?

Det viktigste i denne undersøkelsen er å forstå og forklare hvorledes og hvorfor golfen spredte seg til stadig nye grupper i befolkningen. Det viste seg etter hvert som undersøkelsen skred frem at ”ryktespredning” var et begrep som både leg og lærd brukte for å forklare den raske veksten. Det var derfor nødvendig å gå nærmere inn på ”ryktespredning” som sosialt fenomen og teorier som var utviklet for å forklare dette. Da det viste seg at ”ryktespredningens dynamikk” i stor grad forklarte den veksten jeg her er opptatt av, ga rapportens tittel seg selv: ”Golfens rykte: norsk golfs vekst og spredning”. Rapporten forsøker å peke på faktorer som

¹ Tallene er hentet fra European Golf Associations hjemmeside <http://www.ega-golf.ch/>. Den baserer seg på statistikk fra medlemslandene.

bidro til at et rykte om golf som en ny og morsom utfoldelse ble spredt ut i befolkningen og fikk mange til å begynne. Dette var et rykte som utfordret et annet, og eldre rykte om golfen, nemlig at den var en snobbete og dyr aktivitet. Tittelen på denne rapporten forsøker å fange denne dobbeltheten; spenningen mellom det gamle og det nye ryktet om golfen, og hvor det nye ryktet i større grad synes å vinne terreng.

Som jeg skal vise i et senere kapittel har også andre land i Europa opplevd en vekst i golfidretten de siste tiårene. Den foreliggende analysen vil i hovedsak konsentrere seg om å forklare de norske forholdene. Selv om det sikkert vil være forklaringer som også gjelder for den europeiske golfutviklingen, vil jeg anta at det også vil være noen særnorske forhold som har spilt. Jeg kommer altså til å fokusere på den norske utviklingen, med et lite sideblikk til den europeiske og globale der hvor det er nødvendig for sammenlikningens skyld.

Tidligere forskning

Kun enkelte undersøkelser har undersøkt omfanget av golf og sammenliknet den med forekomst av annen idrett og fysisk aktivitet (f. eks. Breivik og Vaagbø 1998). I disse undersøkelsene var ikke hovedspørsmålet å avdekke endring og vekst. De kan således ikke hjelpe oss med svar på undersøkelsens hovedspørsmål.

Så vidt jeg kjenner til foreligger det omtrent ikke forskning som har forsøkt å besvare spørsmålet ovenfor, verken nasjonalt eller internasjonalt. Bergsgard (1993) var det første norske forskningsarbeidet som seriøst diskuterte mulige forklaringer på golfens vekst og spredning i Norge. Bergsgard sammenliknet utviklingen i alpinsporten, brytesporten og golfsporten og mente å avdekke to sentrale forklaringer på det som kjennetegnet utvikling i de tre idrettene. For det første mente Bergsgard at idrettsdeltakelse fortsatt var klassebestemt i den forstand at idrett ble brukt *sosialt distingverende*, dvs. at skiller mellom klassene ble reproduisert gjennom idrettsdeltakelse. For det andre mente han at det fant sted en *allmenngjøring*; idrettens klassekarakter utviskes og at bl. a. golf opplever en tilstrømning fra andre klasser enn det som tradisjonelt hadde vært vanlig. I denne sammenhengen er det verdt å merke seg at Bergsgard pekte på at økningen i medlemstallet i golfidretten i første rekke kom fra den økonomisk orienterte middelklassen. Disse ønsket å tilegne seg de borgerlige dyder og distingvere seg fra det folkelige. Bergsgard pekte videre på at klubbtilknytning er viktig for borgerskapet og at det fører til at en får et skille mellom de fine og mindre fine klubbene. ”De som i utgangspunktet har en habitus som tilhører det økonomiske borgerskapet vil selvfølgelig være medlemmer av de fine klubbene” skriver han (op. cit. s 77).

Det empiriske grunnlaget for disse konklusjonene er forholdsvis svakt. Dels bygger de på en grov statistisk klassifisering av data fra FAFOs prosjekt ”Idrett, fritid og levekår”. Statistikken derfra forteller kun om en fordeling av idrett på sosial klasse på et gitt tidspunkt og kan ikke si noen om endring over tid. Siden dataene ble samlet inn i 1987, dvs. rett etter at veksten i golfidretten startet, er det dessuten vanskelig å avlede noe om den allmenngjøringsprosessen som Bergsgard mener å observere. Grunnlaget for den sistnevnte konklusjonen synes i første rekke å bygge på mer kvalitative data, hentet inn gjennom dokumentanalyse og intervju med sentrale informanter innen idretten. Mitt inntrykk er at Bergsgard tolker dataene for mye i tråd med hva teorien predikerer, enn hva det egentlig er grunnlag for. Men som interessante hypoteser er de vel verdt å ta med seg i denne sammenheng.

I sin jubileumbok om Norges Golfforbund betegner Kleppen (1998) den skisserte veksten som *Den Store Norske Golfrevolusjonen*. Han hevder det er mange svar på hvorfor denne utviklingen fant sted og trekker fram fire grunner som han mener er de mest sentrale. For det

første vokste det fram klubber med dristige *gründere* i styre og stell og som tok sjansen på å bygge flere baner. For det andre ble de samfunnsmessige *rammevilkårene* endret. De stadig dårligere betingelsene for landbruksnæringen åpnet opp for at flere bønder så på golf som en mulig næring. I sammenheng med dette ble det en økt politisk velvilje til å bygge på dyrket mark. For det tredje ble det lagt opp til en bevisst *mediestrategi* fra informasjonskomiteen og forbundsstyret for å øke oppmerksomheten og interessen i befolkningen. Mediefolk, kjendiser og idrettspersonligheter ”sto fram med sin nye lidenskap” (op. cit. s 202) og bidro til folkeliggjøringen av golfspillet. De fleste kriker og kroker fikk sine første golfbaner og golfklubber. Klubbene la ned et stort arbeid i *opplæringen* av nybegynnerne for å sikre at de fikk med seg et visst minimum av ferdigheter og oppførsel før de slapp ut på banene. Potensielle golfspillere må ta det som kalles et ”grønt kort” før de får spille på hovedbanen. Dette sikret at de nye spillerne respekterte og verdsatte golfens egenart og ble fascinert av denne. Forklaringene virker tilforlatelige og rimelige. Men heller ikke Kleppen forankrer disse forklaringene tilstrekkelig i empiri og relevante dokumenter. Også disse momentene må ansees som kvalifiserte antagelser eller hypoteser. Det er behov for grundigere analyser for å få bekreftet eller avkreftet disse hypotesene.

Den store veksten blir av disse forfatterne, som av mange andre som har ytret seg, oppfattet som en spredning av golf til de brede lag av befolkningen, altså en folkeliggjøring². Sæther (2006) forfølger spørsmålet noe mer kritisk og empirisk. Han spør om golf virkelig er blitt en folkesport, eller om den fortsatt er eksklusiv og snobbete. Som Bergsgard støtter han seg til Bourdieu for å komme på spor etter golfens klassekarakter. Han er særlig opptatt av å finne ut om økonomisk, sosial og kulturell kapital kommer til uttrykk blant de som spiller golf. Golfspilleres holdninger til å inkludere andre og hvorledes denne holdningen kan tilbakeføres til de nevnte kapitalformene, er han også opptatt av å avdekke. Han formulerer to hypoteser som han ønsker å teste. Den første påstår at golfspillere har en inkluderende holdning til rekruttering og deltakelse. Den andre hevder at høy og kulturell kapital hos golfspilleren vil ikke øke sannsynligheten for en mindre inkluderende holdning til rekruttering og deltakelse. Vi får imidlertid ikke rede på hvorledes en bekreftelse eller avkreftelse av disse hypotesene, gir oss indikasjoner på om golfen er blitt folkeliggjort eller fortsatt er en snobbesport. Vi aner at en bekreftelse vil indikere en folkeliggjøring, men det klargjøres ikke. Sæther finner at utvalget hans karakteriseres av en inkluderende holdning, og slik sett uttrykker en folkeliggjøring. Imidlertid finner han også at økt kulturell kapital øker sannsynligheten for å ha en mindre klar inkluderingsholdning. Det indikerer en snobbholdning, hvor golf brukes distingverende. Sæther kunne gjort mer ut av dataene sine enn hva han gjør. Flere variabler kunne vært dratt inn for å karakterisere golfspillerne i utvalget i relasjon til hovedspørsmålet om golf er en folkesport. Blant annet kunne han ha understreket at utdanningsnivået er betydelig høyere sammenliknet med befolkningen for øvrig. Det samme gjelder forholdet mellom lønnsarbeidere og selvstendig næringsdrivende. Fordelingen på disse variablene indikerer noe helt annet enn ”folkelig”. Men det blir altså ikke berørt. Sæther nøyer seg med å konstatere at det er et betydelig inkluderende holdning blant hans respondenter og konkluderer med at Golf-Norge kan påberope seg å være en folkesport.

Jeg aksepterer at en side ved folkeliggjøringen kan uttrykkes gjennom en uttalt inkluderende holdning. Men Sæthers undersøkelse dokumenterer ikke om flere grupper eller klasser har gjort sitt inntog i golfen den senere tiden. Det kan jo være at økningen eller veksten skyldes at flere fra samme klasse har gjort sitt inntog, samtidig med at denne klassen har økt i omfang i

² Noen få undersøkelser berører så vidt problematikken om snobberi og folkeliggjøring i forbindelse med at de tar opp andre spørsmål om golf i Norge (Kjeldsli 2000, Johnsen 2000, Brandegg 2001). Men det er ikke deres hovedanliggende og forankres ikke tilstrekkelig empirisk. De blir derfor ikke diskutert her.

Norge på bekostning av størrelsen på de andre klassene. Nå er i og for seg folkeliggjøring ikke hovedpoenget i min undersøkelse. Folkeliggjøring er kun en av flere mulige grunner til golfens vekst og spredning. Mulige andre faktorer skal tas fram i tur og orden. Men også disse krever et perspektiv eller en teori for å gjøres observerbare og relevante.

Det bør understrekes at min analyse er ikke inkluderer en analyse av hvordan golf spredte seg fra de britiske øyer til andre europeiske land og verden for øvrig. Da kunne jeg ha sett på spredningen som en form for kulturell imperialisme slik Guttman (1994) har forklart spredningen av andre britiske idrettsformer. Mitt hovedanliggende er spredningen av golf i det norske samfunn, i første rekke i perioden 1985-2005. Før det hadde golf en liten og eksklusiv idrett fra den først kom til Norge og ble organisert på slutten av 1920-årene.

Supplerende perspektiv

Det sentrale spørsmålet i prosjektet er ”Hvorfor har golfen hatt slik vekst i Norge?”. Det spørsmålet må sees i sammenheng med hvorfor det overhodet finnes golf, idrett og andre sosiale fenomener. I utgangspunktet er det ganske usannsynlig at golf og annen idrett i det hele tatt ble en realitet. Ego kan handle annerledes enn Alter forventer at Ego skal handle³. Sagt på en annen måte: golf, som all annen idrett, har oppstått fordi ”noe” er blitt valgt på bekostning av ”noe annet”. Ballen slås med ei kulle; den sparkes ikke med foten. Det er 18 hull som skal hules ut; det slås ikke mot samme hull hele tiden. En rekke seleksjoner er blitt foretatt over tid. Det har skapt en sosial konstruksjon som vi kaller golf. Seleksjonene er blitt akseptert og lagt til grunn for videre kommunikasjon. Sosiologisk sett må det derfor dokumenteres at det foreligger en kobling eller forbindelse mellom *seleksjonen* på den ene siden og *motiveringen* til å akseptere seleksjonen på den annen side (Luhmann 1994). Eksempelvis: Hvorfor skal Ego akseptere forslaget om å kappløpe, når det dels innebærer ganske stort fysisk ubehag og dessuten risikerer Ego å tape? Hvorfor skal Ego akseptere å bli kastet på ryggen av Alter i en brytekamp uten at det skal utarte til en vanlig slåsskamp? Og hvorfor aksepterer Ego å gå rundt i over fire timer å slå på en liten ball, når det kunne vært langt mer nyttige ting å foreta seg hjemme eller på jobben? (Tangen 2004a). Svarer vi på dette spørsmålet, har vi også svart på spørsmålet om golfens vekst og spredning.

Alle sosiale forhold og deres vekst og utvikling, det være seg politikk, økonomi, utdanning, massemedier, må sees som et resultat at det som kan betegnes som en sosial evolusjon (Luhmann 1984). I det legger det at ethvert sosialt forhold eller fenomen har oppstått som en del av samfunnets variasjonsmekanisme. Fenomenet eller forholdet blir så selektert eller forkastet som alt ettersom de representerer brukbare løsninger på samfunnsmessige problemer. Kun de forhold eller fenomener som representerer løsninger stabiliseres gjennom at de differensieres ut som egne delsystemer. Det gjelder også for idrettlig utfoldelse og de mange former som denne måtte ta til enhver tid og i ethvert samfunn. Nå er ikke denne analysen tid og sted for en omfattende gjennomgang av et slikt evolusjonsperspektiv. I og med at jeg har gjort det i en annen sammenheng (Tangen 1997) vil jeg her nøye meg med å slå fast at et evolusjonært perspektiv må henges opp som et nødvendig bakteppe for å forstå golfens vekst og utvikling. Idrett, inkludert golf, er en samfunnsmessig selektert kommunikasjonsform som er gitt varighet og utviklingsmuligheter.

³ Ego og Alter er idealtypiske begreper innen sosiologien. I dette tilfellet kan undertegnede betraktes som Ego og Norges Golf forbund som Alter. Alter ønsker og forventer at Ego skal spille golf. Men Ego kan takke nei og avviser både tilbud og forventninger. Det er det mest sannsynlige. Likevel er det noen som takker ja. Det er denne usannsynligheten som må forklares.

I denne sammenheng skal ikke det lange og brede evolusjonsperspektivet trekkes opp. Jeg skal i større grad gjøre en detaljert og dyptpløyende analyse av én idrettsforms dannelse og gjendannelse de siste 25 år. Ikke desto mindre må jeg likevel fokusere på noen generelle trekk og mekanismer. Det er særlig tre forhold som må påpekes og som gjør både idrett og golf mulig⁴. For det første vil ethvert sosialt system, det være seg politikk, religion, økonomi, vitenskap eller idrett, operere og opprettholdes ut fra egne koder og operasjonsmåter. Slike selvdannende og selvorganiserende prosesser vil være unike for det enkelte system. Disse vil bl.a. betinge hvem som skal få mulighet i å delta i denne formen for kommunikasjon og hvem som ikke skal det (se Tangen 2004). I en analyse som dette må det fokuseres spesielt på unike mekanismer på det *idrettslige* nivået. Sagt på en annen måte: det enkelte sosiale system har en egenart; noe som skiller det fra andre sosiale fenomener⁵. Egenarten består i en unik form for kommunikasjon. I politikk kommuniseres det om posisjon og opposisjon, i vitenskap om sant og usant, i jussen om rett eller galt og i idrett seier og tap (Se Luhmann 1984, Tangen 1997). I golf vil kommunikasjonen dreie det som å slå en ball med dertil egnede køller opp i et gitt antall hull med færrest mulige slag. På det grunnlaget bestemmes seier eller tap. Seieren kan oppnås ved at du vinner over en annen spiller, ved at du vinner over deg selv (spiller bedre enn du pleier) eller ved at du vinner over banen (gjennom å forsere hindre og andre vanskeligheter). Som oftest taper du i den forstand at det er en annen spiller som spiller banen på færrest antall hull, eller du spiller ikke opp til ditt par eller bane og forhold er for vanskelig akkurat i dag. Denne unike form for kommunikasjon likner på annen idrettslig kommunikasjon i den forstand at det dreier det seg om å vinne. Samtidig så er måten det gjøres på ganske forskjellige fra idrettsformer som svømming, skiløping, friidrett, fotball osv. Det egenartede gjør at vi skiller golf fra fotball, og idrett fra politikk. Idrett er et sosialt system som finner sin form i form av golf, fotball, friidrett osv. Men å vektlegge egenart er ikke det samme som å hevde at golf var det samme for 100 år siden. Det er det ikke. Mye er endret. Regler har blitt omarbeidet og byttet ut. Baner, køller, baner, spillere osv. har forandret seg og slik sett også spillet. Nå advares det mot at teknologien ødelegger banene i den forstand at det er mulig å spille et par 5 hull med en driver og en pitch. Dermed endres også kriteriene for hvem som inkluderes og hvem som ekskluderes på dette nivået. Denne utviklingen preger golfen og den preger andre idretter. Men fortsatt dreier det seg om å hulle ut en 18 hulls runde på færrest mulig slag. Hver form har sin egenart med konsekvenser både for hvem som inkluderes og ekskluderes men også for hvem som ønsker å si ja til denne måten å kommunisere på og hvem som takker nei.

En rekke mekanismer internt i idretten selv vil influere på hvor mange som begynner og fortsetter med golf. Noen elementer er allerede omtalt. Elementer som medlemskap, klubb og bane impliserer tre andre viktige forhold som også må analyseres om det skal kunne gis et tilfredsstillende svar på hovedspørsmålet. Å ta grønt kort og løse medlemskap er første steg i den prosessen som kan kalles deltakergjøring; dvs. i dette tilfelle å gjøre noen til golfspillere. Hertil kommer nok også tilegnelsen av de elementære golfferdigheter og endrede vilkår for den enkelte til å tilegne seg disse. Her vil treningsfasiliteter, instruksjon, opplæring, tilpasset utstyr og annen teknologi kunne være faktorer som medvirker til om nybegynneren opplever mestring av de nødvendige, men relativt sett kompliserte ferdighetene som kreves og som blir

⁴ Min skisse til en idrettssosiologi (Tangen 2004) har tittelen "Hvordan er idrett mulig?". Dette spørsmålet ligger bak dette prosjektet også.

⁵ Det egenartede må ikke forstås i retning av "vesensmessig" eller "essensielt" eller "kjerne". Det er her snakk om at en bestemt form for kommunikasjon har "eksistens" i den forstand at noen kommuniserer om noe bestemt på en bestemt måte på et gitt tidspunkt og sted. Sosiale systemers eksistens har ifølge Luhmann en saklig, tidsmessig og sosial dimensjon. Jeg har argumentert for at en romlig dimensjon også må trekkes inn (Tangen 2005).

en forutsetning for om vedkommende fortsetter å spille golf. Men andre forhold som handikapsystem, etikette, omgangsformer og væremåter kan også spille inn. Klubben er den instans som sikrer og videreutvikler alle forhold rundt deltakergjøringen gjennom å organisere det hele. Klubben er en organisasjon som operer, sammen med andre organisasjoner innen golfsporten, på helt bestemte måter med konsekvenser for både spillet, spillere og banene. Organisasjonen må kontinuerlig fatte beslutninger om drift, banepålike, medlemskap, regler, sponsoring, utbygging, vedlikehold osv. Golfbanen, som fortrinnsvis består av 18 hull, er lagt til et bestemt sted eller område. Banen er anlagt; den er et anlegg. Anlegget er utformet med henblikk på å realisere målet med aktiviteten, nemlig å hulle ut de 18 hullene med så få slag som mulig. Anlegget er å betrakte som materialiserte tause forventninger som kan innfris eller ikke. I tillegg kommer også forhold som går på regler og på tid. Det foreligger både skrevne og uskrevne regler for hvorledes spillet skal spilles. Og i og med at ikke alle kan spille på en gang, trekkes tiden inn som et forhold som spillerne stilles overfor. De må spille i "tur og orden" gruppert i grupper på inntil 4 spillere og ofte med ca 8-10 minutter mellom hver gruppe. Hvis det er stort besøk på banen reguleres tidsbruken gjennom å forhåndsbestille starttid og klare oppfordringer om å spille runden ferdig på under fire timer. Men banens utforming og landskapskvaliteter, klubbhusets arkitektur og symbolikk kan også spille en rolle for nybegynnerens opplevelse av og erfaring med spillet og vedkommendes fortsatte deltakelse. Når det første en potensiell golfspiller ser når vedkommende ankommer banen er en låve og et våningshus, så gir det andre assosiasjoner og motiveringer enn om vedkommende befinner seg på et gods eller en herregård.

Det andre forholdet knytter an til *individnivået*. Det er trivielt å peke på at det er individer som bestemmer seg for å spille golf eller ikke og at forklaringen på den økte oppslutningen også må søkes på individnivå. Det er mange forskere som har undersøkt individenes motiver eller grunner for å delta eller ikke i idrettslig utfoldelse, dvs. å motiveres til å akseptere de seleksjonene som idrett er. Men forklaringene er ikke overbevisende og entydige. Problemet er at mange undersøkelser stopper opp her og ikke knytter motivaspektet opp til en mer omfattende diskusjon av hvordan individer gjør sine valg i en sosiale og samfunnsmessig sammenheng. La meg kun nevne noen få momenter som viser kompleksiteten ved individuelle valgprosesser⁶. Det kan hevdes at de fleste av våre handlinger er å betrakte som svar på bestemte forventninger fra omgivelsene. Selv om vi ikke innfrir forventningene, så impliserer dette forventningenes betydning for valgene vi foretar. Konformitet og avvik er begreper som fanger dette. Vi er konforme ved å si ja til forventningene, og avviker når vi avviser disse. Det er også i den senere tid blitt sådd tvil om våre beslutninger er så forankret i fornuften og bevisstheten som vi ønsker å tro. Hjerneforskere mener å dokumentere at over 90 % av kognitive prosesser synes å foregå *ubevisst*. Det betyr at grunnlaget for våre bestemmelser er utenfor bevisst kontroll. Det kan også føyes til at valgene i stor grad også er formet på grunnlag av følelser og ikke fornuft. Og i mange tilfeller har følelsene er kroppslig utgangspunkt. Vår praktiske sans og kroppsminner synes å forme våre følelser og dermed våre valg. Jeg vil anta at dette gjelder i veldig stor grad på idrettsområdet. Sagt på en annen måte: Vår erfaring med fysisk aktivitet og idrett er blitt kroppsliggjort i form av en taus kunnskap. Beslutningen om å delta i idrett synes å bli tatt på følelsesmessig grunnlag mer enn fornuftsmessig. Siden bøker og tidsskrifter innen golf svært ofte hevder at golf er "...a game of feel" kan vi forvente at unike følelser blir oppgitt som grunner til at man holder på med golf eller for den saks skyld, slutter. En viktig del av analysen er å dokumentere hvorledes individuelle forhold bidrar til en forklaring på golfens utvikling og spredning.

⁶ Her belegger jeg ikke påstandene med referanser. Disse kan finnes i Tangen (2004) hvor jeg utdyper disse argumentene og forankrer de i referanser.

For det tredje må ethvert forsøk på å forklare sosiale forhold, som f. eks. golfens vekst og spredning, også inkludere mekanismer på *samfunnsnivå*. Sagt på en annen måte: det går ikke an å tenke seg golf uten å måtte tenke at det utspiller seg og inngår i et samfunn. Men det er fullt mulig å tenke seg et samfunn uten golf. Samfunnet er en nødvendig betingelse for idrettslig utfoldelse. For å forstå golfidrettens vekst både nasjonalt og internasjonalt må det anlegges et samfunnsperspektiv. Jeg vil spesielt vektlegge det forholdet at all idrett, inkludert golf, vil observere forhold i sin samfunnsmessige omverden med henblikk på å sikre sin egen virksomhet. Særlig vil jeg være opptatt av de forhold hvor idrettssystemet inngår i bestemte relasjoner med andre delsystemer i samfunnet. Det kan f. eks. være som i de tilfeller hvor en golfklubb prøver å sikre driften av banen gjennom å få bedrifter til å sponse de enkelte hullene på banen. Det kan være på den formen at golfforbundet samarbeider med Norges Landbrukshøgskole for å teste ut ulike grastyper og deres egnethet under norske forhold. På den annen side vil slike delsystemer i omverden være opptatt av hvordan golfidretten kan bidra til deres egen utvikling. I eksemplet over vil bedrifter som sponser et hull ikke gjøre dette av veldedighet, men for å øke oppmerksomheten om sin egen virksomhet hva nå denne enn måtte være. Forskerne på Landbrukshøgskolen kan gjennom sine tester meritere seg i det vitenskaplige systemet. Det er også slik at noen delsystemer finner det problematisk å støtte golf på grunn av golfens klassepregete fortid eller at det legger beslag på verdifulle jordbruksarealer. Det synes å ligge under f. eks. manglende spillemiddelstøtte til utbygging av golfanlegg. I tillegg til de faktorene som Bergsgard (1993) og Kleppen (1998) pekte på, finner jeg det spesielt relevant å fokusere på golfidrettens relasjoner til det *økonomiske* og *politiske* delsystemer, samt *massemediene* og *familien*. Rent skissemessig og foreløpig vil jeg anta at det kan te seg på følgende måte:

Som allerede antydnet foran kan golf være næringsvirksomhet for bønder som må sikre driftsgrunnlaget for gårdene sine. Men golf kan knyttes til næringsvirksomhet på en rekke andre måter også. Enkelte av de gründerne som sto på og fikk etablert både klubb og bane rundt om i Norge hadde nok også et ønske om å tjene penger på etableringen. Gjennom å finansiere byggingen ved å selge andeler er flere golfbaner blitt bygd i Norge. Enkelte prestisjeprojekter har også markedsført prosjektene som lønnsomme investeringsobjekter med omsettelige andeler med forventet kortsiktig gevinst. Om ikke det sistnevnte har slått til har i hvert fall banene blitt bygget og gjort golfspill mulig. Den viktigste inntekten for de fleste banene er i form av spilleavgifter, greenfee. Gjestespillere, og også lokale medlemmer uten spillerett, betaler for hver runde de spiller. Men heller ikke dette har blitt den inntektskilden som gründerne kanskje håpet. Men igjen, banene er realisert og gir muligheter for å spille. En del spillere besøker andre baner og legger igjen en god del penger på de enkelte banene. Dette kan sees på som reiseliv. Slik sett inngår golf som næring også inn i den lokale reiselivsvirksomheten. I enkelte land i sydligere strøk var og er næringsvirksomheten i første rekke knyttet til reiselivsvirksomhet. Mange norske reiser som turister til Syden for å kombinere ferie og fritidsaktivitet. Det kan være at mange fikk sitt møte med golfspillet i en slik sammenheng og har hatt et sterkt ønske om å fortsette når de kom hjem igjen. Andre kan ha møtt golfspillet i forbindelse med studier eller reisevirksomhet i jobbsammenheng i utlandet. Internasjonaliseringen eller globaliseringen av næringslivet og etableringen av multinasjonale selskaper på norsk grunn kan ha stimulert interessen for golf. Det hevdes at viktige avtaler har blitt inngått på golfbanen. En forutsetning for å inngå denne type avtaler, men også å pleie kontakt med forretningsforbindelser på denne måten, er at man kan spille. Mange bedrifter har gitt sine ansatte muligheter til å ta grønt kort på firmaets regning. Større bedrifter velger Corporate Golf for å spleise medarbeiderne tettere sammen. ProAm-turneringer, hvor amatører og profesjonelle spiller sammen, er en annen anvendelse av golf som næringslivet benytter for å bedre egen virksomhet og inntjening. Det skal heller ikke

glemmes at produksjon og salg av golfutstyr og golfrelaterte produkter er stor og inntektsbringende. Gjennom å markedsføre produktene via massemediene økes oppmerksomheten i omgivelsene for denne idretten. Samtidig skal det sies at golfutstyrets teknologiske utvikling har hatt en betydelig positiv innvirkning på middelmådige golfers prestasjoner. Både køller og baller har fått en utforming som har gjort det langt lettere for spillere å slå langt og rett. Målet om å hulle ut 18 hull på færrest mulige slag er langt lettere å realisere med det nye utstyret enn hva det var for bare noen tiår tilbake. Dette er bare noen av de økonomiske faktorene som kan ha spilt en rolle for golfens vekst og utvikling. Jeg skal komme inn på noen av de i den påfølgende analysen.

For massemediene er idrett godt stoff. Med unntak av nyheter, er sportsstoffet den kategori som får mest spalteplass og sendetid. For mediene representerer idretten noe som selger og gir store inntekter. I denne sammenheng er jeg opptatt av hvorledes mediens bilde av idretten og dens utøvere kan ha bidratt til økt deltakelse i golfidretten. Selv om norske medier har vært lite opptatt av golf, i hvert fall fram til de siste årene, har britiske og amerikanske medier hatt ofte og fyldig omtale av spillet og spillere. Massemediens presentasjon av idrett generelt og dens utøvere spesielt, inngår i det vi kan kalle idolproduksjon. Så også med presentasjonen av golfspillet og dets spillere. Gårsdagens fokusering på spillere som Arnold Palmer og Jack Nicklaus og dagens omtale av Tiger Woods og Vijay Singh, samt våre egne stjernespillere som Suzann Pettersen og Henrik Bjørnstad, har ikke så mye å gjøre med disse spillernes gjøren og laden som enkeltindivider. De er først og fremst interessante som forbilder på hva som er ønskelig atferd i en samfunnssammenheng. Det er også norske idrettsutøvere fra andre idretter, kjendiser fra samfunnsliv og kulturliv, samt lokale størrelser og kjentfolk. Sagt på en annen måte: alle slags idoler vil være med på å prege vår oppfatning om sosiale forhold og motivere for vår deltakelse i disse.

Idolenes, og særlig idrettsidolenes, betydning har økt i det moderne samfunnet. På sett og vis har de en symbolsk makt over sinnene våre (Tangen 1998). Også i andre historiske perioder har det vært idoler og helter. Men på grunn av det moderne samfunns funksjonelle differensieringsform ble individet fristilt fra systemene. Individets plass ble ikke lenger definert av stand eller klasse. Det er overlatt til det enkelte individ å avgjøre i hvilket øyeblikk og med hvilken interesse vedkommende vil delta i de ulike funksjonssystemene. Den enkelte må avgjøre når vedkommende skal gifte seg, hvor mange barn han eller hun vil ha, hvilken utdanning og yrke som skal tas og besettes, hvilke av konsumønskene som skal innfris, hvilket religiøst innhold livet skal gis, hva slags politikk en skal slutte seg til, om og hva slag idrettslig utfoldelse vedkommende skal involvere seg i osv.⁷ Dette representerer et samfunnsmessig problem. Samfunnet må sikre at individer produserer ytelser som kan gjøres relevante for samfunnet og alle dets delsystemer. For å sikre dette, må samfunnet produsere forventningsstrukturer som det enkelte individ må betrakte og reflektere over og enten slutte seg til eller avvise. Idrettsidolene er en slik forventningsstruktur som inngår i sosialiseringen til idrettsystemet og dermed samfunnet⁸. Spørsmålet i dette prosjektet er å avdekke hvilken sammenheng det er mellom massemediens formidling av golfidretten generelt og idolene spesielt og hvilken betydning den vanlige golfspiller tillegger dette for sin egen involvering. Hvordan og på hvilken måte det skal avdekkes kommer jeg tilbake til.

Familien er og har vært en viktig sosialiseringsinstans i samfunnet. Paradoksalt har den fått en mer sentral betydning i moderne tid enn den hadde tidligere. Familien er det eneste system i den funksjonelt differensierte samfunn hvor mennesket blir behandlet som hele personer. I

⁷ Luhmann (1995)

⁸ Se Tangen (1998)

andre systemer, som f. eks. økonomi, politikk, idrett osv. blir mennesket sett på f. eks. som forbruker, velger, utøver osv. Familiesystemets funksjon består i å inkludere hele personen som kommunikasjonsdeltaker. Det betyr at alt som angår en deltaker: alle handlinger, erfaringer og opplevelser, er potensielt relevant for kommunikasjonen i en familie; det være seg hva som har skjedd på skolen, om en har sovet godt, hvordan gitarøvingen har gått, ”hvor kommer denne sigarettneipen fra?” osv. Den relevante kommunikasjonen er intim, personlig kommunikasjon. I vår sammenheng er det grunn til å understreke at når foreldre f. eks. drar barna ut på tur, tar de med i svømmehallen eller melder de på et golfkurs så gjøres dette av ut fra en forståelse av dette er til det beste for barnet. Foreldre ønsker at barnet skal få god helse, være sammen med kamerater, få utviklet alle sine evner og få et rikest mulig liv. At dette fra tid til annen også blandes med egne ambisjoner og statusjag, forandrer ikke poenget. Alt ved personen, det være seg dets oppvekst, helse, utvikling, lykke, læring osv., blir tematisert og kommunisert i familien. Denne totalisering av det enkelte familiemedlem gjør at familien står i en helt spesiell situasjon med henblikk på å få den enkelte til å begynne med den ene eller andre aktiviteten. Man kan vanskelig bare trekke seg unna å og si ”Jeg vil ikke!”. Slike forsøk på unndragelse vil umiddelbart bli møtt med spørsmål om ”hvorfors ikke?” eller påbud om at ”Du skal!”. Når foreldre mot barnas ønsker, men i beste mening, drar de med ut på ski eller på golfbanen får det både psykiske og biologiske konsekvenser. Både identitet og mestring vil preges, enten de deltar eller ikke. Jeg vil anta at familien vil bli tilskrevet en sentral betydning når det er spørsmål om hvorfor den enkelte begynner med golf. Det forventes at de som spiller golf kommer fra en idrettsinteressert familie.

Det forannevnte er en skisse av hvilke forhold som kan tenkes å ha influert på golfens vekst og utvikling. Faktorene er mange og til dels uoversiktlig. Det vil være vanskelig å veie de ulike faktorene opp mot hverandre. Og det vil sikkert være relevante faktorer som er blitt oversett. Like fullt vil jeg på de kommende sidene forsøke å avdekke og dokumentere i hvilken grad disse kan sies å være grunner til golfens utvikling.

Framdrift

I neste kapittel, kapittel II, vil jeg reflektere noe mer grundig over teoretiske og metodiske utfordringer jeg står overfor for å skaffe relevante data for å besvare problemstillingen. I kapittel III vil jeg mer detaljert beskrive golfens vekst og utvikling i Norge og andre deler av Europa. Kapittel IV vil være et fenomenologisk forsøk på å beskrive golf som et sosialt fenomen, med utgangspunkt i det feltarbeidet som ble foretatt. Jeg intervjuet en del sentrale personer om deres syn på utviklingen. Deres kvalifiserte synspunkter blir presentert i kapittel V. I kapittel VI gir jeg en beskrivelse av den norske golfspilleren slik vedkommende framtrer på grunnlag av en spørreskjemaundersøkelse jeg gjennomførte som en del av prosjektet. Grunner til veksten i norsk golf blir diskutert i kapittel VII. I siste kapittel, kapittel VIII, trekkes det hele sammen i en systemteoretisk forklaring.

II. Teoretiske og metodiske overveielser

Jeg ser det slik at observasjon, problemstilling, teori og metode er tett forbundet med hverandre. Noen observasjoner utløser bestemte problemstillinger. Disse genererer svar som gir opphav til bestemte teorier. Newtons observerte at epler falt og undret seg over det. Hans refleksjoner resulterte i teorien om gravitasjonskraften. Han utviklet en metode for å teste teorien empirisk. Tar man utgangspunkt i én teori, vil andre spørsmål stilles enn om man hadde valgt en annen teori. F. eks. er integrasjonsteorier ofte opptatt av hva det er som binder mennesker sammen, mens konfliktteorier stiller spørsmål om hva det er som bidrar til forskjeller og interessemotsetninger. Valg av problemstilling og teori gir ofte klare føringer for hvilke metoder som er aktuelle. Spørsmål om utbredelse eller omfang krever kvantitative tilnæringsmåter, mens spørsmål om det typiske eller egenartede fordrer mer kvalitative tilnæringer for å knytte an til en vanlig distinksjon i metodelæren.

Problemstillingen i dette prosjektet og den teori som er skissert som et utgangspunkt for å forklare denne, reiser en rekke delspørsmål og underproblemstillinger. Den stiller krav om forskjellige typer data på forskjellige nivå og felter. Det fordrer at forskjellige typer metodiske tilnæringer må brukes på forskjellige tidspunkt i analysen og på forskjellige områder. Under forskningsprosessen ble det også relevant å anvende og supplere hovedperspektivet med andre teoretiske begreper eller antakelser underveis. Også dette fikk konsekvenser for hvilke data som ble samlet inn. Samlet sett er det blitt et brokete teoretisk, metodisk og empirisk lappeteppesom nå foreligger. Jeg skal kort gjøre rede for hvilke teoriansatser og metoder som jeg har anvendt og hvilke feilkilder som eventuelt hefter ved hver og en av dem.

Offisiell statistikk

I denne sammenheng er vekst kun sett på som en kvantitativ størrelse. For å måle golfidrettens vekst, har jeg samlet inn tall eller statistikk som forteller om antall medlemskap, antall klubber og antall baner på gitte tidspunkter⁹. Medlemskap er videre splittet på kjønn (mann/kvinne) og alder (junior/senior). Klubbvariabelen er ikke delt opp ytterligere. Bane er i hovedsak sett på under ett, selv om det bygges både 6-hulls, 9-hulls og 18 hulls baner.

For å dokumentere golfidrettens vekst i Norge har jeg benyttet offentlig tilgjengelig statistikk, i første rekke hva som er tilgjengelig via Internet. Men jeg har også fått oversendt informasjon og data fra Norges Golf forbund. På det europeiske golf forbundets hjemmeside ligger det tilgjengelig statistikk over antall medlemskap i det enkelte medlemsland¹⁰. Det finnes også samlede oversikter for Europa. Tallene er sendt inn fra de enkelte medlemsland, 35 stykker i alt. De beskriver situasjonen pr 1. januar i hvert år.

En nærmere gransking av tallene viser at det i enkelte land og enkelte perioder må det ha blitt sendt inn ganske omtrentlige angivelser. Dette gjelder i første rekke de første årene for den perioden vi her snakker om, dvs. 1985-2005. Det ser ut til at nøyaktigheten blir betydelig bedre de senere årene. Selv om det er visse unøyaktigheter ved dataene, gir de likevel et tilstrekkelig presist bilde av både den norske og europeiske veksten innen golfidretten.

⁹ Det som telles opp er antall medlemskap, ikke individuelle medlemmer. En person kan være medlem i flere enn en klubb, og telles derfor flere ganger. Det er nok unntaksvis, men den er viktig å understreke. Fra tid til annen benytter jeg betegnelsen "spillere" synonymt med "medlemskap" for å få litt språklig variasjon. Det er ikke presist, men den språklige sammenhengen gjør at framstillingen flyter lettere når "spillere" benyttes istedenfor "medlemskap".

¹⁰ <http://www.ega-golf.ch/>

Intervju av nøkkelinformanter

Den store veksten i golfsporten fant sted innen en påfallende kort periode. Det gjør det mulig å skaffe tilveie primærdata fra de som dels har vært bidragsyttere til veksten og dels har kunnet observere utviklingen på nært hold. For raskt å komme på sporet etter mulige faktorer bak veksten ønsket jeg å intervju personer som hadde levd tett på golfsporten. Jeg gjennomførte intervjuer med tidligere gode spillere, golfjournalister, representanter for golforganisasjoner, ansatte ved og eiere av golfbaner for å få deres synspunkter på hva som kunne være grunnene til veksten. Jeg hadde i forkant av intervjuene lest en god del golfmagasiner, surfet på nettet, studert golfens organisering, hatt samtaler med erfarne spillere osv. for å finne ut hvilke personer som hadde markert seg med erfaring og kompetanse på feltet. Jeg endte opp med å gjøre 8 intervjuer som ble tatt opp på en minidiscspiller for senere analyser.

Mine forstudier gjorde det også mulig å skissere noen forhold som synes å være viktigere enn andre for å forklare veksten. Disse skulle danne utgangspunktet for intervjuene. Følgende temaer ble tatt opp:

- Endringer i norsk jordbrukspolitik
- Lokale entusiaster og entreprenører
- Golf og næringslivsrelasjoner
- Sydenturisme
- Idoleffekt og kjendisgolf
- Endrede interesser i befolkningen
- Golfsportens egenart og organisatoriske forhold

Både spørsmål og svar var tentative i den forstand at de ikke blir brukt som ”sannheter”, som mine konklusjoner ukritisk bygger på. Snarere var de retningsgivende for den videre datainnsamlingen og analysen. Jeg prøvde ut noen synspunkter og antakelser overfor nøkkelinformantene, som i sin tur dels ga uttrykk hvilken betydning de tilla det enkelte tema eller moment og hvorfor de mente de ulike temaene var viktig eller uviktig for utviklingen av norsk golf. På den annen side ble mange av synspunktene her bekreftet gjennom andre funn og observasjoner.

Synspunktene var forankret i intervjuobjektens lange erfaring og omfattende kunnskap om feltet og det ville være underlig om ikke de skulle gi innsikter som var relevante for prosjektet. Dessuten, og det er kanskje det viktigste, mange av disse informantene har vært og er dominerende aktører på feltet og var dermed med på å forme den vekst og utvikling jeg her forsøker å forklare. Sagt på en annen måte: gjennom intervjuene de gjør rede for sine egne bidrag til feltets utvikling. Men dermed er det ikke sagt at den kunnskap og erfaring som disse har og som de anvender i feltet er så presis og systematisk som forskningen krever. F. eks. vil det de kanskje oppfatter som en viktig forklaring, ved nærmere vitenskaplig undersøkelse ikke holde stikk. På den annen side er det ikke sikkert at vitenskapen vil kunne stille de riktige spørsmålene uten å få hjelp til å formulere disse fra feltets egne aktører. Motivet for å gjennomføre disse intervjuene var å sikre at det sistnevnte ble realisert; dvs. formulere de gode spørsmålene. Feltkunnskap og forskningserfaring er etter min mening en viktig kombinasjon for å finne de riktige svarene. I prosjektet lå det et potensial for å koble erfaringsbasert kunnskap fra feltet med forskningens presisjon og systematikk. Jeg har forsøkt å realisere det potensialet.

Introspeksjon og empati

En sentral faktor for å forstå og forklare veksten og spredningen av norsk golf er selve inntredelsesforløpet den potensielle golfspiller går igjennom. Hvordan den enkelte opplever å bli tatt imot og tatt vare på, hvorledes vedkommende blir instruert og motivert i sine første famlende forsøk med kølle og ball, hvorledes man erfarer og mestrer sin egen skuffelse og forlegenhet og observerer andres reaksjoner på dette; er forhold som helt klart spiller inn på om man fortsetter eller slutter i løpet av kort tid. Dessverre er slike inntredelsesprosesser og mekanismer ofte sett bort i fra eller helt oversett i studier av rekruttering og frafall. I større grad burde slike mikrososiologiske prosesser viet mer faglig oppmerksomhet. Man kunne i en sammenheng som dette sett på det som et overgangsritual (van Gennepp 1909). Er dette å betrakte som et ritual i en kultisk kroppsdyrkelse; en tilbaketrekning fra samfunnet til en kultplass for å lære bestemte ferdigheter og verdier, for så å komme tilbake til samfunnet som en annen? Jeg tror man kunne vinne mye innsikt om man så det slik.

Om ikke det anlegges et så strengt og teoretisk grep på inntredelsesprosessen, bør det i hvert fall understrekes at denne, som liknende sosiale tilegnelsesprosesser, er psykisk og sosialt krevende og forbundet med en viss risiko for identitet og tilhørighet. Man kan tape ansikt og anseelse og oppleve å bli flau, skamfull og forlegen. Sagt på en annen måte: så lenge vi ferdes i kjente situasjoner hvor vi mestrer de forventede ferdigheter og væremåter, føler vi oss som fisken i vannet. Men straks vi kommer i mer fremmede situasjoner, føler man seg mer som en fisk på land. Man vet ikke helt hvor man skal plassere armer og ben, hva som er de rette temaene å snakke om, om man har kledd seg passende og riktig osv. Om vi blir ved med å være i en slik situasjon vil vi etter hvert mestre den; noen ganger så godt at vi ikke lenger tenker etter hva vi gjør og hvorfor. Vi er blitt som fisken i vannet igjen. Tenker vi etter, gjennomlever de fleste av oss slike situasjoner fra tid til annen. For mange er golf en slik situasjon. Og slik jeg ser det er det nødvendig å analysere denne fasen for å forstå hvorfor mange har sluttet opp om golfen. Men den er også viktig om man ønsker å redusere det antall som vitterlig også slutter etter å ha hatt sitt første, og tydeligvis mislykkede møte, med golfen. I og med at jeg selv var ganske fersk som golfspiller, ja nærmest fortsatt var i selve inntredelsesfasen, da dette prosjektet startet, lå det nær å bruke meg selv som case for å komme på spor etter de avgjørende opplevelsbaserte og følelsesmessige faktorene¹¹.

Når man skal undersøke forhold i sitt eget samfunn og sin egen kultur har man jo ofte erfart visse sider ved det forholdet man skal undersøke. Vi er altså ikke totalt fremmed for de situasjoner og forhold vi ønsker å undersøke. For å forstå et sosialt forhold så kan en komme ganske langt bare gjennom å reflektere over hvilken betydning dette forholdet har for en selv (Eneroth 1984). Det betyr ikke at man trenger å være alkoholiker for å studere alkoholismens mekanismer. Man kan få en dypere forståelse av dette gjennom å tenke igjennom hvilken virkning og betydning alkohol har for en selv i ulike situasjoner. *Introspeksjon* som vitenskapelig metode er en ny form for vitensproduksjon hvor forskeren bruker seg selv som en ressurs for viten (Eichberg 2001). Konkret dreier det seg først å fremheve de sider ved det sosiale forholdet, i denne sammenheng golf, som jeg selv på en eller annen måte berøres av. Deretter prøver jeg å forestille meg de situasjoner hvor jeg selv inngår i situasjonen og hva jeg selv da erfarer og opplever. Mao. forsøker jeg å tolke og forstå hvilke følelser, tanker, vurderinger og forestillinger som oppstår når jeg selv er midt opp i de situasjonene jeg ønsker å analysere.

¹¹ Å skulle forske på noe en selv verdsetter og setter stor pris på representerer et problem som må avklares. I mitt tilfelle er det altså å avklare forholdet mellom rollen som forsker og rollen som golfspiller. Det blir tatt opp i siste avsnitt i dette kapittelet.

Som nybegynnere flest var jeg ganske opptatt av å ikke gjøre feil, verken under spill eller i klubbhuset etterpå. Det var f. eks. viktig for meg ikke å gå i de andre spillernes puttelinje og ha på meg klær som ikke stred i mot kleskoden. Jeg følte ofte ubehag ved at jeg kanskje hadde gjort noe feil. Det ga meg en unik anledning til å ta et skritt til siden og reflektere over hva det var som fikk meg, og forhåpentligvis andre, til å underlegge meg de krav og forventninger som over tid hadde utviklet seg i sporten. Som forsker, med spesiell interesse for hvorledes forventninger og kommunikasjon danner og former sosiale systemer (Tangen 2004), var introspeksjon en viktig metode for meg for å komme på spor etter sentrale forhold og mekanismer i golfidretten. Jeg tror det er vanskelig å forstå golfens egenart og motivering uten selv å ha blitt utsatt for de krefter og mekanismer som gjør seg gjeldene og som får noen til å fortsette og andre til å slutte med idretten. Og dette tror jeg er gyldig, ikke bare for golf, men for inntreden i mange sosiale situasjoner og sammenhenger.

La meg ta et annet eksempel for å illustrere hvorledes introspeksjon kan brukes for å avdekke styrken i en av de mekanismene som gjør seg gjeldene. For mange er det å stå på første utslagsted på en golfbane ofte forbundet med "nerver" og "prestasjonsangst". Det fører ofte til dårlige utslag og påfølgende forlegenhet for enkelte spillere. Dette har jeg selv opplevd. I en tidlig fase i prosjektet sto jeg og skulle slå ut den første ballen på en golfbane på Mallorca. Mine medspillere hadde slått ut noen lange og rette slag. Flere andre turister sto og ventet på å få slå ut. Jeg ble så stresset at bena skalv og musklene var helt stive. Og framfor å ta en avslappet og rolig sving, slo jeg til det jeg klarte. Jeg bommet selvfølgelig på ballen, som trillet ned av peg'en og rullet 15 cm framover. Da sa starteren humoristisk: "This was the shortest drive of today!". Jeg hadde derfor ingen vanskeligheter med å forstå og leve meg inn i hva sir Bobby Charlton mente, da han ble intervjuet på TV under en prestisjeturnering i golf på "Old Course" i St. Andrews høsten 2005. Han sa med stor innlevelse: "I've never been so nervous in my whole life, when they called my name on the first tee!". Husk at Bobby Charlton var en av de legendariske spillerne på det engelske fotballandslaget som vant VM i fotball på hjemmebane i 1966. Kun ved selv å ha erfart og reflektert over hva det vil si å bli sett på når en skal prestere noe, vil det være mulig å sette seg inn i den annens sted (Mead 1934) på tilfredsstillende vis. Sagt på en annen måte: "de andres blick" (Simmel 1908, Tangen 2004) er en faktor som er spesielt virksom i golfen, både under trening på drivingrangen, under spillet på banen og i klubbhuset etterpå. I hvilken grad og på hvilken måte skal jeg komme tilbake til.

Denne metodens store fordel er at man har direkte tilgang til de bevisste tanker og følelser en selv har i forbindelse med bestemte meningsfulle handlinger. Hva gjelder de mer ubevisste følelser og deres konsekvenser for handlinger og beslutninger, er metoden ikke like aktuell. Hvilke metode som da må anvendes kommer jeg tilbake til. Det er imidlertid et problem å gjøre egne følelser og tanker gyldige som data i en vitenskaplig undersøkelse. For å kunne anvende slike data det sannsynliggjøres at andre opplever og erfarer på samme måte. *Empati*, eller innlevelse, kan være et skritt på veien (Eneroth 1984). Forutsetningen for empati er å kunne sette seg inn i den annens sted (Mead 1934), som igjen er forankret i en medfødt kapasitet; en kapasitet hos Ego til på en speilvendt og gjensidig utfyllende måte formår å ta del i det Alter gjør (Bråten 2000). Denne kapasiteten anvender vi med stort hell til daglig i deltakelse og medfølelse. Vi burde i større grad kunne anvende det vitenskaplig. Men usikkerheten om en feiltolker andres opplevelser for å bekrefte sine egne må reduseres. En mer direkte tilgang er å samtale med medspillere på banen for å sjekke ut opplevelser og følelser knyttet til bestemte situasjoner eller handlinger. Eventuelt går det an å intervju spillere etterpå.

I denne undersøkelsen har jeg observert og snakket med medspillere underveis i gitte og følelseladede situasjoner. Jeg har kunnet observere deres frustrasjoner når de har nærmest bommet på ballen og slått opp en masse jord isteden. Ofte har kroppsspråket vært langt tydeligere enn de verbale utsagnene. Jeg har sett spillere gå fortvilet bort til ballen med duket nakke og sammensunkne skuldre, for enda en gang å oppleve fornedrelse og skam. Men jeg har også observert store gledesscener og voldsomme raseriutbrudd. Det har ikke vært vanskelig å vite hva de opplever. Jeg har noen ganger trukket fram egne følelser og opplevelser for å sjekke ut om mine medspillere har opplevd noe tilsvarende. Og det har det ofte vært. Andre ganger har jeg kommentert eller spurt om følelser eller opplevelser når andre har gjort noe som jeg antok satte i gang noe i deres indre. Dette har vært lagt til grunn som en del av det feltarbeidet som er blitt gjort i forbindelse med prosjektet (se senere under feltarbeid). Slike data har jeg så i sin tur utformet som spørsmål eller påstander i et spørreskjema som er delt ut til spillere (se senere) for å få en mer kvantitativ bestemmelse av forholdene.

Men introspeksjon og empati forutsetter at det finnes en viss felles, intersubjektiv, opplevelse av meningsforhold og situasjoner. Hva en opplever som et godt golfslag må også kunne observeres av en annen som et godt golfslag. Når en medspiller slår et slag i vannet, så "vet" den andre hvordan den førstnevnte har det. Muligheten for intersubjektivitet har vært sterkt diskutert i vitenskapsteorien. Hvert individ er bundet til sin subjektive erfaring og opplevelse av forhold i omgivelsene, som f. eks. spill på golfbanen. Ved å dele erfaringer og opplevelser kan hver og en få en bedre kunnskap om verden omkring og mestre denne. En kan lære en annen noen knep som kan bedre spillet. Men det kan aldri bli fullstendig overensstemmelse mellom to aktørers subjektive opplevelser. Forskningsmessig er det derfor her et spørsmål om hvordan man skal kunne komme fra egne erfaringer til felles erfaringer og bruke dette for å beskrive sosiale forhold og fenomener.

Opplevelsesanalyse

Intersubjektivitetsproblemet kan delvis løses gjennom *opplevelsesanalyse* (se Eichberg 2001). Denne metoden er i første rekke utviklet av Nagbøl (1998, 2002, 2005)¹². Nagbøl skisserer en måte å analysere forholdet mellom idrett og arkitektur, og også kulturlandskap, som kan anvendes i denne sammenheng. Han slår fast at arkitektur, som stedenes struktur, åpner og lukker for forskjellige former for livsutfoldelse. Tre begreper er sentrale i Nagbøls tilnærming, nemlig bevegelse, iscenesettelse og scenisk forståelse. Bevegelse er nødvendig for å fornemme og sanse de elementer man kommer i berøring med. De kan prøves ut. Man erfarer motstand eller ettergivenhet. Gjennom bevegelse oppstår opplevelser og erfaringer som man husker og kan dele med andre. Iscenesettelse er hvorledes ulike materielle, arkitektoniske, kunstneriske, sosiale elementer er satt sammen. Man kan observere forskjellige former for iscenesettelse, slik som barnehager, skoler, offentlige bygg, parkanlegg og idrettsplasser. Gjennom å bevege oss i disse formene blir vi formet av dem, samtidig som vi også er med på å omforme dem. Den sceniske forståelsen er en framgangsmåte som tar sikte på å avdekke felles opplevelser og erfaringer i vår omgang med arkitektur. Det forutsetter at vi som forskere deltar og bruker arkitekturen, dvs. det Nagbøl kaller et scenisk engasjement. Vi må utnytte de sanselige potensialer som "*...kan henføres til ens egne opplevelser av tid, bevegelse, tid og rom i de forskjellige livssituasjoner. Man ingår i et sanselig umiddelbart forhold til det materiale, som man søker at forstå.*" (Nagbøl 2005 s

¹² Som hovedfagstudent ved Høgskolen i Telemark gjennomført Anders Lund Johnsen en opplevelsesanalyse av Fritzø Gård Golfbane i 2000 (Johnsen 2000). Min undersøkelse anvender samme metodikk, men satt inn i en annen teoretisk og metodisk sammenheng.

267). Forskeren må delta i spillet og åpne opp for de følelser, assosiasjoner, funksjoner og bilder som kommer til live i møtet med den aktuelle arkitekturen, og lete etter de opplevelsesmønstre som måtte finnes. Gjennom å gjøre den sanselige, kroppslige erfaring tilgjengelig overfor andre, også forskerkolleger, og diskutere disse, vil en kunne oppstille en intersubjektiv forståelse av de mekanismer og mønstre som man mener å observere (Nagbøl 2002).

Som en del av feltarbeidet har jeg benyttet Nagbøls metodiske tilnærming¹³. Golfbanen var den iscenesettelse jeg ville undersøke med henblikk på opplevelsesmønstre. Ankomst, bane, klubbhus, treningsområder, oppholdsrom, proshop, garderober, betjening, andre spillere, sponsorreklame osv. utgjør iscenesettelsen som den enkelte opplever og reagerer på. Jeg besøkte flere baner, og var ute etter både spesielle og generelle opplevelsesmønstre. Ofte hadde jeg med en eller flere medspillere som deltok i observasjonene og bisto i tolkningen av erfaringer og opplevelser. På forhånd var disse blitt bedt om å merke seg ankomsten til banen, utformingen av klubbhuset, mottakelsen i proshopen, beliggenhet og utforming av driving range og treningsfasiliteter, banens arkitektur og natur, forholdet mellom andre spillere i spillegruppen og mellom grupper av spillere, opplevelse av væremåter og manerer, påkledning og utstyr. Det samme skulle jeg gjøre. Kort sagt, vi var opptatt av å registrere og tolke golfens iscenesettelse på den aktuelle banen. I etterkant ble min medspiller bedt om å skrive ned erfaringene og opplevelser før vi sammen forsøkte å avdekke opplevelsesmønsteret knyttet til den enkelte bane. Det var totalopplevelsen som vi forsøkte å fange, men var også interessert i å avdekke om det var spesielle forhold ved den enkelte bane som virket positivt eller negativt inn på opplevelsen.

Men enhver iscenesettelse er en iscenesettelse av "noe". Det viktige spørsmålet er hva dette "noe" er. Jeg vil hevde at dette noe i første rette er knyttet til fenomenet selv, dvs. golfen. For å kunne forklare golfens vekst både nasjonalt og internasjonalt må vi også se på siden ved golfens egenart. I tråd med Nagbøls tilnærming kan vi hevde at en golfbane vil åpne for bestemte bevegelsesformer og utelukke andre, slik en fotballbane muliggjør andre bevegelsesformer og forhindrer andre. Sagt på en annen måte: en golfbane er produsert for å produsere golf. Selv har jeg formulert dette i termer av *inkludering* og *eksklusjon*, *tause forventninger* og *taus kunnskap* (Tangen 2004b). Kun de som er villige og i stand til å innfri de tause forventninger som er nedfelt i anlegget vil inkluderes. I den grad forventningene er for høye i forhold til potensielle deltakers tause kunnskap, vil de sistnevnte ekskluderes. Det er også slik at selv om den enkelte er i stand til å innfri forventningene er det ikke sikkert vedkommende vil. Og det kan også være at vedkommende selv trekker seg fra aktiviteten fordi vedkommende selv opplever at hun eller han ikke kan innfri forventningene. Hva innebærer så dette konkret? En bane er konstruert med henblikk på at spillerne skal hulle ut 18 hull med færrest mulige slag. Men det er ikke slik at man har fjernet alt som kunne tenkes å virke inn på dette og jevnet ut alle ujevnheter og fjernet alle hindringer. Snarere det motsatte er tilfelle. Banearkitektene har konstruert hindre og vanskeligheter i form av vannhindre, sandbunkere, lar gresset gro høyt på siden av fairwayen, lagt banen slik at spillerne tvinges til å spille over vann og raviner osv. Med andre ord har arkitektene bygget inn i anlegget det Suits (1973) peker på er et kjennetegn ved spill (games): "...the overcoming (by ordinary standards) unnecessary obstacles..." eller som formulert av Morgan (1994) "gratuitous difficulties" (ubegrunnede vanskeligheter). Men dette er ikke kun arkitektens påfunn. De har tegnet banene for å realisere golfens egenart som spill, dvs. de har materialisert det jeg har

¹³ To masterstudenter var knyttet til prosjektet. En av disse anvendte Nagbøls opplevelsesanalytiske tilnærming på én golfbane. Se Johnsen (2001).

kalt idrettens tause forventninger (Tangen 2004) for å gi spillerne størst mulig spilleopplevelse.

Men disse tause forventningene må mestres; det er det golfspillet dreier seg om. *Mestring* er å innfri bestemte sosiale forventninger, i dette tilfeller materialisert i en golfbane. På en par 72 bane betyr det å skulle bruke 72 slag for å hulle ut alle 18 hullene. Nå er det kun et fåtall som klarer det. Innføringen av handicapsystemet har gjort det mulig å oppleve mestring uansett spilloivå. Hver spiller får et visst antall slag ekstra tilsvarende det handicap vedkommende har, eks. 28. Da skal vedkommende kunne spille banen på 100 slag. Gjør vedkommende det bør vedkommende være tilfreds. Forventningene er innfridd og mestret. Hvert slag og hvert hull innebærer forventning og mestring. Man utsetter seg stadig for risikoen for å mislykkes. Man kan reagere på forventninger som dette med tilfredsstillelse eller skuffelse. ”Ja! Jeg nådde greenen!”, ”Nei! Ballen havnet i bunkeren!” Man er så godt som nødt til å reagere på skuffelser. Skuffelsen er den drivende kraft i denne sammenheng. Man kan tilpasse forventningene til skuffelsessituasjonen (som læring: ”jeg er ikke god nok, jeg må trene mer!”) eller fastholde forventningen og insistere på forventningsoverensstemmende atferd på tross av skuffelse (”jeg har for dårlige køller”). Manglende mestring resulterer ofte i skuffelse, og av og til i skamfølelse. Det siste ikke så mye på grunn av den dårlige prestasjonen i seg selv, men mer det at andre ser at man presterer dårlig. Opplevelsesanalysen blir å observere og gjenkjenne slike følelser og peke på at de kan ha sammenheng med det har konsekvenser for om man fortsetter med golf eller ikke. En opplevelsesanalyse er derfor også en analyse av tause forventninger og individuell mestring av disse.

Metodisk sett innebærer opplevelsesanalyse slik jeg anvender den her, å observere hvilke forventninger som er materialisert i anlegget og observere hvordan en selv og andre spillere opplever forholdet mellom anleggets tause forventninger og ens egen tause kunnskap (ferdighet). Alle hull på alle baner er en materialisering av bestemte forventninger. Om det oppgis at det er et par 3 hull på 130 meter, så er det et uttrykk for en forventning om at spillerne bør slå ca 130 meter og putte 2 ganger for å hulle ut. Hvis forventningen innfris kan en notere seg for et par på skårekortet. Hvis ikke forventningen innfris til fulle, hvis man f. eks. må bruke 4 slag for å hulle ut, må man notere en bogey, altså et slag mer enn forventet. For en toppspiller er det å betrakte som et dårlig slag, men for en høyhandicapspiller er det ganske brukbart. Om en bruker færre slag enn forventet får man notert en birdie. Da vil både toppspilleren og høyhandicapspilleren være fornøyde. Uansett, begge spillerne gjør sitt for å innfri forventningene som hvert enkelt hull er et uttrykk for.

Men nettopp fordi spillerne har forskjellige ferdigheter er banene og reglene konstruert for å ta hensyn til dette. Det kommer f. eks. til uttrykk gjennom at menn og kvinner slår ut fra forskjellige utslagsteder; rødt for kvinner og gult for menn. Banen blir da noe kortere for kvinner enn menn ut fra forventningen at kvinner ikke slår så langt som menn. Men det er jo også forskjell på kvinnelige spillere slik det er mellom mannlige spillere. På noen baner vil en derfor observere også blå og hvitmerkede utslagsteder. De blå er for de bedre kvinnene, og benyttes ofte i forbindelse med turneringspill. De hvite utslagsstedene brukes av de bedre mannlige spillerne og i forbindelse med turneringer. Det finnes også svartmerkede utslagssteder. De er i første rekke beregnet på de ekstremt gode spillerne og anvendes når det er internasjonale turneringer på banen. På denne måten får banen ulik vanskelighetsgrad avhengig av hvilket utslagssted man slår ut fra. M.a.o. det er mer krevende å innfri forventningene om du slår ut fra hvit enn om du slår ut fra gult. Eller sagt på en annen måte: som spiller kan du med utgangspunkt i din egen tause kunnskap (spilleferdighet) velge hvilke tause forventninger du ønsker å innfri.

Ikke desto mindre vil noen forventninger vekke forskjellige reaksjoner hos forskjellige typer spillere. F. eks. på min hjemmebane er det 2 hull hvor det er vanskelig for spillere på mitt middels handicapnivå å innfri. Det ene hullet, hull 11, er ca 185 meter langt, men det meste av ballens flukt går over vann. For en erfaren spiller er dette et forholdsvis enkelt hull. Det er da også ranket som det tredje letteste hullet på banen¹⁴. Men for de ikke fullt så gode spillerne vil det fortone seg som nærmest umulig å klare å nå greenen med de tildelte slagene. Ikke nødvendigvis fordi de har vanskeligheter med slå 185 meter, men fordi vannet skaper et ytterligere press. Et annet hull på 185 meter, men uten vann i mellom utslag og green, ville ikke skape samme vanskeligheter. Hvis du slår et dårlig slag her, vil ballen kunne slås på nytt fra det sted på fairwayen hvor ballen har stoppet opp. Men på det aktuelle hullet, vil ballen, om den havner i vannet, ikke kunne spilles på. Da må en ny ball droppes i droppsonen og man må gi seg selv et straffeslag.

Til forskjell fra de fleste idrettsformer har altså golfidretten forsøkt å balansere banens vanskelighetsgrad og den enkelte spillers ferdighet, dvs. de tause forventninger og den tause kunnskapen¹⁵, slik at ikke avstanden oppleves for stor og får spillere til å slutte. Det kommer til uttrykk i det som kalles handicapbestemmelser. Det er tenkt at en spillers handicap skal avspeile hvilket ferdighetsnivå vedkommende spiller er på. En spillers handicap skal tilsvare det antall slag som vedkommende gjennomsnittlig bruker for å hulle ut alle 18 hullene på en bane, minus det antall slag som en virkelig god spiller normalt bruker. La oss si at en spiller bruker gjennomsnittlig 100 slag på en runde. Banens par, dvs. det gjennomsnittlige antall slag som virkelige gode spillere vil bruke, er vanligvis på 72 slag. Den aktuelle spilleren sies da å ha et handicap på 28 (100 slag – 72 slag = 28). Når vedkommende spiller banen får han eller hun 28 slag ekstra. Bruker ikke spilleren opp alle disse slagene, har vedkommende spilt bedre enn forventet og kan skrive ned sitt handicap. Har vedkommende brukt mer enn disse 28 slagene kan vedkommende skrive seg opp. Dette varierer noe fra bane fra bane. Hver bane blir såkalt ”slopet”, dvs. at det enkelte hulls og banens samlede vanskelighetsgrad blir vurdert ut fra bestemte regler. Denne ordningen gjør det mulig for spillere med forskjellig handicap å spille mot hverandre med henblikk på å vinne runden. Det er også mulig for den enkelte spiller å spille mot seg selv, dvs. å prestere stadig bedre og forbedre sitt handicap. Det forventes altså: ”...[h]andicapbestemmelsene forutsetter at alle spillere gjør sitt beste for å spille hvert hull i hver runde på så få slag som mulig, og at alle handicaptellende runder registreres på handicapkortet.” (NGF 2004 s 74).

Under feltarbeidet ble det viktig å observere spillernes reaksjoner på om de spilte på, bedre eller dårligere enn sitt handicap, dvs. hvordan de mestret forventningene. Dette fordi jeg tror det er en sammenheng mellom dette og hvor lenge den enkelte finner det meningsfylt å spille golf. Og som antydnet foran vil dette igjen bestemme golfens vekst og utvikling. Men som det framgår over, blir opplevelsesanalysen også brukt som et verktøy for å avdekke opplevelsesmønstre generelt.

Observasjon og feltarbeid

Som deltakere i sosiale sammenhenger tvinges vi til å observere og reagere i en kontinuerlig og gjentakende prosess. Noen henvender seg til oss og vi må velge mellom å svare eller ikke svare. Vår reaksjon influerer på neste skritt i kommunikasjonen. Vi kan velge å delta eller ikke å delta, men like fullt inngår valget som del av kommunikasjonen. Denne stadige

¹⁴ Slik ranking er det Norges golfforbund som foretar ut fra bestemte regler og vurderinger.

¹⁵ Se et senere kapittel om tause forventninger og taus kunnskap.

vekslingen mellom observasjon, reaksjon, observasjon av hva vår reaksjon resulterer i osv. går vanligvis glatt og uproblematisk. Vi tenker som regel ikke over hvordan vi er i stand til å handle og hvorfor vi handler som vi gjør. Det er spørsmål for forskerne.

For en forsker er det interessant å lete etter hvilke faktorer som bidrar til hvorfor noe realiseres og andre ting gjenstår som muligheter, dvs. hvordan mening skapes (Luhmann 1984). Forskeren må finne et mønster i den gjentakende prosessen hvor det gjøres skiller mellom "dette" og "noe annet". Noen velger å spille golf, og velger da bort f. eks. å klippe plenen. Med mitt teoretiske utgangspunkt er slike distinksjoner viktige. De forteller om hva som har blitt realisert og fått en eksistens og som blir opprettholdt nettopp gjennom kontinuerlige distinksjoner av samme type. Distinksjonene er dokumentasjon på at noe er tilfelle. Golf har en realitet og eksistens nettopp fordi det er trukket et skille til alt annet. Det er dannet som sosialt system (se Luhmann 1984, Tangen 1997, 2004). Men jeg ønsker ikke bare å dokumentere at noe er tilfelle. Jeg vil også avdekke hva som ligger bak. For som Luhmann (1986) sier "*Wenn etwas der fall ist, stecht auch etwas dahinter*". Det at så mange velger å spille golf må skyldes noe. Dette "noe" blir i fortsettelsen betegnet som "grunner" eller "årsaker". Det ligger ingen streng kausal forståelse bak denne begrepsbruken; kun en antakelse av at når noe har en eksistens, så ligger det noe bak. Sagt på en annen måte: den observerte kurven for medlemskap (fig 1) har en eksistens. Mitt mål er å avdekke og peke på hvilke individuelle, idrettslige og samfunnsmessige forhold har bidratt til at denne kurven har blitt som den har blitt.

Det å være på banen der golf spilles, og å spille sammen med golfspillere, gir muligheten for både å observere hvilke distinksjoner som foretas og samtidig å lete etter de faktorene som ligger bak distinksjonene. Sagt på en annen måte: du kan observere hvem golferne spiller sammen med, du kan se hvorledes de samhandler, hvordan de reagerer på gode og dårlige slag, hvordan de forholder seg til regler og etikette, du kan registrere kroppsspråk og væremåte, påkledning og utstyr. Du har muligheten for å spørre om hva som fikk de til å begynne med golf, hvem som fikk de med i dette spillet, deres holdninger til ulike sider av spillet osv. Alt forteller om distinksjoner som er foretatt og bakgrunnen for disse distinksjonene. Feltarbeidet åpner opp for et mer helhetlig bilde og gjør det mulig å beskrive sosiale mønstre og hva som opprettholder disse. I denne undersøkelsen vil feltarbeidet dels være en selvstendig tilnæringsmåte som skal gi unike og selvstendige observasjonsdata, og dels et middel til å avdekke temaer og spørsmål som skal innarbeides i en egen spørreskjemaundersøkelse (se under).

På banen observerer og opererer spillerne ut fra bestemte distinksjoner, dvs. distinksjoner som definerer spillet. Spillerne observerer hvem sin tur det er til å slå ut, hvilke køller som skal brukes hvor, reagerer om noen regler er blitt brutt, godkjenner de andre spillernes noteringer på skårekortet osv. Dette kalles første ordens observasjon (Luhmann 1984). Men feltarbeidet er et uttrykk for en annen form for observasjon. Som forsker forsøker jeg å observere de distinksjoner som spillerne trekker mens de kommuniserer på denne måten og avdekke hvilke mønstre og mekanismer som kommer til syne. Som golfspiller er jeg inkludert blant disse spillerne. Men det mønsteret som framtrer er det jeg som observerende forsker som trekker. Jeg anvender refleksjon og teori og gjør visse distinksjoner på grunnlag av de andres distinksjoner; dvs. en observasjon av annen orden. Gjennom å være både golfspiller og forsker kan jeg og må jeg, svitsje mellom disse observasjonsformene i feltarbeidet. Jeg både lærer og anvender distinksjoner; setter de sammen og skaper kategorier; analyserer og tolker dem slik at de blir forståelige og forklarlige. Kombinert med introspeksjon og

opplevelsesanalyse, vil observasjon og feltarbeid, gi meningsfulle og relevante data, som i sin tur skal gi svar på problemstillingen.

Det er en rekke utfordringer metodisk og etisk i et feltarbeid; avhengig av grad av involvering og deltakelse (Fangen 2004). Feltarbeid som deltakende observasjon innebærer som nevnt over to ting: observasjon og deltakelse. Og involveringen kan gå fra en skala fra kun å observere til kun å delta. I mitt tilfelle var det snakk om begge deler. Jeg hadde spilt golf en stund for selve feltarbeidet startet. Men selv da gjorde jeg en form for feltarbeid, fordi jeg ofte observerte og reflekterte over egen og andres atferd og væremåte på banen. Når dette prosjektet ble en realitet, ble deltakelsen og observasjonene mer systematisk og vitenskaplige. Som forsker må du imidlertid være spesielt opptatt av hvilken førforståelse du bringer med deg inn i situasjonen. All forståelse viser tilbake til en førforståelse. Jeg trodde at golf var snobbete og dyrt før jeg begynte. Det var jeg klar over, og som nevnt tidligere, var jeg mistenkelig til all denne vennligheten jeg møtte. Jeg måtte underveis revidere min førforståelse og erkjenne at vennligheten var en reell og ekte. Vår førforståelse henger ofte sammen med strukturelle forhold så som alder, etnisitet, klassebakgrunn og kjønn; noe som kan influere både på observasjonene og tolkningene (se Fangen 2004). I mitt tilfelle befant jeg meg i den aldersgruppen som de fleste golfspillere gjorde. De aller fleste golfspillere er etnisk norske, hvilket jeg også er. Jeg var mann, noe mer enn 70 % av golfspillere også er. Min klassebakgrunn var imidlertid noe forskjellig. Riktignok har jeg høyere utdanning og ledende stilling slik mange golfspillere også har. Men jeg har arbeiderklassebakgrunn; en bakgrunn som så med skepsis på idretter som seiling, golf og alpint. Min klassereise, dvs. å vokse opp i arbeiderklassen og etablere meg i middelklassen, kan likevel innebære fordeler. Jeg tror jeg kan kommunisere like lett med personer fra ulike klassebakgrunn, samt at jeg tror jeg kan forstå utgangspunktet og holdningene til de forskjellige klassene.

Under feltarbeidet inntok jeg rollen som "fullt deltakende observatør" (Fangen 2004). Motivet for å gjøre et feltarbeid var å kunne avdekke hva golfspillere ble motivert av og hva som fremmet og hemmet en videre deltakelse i dette spillet. Slik jeg så det, krevde dette at jeg måtte oppleve og føle hva de andre opplevde og følte på banen. Det var ikke nok bare å observere, jeg måtte også delta. Jeg måtte gjennomføre det Øygarden kalte for "fullkontaktsosialogi". Gjennom å bruke kropp og sinn som metoderedskap og inngangsbillett ønsket han å forstå hva som foregikk i et boksemiljø. Han trente sammen med andre bokser, sparret før kamper; ja endog gikk en full kamp. Først da han fikk brukket nesen, var han tilstrekkelig deltaker. Ikke uten grunn fikk avhandlingen tittelen "Den brukne nesens estetikk". Nå representerer ikke golf de samme kroppslige utfordringer og erfaringer som boksing. Like fullt innebærer golf en del følelsesmessige opplevelser og følelser som det kan være vanskelig å observere og forstå, uten å spille golf selv. Vekslingen mellom frustrasjon og ekstase, mellom skuffelse og mestring, mellom skam og stolthet, har psykologiske og sosiologiske dimensjoner som vanskelig kan observeres uten selv å delta som fullt deltakende observatør.

Deltakende observasjon innebærer også etiske problemstillinger. I første rekke bør de som det forskes på være informert om hva de utsettes for og de bør også sikres anonymitet (Fangen 2004). Vanligvis brukes deltakende observasjon på sosiale fenomener og situasjoner som oppfattes som problematiske, "annerledes" eller "eksotiske" sett fra storsamfunnet side. Forskeren kommer da ofte i situasjoner hvor det kan avdekkes forhold som forskningsobjektene ikke vil skal avdekkes og bringes ut i allmennheten, så som i studier av psykiatriske sykehus, det nynazistiske miljøet osv. Andre ganger kan forskeren komme i situasjoner hvor det kanskje avkreves handlinger som forskeren finner vanskelig å skulle innfri. Det er også et spørsmål om forskeren skal være åpen om sin rolle, eller observasjonene

skal være skjult for de observerte. Dette skaper etiske dilemma for forskeren. Men prosjektene er forskjellige og entydige svar kan ikke gis. I noen tilfelle vil full deltakelse, inkludert problematiske handlinger, være det eneste rette. Andre ganger en informasjon om prosjektet kunne "ødelegge" muligheten for innsikt i grunnleggende mekanismer i det fenomenet som studeres. Andre ganger vil det være helt umulig å skulle løpende informere deltakerne om at de inngår i et forskningsprosjekt. I dette prosjektet var de etiske dilemmaene ikke spesielt store eller problematiske. Temaet var verken følsomt, annerledes eller eksotisk. Jeg valgte å delta som skjult observatør, selv om mange visste at jeg holdt på med golfforskning. Jeg har ikke løpende informert de jeg spilte sammen med at jeg i tillegg til å spille og ha det trivelig sammen med disse, også observerte og analyserte deres og min egen atferd og væremåte. For det første ville dette skapt en avstand mellom meg og de utforskede som sannsynligvis ville påvirket deres atferd på banen og gitt meg andre data enn det jeg ville få ved en skjult observasjon. For det andre var sannsynligheten for at jeg skulle avdekke forhold som de utforskede ikke ønsket at jeg skulle gå videre med, svært liten. Utgangspunktet for feltarbeidet og den deltakende observasjonen var å komme på sporet av hva som motiverte for deres deltakelse og engasjement i golfen. Men konfidensialiteten og anonymiteten er ivarettatt. Ingen enkeltpersoner som ble observert vil kunne gjenkjennes i mine beskrivelser fra feltarbeidet. Jeg mener et prosjektet er etisk forsvarlig og i tråd med de etiske retningslinjer som foreligger for samfunnsvitenskaplig forskning.

Men det er ikke gitt at det er de samme faktorene som forklarer deltakelsen og medlemskapet i én klubb som forklarer det samme i en annen klubb. Som Bergsgard (1993) påpekte kan valg av klubb nettopp uttrykke klasses tilhørighet, dvs. en form for sosial distinksjon. Våre observasjoner måtte derfor finne sted på flere ulike klubber. Vi måtte ta høyde for at medlemmer i eldre, prestisjefylte klubber kanskje hadde andre oppfatninger om saker og ting enn medlemmer på nyetablerte, mer "folkelige" baner. Vi antok også at det kunne være forskjeller mellom baner etablert i nærheten av større byer og baner etablert i distriktene. I tillegg til faglige vurderinger, måtte vi også ta hensyn til tidsmessige og økonomiske rammer. Reise, overnatting, lønn osv. gjorde at vi måtte konsentrere oss om baner på Østlandet og Sørlandet (inkludert Rogaland). Vi så for oss at 8-10 baner ville være et tilstrekkelig antall under de rammene vi hadde. Etter grundige vurderinger av mulige baner endte vi opp med en bane som er blant de tre eldste banene i landet; to baner som ble etablert på begynnelsen av 1990-tallet, to baner fra midten av 1990-tallet, 2 baner fra slutten av 1990-tallet og en nyetablering fra 2001. Fem av banene ligger i nærheten av større befolkningskonsentrasjoner, tre av banene er ute i distriktene. Fire av banene er såkalte prestisjebaner, mens fire er mer folkelige. Totalt var vi til stede på 8 baner med både feltarbeid og spørreskjemaer.

Feltarbeidet ble gjennomført over to dager på hver bane. Det kan sies å være lite for et feltarbeid. Men ressursene rakk ikke lenger. Første dag hadde jeg en samtale med daglig leder og gikk rundt og observerte bane og fasiliteter for øvrig. Treningsmulighetene og klubbhus ble også besøkt. En del av tiden sto jeg på drivingrangen og slo ut baller, samtidig som jeg observerte hvem som brukte anlegget, hva de gjorde, hvem de snakket med, hva praten besto av osv. Neste dag ble brukt til spill på banen. Da spilte jeg hovedsakelig sammen med tilfeldige og for meg ukjente personer. Enkelte av dagene hadde jeg også med en medobservatør. Vi gikk som regel sammen med to andre spillere. Der hvor det var mulig og naturlig brakte jeg opp spørsmål om hvorfor de hadde begynt med golf, hvem som hadde påvirket dem til å begynne, hva de holdt på med til vanlig, hvem de spilte sammen med vanligvis, hvordan de opplevde bane og klubbhus osv. Etter en runde ble jeg sittende et par timer på klubbhusets eller restaurantens terrasse for å observere og prate med andre spillere. På kveldstid, tilbake på hotellrommet, ble observasjoner og opplevelser notert ned.

Spørreskjemaundersøkelsen

Det var behov for å kvantifisere mange av de temaene og spørsmålene som dukket opp i undersøkelsens tidlige fase. Eller sagt på en annen måte: den norske golfspilleren utgjør et sentralt element i golfens vekst og spredning. Det er interessant å vite hvem denne spilleren er, hva han eller hun motiveres av, hvem som tok de med på banen, hva det er ved golfen som gjør at de finner golf interessant og morsomt osv. Dette fikk jeg samlet en del data på gjennom feltarbeidet, men jeg ønsket å kunne generalisere disse funnene. Det kunne kun en kvantitativ analyse hjelpe meg med.

Data fra intervjuene, opplevelsesanalysen, introspeksjonen og feltarbeidet ble lagt til grunn for utformingen av et spørreskjema som skulle deles ut til et visst antall spillere på hver bane (se vedlegg 1). For å vite noe om respondentenes sosiokulturelle bakgrunn ble det spurt om alder, utdanning, hovedbeskjeftigelse, tidligere idrettserfaring og familiens idrettsinteresse. Variabler knyttet til eget golfspill var hvilket handicap vedkommende hadde, om vedkommende spilte som gjest eller medlem, hvem vedkommende oftest spiller med og hva det var som fikk vedkommende til å begynne å spille. Det ble spurt om hvilke oppfatninger vedkommende hadde før han eller hun startet med golf, hvordan de opplever golfspillet nå, hvem de hadde lært golfsvingen av og hvor "hekta" de var på golf. Det ble også stilt spørsmål om hvorledes de opplever bane og klubbhus, samt det inntrykk de hadde av andre spilleres oppførsel og væremåte på banen.

For å kunne generalisere funnene sine må forskerne sikre at det har et såkalt representativt utvalg (Hellevik 1999). Det innebærer at alle enhetene som undersøkelsen gjelder (populasjonen) har en kjent sannsynlighet for å bli trukket ut. For at så skal være tilfelle må det foreligge eller ferdigstilles en populasjonsliste eller universliste som det også kalles. Men i de tilfellene hvor det ikke finnes lister over potensielle respondenter, eller hvor det er praktisk vanskelig å utforme en slik liste, må forskerne prøve å skaffe et representativt utvalg på en annen måte. Det var situasjonen i vår undersøkelse. Det foreligger ikke noen sentral liste over populasjonen. Riktignok har hver klubb en liste over medlemmene. Men den er ikke like tilgjengelig for utenforstående. Om vi hadde fått tilgang til en slik, og sendt spørreskjemaene ut i posten, ville svarprosenten ut fra erfaring blitt lav. Vi ønsket å gjennomføre spørreskjemaundersøkelsen på de baner vi hadde gjort feltarbeidet på de spillere som befant seg på banen da vi var der. Dessuten ønsket vi selv å dele ut og samle inn spørreskjemaer på banene for å sikre høy svarprosent. Vi endte opp med noe som kan betegnes som et tilnærmet representativt klyngeutvalg.

Basert på erfaringer fra noen attraksjonsundersøkelser (Tangen 1991) og dopingundersøkelser (Tangen og Bergsgard 1994) ble det i utgangspunktet tatt sikte på å dele spørreskjemaer til hver 5. spiller ved ankomst. Vi antok at det ikke ville innebære systematiske skjevheter om vi plukket ut på denne måten. Det er lite rimelig å tro at f. eks. hver 5. spiller vil være en høyhandicapspiller. Vedkommende kan like gjerne være en spiller med lavt eller middels handicap. På samme måte ville det forholde seg til variabler som kjønn, alder, yrke osv. Ved å velge hver 5. spiller ville vil unngå at utvelgelsen ble preget av subtile og ubevisste utvelgingskriterier, noe mer skjønnsmessige utvalg ofte lider under. Vår erfaring er at vi kan få et utvalg som tilfredsstillende til kravene til representativitet og generaliserbarhet ved å trekke på denne måte.

Vanligvis ble spillerne plukket ut i det de kom til proshopen for å betale spilleavgiften. Det kunne være noe vanskelig i noen tilfeller fordi noen spillere, som var medlemmer, bare gjorde seg klar ved første utslag. Andre hadde det svært travelt med å komme seg ut på banen. Andre

spillere kom bare for å trene på drivingrangen og var ikke innom proshopen i det hele tatt. Strategien var at jeg måtte justere utvalgsprosedyren og dele ut skjemaer til omtrent hver femte person jeg observerte, enten vedkommende var på vei ut eller nettopp var ferdig med runden, eller var der for å trene.

Fordi ulike kategorier spillere bruker banen på forskjellige tidspunkter måtte jeg være tilstede hele dagen. Om formiddagen var det ofte pensjonister og arbeidsledige. Disse ble avløst av skoleelever og studenter utover dagen. På ettermiddagen kom så de yrkesaktive. Hvor mange vil det så kunne være som spiller på en dag på den enkelte bane? Det vil være avhengig av både hvilken dag det er, om det er på våren, sommeren eller høsten, være t den aktuelle dagen, om det er noe arrangement osv. Banens kapasitet bestemmes av hvor lenge det er lyst og hvor ofte det slippes ut en gruppe á fire spillere. Om vi sier at det er aktuelt å spille fra kl. 08.00-17.00 (etter kl. 17.00 blir det vanskelig å rekke rundt før mørket kommer) og det slippes ut en gruppe spillere hvert 10. minutt, så vil banekapasiteten være på 216 spillere pr dag. I beste fall vil dette være tilfelle på helt spesielle dager på spesielt ettertraktende baner. For de fleste av de banene vi valgte ut ville dette være et urealistisk tall. Vi anså det som mer realistisk at ca 110-120 spillere ville være et mer realistisk besøkstall på gode dager. Om vi da ba hver 5. spiller som ankom, ville vi sitte igjen med et utvalg på ca 24-25 spillere pr bane, totalt et utvalg på 200 spillere.

I praksis satt vi igjen med 158 besvarte spørreskjemaer. Det var mange forhold som gjorde at det ble færre enn hva vi hadde sett for oss. Været var dårlig på noen av dagene vi var ute. Da var det færre spillere enn på dager med bedre vær. På grunn av kostnadsrammene kunne vi ikke komme tilbake på et annet, mer passende tidspunkt. I andre tilfelle var det lagt opp til turneringer på den dagen vi skulle være der. Da var det en del som hadde det travelt og var så konsentrerte at de ikke ønsket å besvare spørreskjemaet. Dette skjedde også på dager uten turneringer. En del forespurte hadde tydeligvis et så stramt tidsskjema at de ikke kunne avse de ca 20 minuttene som det tok å besvare spørreskjemaet. Tross dette mener vi at vi sitter igjen med et utvalg som er ganske representativt for norske golfspillere.

Hvis vi sammenlikner utvalget og populasjonen med henblikk på alder, ser vi at de har omtrent samme fordelingen.

	Under 20 år	Over 20 år
Utvalget	15 %	85 %
Populasjonen	14 %	86 %

Tabell 1: En sammenlikning av alder i utvalg og populasjon (N=158)

Også om vi sammenlikner utvalg og populasjon ut fra kjønn ser vi at det er en brukbar representativitet. Det er verdt å merke seg at 5 % ikke har oppgitt kjønn i sitt spørreskjema. Hvorvidt det er flere menn enn kvinner som har latt være å krysse av i denne rubrikken, vet vi ikke.

	Menn	Kvinner	Ubesvart
Utvalget	70 %	25 %	5 %
Populasjonen	73 %	27 %	

Tabell 2: En sammenlikning av kjønn i utvalg og populasjon (N=158)

En annen variabel som kan brukes for å avklare utvalgets representativitet er spillernes spillehandicap. I spørreskjemaet anvendte vi de kategoriene som Norges golfforbund selv oppgir i sine handicapbestemmelser. Dessverre er det ikke de samme kategoriene som NGF anvender når de legger ut nøkkeltall om golf i Norge på Internett.

Utvalgets hcp-kategorier		Populasjonens hcp-kategorier ¹⁶	
- 4,4	3,8	0,0-9,9	2,3 %
4,5-11,4	8,2		
11,5-18,4	16,5	10,0-19,9	9,2 %
18,5-26,4	25,9	20,0-29,9	15,1 %
26,5-36,0	25,9	30,0-36,0	18,3 %
Grønt kort	19,0	Grønt kort	50,5 %

Tabell 3: En sammenlikning av spillernes handicap i utvalg og populasjon (N=158)

Utvalget har langt mindre andel av grønt kort spillere enn populasjonen skulle tilsi, samt en overvekt av bedre spillere. Det innebærer at utvalget består av mer erfarne spillere enn hva som finnes i populasjonen. Hvordan dette slår ut i hvorledes respondentene svarer på spørsmålene er ikke godt å si. Sannsynligvis har utvalget lettere for å svare på en del av spørsmålene i og med at de har lengre erfaring med spillet. Men de vil kanskje i mindre grad huske presist eller har klare formeninger om hva som fikk de til å begynne med golf og hvorledes de oppfattet golf før de begynte med golf. Jeg tror likevel ikke at denne skjevheten vil ha de store konsekvensene for de svarene som er samlet inn ved hjelp av spørreskjemaet.

Det største problemet med utvalgets størrelse er at muligheten for å bruke tyngre statistisk analyseverktøy reduseres. I de aller fleste statistiske mål inngår antallet respondenter (N) beregningene. Sagt på en annen måte: det er ofte ønskelig å ha stor N både for at feilmarginene skal bli minst mulig og at resultatene skal bli signifikante hvis det benyttes statistiske mål. Nå er det imidlertid ikke lagt opp til noen tyngre statistisk analyse av spørreskjemadataene. Det jeg i første rekke er interessert i er noe grove kjennetegn på den norske golfspilleren. Jeg er i denne sammenheng ikke opptatt av å avdekke mulige relasjoner og korrelasjoner mellom avhengige og uavhengige variabler. Ei heller er jeg her opptatt av å avdekke underliggende faktorer som kan tenkes å forklare golfspillerens holdninger og synspunkter. I denne sammenheng vil jeg kun beskrive noen fordelinger på spørsmål om aktivitet, innflytelse, motiv og holdninger. Med tiden kan det hende at jeg analyserer disse dataene grundigere statistisk.

Dokumentanalyse

En del av analysen skal se nærmere på hvorledes nye baner og klubber ble etablert og hvem som sto bak disse etableringene. Flere kilder var her mulige, men ressursene satte igjen rammer for hva som kunne gjøres. For å få kunnskap om dette lette jeg opp skriftlige kilder i form av jubileumsbøker, hjemmesider på Internet og andre skriftlige kilder. Det er relativt sparsomt med slikt sekundært kildemateriale. Jeg fant det for tidkrevende å hente inn primærkilder i form av årbøker og årsberetninger for å etterprøve sekundærkildene. Heller ikke var det rom for å intervjuere initiativtakerne og kretsen rundt dem. De eldste var falt bort, mens de gjenværende var for tidkrevende og ressurskrevende å oppsøke. Kun unntaksvis gjennomførte jeg noen intervju med disse. Jeg har ikke gjennomført en tilstrekkelig

¹⁶ Tallene er hentet fra <http://ngf.golf.no/> under linken "Fakta om golf".

kildekritikk. Det ville blitt mer omfattende enn hva jeg mente jeg ville få igjen for det. Jeg tror likevel at framstillingen basert på de lettere tilgjengelige kildene er tilstrekkelig presist for mitt formål, dvs. slik det er formulert i kapitlet ”Lokale entusiaster og entreprenører”.

Når det gjelder den historiske analysen av norsk landbruk, var det i utgangspunktet tenkt som en egen delanalyse. Siden det ikke ble bevilget midler til den analysen, måtte denne delen reduseres til et minimum. Jeg har i første rekke lett opp faglitteratur som gir en oversiktlig og tilgjengelig framstilling av endringer i det norske landbruket. Min kollega, professor Olav Rovde, har guidet meg i dette arbeidet. Dette har jeg så forsøkt å knytte an til sentrale tidspunkter og milepæler i norsk golfs utvikling.

Forsker og golfspiller

Det er nødvendig å kommentere min rolle som forsker og min lidenskap for golf. Idealet i forskerverdenen har lenge vært at forskeren skal være nøytral og distansert i forhold sitt forskningsobjekt. Men i det senere har man innsett at for å kunne forstå sosiale fenomener, må samfunnsvitenskaplige forskere både være ”tilskodar og deltakar” som Skjervheim (1974) påpekte. Sagt på en annen måte: idealet nå er at forskerens samfunnsvitenskaplige teoretiske og metodiske skoloring skal forenes med nær og intim kjennskap til feltet og deltakerne der. Men som Fangen (2004) påpeker, må forskeren da finne balansepunktet mellom deltakelse og analytisk distanse. Både en utvendig og innvendig rolle må inntas og koordineres.

Det er i feltarbeidet at rollene som forsker og golfspiller kan sies å være mest problematisk. Mange forskere erfarer faren med en for sterk involvering og identifisering med feltet. Det er det som kalles å ”go native”, dvs. at du blir en ikke-observerende deltaker. F. eks. opplevde Øygarden (2000) at han på et gitt tidspunkt ikke lenger var sikker på om han var boksende forsker eller forskende bokser. Interessen for boksing, opplevelsen av egen kropp og relasjonene til de andre menneskene i bokseklubben begynte å bli mer interessant enn analysen og avhandlingen. Dette betegnes i andre sammenhenger som ”kjærlighet gjør blind”. Min til tider lidenskaplige interesse for spillet kan ha ført til at jeg overså viktige spenninger eller mønstre, og overbetonte andre forhold som mer bekreftet golfens fortreffelighet slik jeg ønsket at den skulle framstå. Gjennom å bruke forskjellige metoder, metodetriangulering, mener jeg å ha redusert faren for dette.

Som det framgår foran har jeg brukt ulike metoder for å få fram data fra begge rollene, som f. eks. introspeksjon, offisiell statistikk, kvalitative intervjuer, dokumentanalyse, opplevelsesanalyse og feltarbeid. Disse har delvis blir brukt uavhengig av hverandre, men også brukt i sammenheng med hverandre. F. eks. har dokumentanalysen, kvalitative intervjuer og feltarbeidet dannet grunnlaget for utformingen av spørreskjemaet. Det skulle motvirke tendensen til at jeg kun tok rollen som forsker eller kun rollen som golfspiller og at dette farget dataene i den ene eller andre retning. I diskusjon med andre forskere, både i sammenhenger hvor jeg har lagt fram prosjektet, men også når jeg har fortalt at jeg både spilte og forsket på golf, har kritiske kommentarer framkommet. Særlig har faren med å være for engasjert i feltet blitt trukket fram som et hinder for å se det en burde se. Kritikken har vært relevant. Den har skjerpet min oppmerksomhet om farene for å blande rollene, og tvunget meg til å være kritisk både til egne og andres observasjoner og opplevelser. Jeg har prøvd å pendle mellom innsideperspektivet og utsideperspektivet i alle faser av prosjektet; både når jeg har stått på utslagsstedet og kjent på følelsene av et dårlig utslag og reflektert over dette, når jeg sitter og skriver denne rapporten og i de andre settingene jeg har gått inn og ut av. Håpet er at anvendelsen av begge perspektivene har vært fruktbare og gitt kunnskap som er både teoretisk og praktisk nyttig.

Sett fra et luhmanns perspektiv kan imidlertid ikke mine beskrivelser og tolkninger problematiseres og forstås som kun et resultat av mine posisjoner og roller i feltet. Med henvisning til Spencer Brown (1979) understreker Ronglan (2000) at observasjoner ikke bare bestemmes *hvorfra* det observeres, men også *hvordan* det observeres. Jeg har sett det jeg har sett som golfspiller og forsker. Samtidig har jeg hatt på meg bestemte faglige briller og dermed sett bestemte ting. Mine teoretiske perspektiver har muliggjort noen observasjoner og stengt ute andre. Observasjonen er i seg selv en distinksjonshandling, der noe skilles fra noe annet, og den ene siden av forskjellen betegnes. Distinksjonen kan alltid trekkes annerledes. En annen golfspillende forsker kunne observert annerledes enn meg. Det er kun gjennom kommunikasjon og diskusjon med golfspillere og forskere at et mer komplett og presist bilde kan framtre. Det åpnes det for når rapporten nå er lagt fram.

III. Golfens vekst i Norge og Europa

Utgangspunktet for denne analysen var den vekst som norsk golf hadde opplevd fra 1985-2005 og som ble illustrert i fig. 1. Det er nå behov for å beskrive denne veksten noe mer i detalj. Som påpekt tidligere blir ”vekst” i denne sammenheng målt med utgangspunkt i antall medlemmer, antall klubber og antall baner. Andre variabler som antall spilte runder, spillernes ferdigheter, den økonomiske omsetning på banene osv. kunne også vært anvendt. Men det foreligger kun lett tilgjengelige data om de tre førstnevnte variablene. Og som før nevnt mener jeg at dette er de mest sentrale variablene ved det forholdet jeg ønsker å analysere.

Medlemskap

Innledningsvis ble det vist en figur som viste at antall medlemskap innen NGF i perioden 1985-2005 økte fra 5600 til 122 000 (fig. 1). Også i Europa totalt sett har det vært en sterk økning i samme periode.

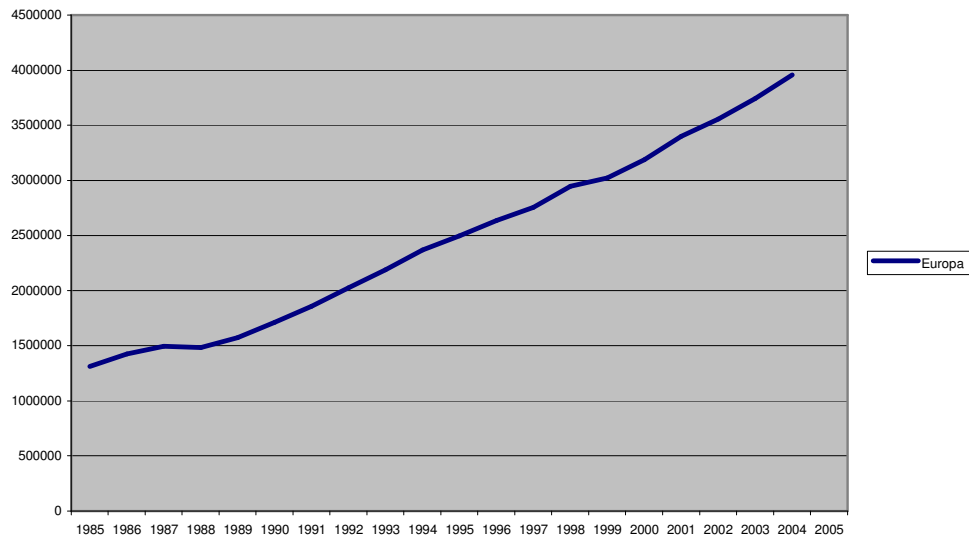


Fig 2: Medlemskap i europeiske golf forbund fordelt på år. ¹⁷

Selv i land med lange tradisjoner, slik som Skottland og England, har det vært en økning, om enn ikke i samme grad. Hva gjelder våre nordiske naboer så finner vi det samme mønsteret der. Selv om Sverige startet på et langt høyere nivå enn Norge i 1985 med ca 180 000 medlemmer, økte dette til ca 550 000 i 2005. I absolutte tall er veksten betydelig større her enn i de andre nordiske landene, men prosentvis av utgangspunktet er det kun 300 prosent vekst sammenliknet med Norges nesten 2200 prosent vekst.

¹⁷ Tallene er hentet fra European Golf Associations hjemmeside <http://www.ega-golf.ch/>. Den baserer seg på statistikk fra medlemslandene.

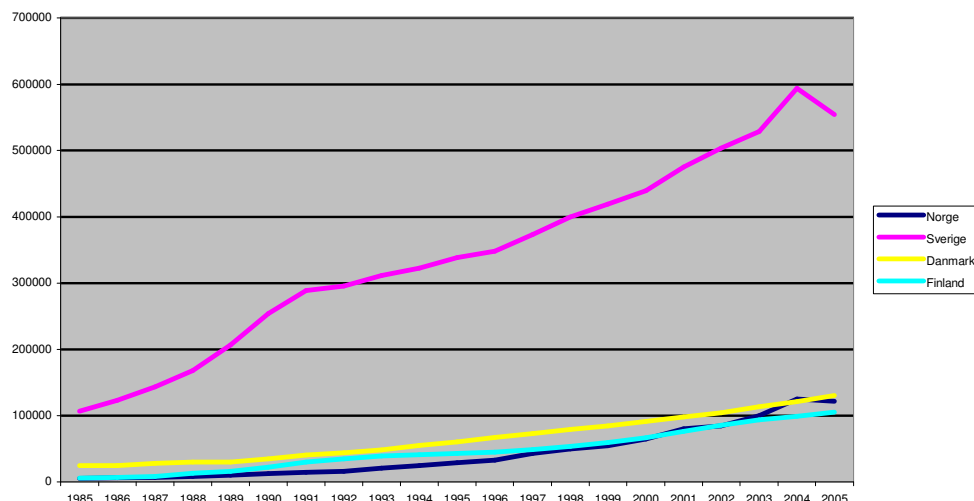


Fig 3. Medlemskap i nordiske golf forbund fordelt på år.¹⁸

Interessen for golf er altså et europeisk fenomen, og ikke bare et norsk. Men i denne sammenheng skal jeg konsentrere meg om det norske, og kun skjele til den europeiske utviklingen der hvor det er naturlig å gjøre sammenlikninger.

Brytes den norske medlemskapsutviklingen ned på kjønn og alder ser vi at den øker for alle grupperinger, men at det øker mest for menn (fig. 4). Pr. 1.1.2005 er kvinne/jenteandelen ca 27 %¹⁹, mens i NIF totalt er kvinneandelen ca 38 % (i 2000)²⁰.

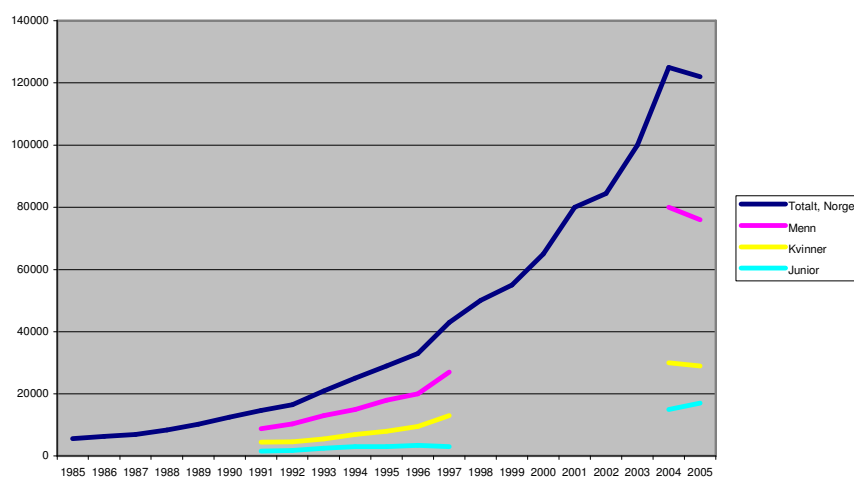


Fig 4: Fordeling av medlemskap på år og kjønn, samt junior.²¹

¹⁸ Tallene er hentet fra European Golf Associations hjemmeside <http://www.ega-golf.ch/>. Den baserer seg på statistikk fra medlemslandene.

¹⁹ Tallene er hentet fra Norges Golf forbunds "Revidert virksomhetsplan 2006-2009"

²⁰ Tallene er hentet fra "Tilstandsrapport for norsk idrett" (2002)

²¹ Tallene er hentet fra European Golf Associations hjemmeside <http://www.ega-golf.ch/>. Den baserer seg på statistikk fra medlemslandene. Her ser vi at det mangler tall for årene 1998-2003

Prosentandelen kvinner som spiller golf er i Sverige i 2005 ca 26 %, i Danmark ca 30 %, mens den i Finland er ca 27 %. Det er altså ikke store forskjeller mellom de nordiske landene.

I figur 4 er det også en linje for juniorer (dvs. de som er under 18 år) som vi ser også øker. Men denne linjen forteller mest om at det er flest voksne i denne idretten, til forskjell fra de fleste andre idrettene som er organisert i NIF. I 2005 utgjorde golfjuniorene ca 14 % av medlemsmassen²². I NIF generelt utgjorde denne gruppen ca 44 %, men det må understrekes at variasjonen er stor mellom de enkelte særforbund. Som eksempel kan nevnes Svømmeforbundet hvor ca 76 % er under 20 år. I det desidert største særforbundet, Fotballforbundet, er ca 69 % av medlemmene under 20 år. Til sammenlikning kan det også nevnes at juniorandelen i Sverige er ca 17 %, i Danmark ca 8 % og i Finland ca 14 %. Med andre ord, juniornivået er lavt også i de andre landene, og lavest i Danmark.

Med andre ord, et typisk golfmedlem er en mann over 19 år. Og det har det vært i økende grad gjennom perioden, unntatt de siste årene. Tall fra NGF²³ tyder imidlertid på at de yngres, samt kvinnenes andel, er svakt økende fra 2004. Prosentandelen menn er derfor på svak tilbakegang.

Vekst i antall klubber

Ganske parallelt med veksten i medlemskap har vi en vekst i antall klubber (fig 5).

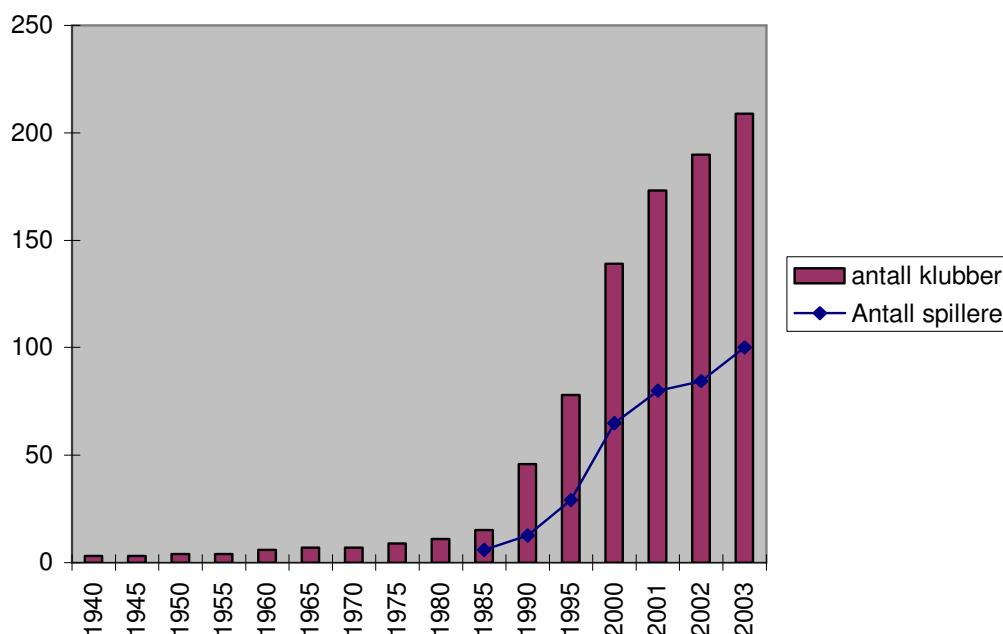


Fig 5: Vekst i antall klubber fordelt på år²⁴.

I 1985 var det i gjennomsnitt 400 medlemmer pr klubb. Dette falt til 270 i 1990 og 371 i 1995 for så å øke til ca 450 medlemmer pr klubb i perioden 2000 til 2003. Sammenliknet med gjennomsnittstørrelsen på norske idrettslag generelt er det relativt mange medlemmer pr

²² Tallene er hentet fra Norges Golfforbunds "Revidert virksomhetsplan 2006-2009"

²³ Virksomhetsplan 2004-2007

²⁴ Tall fra Norge Golfforbund

klubb. Ifølge Enjolras og Seippel (2001) var det bare ca 13 % av norske idrettslag som hadde mer enn 400 medlemmer i 1999. Så golfklubber er på denne bakgrunn relativt store klubber å regne. Men de er ikke store nok på bakgrunn av at inntekter fra medlemmene må utgjøre en stor del av finansieringen av banene. Mange klubber ønsker langt flere medlemmer for å sikre driften. Det trenger ikke andre norske idrettsklubber å bry seg om for deres idrettsanlegg er ofte i hovedsak finansiert gjennom spillemidler.

Vekst i baner og anlegg

Mange vil påstå at tilgjengelighet til anlegg er den sentrale forklaringen på at folk driver med idrett. Denne antagelsen er sentral hos myndighetene og NIF. Jo flere anlegg som bygges, jo flere vil bli aktive. Som det er blitt vist er ikke det tilfelle (Rafoss og Breivik 2005). Det er ikke noe entydig forhold mellom antall anlegg og hvor mange som bruker dem (Tangen 2005).

Denne antagelsen impliserer at det ligger et behov for fysisk aktivitet og bevegelse i den enkelte som bare venter på å bli utløst. Slik er det heller ikke. I så fall skulle det vært langt flere som brukte våre mange idrettsanlegg enn hva som faktisk er tilfelle. Jeg skal ikke her gå dypere inn i den problematikken. Det er gjort mer omfattende andre steder (Tangen 2005). Her skal jeg kun se på anleggsutbyggingen som et uttrykk for veksten innen golfidretten, altså noe som må forklares og ikke som noe forklarende.

Vi ser i fig 5 at anleggsveksten har vært sterkt økende i perioden 1985-2005 fra 9 baner i 1985 til 155 baner i 2005.

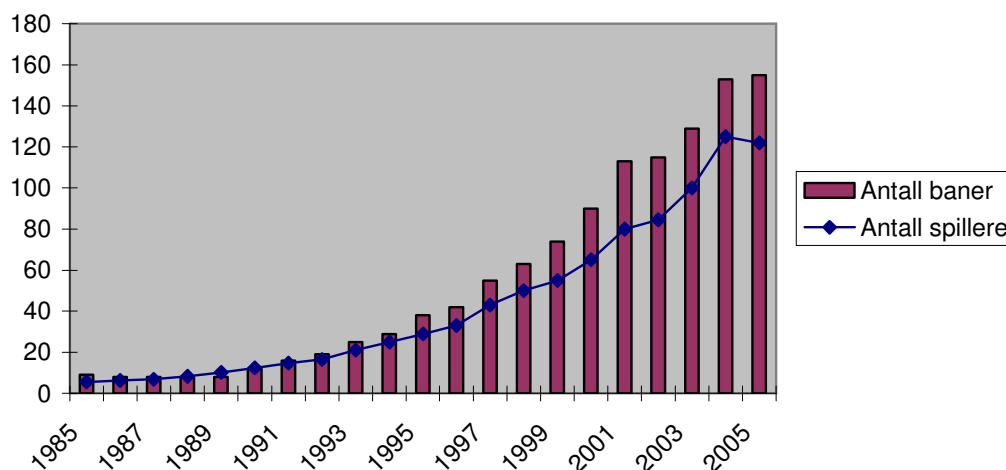


Fig 5: Økningen i antall baner sammenliknet med veksten i antall medlemskap (i 1000).²⁵

Fig 5 viser et sterkt sammenfall mellom antall baner som er bygget og medlemskapsutvikling. Men i og med at banens størrelse kan variere fra 6 til 18 hull kan det også være interessant å se på veksten i antall hull. I henhold til NGFs egne tall har dette økt fra 465 hull i 1995 til 1596 i 2005. Det er en økning på 343 %.

²⁵ Tallene er hentet fra European Golf Associations hjemmeside <http://www.ega-golf.ch/>. Den baserer seg på statistikk fra medlemslandene. Her ser vi at det mangler tall for årene 1998-2003

Med visse variasjoner finner vi den samme anleggsbyggingen også i de andre nordiske landene (fig 6). Vi ser imidlertid at Sverige hadde en sterkere vekst enn de andre fra 1991 til 1993 og en ny topp i 2003.

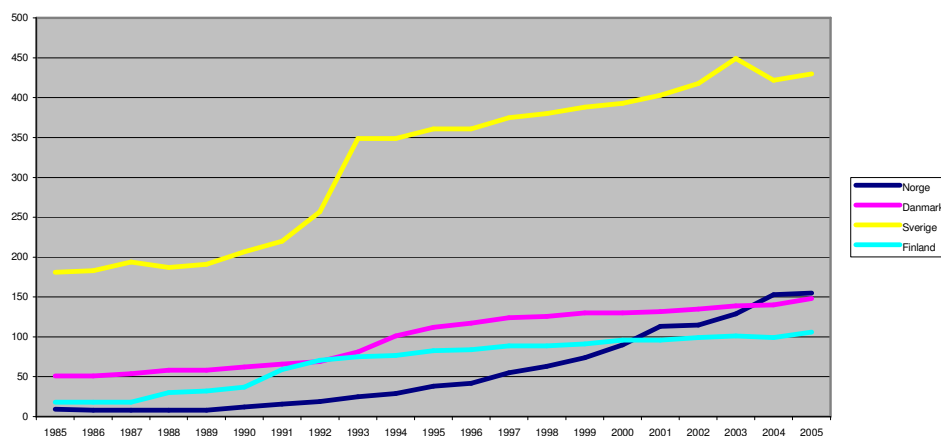


Fig 6: Økningen i antall baner i de nordiske landene i perioden 1985-2005. ²⁶

En annen måte å få fram forholdet mellom baner og medlemskap er dekningsgraden. Om vi fordeler antall medlemmer på antall baner får vi et tall som uttrykker hvor mange medlemmer vi har pr bane. Det forteller ingenting om presset på den enkelte bane som det kan være i enkelte områder. F. eks. vil det i Oslo-området være et større press på banene i og med at her bor det flere medlemmer (selv om de er registret med hjemmebane et annet sted i Norge) sett i forhold til det antall baner som der finnes.

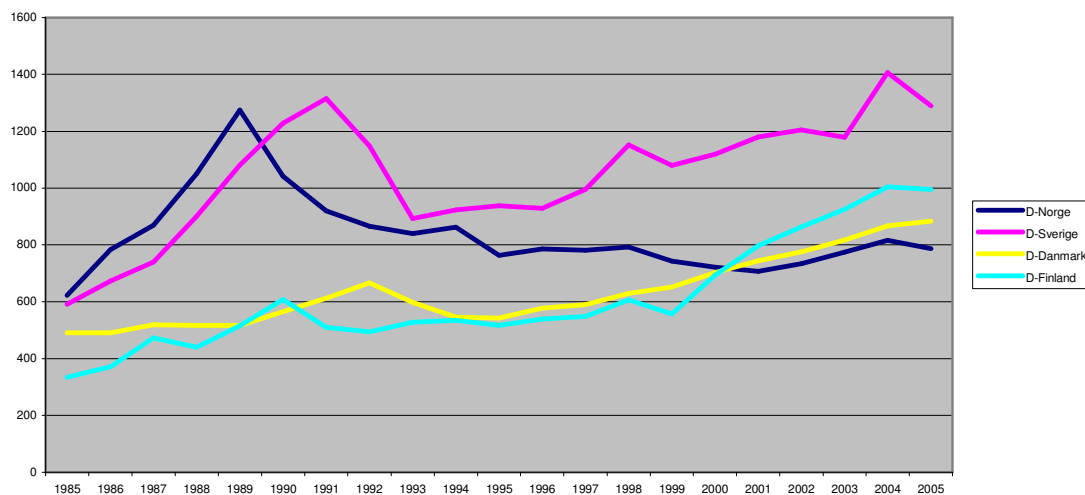


Fig 7: Dekningsgraden for golfbaner i perioden 1985-2005. ²⁷

²⁶ Tallene er hentet fra European Golf Associations hjemmeside <http://www.ega-golf.ch/>. Den baserer seg på statistikk fra medlemslandene. Her ser vi at det mangler tall for årene 1998-2003

²⁷ Tallene er hentet fra European Golf Associations hjemmeside <http://www.ega-golf.ch/>. Den baserer seg på statistikk fra medlemslandene. Her ser vi at det mangler tall for årene 1998-2003

Fig 7 viser dekningsgraden i Norge og i de andre nordiske landene. Det framgår at i Norge var dekningsgraden var dårligst i perioden 1987 til 1992. Da var det relativt flere medlemmer pr. bane enn både før og etter. Som vi ser har dekningsgraden blitt svakt bedre fram til 2005. Litt påfallende er det kanskje at de andre nordiske landene har opplevd en svekket dekningsgrad, dvs. antall spillere per bane har økt. Norges Golfforbund legger til grunn at en 18 hulls bane har en kapasitet på 1200 medlemmer, en 9 hulls bane 700 medlemmer og en 6 hulls bane 500 medlemmer²⁸. Sammenliknet med fig 7 kan det vanskelig sies at dekningsgraden nærmer seg kapasiteten. Snarere tvert i mot. Det er fortsatt godt med plass på norske golfbaner.

Om vi betrakter golfmedlemmer som aktive brukere, og det kan vi med rette gjøre fordi det er få passive medlemmer i norsk golf, så kan vi sammenlikne med annen anleggsbruk. I 2005 er det altså 787 medlemmer pr golfbane. Sammenliknet med bruken av flerbruksanlegg, svømmebasseng og fotballanlegg er det flere brukere pr golfanlegg en de andre anleggene. Hvert flerbruksanlegg har 586 aktive brukere; svømmebassenget har 230 aktive brukere mens fotballanlegg har 49 aktive brukere (Rafoss & Breivik 2005). Fordelt på den totale voksne befolkning, og ikke bare den aktive delen, finner vi at det er 23 509 innbyggere pr anlegg. Sammenliknet med andre anleggstyper er dette veldig høyt. Ifølge Rafoss & Breivik (2005) vil det pr flerbrukshall være 5588 innbyggere pr anlegg, for svømmebasseng er tallet 3024 og for fotballanlegg er det 841. Det er altså en betydelig bedre anleggsdekning for disse anleggstypene enn for golfanlegg.

Oppsummering

På de foregående sidene har jeg forsøkt å dokumentere hvorledes golfsporten i Norge har utviklet seg de siste 20 årene. Det har funnet sted en formidabel vekst i både medlemskap, klubber og baner. En tilsvarende vekst har også funnet sted i andre europeiske land selv om tidspunkt, forløp og økning vil vise visse variasjoner. Det foreliggende prosjektet har til hensikt å skissere en forklaring på denne veksten; i første rekke den norske.

En sosiologisk forklaring vil, som nevnt tidligere, forankres i flere forhold og flere tilnærminger. Først vil jeg skissere en fenomenologisk analyse av golf basert på metodene introspeksjon, empati, opplevelsesanalyse og feltarbeid. Den skisserer noen trekk som framtreddende ved spill og samvær på bane og i og rundt klubbhuset og de opplevelser som de fleste erfarer gjennom dette. Jeg mener altså at det ligger kimer til forklaring i det sosiale fenomenet selv. Dernest gjøres det rede for hva sentrale informanter i feltet mente var de viktigste grunnene til den store veksten i norsk golf. Funnene fra den fenomenologiske og intervjubaserte undersøkelsen er lagt til grunn for en spørreundersøkelse blant noen norske golfspillere for å kunne gi en beskrivelse av ”den norske golfspilleren”. Funn fra den fenomenologiske, intervjubaserte og kvantitative undersøkelsen peker i retning av at det er forhold ved spillet selv og ved spillernes sosiale nettverk samt endringer i det norske landbruket og initiativrike personer i lokalsamfunnet som synes å være av størst betydning for å forklare at så mange begynner med golf. Jeg vil derfor tolke disse funnene ut fra sosiologisk systemteori, endringer i de samfunnsmessige relevante omgivelser, teorier om entreprenørskap og offentlig menings- og opinionsdanning eller ”ryktespredning” for å bruke et mer folkelig uttrykk.

²⁸ Personlig meddelt informasjon fra Pål Melbye, Norges Golfforbund, pr epost 12. desember 2005.

IV. Golf som sosialt fenomen

Min undring over golf som sosialt fenomen kom først etter at jeg for noen få år siden selv begynte å spille²⁹. Det var ganske tilfeldig at jeg i det hele tatt prøvde meg. Riktignok fantes det både golfbane og klubb ikke så langt fra der jeg bor. Jeg var oppmerksom på muligheten, men hadde så langt ikke benyttet meg av den. Som samfunnsforsker har jeg alltid undret meg over hvordan idrett i det hele tatt er mulig og hva som får folk til å holde på med idrett (Se Tangen 2004). Min undring over golfens tilrekningskraft vokste om kapp med mine ferdigheter. Jeg ble hekta, som man sier på dagligspråket. Jeg ble forundret over mine egne reaksjoner og min egen atferd. Mest forundret var jeg over at jeg selv aksepterte og underla meg krav og forventninger som jeg ville trodd jeg kunne heve meg over. Tross alt er jeg som sosiolog faglig trent opp til å gjennomskue og analysere sosiale mekanismer og prosesser. Like fullt avfant jeg meg med å kle meg på bestemte måter og overholde regler som kunne synes overflødige og rigide. Ja, ikke bare avfant jeg meg med dette; jeg følte også et ubehag ved ikke å innfri kravene og forventningene. Siden min golfhistorie i ettertid viser seg å likne på mange andres historie, vil jeg bruke min egen for å komme i gang med en sosiologisk refleksjon over hva dette er for et slags sosialt fenomen. Sagt på en annen måte: introspeksjon, opplevelsesanalyse og feltarbeid ligger til grunn for de følgende observasjoner og refleksjoner.

Det første møtet

Sommeren 2000 var vi på ferie i Mandal. Været var dårlig og min sønn kjedet seg. Han hadde dessuten en del lommepenger som brant i lommene. Veien var derfor kort til nærmeste sportsforretning. Vi ble begge oppmerksomme på ei stor tønne full av golfkøller og baller. ”SALG” sto det med store bokstaver på et skilt. Prisene var så lave at vi gikk ut av butikken med ei kølle hver, samt noen baller. Den ene kølla var en putter og som habile minigolfspillere visste vi hva den skulle brukes til. Vi forsto at den andre kølla, en treerwood, skulle brukes til å slå med, men når og hvordan hadde vi ingen anelse om ennå. Køllene måtte prøves umiddelbart. Den gang var vi ikke klar over at Mandal hadde en egen golfbane. En nærliggende park med grønt gress så veldig egnet ut. Ennå var vi ikke klar over hvor langt golfballene kan gå om de blir slått hardt nok. Det ble vi fort klar over. Som far var det klart at jeg skulle prøve først. Oppslått gresstorv var det eneste som flyttet på seg. Ballen lå helt stille, 20 centimeter foran det oppslåtte hullet i bakken. Junior klarte det langt bedre. Ballen løftet seg og svevde ca 20 meter bortover gressteppet. Med idrettsfaglig utdanning og som tidligere spydkaster sto æren på spill for undertegnede. Jeg måtte prøve på nytt. Med et stjernetreff fløy ballen i en flott og lang bue mot et gammelt sveitserhus ca 100 meter unna. Full av panikk ante vi at her ville det bli en ganske stor regning fra glassmesteren. Heldigvis dalte ballen raskere enn vi forventet. Den traff et steingjerde foran huset, og spratt himmelhøyt over huset og inn i husets hage. Vi hadde ikke lyst til å hente ballen så vi tok beina fatt. Men følelsen av balltreffet og synet av ballens fantastiske flukt, gjorde at vi var hekta begge to. Da ferien var over tok vi raskt turen ut på Norsjø Golfpark, som var den lokale banen.

Jeg hadde venner og bekjente som var blitt bitt av golfbasillen. De hadde fortalt at det var bare å reise ut til Norsjø Golfpark. Der kunne vi få låne køller og baller. Men det hadde altså ikke vært aktuelt før nå. Nå var vi der, og som de fleste nykommere sto hele familien på fire

²⁹ Grunnen til at jeg her bruker betegnelsen ”sosialt fenomen” er at jeg vil anlegge en form for fenomenologisk analyse; dvs. jeg vil med bakgrunn i egne og andres erfaringer gjøre en systematisk analyse av golf slik den framtrer for oss når vi går igjennom den sosialiseringsprosess som vi alle må igjennom for å kunne bli sluppet ut på golfbanen.

utenfor klubbhuset i villrede om hvor vi skulle henvende oss og hvordan vi skulle opptre. Ganske raskt ble vi imidlertid tatt hånd om av en som jobbet der. Vi fikk tilbud om å låne køller. Han ga oss den første instruksjonen i hvordan køllene skulle holdes. Og han viste oss hvordan vi brukte ballautomaten. En formaning fikk vi med på veien: pass på at ingen er i nærheten når vi slår, verken foran eller bak. Kølle og ball gjør stor skade om du treffer noen med dem. Både barn og voksne ble helt oppslukt av å stå og slå baller ut over drivingrangen. Men det var med blandete følelser vi slo løs. De få gangene vi traff var ubeskrivelig deilig. Da ville vi at de andre skulle se så vi ropte ”Se, se..!”. Langt oftere bommet vi. Vi kikket oss rundt litt forlegne og skamfulle. Men ingen synes å bry seg. Om de gjorde det, så var det med et smil som fortalte at slik hadde de også slått i begynnelsen.

Det som gjorde mest inntrykk allerede fra første dag, var den *vennlighet* og imøtekommenhet som preget alle som var til stede rundt klubbhuset og ved drivingrangen. Alle hilste og smilte. Flere kom med gode råd. Jeg registrerte at dette ikke bare gjaldt overfor nybegynnere som oss. Alle ble møtt med et smil og et klart ”hei”. Dette gjorde meg mistenksom. Hva ligger bak denne vennligheten? Jeg trodde i utgangspunktet at den var påtatt og falsk. Erfaringen fra flere baner på mange steder over flere år forteller meg at det var den ikke. Dette er en ekte vennlighet og er ganske karakteristisk for atmosfæren på en golfbane. Dette var ganske annerledes enn andre idrettsanlegg jeg hadde vært på. Kommer du inn i et helsestudio har du følelsen av å bli målt opp og ned, gjerne via speilene. Nærmest i skjul blir kropp og påkledning sjekket ut for å se om du er godt trent eller ikke. Kun de kjente hilser på hverandre. De fleste har en avmålt tone overfor hverandre. Hver passer sin trening og gjør seg ferdig stort sett i stillhet. Tropper du opp på et friidrettsstadion så føler du at det forventes at du kan alle øvelsene og kan de godt. For å spørre litt retorisk: Når så du sist en eldre nybegynner forsøke seg på et diskoskast på et friidrettsstadion? Det er også heller få som oppsøker en fotballbane som 50 åring for å lære å spille fotball for første gang. Om noen prøver, så vil nok latteren sitte løst hos trenere og spillere. Hele stemningen og atmosfæren på golfbanen syntes å være ganske annerledes. Det er en langt større uttalt oppfordring om å prøve ut dette spillet.

Denne mottakelsen gjorde meg og mine overrasket. Vi hadde innstilt oss på å oppføre oss pent og dannet. Vi trodde at golfmiljøet skulle være *snobbete* og ekskluderende. Verken ut fra klesdrakt eller væremåte kunne vi identifisere eventuelle snobber. Praten rundt bordene utenfor klubbhuset var verken distingvert eller tilgjort. De vi senere skulle få rede på var direktører satt sammen med håndverkere og bønder uten at forskjellen i sosial status kunne observeres der og da. Vi hadde inntrykk av etter å ha vært der noen ganger at medlemmer og tilreisende kom fra ulike yrker og sosiale lag, uten at noen grupperinger merket seg tydelig ut. På en fotballbane er det langt lettere å skille ut ulike sosiale lag, i hvert fall hva gjelder publikum. Det er egne VIP-tribuner atskilt fra ”allmuen” og ”supporterne”. Sponsorer disponerer faste sitteplasser. Andre plasser er prissatt forskjellig. De som har råd kan få seg de beste plassene. Før var det også ståplasser. Det var for de lavere sjiktene. Slike skiller ser du ikke på golfbanen. Verken i klubbhuset, i kafeen eller på parkeringsplassen. Riktignok var det en del biler i den høyere prisklassen på parkeringsplassen. Men fordelingen av dyre og billigere biler var ikke veldig forskjellig fra bilparken utenfor kirken en søndag formiddag.

Hva vi også ble raskt klar over var at vi ikke kunne spille golf på ordentlig før vi hadde tatt ”grønt kort”. Vi måtte gjennom en slags *sertifisering* som skulle sikre at vi hadde et visst minimum av ferdigheter, regelkunnskap, sikkerhetsforståelse, spillehastighet, etikette og ikke

minst språklige ferdigheter³⁰. Først da vi hadde dokumentert alt dette gjennom en praktisk og teoretisk prøve fikk vi lov til å spille på 18-hullsbanen. Dette er et nordisk krav. Ingen andre europeiske land stiller krav om et slikt kurs. Bakgrunnen for kurset sies å være at vi har så lite tradisjoner for golfspill at det er nødvendig med en organisert opplæring. Få andre idretter har slik sertifisering. Riktignok må du ha svømmeknappen for å kunne bade alene i et offentlig svømmebasseng. Og skyteklubber orienterer nyankomne medlemmer og sikkerhet og risiko ved skytevåpen. Men verken fotball, skiløping, sykling eller lignende har sertifiseringskurs før potensielle utøvere slippes ut på bane, i løypene eller på landeveien. Min sønn og jeg meldte oss på et slikt grønt kort kurs som gikk over noen weekender. Kurset ble som nevnt avsluttet med en ferdighetsprøve, som besto i dels ved å besvare en skriftlig prøve, dels ved vise bestemte ferdigheter på drivingrangen og dels gjennom spill og oppførsel på bane. Både unge og gamle kursdeltakere opplevde denne prøven som krevende og stressende. Det var ubehaglig å ikke kunne alle svarene på den skriftlige prøven. Men det var enda verre å stille sine fysiske ferdigheter til skue for meddeltakere og andre spillere som befant seg på banen. Spillet innebar krav og forventninger som vi ennå ikke mestret. Krav og forventninger som hadde historiske røtter og som ga spillets dets egenart.

Spilletets egenart

Når og hvor denne form for idrettslig kommunikasjon oppsto er vanskelig å slå fast entydig³¹. Når blir golf til golf, eller sagt på en annen måte: flere steder har man funnet indikasjoner på at mennesker har slått til små gjenstander eller ”baller” med kølleliknende gjenstander (stick-and-ball games). Disse har over tid utviklet seg til det vi i dag kaller hockey, bandy, lacrosse, tennis, cricket og golf. Men når skilte de lag og ble separate idretter? Og hvordan skal vi faglig sett klassifisere noen av de som idrett og andre som noe annet? Ta for eksempel når historikere skal beskrive skisportens historie. Da har de en tendens til å trekke linjer helt tilbake til steinalderen fordi man på enkelte helleristninger kan se noe som likner på et menneske oppe på noe som likner på ski. Men å gå på ski kan dels skje i forbindelse med forflytning over avstander (transport), dels ved å skaffe seg mat gjennom å fange vilt (jakt), dels gjennom å oppleve den snøkledd naturen vinterstid (friluftsliv) og dels gjennom å bestemme hvem som er dyktigst gjennom å kappløpe på ski. Å gå på ski inngår altså i mange sosiale fenomener, men kun én måte kan sies å være idrett. Det kreves både historiske, sosiologiske og filosofiske analyser for å avklare når f. eks. ski som transport ble til skisport, slik det kreves tilsvarende faglige vurderinger for å avklare når det å slå en ”ball” med ei ”kølle” ble til golf³².

Sagt på en annen måte: Det er vanskelig å bestemme hva som skiller et sosialt fenomen fra et annet fordi det kan være uenighet om hva som legges til grunn for å skille mellom ”noe” fra ”annet”. Ikke minst gjelder det hvordan idrett skiller seg fra andre sosiale fenomener som lek, mosjon, friluftsliv, dans og andre fenomener hvor bevegelser og fysisk aktivitet synes å være et sentralt element³³. Alle forsøk på å differensiere mellom fenomener baseres på distinksjoner eller forskjeller som en observatør selv legger til grunn for å gjøre et skille³⁴. Alle våre observasjoner og vår kommunikasjon forutsetter at slike skiller trekkes. Ellers vil

³⁰ Som andre idretter har golfen sine egne termer og formuleringer. Så langt er det fleste betegnelsene engelske, selv om det er gjort visse forsøk på å fornorske uttrykkene. Det tok litt tid før vi klarte å tilegne oss de rette begrepene og forståelsen av dem.

³¹ Framstillingen er i første rekke basert på Kleppen (1998) og Lowerson (1993)

³² Jeg benytter anførselstegn for å vise at det er også problematisk å avgjøre når en rund gjenstand blir en ”ball” og en lang tynn gjenstand blir ei ”kølle”. Det skjer først når fenomenets grunnleggende distinksjon og mening etableres at noe blir ball og noe kølle.

³³ Se Tangen (1985), (1997) og (2004)

³⁴ Se Bateson (1976) og Luhmann (1984).

det være umulig å observere og kommunisere. En stol vil ikke være til å skille fra et bord, og vi ville ikke ved hjelp av kommunikasjon kunne etablere normer om å sitte *på* en stol og sitte *ved* et bord. Først når distinksjoner gjøres, framtrer fenomenene. Ikke desto mindre vil forskjellige observatører kunne bruke forskjellige distinksjoner. F. eks. er det mange idrettsfilosofiske forsøk på å definere idrett, og hvordan idrett skiller seg fra f. eks. lek og spill³⁵.

Dette henger også sammen at det er vanskelig å bestemme når sosiale fenomener oppsto fordi det har skjedd store forandringer med disse fenomenene opp gjennom historien. Hvor mye endring tåler et sosialt fenomen før vi kan si at det er noe annet? Vil det å slå en ball langs bakken på en islagt flate med en krokete kjepp for å få ballen opp i et hull være det samme fenomenet som å slå en rekke høye slag på en gresslagt bane med spesialdesignede køller for å få en høyteknologisk gummiball opp i et nøyaktig utboret hull på 10,8 cm i diameter? Ble det golf i det øyeblikk ballen ble slått opp i luften på noen gressdekte strender på Skottlands østkyst? Eller ble golf til i det øyeblikk man konkurrerte etter bestemte, nedskrevne regler som ble holdt i hevd siden? Spørsmålet er for vanskelig til å svare uttømmende på her. Noen historiske momenter tas likevel med.

Det fortelles om et spill i Flandern i 1353 som ble kalt Chole som visstnok var avledet av en slags hockey. Et skotsk militært regiment skal ha blitt introdusert for spillet i 1421. Noen navngitte spillere er kreditert for å ha tatt spillet med tilbake til Skottland og introdusert dette for befolkningen. Og det grep om seg. Kilder forteller at golf og fotball ble forbudt av Kong James II av Skottland i 1457. Da var disse idrettene så populære at de tok oppmerksomheten vekk fra viktigere idrettslige og militære sysler som bueskyting. Forbudet ble gjentatt i 1470. I 1553 sendte erkebiskopen i St. Andrews ut et dekret som forkynte at lokalbefolkningen hadde rett til å spille golf på linksområdene. Kong James VI bekreftet i 1618 at befolkningen hadde lov å spille golf på søndager. I 1744 ble den første golfklubben stiftet, nemlig *The Honourable Company of Edinburgh Golfers*. De første skrevne reglene kom i 1754. Det var golfklubben i St. Andrews som hadde nedfelt disse. I 1764 reduserte man banen i St. Andrews fra 22 hull til 18 hull og satte med det en standard for banens størrelse. Sagt på en annen måte: i overgangen til vår moderne tidsalder ble golf en realitet ved at det ble gjort fem sentrale distinksjoner: hva det handlet om, hvordan det skulle spilles, hvem som skulle få være med, hvor det skulle spilles og når. Ved hjelp av dertil egnede køller skulle en liten hard gummiball skulle slås opp i et visst antall små hull med færrest mulig slag. Uansett hvor ballen lå, skulle den slås fra det sted den hadde kommet til hvile etter forrige slag. Den av spillerne som brukte færrest slag var vinneren. Spillet ble anlagt på bestemte områder, en såkalt golfbane og fant sted etter nærmere avtale spillere imellom. Disse distinksjonene synes å være tilfelle ved de historiske beskrivelsene vi har tilgjengelig. Det er også det golf handler om i vår tid; i bunn og grunn en svært enkel form for idrettslig kommunikasjon. På denne spesielle måten realiseres altså den egenartede idrettslige kommunikasjon: kroppslig å vise fram og sammenlikne dyktighet ved å konkurrere³⁶.

På bakgrunn av de historiske beskrivelsene kan det sies å ha vært til dels betydelige og omfattende endringer i spillet. Men disse endringene har ikke endret spillet grunnleggende idé. Hadde de det, hadde det i dag vært snakk om noe annet. Riktignok har det blitt flere regler. Og utstyret har gjennomgått en voldsom teknologisk utvikling. Det har gjort det lettere for nybegynnere å få ballen i spill og holde den i spill. Det slås lengre og rettere med moderne utstyr enn med de gamle trekøllene og guttaperkaballene. Samtidig er utstyret blitt billigere og

³⁵ Se spesielt Morgan & Meyer (1988)

³⁶ Se Tangen (1985 og 2004).

lettere å skaffe for flere. Delvis derfor har det blitt langt flere deltakere, både hva gjelder klasse, kjønn, alder, bosted osv. Det har blitt flere baner; baner i forskjellige størrelser, kvalitet og lokalisering. Banen er et umiskjennelig og avgjørende element i golfspillet; det elementet som kanskje gjør mest inntrykk på en nybegynner.

Atmosfære og andre opplevelser

Det var som en åpenbaring å komme ut til Norsjø Golfpark første gangen. Etter avkjøring fra riksveien fører en smal, gruslagt vei ned til parkeringsplassen. Grantrærne står tett og skygger for utsikten før plutselig åpnes landskapet opp, og man skuer ut over en naturskjønt, men velregulert område ned mot innsjøen Norsjø. Omkring ligger det flere gårdsbruk med våningshus og driftsbygninger. Mellom disse bølger grønne og kortklippede gressganger, bare avbrutt av strategisk plasserte vannspeil og treklynger. De fleste baner rommer denne kontrasten mellom ordinær og velkjent jordbrukslandskap og et annerledes og nytt kulturlandskap som ikke likner på noe annet idrettsanlegg. Dessuten er stedet preget av en atmosfære som er annerledes man opplever på andre idrettsanlegg.

Tidsskriftet Norsk Golf skrev om Norsjø Golfklubb i nr. 4, 2003. *”Midt i det som byfolk halvt nedlatende kaller ”langt ute i huttiheita” ligger en golfbane som er en nytelse å spille.... Traktene fra Notodden og sydover mot Norsjø og tettstedet Gvarv er upløyd mark for ham [artikkelforfatteren]. Med veibeskrivelsen lett tilgjengelig tar han til høyre og venstre på de riktige stedene. Tror han. Men han er litt usikker. Det er liksom ikke golfbaneterritorium det han beveger seg gjennom. - Det er for langt mellom husene og for bratt ned mot innsjøen til at det kan ligge noen golfbane her, tenker han.... Han følger skiltene, men synes det er langt. Har han likevel kjørt feil? Har han blingset forbi et skilt han absolutt burde ha sett? Vissheten om at han har kjørt feil begynner å sige inn over ham. Han ser seg om etter et passende sted å snu på den smale veien, og ser en gårdsvei ta av til venstre. Da han kommer nær nok, ser han at det også står et lite skilt ved gårdsveien: Golfbane.”* Etter å ha parkert finner forfatteren fram til klubbhuset og øvingsområdene. Disse beskrives slik *”Klubbhuset er verken stort eller prangende. Ved første øyekast ser det ut som et husbankhus noen har mistet på et jorde. Drivingrangen ligger på den ene siden av den romslige terrassen, puttinggreenen på den andre.”* Omsider kommer forfatteren og hans medspiller seg ut på banen. Den faller tydeligvis i smak: *”Bogey blir nesten lyrisk da de vandrer oppover niende fairway: - Dette må være det nærmeste man kommer en amerikansk country club, sier han. Par skjønner ikke bæret. Han har vært på noen amerikanske country club-er i sin tid, og uten at det er vondt ment kan han ikke se et eneste fellestrekk mellom denne vakre golfbanen på det norske bondelandet og en velmanikyrt, lukket klubb for den amerikanske overklassen. Bogey må derfor gi han det inn med skjeer:..”* Opplevelsen av banen oppsummeres med følgende karakteristikk: *”Utrolig vakkert beliggende ved Norsjø. Utsikt over innsjøen flere steder, og både på hull 11 og 16 kommer sjøen i spill. To fantastiske par-3-hull på de siste ni: Hull 11 og hull 15, de alene er verdt turen. Stort sett bredt og fint.”* De fleste kjenner seg igjen i disse beskrivelsene, og det er noe av poenget med denne teksten.

Denne artikkelen inngår i en fast spalte som kalles ”Banebesøket”. I nesten hver utgivelse ”testes” en ny bane ut fra kriteriene ”Vennlighet”, ”Fasiliteter”, ”Fairwayer”, ”Greener” og ”Banen for øvrig”. Det gis karakterer på hvert av kriteriene fra 1-6 avhengig av hvorledes testerne opplevde besøket. For å illustrere kategoriene kan vi se på hvorledes Arendal og Omegn GK ble omtalt (Norsk Golf nr 5, 2004 s 54). Vennlighet: *Det er herlig avslappende å komme til en så folkelig og ujalte klubb som Arendal og Omegn Golfklubb.* Fasiliteter: *De gamle husene til Nes Verk gir en ramme ingen andre norske klubber kan oppvise maken til.* Fairwayer: *Stort sett er fairwayene veldig gode, og de er klippet i pene konturer.* Greener:

Greenene er overveiene ganske små, og hastigheten varierer en del fra green til green. Banen for øvrig: Det generelle inntrykket er at alt er meget velholdt.”. Hvorfor vurderes banene på denne måten? Ifølge tidsskriftet selv er det ut fra følgende: ”I vår serie ”Banebesøket” står totalopplevelsen av det å være gjestespiller i fokus. Det er ikke bare god banedesign, flotte gressoverflater og materialkvaliteter i klubbhuset som gir høy karakter. Menneskene vårt trekløver møter, er viktige. Det være seg på telefonen..., ved innsjekking... banemannskaper ute på banen eller de som jobber i kafeteriaen.” (op. cit. s 54). Formålet er å gi veiledning og vurdering. Samtidig uttrykkes også noe annet; noe de fleste golfspillere nærmest ubevisst og ureflektert oppfatter og slutter seg til.

Vi merker oss at det mellommenneskelige, det som kan uttrykkes i begrepet ”vennlighet”, gis en slik oppmerksomhet i karaktersetningen av banene. Sosiale relasjoner er en kvalitet som tydeligvis er viktig også for golfjournalister. Denne understrekningen av det mellommenneskelige i form av ”vennlighet” har muligens et skjult budskap. Kanskje har ikke golf vært forbundet med vennlighet tidligere? Kanskje har snobbepreget ved golfen gitt inntrykk av en lukket og arrogant atmosfære, som de fleste ikke trives i? Bruken av betegnelser som ”folkelig” og ”ujålete” om Arendal og Omegn GK foran, impliserer en kontrast til en snobbete atmosfære. Det er betegnelser som går igjen i flere baneomtaler. Legg derfor merke til hvorledes man omtaler dette forholdet på Miklagard; den beste banen i Norge, men også den til da mest kostbare banen å bli medlem i. ”*Det er med ærefrykt og en viss reservasjon man som gjestespiller nærmer seg Miklagard. Enhver frykt viser seg å være ubegrunnet. Samtlige vi møtte blant medlemmer og ansatte var utrolig hyggelige..*” (Norsk Golf nr 4, 2004, s 50). Det utdypes ikke hva denne ærefrykt og reservasjonen var grunnet på. Men den kan tolkes i retning av at man forventet en viss arrogant og snobbete omgangstone og væremåte. Jeg hadde feltarbeid på Miklagard, og opplevde det samme som Norsk Golfs journalister. Hva jeg også opplevde var en viss reserverthet, for ikke å si engstelse, for ikke å være god nok, ikke leve opp til forventningene, verken spillemessig eller sosialt. Jeg gikk rundt med en svak følelse av at alle observerte og vurderte hverandre ut fra om de var gode spillere, om de hadde det rette utstyret og klærne, om de hadde gode stillinger; kort sagt en gjensidig observasjon for å plassere seg selv og de andre ut fra sosial status. Denne følelsen hadde jeg ikke på noen av de andre banene. Men hovedinntrykket var også her som i de andre klubbene. Alle bestrebet seg på å skape en vennlige og hyggelig atmosfære, uten snobberi og arroganse. Dermed er det ikke sagt at jeg ikke støtte på snobbete og arrogante individer her og andre steder. Det gjorde jeg, men opplevelsen av atmosfæren var ikke preget av slike enkeltindivider.

Ved nærlesning av slike banebesøksartikler kommer det også fram andre kvaliteter. Særlig beskrives opplevelser knyttet til natur- og kulturlandskap. I litterære vendinger skildres banen ut fra synssansen, luktesansen og andre sanser; vær og førehold, flora og fauna, topografiske forhold som terrengforhold, bebyggelse (særlig eldre bygninger og fornminner) og stier og veiers plassering i terrenget. Man bruker betegnelser som skogsbane, parkbane og linksbane for å fortelle noe om de naturkvaliteter som er mest dominerende på banen. Beskrivelsene får ofte karakter av å være en skriftlig parallell til radioprogrammet ”Ut i naturen”. Eller som det står i Norsk Golfs omtale av Kragerø Golfpark: ”*Skjærgårdsjuvelen – Kragerø Golfklubb kan med rette være stolt; naturen, utsikten og kvaliteten er ganske enkelt en skjærgårdsjuvel verdig.*”. Det er noe påfallende at naturkvalitetene blir så sentrale, når vi tenker på at hele golfbanen jo i prinsippet er et svært kunstig og teknologisk anlegg. Man bruker spesialdyrket gress både på fairway og på greenene. Det er lagt ut kilometervis med skjulte vanningsanlegg. Man har sørget for at vannet dreneres hurtig vekk fra overflaten. Nye vannspeil er kommet til gjennom utgraving og oppdemming. Enkelte naturlige bekker er gitt nye løp for å forskjønne

et allerede vakkert naturlandskap. Man har hengt opp fuglekasser for å bedre hekkemulighetene for enkelte fuglearter. Fornminner er merket med tavler som informerer om hva det er og når det ble bygget eller var i bruk. Sagt på en annen måte: en golfbane karakteriseres av en konstruert naturlighet; en naturlighet som skal gi visse natur- og kulturopplevelser i tillegg til det rent spillemessige. Og det synes å virke på både journalister og andre spillere. Særlig synes nybegynnere å bli slått av naturopplevelsen på en golfbane. Under feltarbeidet var det stadig snakk om hvor vakkert det var; hvor flott banen var utformet og lagt ut terrenget, hvor fin utsikt det var fra bestemte steder på banen og hvor deilig det var å kunne få være ute i naturen på denne måten. Mange spillere understreket hvor privilegert man var som hadde tilgang til en slik bane i nabolaget og hvor heldig en selv var som hadde tid og anledning til å benytte dette flotte anlegget. Baner ble sammenliknet både med henblikk på spillbarhet og estetikk. Jeg erfarte at en bane, som i utgangspunktet var en førsteklasses bane rent spillemessig og hvor arkitekten virkelig hadde konstruert en ypperlig konkurransebane, ble karakterisert som kjedelig og uinteressant. Den ble karakterisert som et ”stort jorde”, uten variasjon i kulturlandskap og miljøkvaliteter. Det hjalp tydeligvis ikke så mye at fairwayene var perfekt klipp og greenene raske; at banens ”lay out” åpnet for spillere på ulike ferdighetsnivå, men kanskje spesielt for elitespillere. Noe manglet, og dette noe var altså en variert blanding av natur og kultur. Sagt på en annen måte: det var blitt for mye kultur i den forstand at golf som konkurranseidrett kom for sterkt uttrykk i banens arkitektur.

Dette skillet mellom natur og kultur kommer også til uttrykk i et annet paradoks ved det golfanlegget; et paradoks som synes å være en forutsetning for de opplevelser som spillerne søker gjennom spillet. På den ene siden kan spillet på banen oppleves som en kamp mot naturen. Min egen muskelkraft settes inn for å overvinne tyngdekraften og få ballen til å gå langt og rett. Men det hender den forsvinner inn mellom trærne og legger seg kinkig til bak en busk eller ei trerot. Oftere er det at ballen havner i roughen, det lange gresset rett utenfor fairwayen. Å slå en ball ut av dette tjukke gresset er betydelig vanskeligere enn å slå fra fairway. Gresset lukker seg rundt kølla og vrir denne slik at ballen slås i en annen retning enn planlagt. Det kan fort bli mye på kryss og tvers opp langs fairwayen. Av en eller annen grunn trekkes også ballen ofte mot vann. Et slag som vanligvis går helt rett, får ofte når det er vann i nærheten, en bue. Ofte havner ballen også i vannet. Hadde ikke vannet vært der, hadde slaget vært uproblematisk å gjennomføre. Bare synes av vann gjør at mange binder seg. Ligger ballen slik til at du må slå over vann, får mange vanskeligheter med å slå over vannhinderet. Vi sier at ”vannet kommer i spill”, hvilket betyr at det er en viss risiko for at ballen havner i vannet. Og så lenge ballen skal spilles der den ligger, så er det ikke til å unngå at naturen hele tiden kommer i spill. En fairway er ikke helt jevn. Den heller og den går oppover og nedover. Enkelte partier er nedslitt og man støter ofte på oppslått torv og merker etter det. Arkitektene forsterker ytterligere denne kampen mot naturen ved å legge vannhindre og bunkere der det kommer til å skape vanskeligheter for spillerne. På den annen side forsøker man hele tiden å nøytralisere naturens innflytelse (se Tangen 2004c). Naturen representerer problemer for idrettssystemet generelt og golfen spesielt i form av klima, topografi, høyde over havet, flora og fauna og dag/natt. Dels må idretten i form av dets enkelte idrettsformer bestemme stedet eller områdets *egnethet*. Det kan ikke hoppes på ski på flatmark. Og golf kan ikke spilles hvor det kun er fjell. Noen ganger må naturen bearbeides for å gjøre området egnet. Hele 200 000 kubikkmeter fjell ble sprengt vekk for å lage drivingrangen på Kragerø Golfpark. Alt ble brukt som fyllmasse på banen (Norsk Golf nr. 3, 2006). Flora og fauna vil utgjøre en stadig *trussel* for anlegget. Til tross for at trær er hugget, graset er slått og fuglene er skremt vekk, vil flora og fauna stadig forsøke å gjenerobre sitt territorium. *Vedlikehold* er betegnelsen som brukes på dette. Greener og fairway må klippes mange ganger i uken. Bunkerne må rakes. *Været* spiller også en rolle i form av regn, frost, mildvær, vind, varme, kulde osv. Banene

dreneres for hurtig å få vekk regnvannet. Blader fra trærne må blåses vekk fra greenene slik at de ikke blir liggende over vinteren og skape frost- og soppskader. I andre idretter bygges det anlegg innendørs for å skape like forhold for deltakerne, slik at den beste vinner og rekorder kan settes, f. eks. skøyting. Dette er ennå ikke kommet i golfen. Men det finnes innendørs golfanlegg hvor man kan trene på svingen og puttingen. Antallet timer med dagslys er begrenset og varierer med den lengdegrad hvor aktiviteten finner sted. Oppfinnelsen av glødelampen gjorde det mulig å drive med idrett utover kveldene, enten det fant sted innendørs eller på opplyste arenaer utendørs. Flomlys på fotballbanen nøytraliserer naturens sykliske skifte mellom lys og mørke, mellom dag og natt. Også enkelte golfbaner har montert flomlys for å utvide spilletiden. Det paradoksale er altså at golfen forutsetter en natur og at denne naturen gjør spillet interessant og utfordrende. Samtidig forsøker golfen å kontrollere og nøytralisere naturen, gjennom å kultivere den.

Johnsen (2000) peker på at opplevelsen på banen også kan sees ut fra lokale og globale betydninger. Nå er standardstørrelsen på 18 hull og ofte stipulert til par 72. All merking skjer i tråd med internasjonale regler. Like fullt er det nødvendig at arkitekten tar hensyn til den lokale natur og de topografiske forholdene. Dessuten vil det være behov for lokale regler som tar hensyn til de lokale forholdene. Ikke minst vil utforming av klubbhus, oppslagstavler, og lignende, tar i bruk lokale symboler og uttrykksformer som gir identitet og tilhørighet. De globale og lokale betydningene smelter sammen og gir den enkelte spiller en *totalopplevelse*. I denne inngår også de opplevelsene som framkommer i spillefasen og avslapningsfasen. I den førstnevnte kommer all sansning og konsentrasjon om svingen og resultatet av denne. I den sistnevnte inngår opplevelser som å gå ute i naturen, være sammen med de andre spillerne, slappe av på terrassen etter runden osv. (Johnsen 2000).

De fleste banene i Norge er tilgjengelig for de fleste om de bare betaler en avgift: en såkalt "greenfee". I de fleste tilfellene må du også være medlem i en klubb og ha grønt kort. I de senere år har det imidlertid også kommet baner som betegnende nok kalles "pay and play". Banene har utviklet seg gjennom historien. Men etter min vurdering er dette kun snakk om gradsforskjeller sammenliknet med de opprinnelige banene og det opprinnelige spillet og ikke en prinsipiell forskjell. Hadde det vært en prinsipiell forskjell hadde vi ikke lenger betegnet det som golf. Egenarten er der fortsatt, ivaretatt av bane og regler. Den definerer hvordan kommunikasjonen skal foregå. Golfanlegget skal sikre at kommunikasjon foregår på den "rette" måten. Men kommunikasjonen må læres og i Norge skjer dette først i form av et grønt kort kurs.

Felles skjebne – felles trøst

Grønt kort kurset førte for min, og en del andres del, til at jeg ble livredd for å gjøre regelbrudd og etikettefeil. Vi passet oss vel for å dumme oss ut ved å gå i puttelinjen og prate mens andre skulle slå ut. Oppslått torv ble lagt på plass og vi slapp bedre spillere igjennom. Bommet vi på ballen, regnet vi det med som et slag når vi skrev ned vår skåre på hullet. Ble vi tilsnakket for feil vi gjorde ble vi forlegne og flau. Vi passet godt på at det ikke gjentok seg. Jeg tok alltid på meg skjorte med krave istedenfor t-skjorte med rund hals. Jeg opplevde et visst ubehag, da som nå, for ikke å innfri denne kleskoden. Sagt på en annen måte: jeg erfarte tidlig at golf er sterkt *emosjonelt* ladet. Følelsene ble trigget av at forventninger ikke ble innfridd: forventninger knyttet til væremåte og spill.

Som nybegynnere erfarte vi sterke følelser knyttet til hvorledes vi oppførte og tedde oss på banen, eller det som betegnes som *etikette*. Så sterke var følelsene, at vi prøvde å unngå dem ved å gjøre de rette tingene. Det var vi ikke alene om. De fleste vi kom i kontakt med

etterlevde både de skrevne og uskrevne normene. Om det ble begått brudd på disse var det oftest ubevisst. Noen ganger ble det påtalt og resulterte i en unnskyldning fra og en viss forlegenhet hos den som forbrøt seg. De fleste mente at etiketten var viktig for spillet og de gode opplevelsene og var verdt å opprettholde³⁷. Vi observerte imidlertid at ikke alle var like opptatt av regler og etikette. Enkelte så ofte gjennom fingrene med egne regelbrudd, men var ofte påpasselig med å påpeke når andre gjorde feil. Slike spillere ble omtalt og kommentert de andre spillerne i mellom. Flere ga forarget uttrykk for at det var spillere de ikke ønsket å spille sammen med, nettopp på grunn av deres lemfeldigheit med regler og væremåte. Ofte fordi disse spillerne var raske til å kritisere og hisse seg opp over andres feil, men var ute av stand til å se sine egne. I alvorlige tilfeller ble slik oppførsel sanksjonert ved at det ble rapportert til banens ledelse som tok affære.

Golf er en prøvelse. En legendarisk svensk golfreporter sier ofte under sending ”*Spelet är infernalisk!*”. Samme mann er også kjent for formuleringen ”*Spelet ger og spelet tar!*”. En av verdens beste golfspillere formulerte seg på følgende måte da han ble spurt om hva golfspillet dreide seg om. ”*It’s about not being intimidated!*” sa han med stort alvor. Man spiller hele tiden med skrekkblandet fryd. En utsettes stadig for situasjoner og hendelser som kan utløse både ydmykelse og seiersrus, intens glede og sterkt sinne, så vel på grunn av egne prestasjoner som medfølelse med andres uhell. Det er fort gjort å ”toppe” ballen når du skal chippe den inn fra greenkanten. Da er du fort like langt, om ikke lenger, unna hullet på den andre siden av greenen. Eller du kan ”døffe” ballen. Da treffer du for mye under ballen og tar med deg for mye av jord og gras og ballen får ikke den farten den skal. Den havner kort av flagget og hullet. I begge, og tilsvarende, tilfeller er det vanskelig å beherske seg. Det mest brukte ordet på en golfbane er ”*Neiiii...!*”³⁸. Ballen ville ikke dit du planla den skulle gå. Den havner i et vannhinder eller forsvinner inn i skogen. Da er det vanskelig å holde tilbake et fortvilet ”*neiiii!*”. De få gangene du virkelig treffer med driveren på utslaget gir et ”kick” som varer flere dager. ”Sorgen og gleden de vandrer til hope” sies det i et gammelt ordtak. Det gjelder også på golfbanen. Prøvelsen består i å beholde *selvkontrollen* når ting ikke går som det skal. Og det gjør det ofte på en golfbane. Det strider mot etiketten å slå kølla i bakken og å banne høylitt etter et dårlig utslag. Dine gledeshyl kan forstyrre spillere på utslaget ved siden av. Følelsene må kontrolleres, både av hensyn til de andre og til seg selv. De fleste erfarer at for mye emosjoner influerer negativt på eget spill så vel som andres. Derfor legges det ned mye ”arbeid” for å holde følelsene under kontroll. De fleste mestrer det. Men av og til skjer det at en spiller med noen som har problemer med dette. Det blir ofte møtt med tausket og nedslåtte blikk i første omgang. I sjeldne tilfeller skjer det at de blir tilsnakket og bedt om å dempe utbruddene. Det hjelper som oftest, men kan gjøre ting verre.

Det som oftest fremkaller de sterke følelsene er ”*sakte spill*”. I hvert fall om en skal dømme etter de mange leserinnlegg i golfetidsskrift eller på ulike golfforum på nettet. Engasjementet er stort og løsningene mange, for å få bukt med dette ”problemet”. I grønt kort kurset ble det gjentatt gang etter gang at hvis en ikke ville klare å sanke poeng på et hull, skulle en plukke opp ballen og gjøre seg klar til neste hull. De spillerne som kom i gruppen bak skulle ikke sinkes unødvendig. Som grønn kort spiller så jeg mer bakover enn framover, i redsel for at gruppen bak ble hindret av mitt spill. Den enkelte spiller hadde ansvar for å spille så raskt som mulig og så tett opp til gruppen foran. Eller som det er formulert på Norsjø Golfparks scorekort: ”*Husk: Din plass på banene er like bak ballen foran, ikke like foran ballen bak.*”. Ble det problemer med å holde tempoet oppe, skulle en slippe gruppen bak igjennom. Ikke alle er like gode til å plukke opp i tide. Enkelte grupper er også uvillige til å slippe igjennom.

³⁷ Se Tangen (2007, forthcoming). Her gjøres det en spesialanalyse av etikettens funksjon i golfidretten.

³⁸ Et banneord som begynner på ”F” og slutter på ”n” er også mye brukt.

Begge deler skaper irritasjoner i gruppene bakover. Først kommenteres det med at ”Tror de at de er ute på søndagstur?”. Hvis det fortsetter prøver man å få kontakt med den sene gruppen for om mulig å komme igjennom. Som regel går det bra, men det har vært en del hissig ordvekslinger mellom grupper som ikke helt holder samme spilletempo. De fleste erfarer at hvis det går seint forstyrres ens eget spill. Man blir kald, kommer ut av rytmen, slår dårligere slag og spilleopplevelsen blir dårligere. Er det press på banen, dvs. at mange er der og spiller, hjelper det lite å hisse seg opp. Da hjelper det heller ikke å be om å slippe igjennom for de står som regel og stanger på alle hullene foran. De fleste synes imidlertid å være relativt overbærende overfor sakte spill og legger mer vekt på samværet framfor spillet. Alle synes å ville bidra til at de timene en tilbringer sammen skal være så hyggelige og opplevelserike som mulig. En rekke mekanismer sikrer at dette realiseres tross de mange prøvelsene en selv utsetter seg for.

I andre idretter deles det sjeldent ut *ros* og støttende bemerkninger til medspillere og motspillere underveis. Mer vanlig er det at kritikk og kjeft deles ut når det ikke går så bra. I golfen er det ganske annerledes. Positive kommentarer som ”kjempebra slag!” og ”nå spiller du fantastisk!” høres ofte. De fleste synes å verdsette at medspillere og motspillere lykkes med slagene. Selv i viktige og skjerpede konkurranser hvor det står mye på spill kan en høre motspillere gi hverandre komplimenter og vise anerkjennelse når slagene sitter. Selv når du spiller med ”fremmede”, folk du ikke har hilst på før du står på utslaget, gis det oppmuntrende kommentarer. Dine prestasjoner blir sett og verdsatt. Og du ser og verdsetter andres spill. Noen ganger kan det oppleves som høflighetsfraser, som et ritual. Men i de fleste tilfelle oppleves det som at rosen er ekte og ærlig ment. Det forsterker golfopplevelsen og motiverer for videre spill. Og det kan trenges for frustrasjonene og fortvilelsen slår til langt oftere. Det begås langt oftere dårlige prestasjoner, ja endog feil, under spillet. Det er sjeldent å oppleve at kritikk og irettesettelse framsettes i slike sammenhenger. Det forekommer omtrent ikke, selv ikke under lagspill.

Denne positive holdningen til med- og motspillere kommer til uttrykk også på annen måte. Det er svært vanlig å høre seg selv fortvilet si ”Hva var det som skjedde?” etter et mislykket slag. Ofte får en tørt til svar at ”Det lurte jeg også ofte på!” fra en eller flere av medspillerne. Kommentarer som dette synes å innebære en viss *medfølelse* som skal dempe frustrasjonene. Alle spillerne erfarer ofte frustrasjoner over eget spill. De har derfor ikke vanskeligheter med å sette seg inn i den andres sted og identifisere seg med frustrasjonene. ”Dette kan vi alt om!” er en annen kommentar som ofte forekommer, f. eks. når en spiller frustrert utbryter ”Åssen klarte jeg det?” når ballen fyker til skogs. Hvis en spiller har den dagen da alt går på tverke, føler medspillerne ofte sterkt med vedkommende. ”Det gjør vondt å se på” er en kommentar som ofte går mellom medspillere, men ikke så høyt at den det gjelder kan høre det. Da hjelper det ikke særlig mye med kommentarer som nevnt foran. En stille medlidenhet preger hele spillegruppen. Kun en forsiktig oppmuntring de få gangene det går noenlunde, bra kan høres. Overdreven medfølelse kan imidlertid fort forsterke frustrasjonen. En velment og oppmuntrende kommentar av typen ”flott slag”, når det i realiteten er et helt middelmådig slag, kan bli møtt med et iltert ”dette var et elendig slag!”.

Det er påfallende hvor mye *humor* brukes for å dempe de frustrerende opplevelsene. Slås ballen til skogs, kan kommentaren fort bli ertende: ”Jasså, du vil gå natursti igjen?”. Det hender at ballen slås i vannet. Da lyder kommentaren: ”Den blei jammen våt, gitt!”. Slår du mer i bakken enn på ballen slik at jordspruten står, høres det: ”Tar du nå jordprøver igjen?”. Fyker ballen ukontrollert høyt til værs hender det at noen sier: ”Jeg tror den kommer ned med snø på”. Latteren sitter løst i slike situasjoner. Men det hender også at gode slag eller flaks

kommenteres med humor og vennskapelig ”mobbing”. *”Lykken er bedre enn forstanden”* kan komme med hentydning om at slaget var mye bedre enn hva som kunne forventes av spilleren. Men det sies med en viss anerkjennelse. Det hender at selv håpløse slag av en eller annen grunn ender opp i riktig retning, i fairway eller på greenen. Ballen er f. eks. egentlig på vei ut i skogen, men treffer et tre og spretter inn på greenen og legger seg fint til rette i nærheten av hullet. *”Stang inn!”* er en vanlig kommentar. *”Det var et godt drittslag!”* kan også overhøres når f. eks. ballen fyker kun 25 cm over bakken, men triller langt av gårde og legger seg pent til på fairwayen for neste slag. En gang gikk jeg sammen med tre andre i en turnering. På et utslag hadde den ene spilleren etter den andre slått elendige slag. En hadde havnet i vannhinder. En annen slo ballen langt til skogs. En tredje toppet så ballen trillet kun 20 meter av gårde. Fjerdemann som hadde hatt en elendig dag så langt, sa høylydt: *”Jeg tror ikke jeg tør å slå jeg, så dårlig som dere har slått!”*. *”Du kan ikke gjøre det dårligere enn oss!”* var det kontante svaret. Vedkommende pegget opp og dro til det han klarte. Ballen boret seg rett ned i bakken, 10 cm fra peggen! Alle brast ut i krampelatter. Han klarte virkelig å gjøre det dårligere. Virkelig dårlige utslag av mannlige spillere, utslag som ikke går forbi dametee, kalles en ”ølbull”. Vedkommende som har slått forventes å spandere en øl på alle medspillerne på kafeen eller restauranten etterpå. Det oppfattes som svært lite mandig å ikke slå lenger enn til dametee. Et mannsjåvinistisk påfunn riktignok, men skaper mye humor. En gang spilte jeg sammen med tre andre på en bane i utlandet. Alle spilte elendig og alle skyldte hverandre 2-3 ølbuller. Men de ble aldri utbetalt. Det er sjeldent at ølbullene blir innkrevd, like fullt trues det med denne ”straffen”. Det blir mange historier ut av de mange slagene og situasjonene som oppstår på golfbanen. Historiene fortelles til andre når man kommer tilbake til klubbhuset, ved festlige anledninger senere og de gjentas år etter år når gamle kjente møtes og mimrer om *”Husker du da vi spilte på Borre i august for to år siden? Da”*.

Litt svulstig kan vi si at golfspillere er fanget i et skjebnefellesskap ute på banen. Uansett hvor mye en anstrenger seg, så vil ballen ikke gå dit en vil. Andre ganger går alt på skinner. Uten anstrengelse renner poengene inn. Håpløse slag treffer trær eller fjellsider og spretter inn på fairway. Noen ganger virker som ballen utsettes for helt andre krefter enn de en selv har klart å tilføre den gjennom kølle og sving. Mange synes å oppleve at skjebnen bestemmer utfallet av runden, ikke egen innsats og vilje. Da er felles skjebne ofte felles trøst. I hvert fall forsøker man å trøste hverandre etter beste evne.

Gjør-det-selv greie

Det er mange hjemmesnekrede golfsvinger ute på golfbanen. Selv om målet om å hulle ut på færrest mulig antall slag er felles synes det å være mange måter å nå det målet på. Denne variasjonen har man forsøkt å fange i språklige vendinger som ”baksving” og ”framsving”. Det er lange baksvinger og korte baksvinger. Det er raske svinger og veldig langsomme svinger. Enkelte har en veldig langsom baksving, med en svært hurtig framsving. Noen svinger mer rundt i horisontalplanet mens andre lar køllen gå mer vertikalt. Noen kommer ”utenfra-og-inn” og ”slicer”. Andre kommer ”innenfra-og-ut” og har en tendens til å ”hooke” ballen. Alle har funnet sin egen løsning på hvordan ballen skal slås henimot hullet. Det er klart at alle er ikke like effektive. Ikke desto mindre synes mange å holde fast ved den svingen de over tid har tilegnet seg.

Da jeg tok grønt kort kurset besto undervisningen mest av teori innendørs. Det ble ikke gitt instruksjon i de ulike slagene: lange slag, korte slag, bunkerslag, putting osv. Like fullt måtte vi mestre slagene fordi eksamen også besto av en ferdighetsprøve. Dels skulle det slås diverse slag på drivingrangen, i treningsbunkeren og på puttinggreenen. Og dels skulle det spilles noen hull på banen og sankes et visst antall poeng. Det var avgjørende å mestre et visst

minimum av ferdigheter med køllene. Men vi hadde ikke mulighet til å bevege oss ut på banen. Der fikk du først lov til å bevege deg når du hadde fått det grønne kortet. Det ble til at man sto på drivingrangen og så på hvordan de andre gjorde det. Noen fikk enkel instruksjon av familiemedlemmer. Noen søkte hjelp hos fremmede. Enkelte så hyggelig ut og gikk an å spørre om råd. Andre tilbød sine tjenester uoppfordret, noen forsiktig, andre brautende. Det ble mange råd, til dels motstridende råd, men alle syntes å mene at de hadde rett. Prøving og feiling var eneste utveien for nybegynneren. Men det som fungerte en dag, virket ikke neste dag. Mange løsninger ble prøvd, mange ble forkastet.

I de fleste andre idretter finnes det instruktører og trenere tilgjengelig. De organiserer trening og legger opp treningsopplegg for deltakere og utøvere. Dette finnes i og for seg i golfsporten også. Men instruktørene her, *proene*, er profesjonelle yrkesutøvere og tar betalt for sine tjenester. I den organiserte idretten som jeg kjente best, var trenerne såkalte frivillige, som bidrar med sin kunnskap og innsikt for å hjelpe utøverne. De kan ha formell utdanning og kompetanse, men man trenger ikke bestille time og betale for tjenestene deres. I den grad de ble betalt av klubbene, var summene i de fleste tilfellene ganske symbolske. I golfen er det annerledes. Ønsker du instruksjon er det proen du må gjøre avtale med. Da bestiller du en time og betaler for instruksjonen. I noen tilfelle arrangeres det gruppetrening, noe som gjør timeprisen mindre for hver enkelt. For meg, som tidligere trener og leder i den organiserte idretten, var det underlig å observere at det kun var proene som hadde lov til å instruere. Det var påfallende hvor tilbakeholdne erfarne spillere var med å gi uoffisiell instruksjon til medlemmer. Som nybegynner, men også senere, hendte det at erfarne spillere kom opp til meg og sa "Bare et lite tips, men ikke si det til noen, for jeg har ikke lov til å instruere, men hvis du bare". Det forteller hvor sterkt monopol proene hadde på instruksjon og veiledning på golfbanene. Dermed er det ikke sagt at disse proene var dyktige og kunne veilede både nybegynnere og viderekomne. Alle proer jeg har vært borte i, har virkelig kunnet sitt fag, både mekanisk-fysiologisk og psykologisk-pedagogisk. Det som har imponert meg mest har vært hvor raskt de klarte å identifisere problemet hos den enkelte, og gi relevante arbeidsoppgaver til hver og en. Men like fullt står den enkelte spiller overfor problemet med å gjøre golfsvingen til sin golfsving. Og det koster tid og innsats. Ikke alle finner det verdt innsatsen.

Jeg erfarte etter hvert også at Golfforbundet var lite interessert i å bryte dette instruksjons-*monopolet* gjennom å utdanne egne trenere slik det er vanlig i andre særforbund. Og det på tross av at det de fleste spillerne trengte, var grunnleggende råd om oppstilling, grep og sving. Det burde være elementært for erfarne spillere og trenere på lavere nivå kunne lære bort. En arbeidsdeling mellom proen, som faglig leder, og erfarne klubbmedlemmer og trenerutdannede instruktører ellers, kunne vært aktuelt. Men dette synes ikke å ha blitt realisert noe sted. Dette betydde ikke at ikke instruksjonen var god og faglig forankret. Alle proene jeg har vært i kontakt med synes å ha god kompetanse og pedagogisk formidlingsevne. Ikke desto mindre ga mange jeg snakket med uttrykk for at en protime ofte førte til at man spilte dårligere, i hvert fall for en periode. For virkelig å få sving på svingen, var det nødvendig med mange timer. Fordi mange ikke hadde ambisjoner om å bli så gode fikk jeg inntrykk av at mange ikke synes det var vel anvendte penger.

Da var det billigere å stikke innom en Narvesenkiosk og kjøpe med seg et eller flere av de norske eller utenlandske golfbladene. Her var det alltid instruksjonsartikler som man kunne studere og eventuelt lære noe av. Titler som "*Så langt og rett*", "*Den lure finner alltid en utvei*", "*Slå driven lenger!*", "*Slik får du ekstra lengde*" lyder forlokkende for den som slår både kort og skjevt, dvs. de fleste norske golfspillere. Men framsider på utenlandske

golfmagasiner får også mange til å dra fram lommeboka: *"Great strike!"*, *"Power up: Add the blast factor to your swing"* eller *"Nail your 3-wood. Tiger shows how you to hit the perfect fairway wood"*. Hvem vil ikke la seg instruere av verdens beste golfer, Tiger Woods? Det er store bildeserier som forteller mest om hva du skal gjøre; kanskje ut fra troen på at et bilde forteller mer enn tusen ord. Tilsvarende muligheter finnes på Internet. Ved å skrive "Golfinstruction" i søkefeltet på en av de store søkemotorene (Google), får man 236 000 treff på 0,44 sekunder. Klikker man seg inn på en av lenkene dukker titler som *"Tips from the pro"*, *"The one minute golf tip"*, *"Fit for golf"* og *"Mental briefs for better golf"*. På de fleste lenkene kan man også studere korte instruksjonsvideoer. Noen er gratis, mens andre må du betale for om du ønsker å se instruksjonen. På nettet lå det også lenker til instruksjonsvideoer eller DVD'er som mer eller mindre golfspillere eller instruktører hadde spilt inn. Disse kunne kjøpes. Tilsvarende fantes det mer omfattende lærebøker, ofte forfattet av notabiliteter og tidligere toppspillere. Tilfanget var omfattende og kunnskapen var lett tilgjengelig. Men å få omsatt teorien i praksis var svært vanskelig. Man skjønnte etter hvert at å få innlært en stabil, gjentakbar og effektiv sving, var et møysommelig og langvarig arbeid. Ikke alle er interessert i bruke tid og krefter på å gjøre den jobben.

Ved ankomst til golfbanene går mange rett til første utslag, uten å ta turen om drivingrangen for å varme opp eller øve på enkeltslag. Derfor er det så mange norske golfspillere som ennå ikke har fått et offisielt handicapkort, det som kalles "hvitt kort". Over 50 prosent av norske golfspillere har fortsatt kun grønt kort. Det representerer en utfordring for norsk golf, fordi grønt kort spillere ut fra min vurdering er langt mer utsatte for å slutte, enn etablerte handicapspillere. Sagt på en annen måte: Golf som en gjør-det-selv-greie øker *frafallsrisikoen*. Så vidt jeg kjenner til foreligger det ikke noe statistikk over hvor mange som begynner og hvor mange som slutter med golf årlig. Fram til 2004 synes nettotilveksten å være positiv, dvs. det var flere som begynte enn sluttet. Nå er det indikasjoner på at den tendensen er brutt. Mitt inntrykk fra feltarbeidet er at mye av frafallet skyldes manglende ferdigheter og negative opplevelser i forbindelse med det. Å utsette seg for "de andres blikk" når slagene går i hytt og pine er en psykisk belastning. Man blir forlegen og ille til mote. Jeg har inntrykk av at de ferske spillerne ofte ønsker å gå alene eller sammen med spillere som er i samme båt, dvs. er like dårlige. Da trengs de ikke skjermes over manglende ferdigheter og heller ikke la seg stresse av at de andre spiller fortere. De slipper å føle at de andre må vente på de hele tiden. Men mange spillere vedblir å være "dårlige golfspillere". De får ikke tak på svingen og finner ikke ut av hvorledes de skal slå for å få ballen rett fram. Jo mer de tar i, jo verre går det. De har vanskeligheter med å beregne hvor mye fart de skal sette på kølla i forhold til en gitt avstand. De kommer ikke ut av roughen og hakker seg fram på kryss og tvers av banen. På greenen er de så stresset at ballen blir gitt alt for stor hastighet og farer forbi hullet og ut i en bunker. Disse kan ikke lenger unnskyldte seg med at de nettopp har tatt grønt kort og slippe unna med forstående og medfølende blikk. De fleste har gått sammen med slike spillere. Det er ubehagelig å se hvorledes vedkommendes kropp og sinn nærmest krymper sammen og vedkommende tydeligvis ønsker seg langt vekk. Blikket senkes, vedkommende blir lut i skuldrene, han eller hun prøver å gå i ett med landskapet eller å synke i jorden. Når dette hender de fleste gangene man er på banen, kommer man til et punkt hvor man lurert på om dette er noe for meg. En kan lenge unnskyldte seg og si at en har hatt det for travelt til å trene, eller at det er lenge siden man har tatt i køllene. For både en selv og medspillere blir det over tid en belastning når ferdighetene ikke blir bedre. En del av disse personene er dessuten vant med å lykkes på andre områder. Noen har ledende stillinger og står ofte overfor kritiske situasjoner som de behersker og lykkes i. Det hjelper dem ikke mye på golfbanen. Her kan ikke ferdigheter fra jobbsituasjonen redde dem ut av avslørende og pinlige prestasjonssettinger. De fleste som er i en slik situasjon ønsker ikke over lengre tid å

skjemme seg ut, bli flau over eget spill og forlegne når det er spørsmål om hvilket handicap de spiller på. Det kommer til et punkt hvor man ikke lenger vil bruke mer tid og penger på finne ut av denne ”gjør-det-selv-greia”. De trekker seg tilbake med unnskyldningen om at de har det så travelt og finner ikke tid til å holde på med golf lenger.

For norsk golf representerer dette en utfordring om man ønsker at golf skal være for alle. Ikke bare er det viktig for den enkeltes trivsel og velvære. Men det er også et problem for den enkelte bane og klubb om de ønsker å ha et høyt medlemstall og dermed sikre inntekter. Og for golfforbundet sentralt er dette en trussel fordi det reduserer muligheten for å realisere målet om ”golf for alle”. På den annen side er de et potensial for utvikling. De har en gang vært interessert i golf. Spørsmålet for klubb og forbund er hvorledes disse skal gjøres interessert igjen. Disse er ikke tapt for alltid. Hvorledes dette problemet kan løses skal jeg komme tilbake til i et senere kapittel.

Å være sammen

”Hva eller hvem var det som fikk deg til å begynne med golf?” var et standardspørsmål jeg brukte under feltarbeidet. Spørsmålet kunne stilles uten at det medførte mistenksomhet fordi jeg var fersk spiller og ga til kjenne at min vei inn i golfen var heller tilfeldig. Det mest vanlige svaret var ”venner” eller ”familie”. Jeg hadde et inntrykk av at menn oftere var tatt med av venner enn kvinner var. For menn var dette en anledning til å pleie vennskap. På den annen side virket det som at kvinner oftere ble tatt med av familien, særlig ektemannen. Det hendte det spøkefullt ble sagt av kvinner jeg gikk sammen med at *”Hvis jeg i det hele tatt skulle få se ham, så måtte jeg begynne å spille golf”*. *”Jeg hadde ikke lyst til å være golfenke”* var et annet svar i samme leia. Tross det noe negative utgangspunktet, virket det som at de kvinnelige golfspillerne ikke angret på at de begynte. Golfen ga tydeligvis noe mer enn bare å være sammen med ektemannen. Noen var også dratt med av arbeidskollegaer eller at det var blitt arrangert grønt kort kurs i forbindelse med jobben. For flere var nysgjerrigheten mest utslagsgivende. De var blitt oppmerksom på golf og synes det så spennende ut. Få ga uttrykk for at de hadde begynt på grunn av klubbens markedsføring eller oppslag i massemedier. Kun noen få hadde begynt i forbindelse med en ferie i Syden eller lært det mens de studerte i utlandet.

Golf som en måte å være sammen på ble tydeligere jo lengre ut i feltarbeidet jeg kom. Jeg så igjen de samme personene og de som de var sammen med. Vennegrupper og ektepar gikk igjen med stor regelmessighet. Det syntes som om de hadde faste dager og klokkeslett de møttes på. Man kjørte sammen til golfbanen, eller hadde avtalt å møtes på bestemte tidspunkter. Etter runden satt man sammen og summerte poengene samtidig som man tok en kaffe eller brus og vaffel. Sammenlikning av poeng og kåring av dagens vinner foregikk under stor gemyttlighet og anerkjennelse. Små veddemål skiftet eiere eller vinneren ble påspandert kaffe og kake kunne være økonomiske belønninger. Dagens vinner fikk en passende dose oppmerksomhet, samtidig som de som tydeligvis ikke hadde hatt ”dagen” fikk sin oppmuntring. ”Neste gang, da ...” var ofte omkvedet. Alle hadde et håp om at påfølgende runde ville vise hvilket potensial man hadde som golfspiller. Og alle bekreftet hverandres potensial ved å bekrefte at ”Ja - neste gang, da ...”. Tross golfens iboende konkurranseform var det vanskelig å spore noe tilløp til konflikt eller rivalisering, eller misunnelse over godt spill. Tvert i mot: de positive sidene ved sosiale relasjonene ble tydelig bekreftet og styrket gjennom golfens konkurranseaspekt. Selv for de som hadde gjort det dårlig og gitt et ”underskudd” spillemessig, synes de fleste å komme ut med et ”overskudd” sosialt sett. Man gledet seg over andres gode spill. Man visste at en eller annen gang var det en selv som skulle få oppleve en fantastisk runde.

Også andre familiære grupperinger kunne observeres. Det var mange foreldre-barn konstellasjoner, først og fremst far-barn. Aldersmessig var barna fra 7-18 år. Etter 18 dannet de sine egne vennegrupper og reiste på golfbanen sammen med disse. Da hadde de også tatt bilsertifikat og var mobile uten hjelp fra foreldrene. Påfallende ofte kunne jeg også observere besteforeldre som hadde med seg et barnebarn eller to. For begge familiegrupperingene kunne samværet bare bestå i at sto på drivingrangen og slo og hvor de voksne instruerte. Oftest var det imidlertid at generasjonene gikk en golfrunde sammen, enten på treningsbanen eller på hovedbanen hvis barna var slitt store. Dette er sjeldent syn i andre idrettsformer. Som regel står både foreldre og besteforeldre på sidelinjen og ser på barna og barnebarnas idrettslige utfoldelse. Sjeldent deltar de sammen i de idrettslige aktivitetene. Det er ikke mulig i fotball eller håndball. Det kan skje i friidrett og orientering. I skyting er det oftere flere generasjoner som deltar samtidig. Men det var påfallende ofte i golfen. Flere ga uttrykk for at det var viktig og verdifullt å ha denne aktiviteten sammen. Igjen var det tydeligvis viktig å holde på og styrke familierelasjonene. Samvær, samt vedlikehold og pleie av sosiale relasjoner kom også til uttrykk på andre måter. Familier og vennegrupper reiser sammen til andre golfbaner, innenlands så vel som utenlands. Golf ga de en anledning og en begrunnelse for å reise flere generasjoner sammen. Hvis man går inn på de forskjellige golfklubbenes hjemmesider ser man at mange utenlandsreiser blir arrangert av klubben. Der reiser man sammen med venner og familie.

Vennegjenger så også ut til å velge golf som en viktig samværsform. Av og til dannes det større grupperinger i form av venner og venners venner. Disse kan ta form av vennskapelige turneringer som arrangeres jevnlig og årlig. Selv har jeg deltatt i og observert to slike venneturneringer som grupperingen selv sto arrangementsmessig ansvarlig for. Det ble booket felles starttider. Det ble satt opp premier for beste poengsum, ”longest drive” og ”closest to pin”. Vinneren av turneringen, altså den med best poengsum, fikk en vandrepremie. Det ble også delt ut premier til ”dagens mest uheldige” og ”den som hadde mistet flest baller”. En av disse venneturneringene ble organisert som lagkonkurransen med mottoet ”by og land – hand i hand”. Ikke desto mindre lå det en viss vennskapelig rivalisering mellom de fra byen og de fra landet. Det kom også til uttrykk i kallenavnene på lagene. ”Byfisen” og ”Bondelaget”. Rivaliseringen til tross, bekreftelsen på vennskap og andre viktige sosiale relasjoner var det mest påtakelige. Det ble spandert kaffe og vaffel på hverandre. Humoristiske innslag og kommentarer både før, under og etter konkurransene, gjennomsyret samværet. Det ble arrangert en avslutningsfest med utdeling av vandrepremie og annen premiering.

Næringslivet så tidlig golfens potensial som relasjonsbygger. I utlandet har det lenge vært pro-am turneringer hvor profesjonelle spillere stiller opp og spiller sammen med amatører, dvs. representanter for de firmaer og konsern som sponser diverse turneringer. En del firmaer benytter også golf bevisst for å etablere og vedlikeholde relasjoner til forretningsforbindelser og kunder. De blir invitert og påspandert runder på de bedre golfbanene. I det siste har man også begynt å arrangere såkalt ”corporate golf”. Det innebærer at hele staben tas med til en golfbane hvor de får instruksjon på drivingrangen og bevertning i restauranten. Håpet er at medarbeiderne skal forbedre sine relasjoner til arbeidskollegaer og sitt forhold til bedriften slik at produktiviteten til og identifikasjonen med bedriften blir bedre.

Oppsummerende kan vi si at ”det sosiale” ved golf framsto som en reell og viktig realitet ved golf slik jeg møtte den gjennom feltarbeidet. Golf var en viktig samværsform for familie og venner. Golf kunne brukes for å bedre arbeidsmiljøet og forholdet mellom kollegaer eller

selger og kunde. Den er viktig for å pleie og bygge relasjoner mellom mennesker. Golf er givende og verdt å dele sammen med andre.

Misjonærer for det glade budskap

Mer enn jeg har opplevd i andre idretter, synes nybegynnere å opptre som "frelste" overfor omgivelsene³⁹. De synes å ha "sett lyset", opplevd noe enestående og gledelig som de ønsker å dele med andre. Både overfor familie og kollegaer og andre som han eller hun møter, klarer "golfrooken" ikke å holde det glade budskap for seg selv. De må fortelle om at de har begynt å spille golf, hvor fantastisk morsomt dette er og at den dette fortelles til absolutt burde prøve. Nærmest i tråd med misjonsbefalingen (Matt. 28: 18-20) går golfspillere ut for å gjøre alle til golfspillere. Jeg har selv vært blant disse.

Det er en så intens og overveldende energi i disse "disiplinene" at de for ikke-golfere i noen tilfeller kan oppleves som en pest og en plage. Enhver samtale synes å være en anledning til å snakke om golf. Selv om utgangspunktet for samtalen er langt i fra golftemaet, klarer de mest ihuga å vri samtalen over. "Det hjertet er fullt av, renner munnene over med" sier et gammelt ordtak, og det gjør det vitterlig for nye golfspillere. De frelste synes å være ute av stand til å forstå at ikke alle er interessert i det glade budskap. Jeg har ikke vært borte i andre idretter med så iherdige, svorne og vervingsmotiverte tilhengere som golfen.

Mange ikke-golfere synes å ha blitt utsatt for vervingsforsøk flere ganger. Flere har utviklet en strategi for å unngå å bli trukket med uten å såre den som kommer med invitasjonen. "Jeg tør ikke å begynne, for jeg har ikke tid" er ofte svaret. Underforstått ligger det at vedkommende vet at det er lett å bli hekta når en først begynner med spillet. I avvisningen ligger det en bekreftelse på det positive i golfen samtidig som avslaget begrunnes med den mest akseptable grunnen i vår moderne verden, nemlig "har ikke tid". Ikke alle golfere aksepterer en slik unnskyldning. "Det er snakk om prioritering!" er motargumentet. Mange bruker minst 5 timer i uka på andre fritidssysler, og for en golfer burde det da vært brukt på golf. Enkelte golfspillere bruker nok en del er enn dette også.

Golfere finner hverandre nesten hvor som helst. En kunne nesten tro at golfspillere har en egen aura rundt seg og som kun andre golfspillere kan se. Eller kanskje er det en spesiell glans eller et lys i øynene til golfspillere. Uansett blir golfspillere fort oppmerksomme på hverandre, enten i jobbsammenheng eller i selskapslivet eller andre sosiale sammenhenger. Da dreier samtalen seg fort om golf: hva slags handicap den andre har; hvor en spiller oftest; hva som er den beste banen; det beste slaget og de laveste skårene; hvilket utstyr som er best; spesielle opplevelser en har hatt; hvem en har spilt sammen med osv. Gjennom slike samtaler styrker man hverandre i troen og får kraft og energi til å misjonere ytterligere. Men mest av alt styrkes troen ved å reise til golfens hellige steder sammen med andre troende, eller pilegrimer.

Pilegrimsreiser

For å bruke religiøse metaforer enda en gang, så kan det sies at de mest troende foretar sine pilegrimsreiser til golfsportens hellige steder, dvs. golfbaner med en viss historiske eller spektakulær nimbus rundt seg. Disse finnes rundt om i verden og kan besøkes og spilles av de som har råd til det. Diverse golfmagasiner avholder årlige avstemninger for å kåre verdens 50

³⁹ De religiøse metaforene jeg bruker i dette og neste avsnitt, er brukt for å antyde den betydning og det alvor mange tillegger sin golfaktivitet. Jeg skal ta opp en mer prinsipiell diskusjon av begrepsbruken i diskusjonskapitlet.

eller 100 beste baner. Rundt 100 golfjournalister, golfspillere, arkitekter og personer fra golfindustrien rangerer baner ut fra strategisk integritet, test av ferdigheter, design, lokalisering, tradisjon, visuell framtoning osv. Enkelte har satt seg som mål å spille på flest mulig av disse gode banene.

Det er ikke uvanlig at idrettsanlegg blir besøkt av idrettsfans og sportsentusiaster, som f. eks. fotballbaner som Old Trafford, tennisbaner som Wimbledon, boksearenaer som Madison Square Garden og hoppbakker som Holmenkollen. Men de fleste av disse besøkene er ikke motivert av å skulle utøve idretten og prøve anlegget. Det er ikke mulig for dårlige eller middelmådige utøvere å benytte slike verdenskjente idrettsanlegg. Kun eliteidrettsutøvere, som skal utkjempe kamper eller delta i internasjonale konkurranser, slipper ut på gressbanen, på grusen, i ringen eller utfor overrennet. Slik er det ikke på beste og mest kjente golfbanene verden rundt. De golfere som oppsøker golfbaner som Valderama i Spania, Pebble Beach i California og Wentworth i England reiser dit for å spille på banene. Bare du har mulighet for og er villig til å betale, så slipper du inn på selv de mest kjente banene, nærmest uavhengig av ferdigheter⁴⁰. Selv på baner som er bygd og eid av de profesjonelle golfspillernes egen organisasjon, PGA, er det mulig for middelmådige å spille. Prestisjebaner som dette er blitt særlig kjent gjennom at det er blitt avholdt store golfturneringer der hvor mange av de største spillerne har deltatt. De forbindes med fremragende spill, spennende konkurranser og karismatiske utøvere. Vi kan derfor metaforisk si at slike baner er hellige golfsteder hvor sportens hellige menn har utført idrettslige ”undere” og er derfor særlig attraktive for sportens pilegrimer.

De helligste golfbanene ligger i Skottland, golfsportens hjemland eller vugge. Baner som Prestwick, Royal Troon, Turnberry, Muirfield, Carnoustie, Gleneagels og banene i St. Andrews blir hyllet og tilbedt av golfspillere verden over. Som det sies på en hjemmeside for skotsk golf: *“Scotland is the undoubted home of golf. No matter what standard golfers are, they have to make the pilgrimage to Scotland, where there are almost 500 spectacular and beautiful courses, otherwise they feel they haven’t played the game at all.”*⁴¹. Det er den skotske byen St. Andrews har fått status som golfsportens mekka. Golf har vært spilt her siden kong James II forbød spillet i 1457 fordi det kom i konflikt med bueskytingen. Hit kommer det spillere fra hele verden for å spille på de 6 banene som St. Andrews Links Trust forvalter. I 2004 ble det spilt ca 190 000 runder på disse banene. Av disse ble ca 109 000 spilt av pilegrimmene, dvs. golfturistene.

Men selv i dette hellige land med så mange hellige golfsteder, er noen baner er mer hellige enn andre. Den aller helligste er uten tvil ”The Old Course” i St. Andrews. Både profesjonelle og amatører gir uttrykk for ærefrykt og sterke, nærmest religiøse, opplevelser i forbindelse med spill på denne banen. Selv foretok jeg i en slik pilegrimsreise i 2005 sammen med medlemmer i ”Bondelaget”. Det ga opplevelser til ettertanke. La meg utdype dette.

Allerede i bussen på vei inn til byen ble vi oppmerksomme på hvilken sentral plass golfen hadde i dette lokalsamfunnet. Et digert og tydelig eksklusivt hotell, Old Course Hotell, lå på venstre side av hovedveien inn til byen. Hotellet lå tett opp til den eldste banen, Old Course. Bussjåføren kjørte bussen rett ned mot banen Old Course for at vi skulle få tatt helligdommen i øyesyn snarest mulig. Det gikk en kommunal vei tvers over fairwayen som var felles for 1. og 18. hull. Spillerne skulle i prinsippet ta hensyn til trafikken på veien, men jeg fikk inntrykk

⁴⁰ Enkelte baner har handicaprestriksjoner, dvs at du må være på et visst nivå for å spille der. Men det er likevel langt fra det ferdighetsnivå vi normalt ville betegne som godt i idrettslige sammenhenger.

⁴¹ <http://www.scotlands-golf-courses.com/History.shtm>

av at sjåføren tok like mye hensyn til spillerne som sto og ventet på å få slå ut. Han stoppet og ventet til spillerne var på vei ned fairwayen. Dette området, nede ved sjøkanten, ble dominert av klubbhuset til The Royal and Ancient Golf Club of St. Andrews. På byens beste tomt, rett ved strandkanten, bygget klubbens golfere i 1854 et klubbhus som for senere generasjoners golfere nærmest kan sammenliknes med St. Peterkirken i Roma for katolikker og Den Store Moskeen i Mekka for muslimer. Bygningen er storslagen og dominerende. Den vekker sterke følelser hos besøkende golfspillere. Selv for ikke-golfere vil bygningens utforming, størrelse og plassering fortelle at dette bygget er et sentralt og betydningsfullt symbol for byen og dens identitet.

Det er ikke få golfspillere som har latt seg avbilde utenfor dette klubbhuset. Kanskje ikke så mange som utenfor St. Peterskirken, men et betydelig antall likevel. Et annet, og kanskje vel så yndet fotomotiv, er Swilcan Bridge, en gammel liten bro i romansk stil. Den er ikke bygget for å få golferne tørrskodd over en liten bekk som krysser 1. og 18. fairway. Broen inngikk som en del av veien mellom byen og havneområdet. Nå er den et symbol på golfens historiske røtter og utvikling. Mange store spillere lar seg avbilde på broen når det er siste gang de spiller i The Open. I nyere tid at avskjeden med Arnold Palmer og Jack Niclaus eksempler på dette. De fleste amatørspillerne som gjester Old Course lar ikke sjansen gå fra seg til å bli avbildet samme sted når de går opp 18. fairway for å avslutte en begivenhetsrik runde.

Også startboden på banen er egnet for minneboken. Her må spillerne registrere sin ankomst og få utdelt sine skårekort. Starteren passer på at spillerne går ut på tildelt tid. De aller fleste som hører sitt navn ropt opp på 1. tee føler historiens tyngde og forventninger på sine skuldre når de legger ballen klar på peggen. Det vakte derfor betydelig oppstyr da St. Andres Links Trust i 2001 annonserte at man ville selge startboksen på The Old Course. Mange forargete og oppskjorte leserbrev og e-post dukket opp i avisenes redaksjoner og i diskusjonsgrupper på Internet. Opprinnelig var denne en badehytte for damer fra Victoriatiden som ble bygget om for å huse starteren. Startboden ble lagt ut for auksjon på Internet. På vegne av en golfklubb fikk en amerikaner tilslaget for £ 59 000. Planen var at startboden skulle reises på Country Club of the Desert. Men 3 ½ år etter salget lå startboden fortsatt umontert i den containeren den var blitt fraktet over i. Fortsatt vekker dette stor harme og sorg hos mange golfspillere. For golfere fortøner dette seg kanskje som det ville fortone seg for katolikker om Vatikanet bestemte at man skulle selge obeliskene på Petersplassen foran St. Peterskirken.

Det er flere hellige steder å besøke for golfpilegrimene som f. eks. British Golf Museum, hvor alle "golfrelikviene" er utstilt. Noen få hundre meter kan du besøke butikken til Old Tom Morris, golfspiller og klubbemaker, som i golfsporten synes og hatt samme rolle som Sondre Nordheim har hatt i skisporten. Hjemmet hans, lengre oppe i byen, kan besøkes på bestemte tidspunkter. Det er også mulig å besøke gravstedet hans og legge igjen en peg til ære for hans innsats for golfsporten. Andre viktige steder å besøke var The Dunvegan, en pub, hvor alle de store golfstjernene de siste tiårene hadde vært innom for litt mat og drikke. Veggene var dekorert med bilder av innehaverne sammen med alle stjernene. Rett over gaten ligger det en bokhandel som hadde spesialisert seg på gamle og nyere golfbøker, samt andre trykksaker som omhandlet golf. En rekke sportsbutikker og antikvitethandlere kunne forsyne golfpilegrimene med alle slags relikvier, fra enkle ballmarkører til dyre antikke golfkøller og baller. Disse tingene finner ofte sin plass i hus og hjem, eller på hytta. De forteller om tilhørighet og "tilbedelse", om tro, håp og kjærlighet; troen på at spillet skal bli bedre, håpet om den perfekte runden og kjærligheten til golfspillet i sin helhet.

Oppsummering

Jeg har vært innom mange idretter i mitt liv. Jeg har også i lang tid vært faglig opptatt av hvordan idrett og alle dets former har vært mulig. Begge deler, både konkret erfaring og faglig refleksjon, har gitt meg et utgangspunkt for og en mulighet til å forstå og forklare viktige mekanismer i dette sosiale fenomenet og de mange former det tar. Det kom til nytte under feltarbeidet på golfbaner rundt på Østlandet. Den beskrivelsen som er gitt på sidene foran er dels observasjoner av systemets observasjoner og dels observasjoner av individets observasjoner av systemet. Sagt på en annen måte: jeg dels observert hvorledes golfen som sosialt system observerer og opererer og opprettholdes som en form for idrettslig kommunikasjon. Dels har jeg observert mine egne og andres opplevelser og erfaringer under deltakelsen i denne form for kommunikasjon og reflektert over hva disse betyr. Som forsker har jeg foretatt såkalte annen ordens observasjon. Det er disse som er skrevet ned på sidene foran.

Jeg har ikke tidligere blitt tatt i mot på en mer vennlig og imøtekommende måte enn i golfsporten. Fra mitt ståsted fortoner den seg som ganske unik i så henseende. Kanskje er vennligheten egentlig økonomisk fundert fordi golf også er en vare som skal selges og golfspillere er en kunde som må behandles pent med henblikk på at vedkommende skal komme igjen. Men jeg vegrer meg en smule for å si at det er hele forklaringen. Mest fordi de fleste som en møter på en golfbane, ikke der for å selge en vare, men for å ha det hyggelig. Det er kun betjening, administrasjon, proer og banepersonale som har ansvar for å selge en vare og drive kundebehandling. Alle de andre, er der i samme ærende som deg selv; spille golf og ta del i de egenartede opplevelsene som golfspillet kan tilby. Disse er slik sett ikke økonomisk motivert for å være velvillig overfor deg. Hva de derimot er motivert for er å ha de hyggelig. Og det kan det kun bli om de selv er hyggelig overfor de andre som er på banen sammen med dem. ”Vær mot andre, slik du vil at andre skal være mot deg” synes å være et uttalt motto på en golfbane.

Golf er en risikosport i den forstand at du risikerer ditt selvbilde og din sosiale prestisje ved å dumme deg ut på banen. Et dårlig slått slag er ugjenkallelig. Det kan ikke slås på nytt. Mange dårlige slag oppleves som en utlevering av personlighet og egenverd. ”Du er ikke bedre enn ditt dårligste slag” synes å være en dyp erkjennelse. Mange opplever derfor at en felles skjebne er en felles trøst; en trøst som kan uttrykkes i form av ros (av de få gode slagene) og humor (for å dempe de mentale skadevirkningene av et dårlig slag). Risikoen kan reduseres gjennom å trene mer og forbedre ferdighetene, men siden golf betraktes som en gjør-det-selv-greie finner mange ikke ut av hvordan det skal gjøres. Mange kommer ikke forbi grønt kort stadiet. Flere slutter fordi fornedrelsen og skammen er for stor og vanskelig å hankses med. Dette kunne vært unngått.

Dårlig spill oppveies for mange av sosialt samvær og meningsfulle sosiale relasjoner. Familie og venner bruker golf som en begrunnelse for å være sammen. Mens de spiller bekrefter og vedlikeholder de viktige relasjoner seg i mellom. Der hvor konkurransen i noen idrettsformer kan true samværet og relasjonene, synes konkurransen i golfen å styrke og utvikle tilhørighet og fellesskap. For noen kan golf og alt som hører til bli nærmest religiøst og inkludere misjonering og pilegrimsreiser.

Gjennom feltarbeid og introspeksjon framtrer golf som ”a game of feel” på flere måter. Spillet har noen kvaliteter som er vanskelig å sette ord på. Etter beste evne, dvs, ut fra både idrettslig erfaring og faglig kvalifisering, har jeg likevel forsøkt å fange det fascinerende ved golfen gjennom dette feltarbeidet. Men det som er golfens fascinasjon er også det som skaper en

aversjon. Spillet egenart, dets forventninger og dets nødvendige handlinger, rommer både "lykke" og "tragedie". Som spiller balanserer du på randen mellom det ene lykketreffet og det neste bomskuddet. Overvekt av det ene eller det andre kan gjøre at du fortsetter eller slutter. *"Spelet ger og spelet tar"* og *"Spelet er infernalisk!"* for å gjenta Göran Zacrissons livslange erfaring med golfspillet.

V. Kvalifiserte synspunkter

Under feltarbeidet prøvde jeg fra tid til annen å dreie samtalen inn på hva som kunne være årsakene til den sterke veksten i golfsporten. De jeg spurte var erfarne golfspillere som hadde vært med omtrent fra da oppgangen begynte. Jeg merket meg deres synspunkter og sammenholdt disse med hva jeg kunne lese i golfmagasiner, på nettet og i omtaler av golf i aviser. Noen faktorer ble oftere nevnt enn andre. Jeg ønsket å prøve disse ut på informanter som hadde vært på feltet i lengre tid og som mente hadde viktige og relevante synspunkter (se metodekapitlet). Disse informantene hadde vært involvert i golfsporten, både jobbmessig og på fritiden, og hadde måttet reflektere over både "utviklingen" og "årsakene" til denne. Jeg skal nå presentere deres synspunkter. Jeg understreker at dette er kvalifiserte synspunkter, men ikke "sannheter". For meg dannet de et utgangspunkt å avdekke mulige mekanismer og sammenhenger som den videre analysen skulle se nærmere på.

Landbrukspolitik og lokal næringsutvikling

Informantene var skjønt enige om at endringer i norsk landbruk hadde betydd mye for golfens utvikling. I første rekke skyldes det et endret syn på hvorledes jordbruksarealer skulle brukes. Som en informant sa det: *"På 60- og 70- tallet var det helt håpløst å få et eneste kornstrå til å vike for golfbane"*. Motstanden både fra landbruksmyndighetene, sentralt og regionalt, og fra bøndene selv, var stor. En av informantene karakteriserte jordvernet som *"ei hellig ku"* som det ikke var mulig å gjøre noe med. En tredje påpekte at *"... fra 80-tallet begynte mange bønder å tenke alternativ bruk av sine arealer; en bruk som ga større utbytte. Det var stor forskjell på å forpakte bort jorda enn å leie den ut til golf"*. En fjerde av informantene hadde stått midt oppe i problematikken. Vedkommende hadde overtatt gården for å drive melkeproduksjon tidlig på 80-tallet. Men hun var ambivalent på grunn av både politikken og inntjeningen. Det som ga den største usikkerheten var diskusjonen om EU-medlemskap. Da gården brant til grunnen, måtte det tenkes på nytt. Hva skulle hun og hennes mann nå finne på? En gruppe golfinteresserte personer henvendte seg i denne perioden til vedkommende og la fram ideen om ikke jorda kunne legges ut til golfbane. Det ble laget utredninger og de kom fram til at *"fritidsaktiviteter av ymse art, det være seg hest og golf og sånt noe, hadde en langt mer upolitisk fremtid enn å drive landbruk"*. Golfbanen ble åpnet med ni hull i 1993 og atten hull i 1994.

Flere informanter var klar på at noe måtte ha skjedd med holdningene til å bruke jord på denne måten. En av informantene mente at det som virket overbevisende på landbruksmyndighetene var at det ville være kurant å gjøre om en golfbane til produktiv jord nærmest over natta. *"Slottsparken blei jo potetåker under krigen, den au. Og Bogstad [golfbanen] var potetåker under krigen, og det å kunne tilbakeføre en golfbane...i løpet av et år...[var viktig]"*. Først på slutten av 80-tallet fant disse holdningsendringene sted mente denne informanten. En annen informant mente også at det var lokale forskjeller i myndighetenes holdninger. Noen så nå golf som en form for jordvern, mens andre så det som en livsoppgave å hindre at golfbaner ble bygd. For alle informantene var holdningsendringene knyttet til at bøndene ønsket et rimelig utkomme av jorda, og det var det vanskelig å gjøre med under det tradisjonelle jordbruket. Men det endret seg. Et par av informantene pekte på at noen grunneiere hadde hørt at andre av deres kollegaer hadde lagt om driften og solgt eller leid ut jorda til golfbane. Ryktene fortalte at de gjorde det bra. Dels fikk de leieinntekter og dels kunne bonden selv jobbe som greenkeeper eller banearbeider på banen. Informantene anslo at det kunne dreie seg om ca 350 000 kroner i leie i tillegg til ordinær lønn. Overgangen

skjedde også ofte når sønnen skulle overta driften etter faren. Da var sønnen ofte mottakelig for henvendelser fra lokale golfentusiaster om å legge ut jorda til golf.

Men også andre næringsinteresser synes å ha spilt en rolle ifølge mine informanter. I hvert fall i den offentlige diskursen. Ofte ble det argumentert med hvilke positive ringvirkninger en golfbane ville ha lokalt og regionalt. Det var det klima for i følge en av mine informanter. Han sa spissformulert at kun to kommuner i Norge som ikke hadde reiseliv som satsingsområde. De som sto bak planene om en ny golfbane var raske til å trekke inn effekten på reiselivet, handelsstanden og trivselen for lokalbefolkningen. Det økonomiske argumentet var det viktigste og ble kanskje vektlagt sterkest, men ble brukt alt for hyppig. En golfbane representerte arbeidsplasser, samtidig som de besøkende ville legge igjen penger på overnattingssteder og butikker nær bane. Men det viktigste næringsargumentet var likevel at den enkelte bane skulle tjene penger. Kun de færreste banene var imidlertid i stand til å gjøre det. De fleste banene slet økonomisk og enkelte måtte slå seg konkurs. I noen tilfeller var det den lokale banken som holdt sin hånd over banen hindret at banen gikk overende. I henhold til mine informanter var det kamp om de samme kundene. Frykten for overetablering, og etablering på feil steder, var sterk blant mine informanter. Man var redd for at man ville få svenske tilstander med at dårlig økonomi og stengte baner. Enkelte etterlyste både en bevissthet i Norges golfforbund om problemet og en offentlig politikk som regulerte etableringen. Kun de færreste av banene er fulle, dvs. at de har nådd det tak for medlemmer som de antas å ha kapasitet for. En av informantene dro fram eksemplet med Vestfold. Om alle de planlagte banene her bygges, vil kapasiteten sammen med de allerede etablerte banene, tilsa at ca 10 % av Vestfolds befolkning må spille golf for at dette skal være drivverdig. Vedkommende mente man burde holde seg til tommelfingerregelen "*På et befolkningsgrunnlag rundt en golfbane, kan man regne med at mellom en og to prosent vil spille golf.... Det er den tettheten du skal ha for å dekke behovet!*". Andre hevdet at for at en golfbane skulle kunne klare seg økonomisk, måtte det til enhver tid være minst 500 fullt betalende medlemmer. Disse omstendighetene definerer da hva som er ansees å være grunnlaget for denne type næringsvirksomhet.

Internasjonalisering og næringslivskontakter

Under en tidlig fase i prosjektet kom det opp som en påstand at oljevirkosomheten ble i sin tid lagt til Stavanger, fordi der hadde de golfbane. Det hadde ikke Bergen. Mine informanter bekreftet ryktet, men kunne ikke gi meg bekreftelser eller dokumentasjon på om dette virkelig forholdt seg slik.

Men informantene dro fram flere grunner til at deler av næringslivet var så opptatt av golf. Dels understreket informantene hvor opptatt store konsern er av om det finnes golfbaner i nærheten når de skulle etablere seg. Banene i Stavanger og på Sola ble dratt frem som eksempler på baner som eksisterer gjennom å være i nærheten av internasjonale konsern. I Stavanger Golfklubbs jubileumsbok står det å lese i et hylningsbrev fra "Stavanger Oilmen's Golf Association" (SOGA): "*The golf course is not only very important in providing a recreational outlet, for a sport that is very popular in the countries that most oil people come from..... The SOGA week-end is also an opportunity to establish and renew the contacts that are vital in the oil world – between the different oil companies, and with the service industry. The annual SOGA is a friendship event, but also of great value as a business type operation.*" (Torkildsen og Øvrevoll 1981 s 90). Dette poenget ble ytterligere understreket av en av informantene som bakgrunn for etableringen av Sola golfbane: "*Og Sola ikke sant? Grunnen til at den kom til? Det er jo nesten ikke medlemmer der, kun bedriftsmedlemmer. Du kan stille deg på klubbhuset på Sola golfbane kan du se verdens største bedrifter like rundt.*" Og

omvendt:” Miklagard golfbane ble nevnt som den golfbanen som kanskje var mest bedriftsorienterte av banene i Norge. Den ble etablert nettopp ved Oslo Lufthavn – Gardermoen for å dekke dette markedet. Der satses det på bedrifter og de behov bedriftene måtte ha for å tilby egne ansatte og potensielle kunder et golftilbud.

En annen viktig grunn for næringslivets interesse for golf var *kundepleie*. Dette var et stikkord som gikk igjen hos flere når de skulle forklare bedriftenes interesse. I dette ligger både relasjonsbygging og ”deal-making” som en av informantene betegnet det. Selv om en kan stille seg tvilene til påstandene om at de største avtalene blir inngått på golfbanen, kan vi ikke se bort i fra at den personlige relasjonen som dannes mellom selger og kunde under en golfrunde kan være avgjørende for kontraktinngåelser. Som en av informantene sa: *”Som selgerne sier: Hvor annet sted i samfunnet i dag får du en kunde for deg selv i fem timer?”* Kundepleie dukket først opp i de senere årene. Men selv i de første årene, og da snakker vi om tidlig 80-tall, krevde internasjonale selskaper av sine norske medarbeidere at de måtte lære seg og spille golf når de var stasjonert i utlandet. Flere av informantene kjente til presset om å spille golf i visse jobber. En av informantene formulerte det ganske kraftig: *”Spiller du ikke golf får du finne deg en annen jobb”*. En annen fortalte at flere hadde gitt uttrykk for at *”Nå er jeg blitt tvunget til å begynne og spille golf. Firmaet vil sende meg ut for å representere.”*

De store bedriftene eller konsernene er villige til å gå inn med store pengesummer for å kunne pleie kunder og arrangere turneringer for samarbeidspartnere og egne ansatte. To av informantene anslo at på en av de mer kjente banene i Norge kom 20 % av den total omsetningen fra næringslivet. Femti prosent av en annen bane ble finansiert av bedriftene gjennom aksjekjøp. Kundepleie var langt viktigere enn ren sponsorering, dvs. gjennom å kjøpe reklameplass eller sponse et hull. En av informantene fortalte at ved forhandlinger av avtaler ble det sagt: *” Kan vi ikke heller få flere greenfeebilletter, så driter vi i den reklamen?”* Unntaket var om det skulle arrangeres store turneringer på banen. Da ville de ha reklame, ikke ellers.

Men golf var også interessant med henblikk på å bygge opp organisasjonen innenfra. Ved å tilby egne ansatte kurs og å arrangere turneringer kunne det skapes samhold og fellesskapsfølelse som kom bedriften til gode, både produksjonsmessig, men også i tråd med det som er sagt over, salgsmessig. Flere av de større banene har utviklet opplegg for slik *firmagolf*, eller ”Corporate Golf” som det heter i de kretser. En av informantene mente at en golfdag var årets høydepunkt i mange firmaer. Der møttes både firmaets egne ansatte og de viktige kundene firmaet hadde. Denne golfdagen var viktig for å opprettholde de økonomiske avtalene partene i mellom. Men her deltar i nesten utelukkende menn, hevdet en av informantene. Firmaene kjøper ei pakke bestående dels av en turnering for etablerte spillere og et introduksjonskurs for nybegynnere og et felles opplegg med bespisning og eventuelt foredrag. Flere informanter pekte på at dette området er under veldig utvikling i Norge.

Lokale entusiaster og entreprenører

Vi så over at lokale entusiaster tok kontakt med grunneiere for å få tilgang til jord. I noen tilfelle var den lokale entusiastene ofte den samme som den som eide jorda. Alle informantene tilskriver de lokale entusiastene en sentral betydning for utviklingen av norsk golf, ikke minst for etableringene ute i distriktene. Det er *”ildsjelene som har dratt i gang hele golfen i Norge”*. Informantene peker på at mange av disse hadde vært i utlandet i forbindelse med utdanning eller jobb og blitt ”smittet av det hvite virus”. Andre var innflyttere som hadde spilt golf på sitt tidligere bosted. Nå vil de *”bringe golf hjem til bygda...”* som en informant

formulerte det. Enkelte så det kanskje også som et virkemiddel i distriktpolitikken. Men også den økende omtalen i media og nyhetsbildet kan ha fått de til å tenne på ideen om å bygge en golfbane i lokalsamfunnet. Informantene mente at disse entusiastene hadde støtt på golf i forbindelse med studier eller jobb i utlandet eller i andre sammenhenger. Det var da først og fremst England, Skottland og USA som var stedene de hadde vært og blitt bitt av basillen. Et morsomt, og illustrerende eksempel en av informantene trakk fram var om ei rockegruppe som hadde hatt spillejobb i Skottland i en periode. For å ha noe å gjøre på dagtid hadde de begynt å spille golf. Når de så var vel tilbake i hjemlandet satte de i gang med å rekruttere andre for å danne en klubb og få bygd en bane. Og klubb og bane ble det, om enn etter en stykke tid.

På spørsmål om hvorledes disse entusiastene fikk andre med seg, så ble det brukt forskjellige begreper og metaforer. Entusiastene ble beskrevet som *"de som er på jakt etter nye ting"*. De er *"frontrunners"* som får *"followers"* til å følge etter seg. *"Det glade budskap"* ble spredt gjennom *"munn til munn metoden"*. *"Så fort snøballen begynte å rulle..."* var en annen formulering. Det sprer seg som en *"ildebrann"* eller som et *"pyramidespill"* eller en form for *"misjonering"* mente informantene. Når en venn begynner klarer ikke vedkommende å la være å snakke om hvor morsomt vedkommende synes det er. Venner ønsker ofte å dra med seg andre venner på banen. Selv i selskapslivet er det vanskelig for *"ny-frelste"* å la være å snakke om golfens fortreffeligheter. *"Golfere og jurister er party-killers. De rotter seg sammen borte i en krok.... De finner hverandre uansett"* var en beskrivelse en av informantene ga.

Ikke alle entusiastene var like oppmerksomme på og klar over alle sider og konsekvenser for en baneetablering. Noen ignorerte lokale begrensninger og heftelser. Det ble *"gravd først, og spurt etterpå"* som en av informantene sa. De økonomiske sidene ved etablering og drift ble heller ikke like godt klarlagt før byggestart. *"Ideer og entusiasme er ikke ofte forbundet med økonomisk tankegang"* sa en annen av informantene. Samme informant hadde vært til stede på et stiftelsesmøte for en ny golfklubb og bane. Han sa at *"Jeg har aldri hørt mer sprøyt på to timer! Der ble det sagt at grunneierne skulle eie banen så det ble så liten kontingent. Tror du de bare gir bort landet sitt, eller?"*.

Politikerne blir overkjørt av entusiastene og Golfforbundet er for svake i å dempe byggelysten hos entusiastene, var en oppfatning blant enkelte av informantene. Med de banene en har i dag og de som allerede er godkjent, er det en kapasitet på 207 000 spillere, hevdet disse. Det bør holde inntil videre når en sammenlikner med at det per dags dato er ca. 120 000 medlemskap.

Sydenturisme

Kan det være slik at en del av de lokale entusiastene hadde møtt golfen mens de ferierte i sydligere strøk? Kanskje gjaldt det også andre som ble bitt av basillen? Informantene var klare på at golf i økende grad ble en del av det aktivitetstilbudet turistene kunne velge blant. Fra 1960 årene begynte nordmenn å reise til Spania og etter hvert ble aktivitetsferie viktig. Fra å være ferier for å sole seg, ble feriene etter hvert fylt med aktiviteter som golf, dykking, fjellklatring, sightseeing og lignende aktiviteter. Men informantene mente at dette spilte en mindre rolle med henblikk på å motivere nordmenn til å prøve sporten. Kanariøyene, som var reisemål nummer 1 for nordmenn, hadde få golfbaner. De reiseselskapene som startet med golfferier rettet nok sitt tilbud i første rekke til de som allerede spilte golf. Særlig fordi det om vinteren ikke var mulig å spille golf i Norge. Og så *"hekta på golf"* som mange ofte blir, var en golfferie i Spania eller andre varme strøk, eneste muligheten til å gjøre det de likte best, nemlig å spille golf. Terskelen for å prøve seg var nok likevel for høy for de turistene som

verken hadde prøvd å spille, eller som ikke hadde med seg bekjente som spilte. For å komme ut på banene i Syden måtte de minimum ha et grønt kort. Da var det lettere å slippe til på "pay and play" baner i England og USA. En av informantene mente denne type reisemål var viktigere for å bli inspirert til å spille golf, enn de landene som faller inn under betegnelsen Syden. Det ble også vist til at en del nordmenn kjøpte seg hus eller "time-share" leiligheter og lærte seg golf for å ha noe å fylle tiden med. Men summa summarum, ble ikke denne sydenfaktoren betraktet som noe som rekrutterte til golfspillet og dermed heller ikke en viktig og avgjørende faktor for utviklingen av norsk golf.

Idoleffekten og kjendisgolf

Forbilder eller idoler blitt ofte tillagt en sentral betydning for rekruttering til idretten, eller det som vi kan kalle *idoleffekten*. "Topp skaper bredde" er et slagord som den organiserte idretten ofte trekker fram for å legitimere den offentlige støtten til toppidretten. Informantene ble spurt om de trodde store golfstjerner som Arnold Palmer, Jack Niclaus, Nic Faldo og Tiger Woods kunne tenkes å ha påvirket rekrutteringen til golfsporten. Informantene var skjønt enige om at de utenlandske idolene hadde spilt en liten rolle for norsk golfs utvikling. For de landene som hadde gode golfspillere og som fikk oppmerksomhet i mediene, kan det tenkes at det hadde en viss betydning for rekrutteringen. Men ikke for den norske utviklingen. Det skyldes nok i første rekke at golf ikke ble vist på TV før langt ut på 1990-tallet da parabol-TV ble en realitet. Norske medier var overhodet ikke interessert. "*Pressen er så enkel at den skriver om det den tror at folk vil ha*" som en informant formulerte det. Først når vi fikk norske utøvere som til en viss grad hevdet seg, som Suzann Pettersen og Henrik Bjørnstad, ble spaltecentimeter og sendetid bruk på golf. Det mente informantene var med på å skape en interesse, eller nysgjerrighet for golfen. Mange fikk sikkert lyst til å prøve når de nå etter hvert så golf på TV. "*Når de ser golf på TV, så ser det så enkelt ut*" sa en informant megetsigende. Men medieoppmerksomheten skjøt ikke fart før etter at den store veksten kom i gang. Slik sett er det vanskelig å tillegge disse idolene noen særlig betydning. En av informantene sa at de hadde vente på Tutta- og Henrik effekten, men den hadde ikke kommet, tross store oppslag i mediene. Flere informanter poengterte imidlertid at de lokale stjernene, "*De store gutta i klubben, trenerne og sånn*" var kanskje viktigere idoler enn de store stjernene sa en av informantene. Dette brukte enkelte klubber bevisst i sitt barne- og juniortrening.

Da stiller det seg nok noe annerledes med det som kan kalles for "kjendisgolf"; det at skuespillere, idrettsutøvere, programledere i TV osv. spiller golf. Men igjen spiller mediene en avgjørende rolle for å gjøre allmennheten oppmerksom på at de nevnte menneskene spiller golf. Særlig har et ukeblad som "Se og Hør" formidlet kjendisstoff og golf. Den tidligere redaktøren Knut Haavik er en ihuga golfspiller og gjorde vel sitt til at dette stoffet kom på trykk. En av informantene mente at den største effekten av kjendisgolf ikke nødvendigvis var knyttet til idoleffekten, men til *folkeliggjøringen* av sporten. Dette synspunktet delte de andre informantene. Kjendisere som Knut Th. Gleditch, Halvard Flatland, Fred Anton Maier, Bjørn Wirkola, Mini Jacobsen og lignende var folkelige både i opphav og væremåte. De var langt fra det snobberistemplett som ofte heftet ved andre golfspillere. Kjendisene ga "*sjukdommen eit anlet*" som han formulerte det. Han mente også det var en viss forskjell mellom effekten av når alpinlandslaget driver med golf sammenliknet med når kombinertlandslaget gjorde det. I førstnevnte tilfelle virket det ikke noe særlig inn på fordommene, men når kombinertlandslaget ble avbildet mens de spilte golf, da nådde det langt inn i folkesjela. Noen informanter dro også fram hvorledes koblingen mellom kjendisere, golf og veldedighetsarbeid og den kulørte pressen bidro til oppmerksomheten om golf. Sagt på en annen måte: Medieformidlet kjendisstoff gjorde sitt til at golf ble satt på befolkningens dagsorden. Lesere

og TV-tittere får kanskje bekreftet at dette er populært og tenker ”dette er kanskje noe for meg?”. Golferne på sin side opplever kanskje presseoppslagene en bekreftelse på at de driver med en ”riktig” aktivitet. Som et av mange små drypp, kan massemediene ha gitt folk noe å snakke om og eventuelt lyst til å prøve selv.

Golfens omdømme og indre liv

Golf var lenge forbundet med snobberi og overklasse. Selv i dag hvor golf er det tredje største særforbundet, forbinder mange golf med eksklusivitet, spesielle kleskoder og en særegen atmosfære. Slik sett kan omdømmet være et hinder for deltakelse. Men en ting er hva slags oppfatninger som gjør seg gjeldene utenfor golfsporten. En annen ting er hva spillere og medlemmer faktisk erfarer innenfor idretten. Det er ikke alltid det indre liv stemmer overens med omdømmet i omverden. Ofte er det også slik at det finner sted endringer både på utsiden og på innsiden. Jeg var interessert i å vite hva mine nøkkelinformanter mente om disse forholdene.

Uten at det kan dokumenteres med statistikk, har nok likevel golfens omdømme i befolkningen gått i retning av en slags folkeligjøring. Mange har nå bekjente som spiller golf uten at de kan hevdes å være snobbete på noen som helst måte. Flere av mine informanter holder fram at det er ikke så sikkert at golfsporten var så eksklusivt, men at ”de utenfor” oppfattet det slikt. Alle bekrefter folkeligjøringen samtidig som de peker på at enkelte klubber gjerne ønsker å ha medlemmer fra det øverste sjikt i befolkningen. De bekrefter slik sett det Bergsgard fant i 1993 at det oppsto et slags skille mellom folkelige klubber og baner og noen få klubber og baner med et visst snobbepreg. Muligens har dette forsterket seg etter Bergsgards undersøkelse i og med at vi har fått noen få baner hvor *medlemskapet* koster en betydelig sum penger. Disse klubbene og banene rekrutterer dermed en bestemt gruppe mennesker med et tilsvarende sterkt ønske om å framstå som distingverte og betydningsfulle. Å ha medlemskap i de dyre klubbene blir en form for sosial distinksjon. Men som en av informantene presiserte *”Er du snobb fordi du ønsker å spille på en god bane, og er villig til å betale dobbelt så stor årsavgift som en annen? Og hva så hvis den som påstår at du er en snobb har en båt til en halv million, og det har ikke du? Og du har ikke ei hytte. Er du da en snobb?”*. Vedkommende mente at du er en snobb *”... hvis du ikke tåler og menge deg med andre og må ha banen for deg sjøl”*. Klubbmedlemskap kan således sies å være en indikasjon på snobberi. En annen er kleskoden og en tredje er hva slags utstyr som kjøpes. Men som en av informantene uttrykte det *”Du kan gjøre det dyrt og du kan gjøre det billig!”*. Både medlemskap, klær og utstyr kan fås i ulike prisklasser og spillerne kan utstyre seg med de distinksjoner de finner passende.

Kleskoden er det som oftest trekkes fram når det skal gis eksempel på golfsportens snobberi. Flere informanter understreket at kleskoden hadde fått ufortjent oppmerksomhet. Alle idretter har sin kleskode gjennom de klær utøverne nødvendigvis må ha på seg. Fotballspillere har sine drakter, skiløpere tar på seg sine trikoter med liten luftmotstand. Det er vanskelig å oppdage snowboardkjørere uten saggebukser og gore-texjakker. Dette er funksjonelle plagg for disse idrettene hevder kritikerne, noe piquet-skjorte og bomullsbukse ikke er i golfspillet. Det kritikerne ofte reagerer på er det eksplisitt forbudet mot olabukse og naken overkropp som enkelte klubber holder fast på. Men som en av informantene så det *”Ei olabukse er ikke akkurat det mest bekvemme plagget du har på deg under en golfrunde. Og i hvert fall ikke om det regner og olabuksa blir våt”*. En annen informant mente at *”Det er mange myter ute og går og proshopen er med på å bygge opp disse gjennom sine kleskolleksjoner”*. En av informantene mente det var blitt mer snobbete nå enn før og tok fram kleskoden som et eksempel. *”Det å ikke få lov til å gå med olabukse på golfbanen, er noe som er innført nå”*.

Han mente at dette skyldtes det store presset på banen fra både ”høy” og ”lav”. Klubben måtte regulere både medlemsopptaket og på hvordan medlemmene skulle kle seg på banen. Informantene var skjønt enige om at kravene til påkledning var svært moderate, for ikke å si nesten ikke eksisterende, innen golfsporten nå. Flere pekte også den kontinuerlige endringen som har funnet sted i hva som oppfattes som ”riktig” påkledning på en golfbane. Den nye kleskolleksjonen til Nike ble kommentert. Dette multinasjonale selskapet hadde lansert skjorter uten krave og engasjert verdens beste golfspiller, Tiger Woods, til å promotere disse nye klærne. Men et visst retorisk tonefall spurte de om hva som ville skje nå med enkelte klubbens krav til skjorte med krave? Ikke desto mindre mente alle informantene at det burde være en viss stil i klesveien.

Snobberi kan også knyttes til *atmosfære*, en stemning som ligger i luften, som utspilles i den sosiale samhandlingen og som kanskje uttrykkes i klubbhus og bygningsmasse for øvrig. Men det kan også folkelighet. Som en av informantene sa: *”Det at det ikke var så farlig hva man gikk og sto i, at standarden på banene ikke var skremmende høye osv. gjorde at det ikke lenger var noe å være redd for!”* Alle informantene holder fram at på alle norske baner er det en stor grad av imøtekommenhet og høflighet. *”De ønsker en åpen dør politikk”* som en av informantene da det. En del av golfspillet er etikette, hvor vennlighet, høflighet utadvendthet, understrekes. *”Det man opplæres til som golfspiller er å være inkluderende og ta vare på hverandre”* hevdet denne informanten. *”Dette smitter av også på det som skjer i klubbhuset”*. Selv i klubber som er snobbete der de vennlige og inkluderende overfor de som måtte komme dit. Men en av informantene mente nok av det fortsatt var en viss forskjell på baner i sentrale strøk og ute i distriktene. Det var en noe stivere omgangstone i Oslo-området. Alle informantene mente likevel at det burde være en viss stil i omgangstone og en viss høflighet på alle baner. Informantene hadde lite å si om banens arkitektur og utforming i denne sammenheng. Noen la vekt på at noen arkitekter forsto hvordan bane og klubbhus skulle utformes for å skape en trivelig atmosfære. Andre pekte på at noen baner hadde ambisjoner om å bli konkurransearenaer og hadde valgt arkitekter som hadde stort internasjonalt renommé. Opplevelsen av banens arkitektur ble knyttet til utøvernes spilleferdighet. For de som har spilt golf en stund blir banens utfordringer og spillbarhet viktig. *”For de som har grønt kort: Å fy fader for en stor bunker! Åffer er den der?”*. Mindre gode spillere legger knapt merke til eller bryr seg om arkitektens anstrengelser for å skape en god bane. Jeg prøvde å understreke at bygningenes utseende og arkitektur kanskje kunne spille en rolle når man første gang kom til en golfbane og var litt spent på hva dette var. Men dette var et tema de færreste hadde noen tanker om. Flere informanter mente at vi alle ønsker fine og funksjonelle bygninger som er hyggelige å komme til. *”Å her var det så flott at her vil jeg ikke være! Det er ingen som tenker sånn lenger”* hevdet en informant. De fleste golfbaner er jo landbruksområder. Det er det mest karakteristiske ved en golfbane, mente denne informanten. En annen understreket hvor viktig det var at banene i Norge i hovedsak ble lagt ute i naturen og tilpasset det kulturlandskapet som omga det. *”Dette har vært avgjørende for at folk skal trives”*. Samme informant trakk også fram hvorledes golfbanene hadde åpnet opp for å få sett gamle kulturminner som ikke tidligere var tilgjengelig for publikum. Nå kunne gamle gravhauger, kullminer og andre fornminner bli sett av andre enn de lokalkjente.

Det informantene i første rekke understreket var at golfen representerte noe annet enn de andre tradisjonelle idrettene. Du kan spille nærmest uansett hvor gammel du er. Det er ikke slitsomt, selv om å gå en 18-hulls runde innebærer ganske mye fysisk aktivitet. Handicap-systemet gjør at du kan konkurrere mot spillere som både er mye bedre, men også dårligere, enn deg selv. Du treffer både kjente og ukjente mennesker og kan ha stort sosialt utbytte av det. Samtidig er det ikke nødvendig å gå alle 18 hullene når du først er på banen. Du kan nøye

deg med å gå 9 hull, eller du kan stå på drivingrangen og bare slå noen baller. Informantene mente at spillets *egenart* og fleksibilitet var momenter som appellerte til folk og som gjorde at de ble værende når de først hadde kommet i gang. En av informantene mente det var en viss forskjell på de nybegynnerne som allerede hadde familie, venner eller andre bekjente med i klubben allerede. De hadde lettere for å mestre frustrasjonene ved spillet, enn de som ikke hadde bekjente. De sistnevnte taklet ikke motgang like lett og sluttet fortere, mente vedkommende. Informantene oppga at de hadde møtt personer som ikke hadde drevet med idrett før, men som nå var litt frustrert over at de ikke hadde blitt introdusert for idretten tidligere. Golfen hadde altså en annen appell til disse en mer vanlige idretter.

Mine informanter ble også spurt om de trodde at en økende profesjonalisering på klubbnivå kunne forklare veksten i golfsporten. Alle betonte at det hadde skjedd en viss profesjonalisering, men det er et langt stykke igjen før det kan sies å ha nådd et optimalt nivå. Det er behov for en profesjonalisering både innen instruksjon, bane og drift. Flere trekker inn det idrettsfaglige som eksempel på hvordan det kan gjøres. Man bør kjenne til hvorledes man kan søke om spillemidler og generelt ha kunnskaper om "idrettsøkonomi" som en formulerte det. De store banene med stor omsetning bør sammenlikne seg med fotballklubber i eliteserien, mens de mindre klubbene er å likne med lavere divisjoner, var en sammenlikning andre informanter brukte. Alle var enige om at det var behov for profesjonalisering i alle ledd, selv om de minste klubbene fortsatt kunne drives i hovedsak på dugnad. Den mest sentrale profesjonaliseringen var knyttet til instruksjonsvirksomheten. Klubbens instruktører, proene, var ofte hentet inn fra Sverige. Her hadde man i lengre tid utdannet egne instruktører i et visst omfang. Man var ennå ikke kommet så langt i Norge selv om ting var på gang her også. Men det ble reist en advarende pekefinger fra et par av informantene. I Sverige var de aller fleste (nærmere 70 %) av proene ansatt av klubbene, mens i Norge er de selvstendig næringsdrivende. Proene burde være en integrert del av klubbene mente disse informantene. Lett retorisk spurte de "Hvorfor skal en trener i golf være noe annet enn en trener i annen idrett?". Det spørsmålet skal vi drøfte noe senere.

På spørsmål om hva de mente var forklaringen på nedsnobbingen og endrede inklusjonskriterier mente alle at det som hadde skjedd i Sverige var viktig. Her hadde de klart å utbre golfen til det brede lag av befolkningen. Dette hadde skjedd først og fremst gjennom at Norges Golf forbund hadde endret holdningen til hva de skulle drive med. Flere informanter var enig med en av informantene som sa vi etter hvert hadde fått et forbund som ønsket å gjøre dette til "en sport for menigmann, selvfølgelig etter modell fra Sverige". Dette hadde i økende grad skjedd i Norge også. En av informantene understreket at vi hadde fått en situasjon hvor "*all slags yrkesgrupper som folk kan kjenne seg igjen i, assosiere seg med, har begynt å spille golf*". Hans poeng er at jo flere "vanlige folk" som ble med i golfen, jo flere "vanlige folk" blir rekruttert. Det er et viktig poeng for å forklare veksten mente han.

Golfens organisering

I moderne tid har organisasjoner fått en viktig rolle som administrativ og forvaltningsmessig enhet, både i idretten og i resten av samfunnet. Flere forskere har fokusert på idrettens antatte integrerende funksjon, det vil si: idrettens organisasjoner bidrar til sosial integrasjon og det er godt for individet, idretten og samfunnet. Jeg har kritisert dette perspektivet og hevder at idrettens organisasjoner, inkludert golfsportens, har en annen funksjon (Tangen 2004). I stor grad er organisasjonene å betrakte som en inklusjons- og eksklusjonsmekanisme i den forstand at de dels beslutter hvorledes bestemte idretter skal utføres og gjennomføres og dels inkluderer de som skal få mulighet til å delta i denne idretten. Samtidig er organisasjonene er slags hukommelse på hvordan idretten er blitt og skal utføres.

Jeg spurte mine informanter om hvilken betydning de tilla golfens organisasjoner, i første rekke Norges Golfforbund og PGA Norge, for veksten i golfsporten. Her var synspunktene langt mer sprikende enn for noen av de andre momentene jeg ba om synspunkter på. Et par informanter mente at NGF hadde gjort en brukbar jobb, men at en ikke måtte overdrive betydningen. En informant mente at organisasjonene nærmest bare hadde fulgt etter strømmen. De hadde ikke vært spesielt pådrivende. Ikke var det stort de kunne få gjort en periode heller, på grunn av landbruksmyndighetene. De samme informantene påpekte at NGF hadde slitt med enkelte dårlige ledere i lengre tid, men at dette nå var et tilbakelagt stadium. Nå hadde man en ledelse som sto på for at golf skulle bli allemannseie og at golfforbundet skulle bli mer et idrettsforbund. En annen informant formulerte seg slik: *”Vi fikk entusiaster inn i forbundet, som ville alminneliggjøre golfen.disse tok også initiativ til å stimulere banebygging”*. Disse turte også å bryte den tradisjon at man skulle rekruttere kun på det stedet der anlegget nå. Selv om det var sterk strid om såkalte fjermedlemskap, åpnet dette opp for at langt flere kunne være medlem et sted og spille på baner et annet sted. For eksempel kunne man være medlem av Sorknes GK og bo og spille i Bærum. Samme informant understreket at NGF i det siste hadde tatt kontakt med utdanningsinstitusjoner som Landbrukshøgskolen (nå Universitet for miljø- og biovitenskap) for å gi input til de av studentene som senere skulle ut som saksbehandlere i kommuner og fylker. Andre informanter var mer opptatt av forholdet mellom forbundet og klubbene. De mente at NGF generelt, men særlig administrasjonen spesielt, ikke helt hadde hengt med i den store veksten. *”De var på hæla i forhold til utviklingen”* ble det hevdet. De hadde vært for veike i forhold til baneutviklingen og utbyggingen. Nå må det sies at disse kritiske synspunktene kom fra informanter som sto sentralt i driften av store golfbaner. Og som de selv understreket, hadde de kanskje andre behov og var organisert annerledes enn de fleste andre golfklubber i Norge.

Flere informanter påpekte det paradoksale at utdanningen av instruktører var overlatt til den andre sentrale organisasjonen i norsk golf, nemlig PGA. Riktignok er dette en modell som gjør seg gjeldene i store deler av den internasjonale golfverdenen. Men i norsk idrett for øvrig er det forbundene, ofte i samarbeid med universitet og høyskoler, som står for utdanningen. Slik kunne kanskje det vært organisert i golfsporten også var det noen av informantene som spurte seg om. Noen informanter mente NGF hadde vært for defensive i forhold til PGA på dette feltet. Som nevnt over var det noen som hevdet at proene burde være en del av klubbene og ikke stå på utsiden som selvstendige næringsdrivende. En annen informant hevdet spissformulert at PGA var mest opptatt av å kvalitetssikre utdanningen og ta vare på medlemmenes ve og vel. Dessuten gapte de etter hvert over for mye og fikk problemer. Nå mente flere informanter at samarbeidet mellom NGF og PGA var kommet inn i et godt spor som lovet bra for framtiden.

Endrede interesser og prioriteringer

Befolkningens interesse for fysisk aktivitet og idrett har vært svakt økende de siste årene (Breivik og Vaagbø 1998, SSB 2003). En viss endring kan påvises. Gamle aktiviteter har gått av mote mens andre har kommet til. Den organiserte idretten har mistet mange medlemmer, de private tilbudene har økt og fått stor tilslutning. Joggebølgen, var nettopp en bølge; en aktivitetsform som bygget seg opp gjennom økt tilstrømming, for så å avta. I dag er det heller sjeldent å se joggere langs veien, sammenliknet med for bare 10-15 år tilbake. Aerobics og spinning, samt diverse andre treningstilbud på treningssentrene rundt om, har vunnet popularitet og oppslutning. Og ikke minst golf har hatt en sterk oppslutning slik jeg har vist på sidene foran. Har det skjedd noe med befolkningens interesser eller prioriteringer spurte jeg informantene om og hva var i så fall grunnene til det?

Det ble pekt på at mer fritid, og særlig mer *fleksibel* arbeidstid og mer fritid må ha spilt en rolle. For mange er det blitt mulig å disponere både fritid og arbeidstid mer etter egne behov og interesser. Det åpnet opp for å kunne reise ut på banen for å spille golf når det var fint vær noe tidlige enn normalt og så ta igjen den tiden når været kanskje ikke var så bra. En informant pekte på at vi kanskje i større grad var mer *egosentriske* og dyrket våre egne interesser framfor å være solidariske og delta i kollektive og samfunnsbyggende aktiviteter. Den organiserte idretten sliter nå med å rekruttere både leder og støtteapparat muligens på grunn av dette.

Det ble også pekt på at det hadde skjedd noe med folks holdninger til det å skulle *betale* for å drive fysisk aktivitet og idrett. Før så var det å gå en tur i skogen, gå på ski, mens nå er det blitt *"en langt større aksept for at også det å drive idrett koster noe"* ble det sagt. Dette i tillegg til en bedret økonomi blant folk flest hadde nok spilt en vesentlig rolle. Informantene var imidlertid raskt ute med å påpeke at opinionens oppfatning om at golf var en dyr idrett, ikke stemte. Riktignok var det noen få klubber "som koster skjorta" som en formulerte det. Men man kunne løse dette gjennom et fjernmedlemskap i en postkasseklubb. Det innebærer at du melder deg inn i en klubb som tilbyr et billig medlemskap. Medlemskapet gir deg muligheten til å spille på de fleste baner i Norge og i utlandet for den saks skyld ved å betale greenfee. En av informantene lagde et raskt regnestykke. *"For en tusenlapp er du medlem et sted på en bane du aldri ser..... Spiller du en gang i uka i 12 uker [med en greenfee på 200 kr.] som blir det ca 3000 kroner i variable kostnader..." Så må du utstyr og baller og noen andre greier, som er langt billigere enn slalåmski og heiskort"*.

Tilgjengelighet, tilgjengelighet, tilgjengelighet

På spørsmål om hvilken faktor de mente var den viktigste, var informantene samstemte i at baneutbyggingen og dermed økt *tilgjengelighet* var den viktigste. Det at tilgjengeligheten hadde økt ga grunnlag for økt tilstrømning av spillere. *"Det at flere smaker på golfen, gjør at flere snakker om hva de har smakt på. Da dras flere med i golfen."* En annen av informantene var spesielt tydedelig på dette forholdet: *"Tilgjengelighet, tilgjengelighet, tilgjengelighet og beliggenhet, beliggenhet, beliggenhet er det viktigste"*. Det har gjort at den økte interessen for golf kunne fanges opp ved at det lå en bane i nærheten av der de potensielle spillerne bodde. Riktignok var det en del spillere som var villig til å reise langt av sted for å spille, i hvert fall når de var "nyfrelste". Men mange ønsket å etablere en bane i nærområdet, hvilket ble gjort i mange tilfelle. Det var nærmest slik at ethvert tettsted med respekt for seg selv ønsket å ha sin egen bane. Motivet for det ble antydning av tidsfaktoren. Mange ønsket å spille etter jobben, og da måtte ikke banene ligge for langt unna. Bare i Vestfold er det baner, eller planer om baner, i "Skoger, Holmestrand, Hof, Borre, Tønsberg, Nøtterøy, Tjøme, Sandefjord, Ree, Fon, Larvik, Kaupang, Stavern og så lurer de jaggu på en i Helgeroa også" sa en informant noe frustrert, og fortsatte *"Fra Holmestrand til Helgeroa tar det nøyaktig 55 minutter med bil!"*.

Informantene var imidlertid raskt ute med å problematisere tilgjengeligheten. For det første var det stort sett i distriktene at tilgjengeligheten var merkbar. I Oslo-området er det fortsatt stort press på banene og mange er villige til å betale store summer for å få tilgang til en bane. For det andre førte den økte utbyggingen til at det ble en konkurranse på pris, noe som førte til at enkelte klubber slet med å få inn tilstrekkelig med inntekter. Den tredje nyanseringen gikk på at enkelte baner hadde en beliggenhet som ikke var helt gunstig og slet med å fylle opp i medlemsbøkene. Igjen ble NGFs rolle trukket inn. Forbudet måtte ikke si ja til alle planer og prosjekter. Det ville spenne bena under de banene som allerede var etablert. Flere av informantene manet til moderasjon og sikre kvaliteten på de banene som fantes.

Oppsummering

På grunnlag av de kvalifiserte synspunktene jeg har presentert her, kan følgende faktorer trekkes fram som de mest viktige bak golfens vekst i Norge. Tilgjengelighet ble trukket fram som den viktigste forklaringen på golfsportens vekst. Men forutsetningen for at en bane kunne bygges var jo at arealer ble stilt til disposisjon. Først når det hadde funnet sted en endring i landbrukspolitikken og en holdningsendring blant bøndene ble dette arealet tilgjengelig. Men lokale entusiaster og entreprenører gjorde også sitt for å overbevise de lokale bøndene om den økonomiske gevinsten dette representerte for dem. Resten av analysen vil teste ut disse synspunktene. Men først noen data om den norske golfspilleren.

VI. Den norske golfspilleren

Gjennom feltarbeidet, kvalitative intervjuer med nøkkelinformanter, samt analyser av dokumenter og annet skriftlig materiale, dannet jeg meg et inntrykk av norske golfspillere; hvem de var, hvorfor de spilte, hvem som hadde tatt de med på golfbanen osv. For å få et mer presist tallmessig uttrykk for dette, gjennomførte jeg en spørreundersøkelse ved 8 baner i Sør-Norge. Utvalget er forholdsvis lite hvilket gjør av vi må lese de framkomne prosentene med en viss varsomhet (se metodekapitlet). Kun der hvor tendensen er svært klar eller forskjellene mellom gruppene er betydelig vil jeg tillegge fordelingen noen vekt. Jeg har heller ikke funnet det nødvendig å analysere dataene ved hjelp av tyngre statistiske mål. Dette fordi jeg i første rekke kun er opptatt av en deskriptiv analyse av dataene og ikke en forklarende. Sagt på en annen måte: jeg kommer ikke til å betrakte noen variabler som avhengige og andre som uavhengige for å etablere kausale forhold mellom variablene. Jeg vil nesten utelukkende presentere univariate frekvensfordelinger av dataene og kun i spesielle tilfelle bivariate. I dette kapitlet skal jeg altså ved hjelp av noen utvalgte bakgrunnsvariabler karakterisere den norske golfspilleren.

Sosiokulturelle bakgrunnsdata

Den norske golfspilleren er ut fra disse dataene gjennomsnittlig 40 år. Halvparten av spillerne er under 39 år og halvparten er eldre enn 39 år. Gruppert ut fra de alderskategoriene Norgesgolf forbund selv anvender, får vi følgende fordeling (fig. 8):

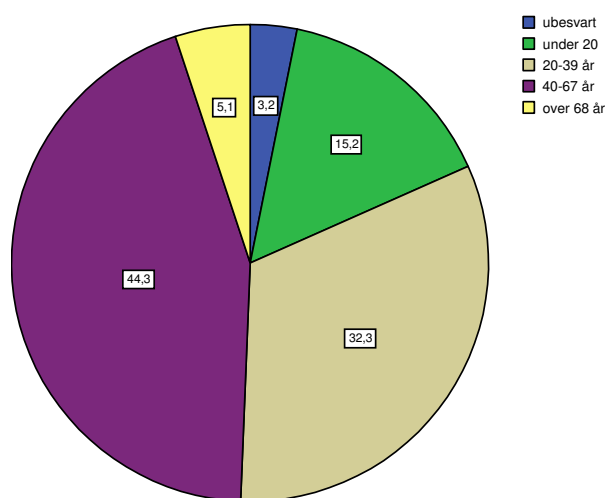


Fig 8: Alder i prosent (N=158)

Den største gruppen spillere utgjøres av de som er mellom 40-67 år. Men gruppen 20-39 år er også ganske stor. Vi ser også at 15,2 % av spillerne er under 20 år mens 5,1 % er over 68 år.

Som vist tidligere under diskusjonen av utvalgets representativitet er nærmere 70 % menn og 25 % kvinner. Over 5 % valgte å ikke oppgi kjønn. Dette avspeiler omtrent hva som er fordelingen blant medlemmene i NGF.

Fordelt på hovedbeskjeftigelse er de fleste er yrkesaktive (61,2 %), mens 17,1 % er skoleelever/studentere; 13,9 % er pensjonister, 1,9 % er arbeidsledige og 0,6 % er uføretrygdet (fig 1 i vedlegg)

Det hevdes at golf er snobbete. Snobberi blir ofte koblet til de øvre sjikt i befolkningen. Om dette stemmer burde vi finne at de som spiller golf befinner seg i ledende stillinger og har høy utdannelse. Ser vi nærmere på hva slags yrkeskategori de yrkesaktive befinner seg i henhold til SSBs standard for yrkesklassifisering, ser vi av fig 9 at det ikke stemmer helt. Den største gruppen er ”salg, service og omsorgsykker” (27,8 %). Gruppene ”administrative ledere og politikere” og ”akademiske yrker” kommer deretter med rundt 18 %.

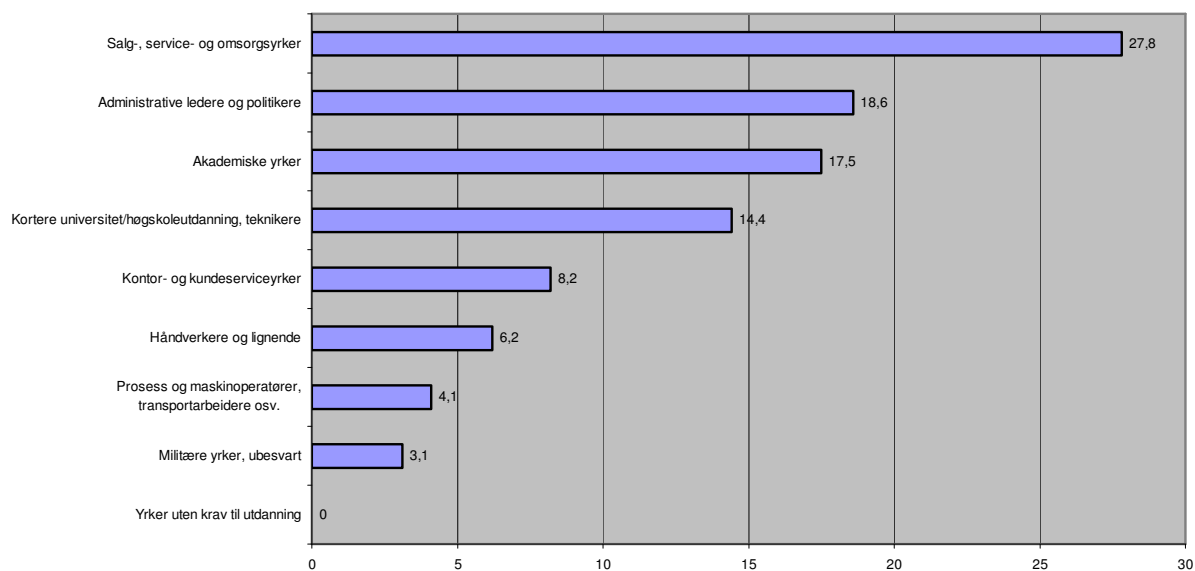


Fig 9: Fordeling på yrke i prosent (N=131).

Riktignok viser fordelingen at en del golfspillere innehar ledende stillinger, men kanskje ikke i det omfang som var forventet. En del som befinner seg i gruppen ”salg-, service- og omsorgsykker” kan også ha ledende stilling. Men siden de selv skulle oppgi yrke, og jeg måtte kode disse i henhold til SSBs standard, var det ikke like lett i kodeprosessen å se om det de hadde oppgitt innebar ledende stilling eller ikke. Inntrykket fra kodingen var også at det var mer salg og service i denne gruppen, enn omsorgsykker. I gruppen ”administrative ledere og politikere” var det mer ledere enn politikere.

Hva så med utdanning? Her ser vi i fig 10 at det er en overvekt av de med høyere utdanning ut over videregående. Over 2/3 har høyere utdanning. I befolkningen er det kun ca 1/3 som har høyere utdanning (SSB 2006). Slik sett er norske golfspillere langt med utdannet enn hva som er vanlig i den norske befolkningen. Men om det gjør at golfen er snobbete er et annet spørsmål.

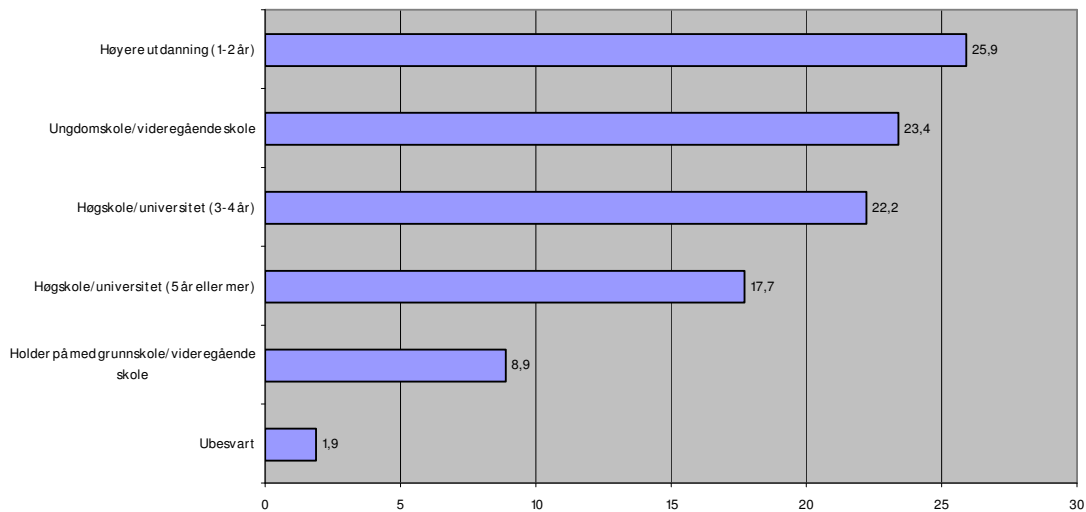


Fig 10: Fordeling på utdanning i prosent (N=158).

Tidligere erfaring med idrett

Hva slags idrettserfaring fra tidligere har golfspillere? Tallene (fig 11) tyder på at de fleste har betydelig idrettserfaring. Hele 43 % har konkurrert aktivt i andre idretter. Nesten 39 % har vært borte i flere idretter. Kun 1,9 % har ikke drevet med idrett tidligere. Dette var overraskende. Ut fra feltarbeidet hadde jeg trodd at mange ville være uten nevneverdig idrettserfaring fordi jeg støtte stadig på personer som oppga dette.

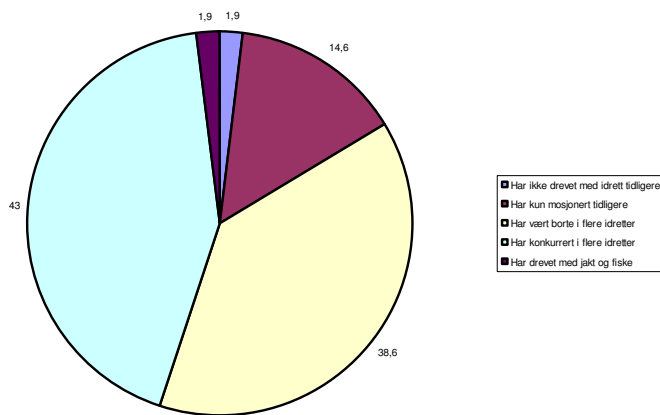


Fig 11: Fordeling på tidligere idrettserfaring i prosent (N=158).

Flere undersøkelser dokumenterer at familien spiller en vesentlig rolle for om personer er idrettsaktive. Dette gjør seg også gjeldene blant golfspillere. Over 67 % har en familie som er ”svært interessert” eller ”ganske interessert”. Kun 2,5 % sier de kommer fra en familie som ikke er interessert i idrett (fig 12).

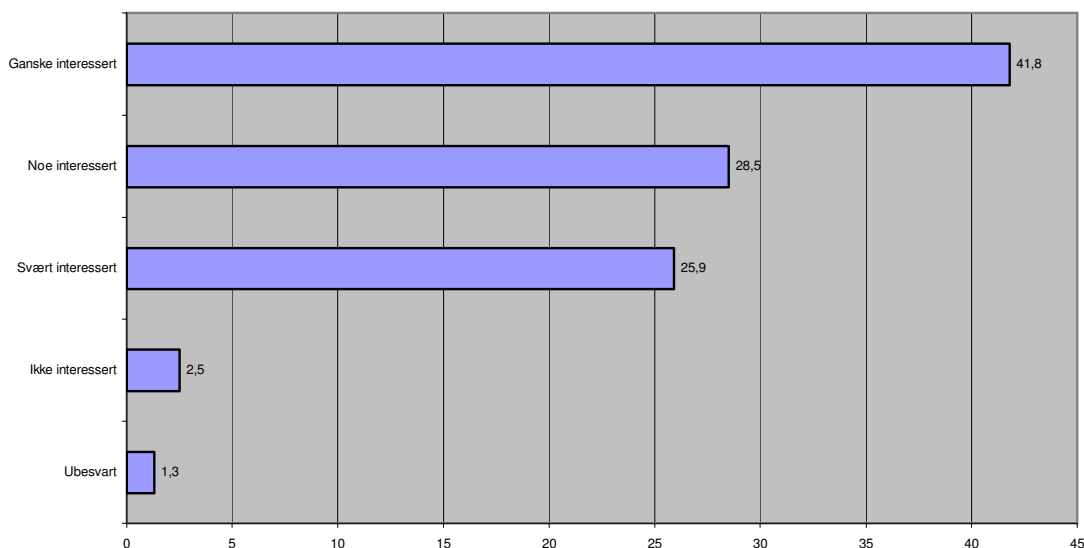


Fig 12: Fordeling på familiens idrettsinteresse i prosent (N=158).

Spill og samspill

Det sies blant golfspillere at det tar ca 7 år å få til svingen. Om det ble sagt som en trøst eller en advarsel, fikk jeg aldri avklart. Det ble for meg og andre klart etter hvert, at det å svinge så konsistent og repeterbart at ballen oftest fant fairway, krevde både tid og innsats. På spørsmål om når det startet med golf oppga respondentene følgende:

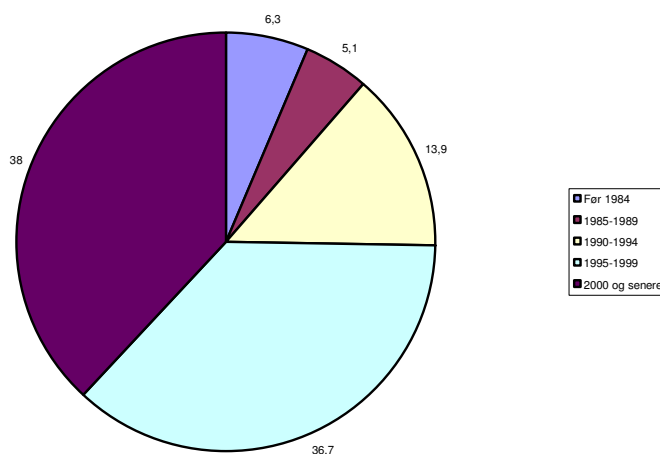


Fig 12: Fordeling av når spillerne startet med golf; i prosent (N=158).

De fleste hadde startet etter 1995. Det er i og for seg ikke overraskende i og med det var da rekrutteringen virkelig tok av i norsk golf. Men det innebærer at svært mange har en ganske

uferdig sving om vi sammenlikner med den overnevnte oppfatningen om hvor lang tid det tar å skaffe seg en golfsving som er til å stole på.

Dette kommer også til uttrykk om respondentene fordeles på handicapkategori. Som vi så i metodekapitlet fordelte spillerne seg på følgende måte i de ulike handicapkategoriene (tab 4).

Handicapkategori	Prosent (N=158)
Ubesvart	0,6
1 (under 4,4)	3,8
2 (4,5 - 11,4)	8,2
3 (11,5 - 18,4)	16,5
4 (18,5 - 26,4)	25,9
5 (26,5 - 36,0)	25,9
Grønt kort	12,7
Tar grønnt kort nå	6,3
Totalt	100,0

Tabell 4: Spillernes handicap fordelt i prosent (N=158)

Gjennomsnittet i materialet ligger på 4,2, hvilket betyr at gjennomsnittsspilleren befinner seg mellom handicapkategori 4 og 5 i dette materialet. Vi ser også at langt flere spillere har hvitt kort enn hva som er vanlig blant norske golfspillere. Norges Gollforbund oppgir på sine sider at ca 50 % av norske golfspillere har kun grønnt kort. Selv om våre tall er noe høyere enn tallene fra NGF indikerer er gjennomsnittet for populasjonen, er det gjennomsnittlige prestasjonsnivået likevel ganske middelmådig. Spørsmålet er om de har fått tilstrekkelig instruksjon og eventuelt av hvem (jf tidligere diskusjon om golf som en ”gjør-det-selv-greie” og frafallsproblematikken knyttet til det).

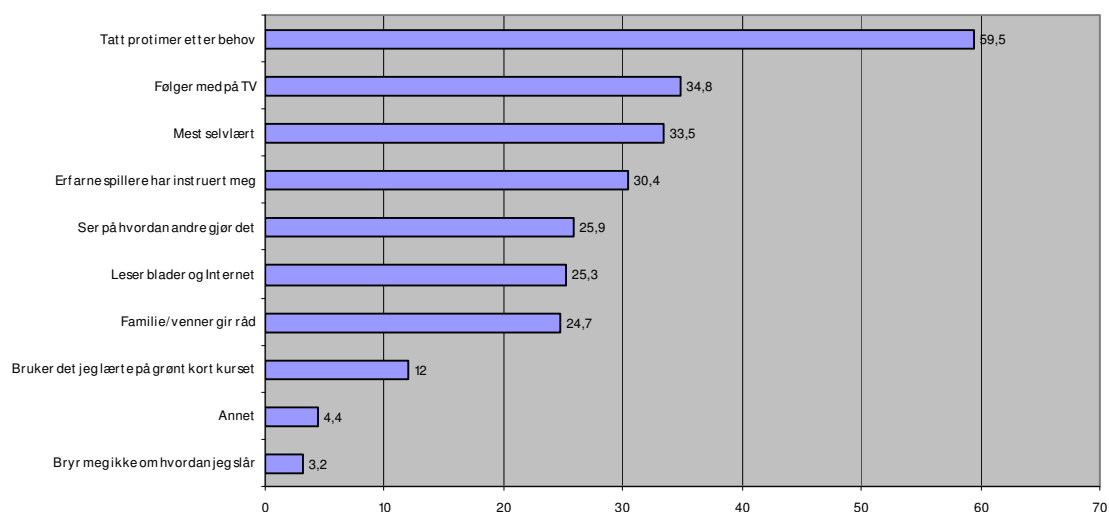


Fig 13: Fordeling av hvordan man har lært golfsvingen og golfspillet i prosent (N=158).

Fig 13 viser fordelingen på spørsmålet om hvordan de hadde lært seg golfsvingen og spillet. Nesten 60 % hadde tatt protimer etter behov. Ca. 1/3 så på golfsendinger på TV for å plukke opp noen tips. Omtrent det samme sier de er selvlært, mens litt over 30 % har blitt instruert av erfarne spillere. Fra et idrettsfaglig ståsted kan det hevdes at det er et stort potensial for forbedringer. I de fleste andre idretter er nettopp instruksjon og trening på teknikk en viktig forutsetning for å prestere. I golf synes det som om instruksjon og trening ikke betyr så mye for utøverne. Kanskje er de fornøyd med sine egne prestasjoner? Kanskje finnes det ikke tilstrekkelige og egnede tilbud? Min mening er at her er mye ugjort innen norsk golf. Mer instruksjon og oftere trening ville kunne gi større glede av spillet samt kanskje også øke spillehastigheten, som mange opplever som det største irritasjonsmomentet på en golfbane (Tangen 2006b).

På spørsmål om hvem de spilte oftest sammen med svarte de fleste ”venner”, ”familie” eller ”en gjeng som alltid spiller sammen”. I feltarbeidet fikk jeg inntrykk av at samværet med familie og venner gjennom golfen var viktig. Det dokumenteres grundig her. Neste 75 % av respondentene krysset av for disse svaralternativene. Det burde fortelle golfledere og golfadministratorer et og annet om hvorledes golfen bør organiseres og tilrettelegges om man ønsker å beholde medlemmer og rekruttere nye spillere.

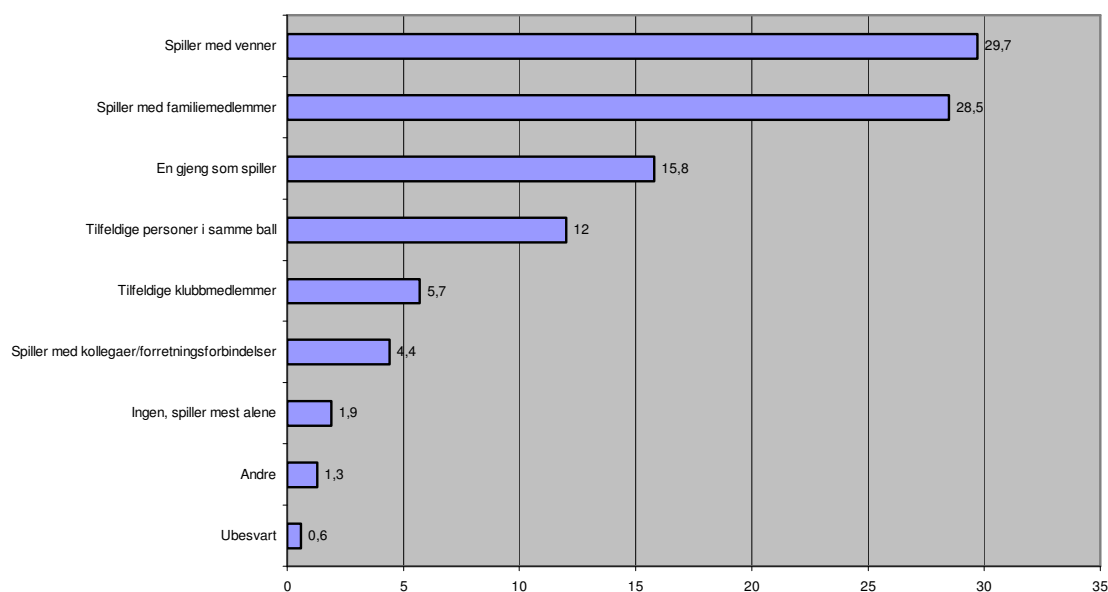


Fig 14: Fordeling av hvem man oftest spiller en golfrunde med, i prosent (N=158).

Ved nærmere ettertanke, og på bakgrunn av hva feltarbeidet avdekket med henblikk på ”felles skjebne – felles trøst”, er dette ikke overraskende funn. Familie- og vennegrupper kan karakteriseres som tette, nære og trygge. Det gjør lite om en dummer seg ut i disse sammenhengene. En trenger heller ikke å spille en rolle i samme grad som når man spiller med ukjente. Man er den man er uansett og risikerer ikke å minste ansikt eller anseelse om spillet går dårlig.

Oppfatninger og holdninger

Selv om det er visse metodiske problemer med å spørre om forhold i fortiden, var det viktig for oss å avklare respondentenes holdninger til golfspillet før de selv begynte å spille golf. Respondentene skulle krysse av for de alternativene som passet med deres egne oppfatninger eller ”fordommer”. Hensikten med spørsmålet var å kunne peke på om det var visse hindre eller barrierer disse respondentene opplevde før de begynte og som kanskje gjør seg gjeldene for andre og hindrer disse i å begynne med golf. Svarene framkommer i figur 15.

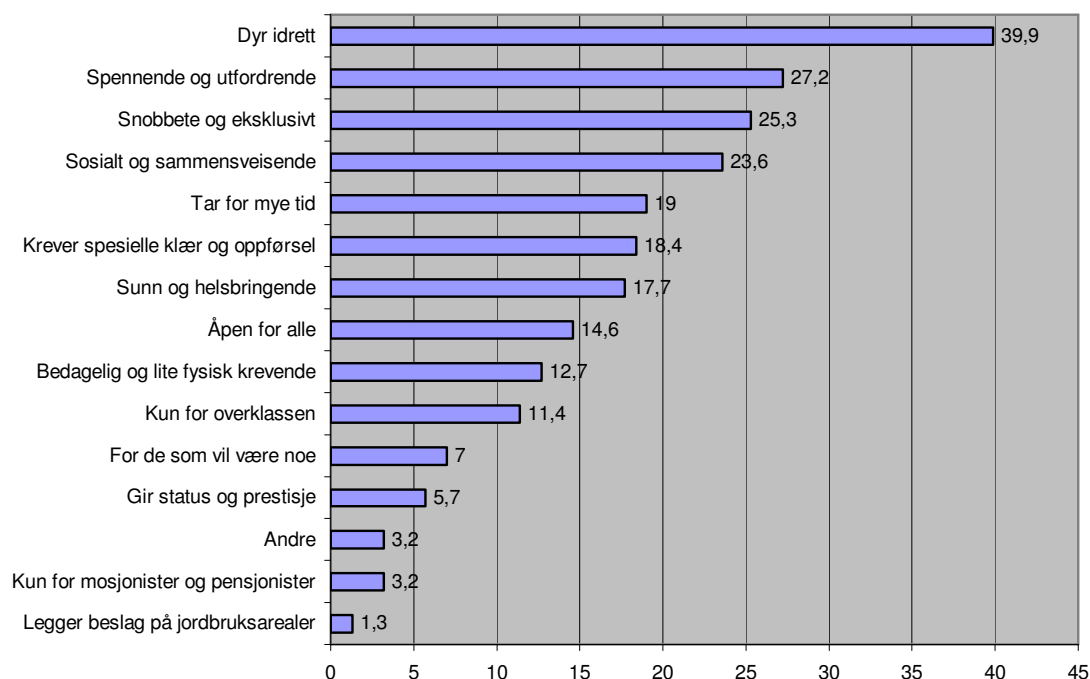


Fig 15: Oppfatninger om golf før de selv begynte med golfspill, i prosent (N=158).

Figuren synes å bekrefte mytene om golfene. Uten at det er dokumentert noe sted har jeg et inntrykk av at mange oppfatter golf som en dyr og snobbete idrett. Dette mente tydeligvis også mine respondenter før de selv begynte med golf. Nesten 40 % oppfattet golf som en dyr idrett. Over ¼ anså idretten som ”snobbete og eksklusiv”, mens over 18 % hadde en oppfatning om at det krevde spesielle klær og oppførsel. Kun 14 % oppfattet at golf var åpen for alle kategorier mennesker. På den annen side virker det som om golfspillere også oppfattet golf som spennende og utfordrende (27,2 %) og sosialt og sammensveisende (23,6 %). Det er også verdt å merke seg at det skiller tydelig mellom snobbete og at spillet er kun for overklassen. Kanskje indikeres det her at også andre grupperinger enn overklassen kan være snobbete? Tallene totalt sett kan tyde på at respondentene hadde en oppfatning om golf som kanskje grupperinger utenfor golfidretten også har og som kanskje hindrer de i å begynne.

Hvordan opplever de så golf nå? I spørreskjemaet skulle de krysse av for om de var ”helt enig”, ”enig”, ”vet ikke”, ”uenig” og ”helt uenig” i ulike påstander om hvordan de opplever golf nå. Respondentene ble bedt om å ta stilling til hver av de 22 påstandene som var listet opp ved å krysse av for hver enkelt påstand. Tabell 5 har vi satt opp de prosentvise svarene for ”helt enig” og ”helt uenig” for å få fram ytterlighetene. Tabellen viser at 81 % var helt enig i at det å treffe ballen rent er en fantastisk opplevelse. Over 67 % var både enig i at golf bringer generasjoner sammen og at golf gir gode naturopplevelser.

Opplevelser	Helt enig	Helt uenig
Golf er en enkel og lite krevende idrett	5,1	55,1
Omgangstonen er snobbet og ekskluderende	3,2	43,0
Det er mye latter og humor i klubbhus og på bane	42,4	1,9
Alle er imøtekommende og hyggelige	39,9	3,2
Det er viktig med riktige klær og dyrt utstyr	1,3	27,2
Det er for mye etikette og regler	8,9	24,7
Jeg føler jeg må kle meg annerledes enn til vanlig	8,9	29,1
Golf gir gode naturopplevelser	67,1	0,6
Å treffe ballen rent er en fantastisk opplevelse	81,0	1,9
Baner og klubbhus har ofte et eksklusivt preg	7,6	7,0
Det er ikke andre slags folk her enn andre steder	32,3	3,2
Golfbanen er et flott kulturlandskap	61,4	0,6
Golf er på langt nær så kostbart som jeg trodde	29,7	1,9
Golf er et spill for folk flest	61,4	1,3
Jeg blir nervøs/stresset når andre ser på at jeg slår ut	10,8	22,8
Å ha et lavt handikap er viktig	10,1	20,9
Golfsvingen er vanskelig å få til	32,3	3,8
Golf er mer folkelig enn jeg trodde	42,4	3,2
Mange vil gi inntrykk av at de er noe	7,6	17,7
Golf bringer flere generasjoner sammen	67,7	1,9
Golf er ikke så prestasjonsrettet som annen idrett	8,9	19,6
Andre opplevelser	3,2	-

Tabell 5: Oppfatninger om golf nå. Fordelt ut fra om man er "helt enig" eller "helt uenig". I prosent (N=158)

De påstandene man var helt uenig i var "golf er en enkel og lite krevende idrett" (55,1 %), "omgangstonen er snobbete og ekskluderende" (43,0 %) og "jeg føler at jeg må kle meg annerledes enn til vanlig" (29,1 %). De to sistnevnte svarene må også sees i sammenheng med påstandene "golf er mer folkelig enn jeg trodde" og "alle er imøtekommende og hyggelige" (39,9 %). Det indikerer at golf ikke oppleves som snobbete slik omverden kanskje tror. Det understrekes av at over 61 % er helt enig i at "golf er et spill for folk flest". Sagt på en annen måte: mange synes å oppleve golf som svært positivt og inkluderende.

Noe av det samme kommer til uttrykk når de skal karakterisere bane og klubbhus og inntrykket de har av folks oppførsel på banen. I fig 16 ser vi at over halvparten opplever bane og klubbhus som innbydende og trivelig. Over 20 % opplever bane og klubbhus som folkelig og inkluderende. Kun 4,5 % opplever bane og klubbhus som "eksklusivt og prangende" og "storslått og aristokratisk". Det er grunn til å understreke at to av banene hvor undersøkelsen ble foretatt ligger på adelig grunn med tilhørende bygningsmasse som forteller om historie og rikdom. Det må også tas med at en tredje bane, på det tidspunkt da undersøkelsen ble foretatt, var den dyreste banen i landet, og hvor det ikke var spart på noe hva gjelder bane og klubbhus. Like fullt finner i hovedsak spillerne også på disse banene klubbhus og bane som trivelig og innbydende, og lite prangende eller aristokratisk.

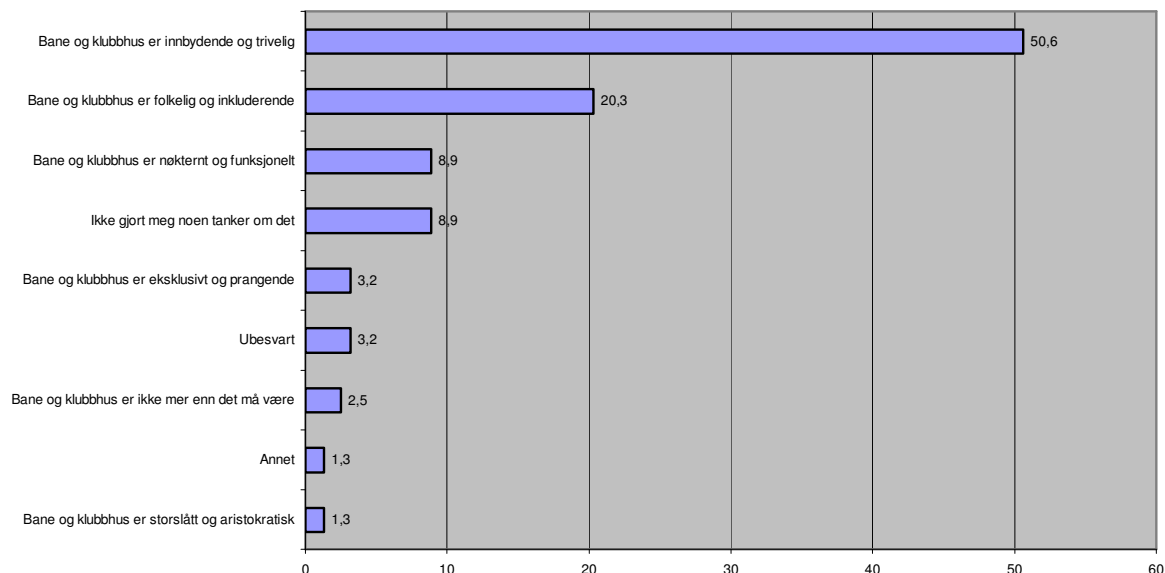


Fig 16: Karakterstikk av bane og klubbhus, i prosent (N=158).

Respondentene ble også bedt om å ta stilling til folks oppførsel på banen. Også her skulle de krysse av for om de var ”helt enig”, ”enig”, ”vet ikke”, ”uenig” og ”helt uenig” i ulike påstander om deres inntrykk av folks oppførsel. Respondentene ble bedt om å ta stilling til hver av de 13 påstandene som var listet opp. Tabell 6 viser fordelingen.

Folks oppførsel på banen	Helt enig	Helt uenig
De fleste er her for å ha det trivelig	72,8	0,0
Mange stresser og maser for mye	8,9	9,5
Det er vanlig å rose hverandre etter gode slag	65,2	3,2
Det er en plage med for mye ”sent spill”	28,5	3,2
Folk er stort sett vennlige og høflige mot hverandre	58,9	0,0
Mange er for opptatt av poeng og nedskrivning	7,6	6,3
De fleste er ikke så nøye med regler og etikette	3,8	7,6
Mange unnskylder seg med at de har trent for lite	17,1	2,5
Det er mye fleiping og godmodig ”mobbing”	24,7	6,3
Mange er for utålmodige og slår ut for tidlig	6,3	8,9
Folk er flinke til å reparere greener/legge tilbake torv	7,6	12,0
Det er mest snakk om spill og poeng under runden	7,0	8,9
De færreste er opptatt av sikkerhet og farefullt spill	4,4	32,3

Tabell 6: Inntrykk av folks oppførsel på banen. Fordelt ut fra om man er ”helt enig” eller ”helt uenig”. I prosent (N=158)

Svært mange har inntrykk av at de fleste er på golfbanen for å ha det trivelig (72,8 %). Det er også et betydelig antall som har inntrykk av at det er vanlig å rose hverandre etter gode slag (65,8 %). Nesten 60 % har inntrykk av at folk stort sett er vennlige og høflige mot hverandre.

Når så mange som over 32 % oppgir at de er helt uenig at de færreste er opptatt av sikkerhet og farefullt spill, indikerer det at sikkerhet er en viktig del av folks oppførsel. I det hele tatt får en inntrykk av når en leser disse svarene at folk viser seg fra sin bedre side på en golfbane. De fleste oppfører seg sannsynligvis mot andre, slik de vil at andre skal oppføre seg mot dem. Med tanke på at de fleste bruker ca 4,5 time på en runde så bør disse timene ikke ødelegges av egen eller andres dårlige oppførsel. De fleste synes å gjøre sitt til at det blir en realitet.

Grunner til å begynne med golf

Selv om golf dreier seg om å hulle ut 18 hull på færrest mulige slag, kan grunnene til å starte opp være ganske forskjellige. På bakgrunn av feltarbeidet og de grunnene som da ble oppgitt av mine medspillere, ble det i spørreskjemaet listet opp 21 alternativer for hva det var som fikk de til å begynne. Respondentene kunne krysse av for flere alternativer. Fordelingen er gitt i figur 17.

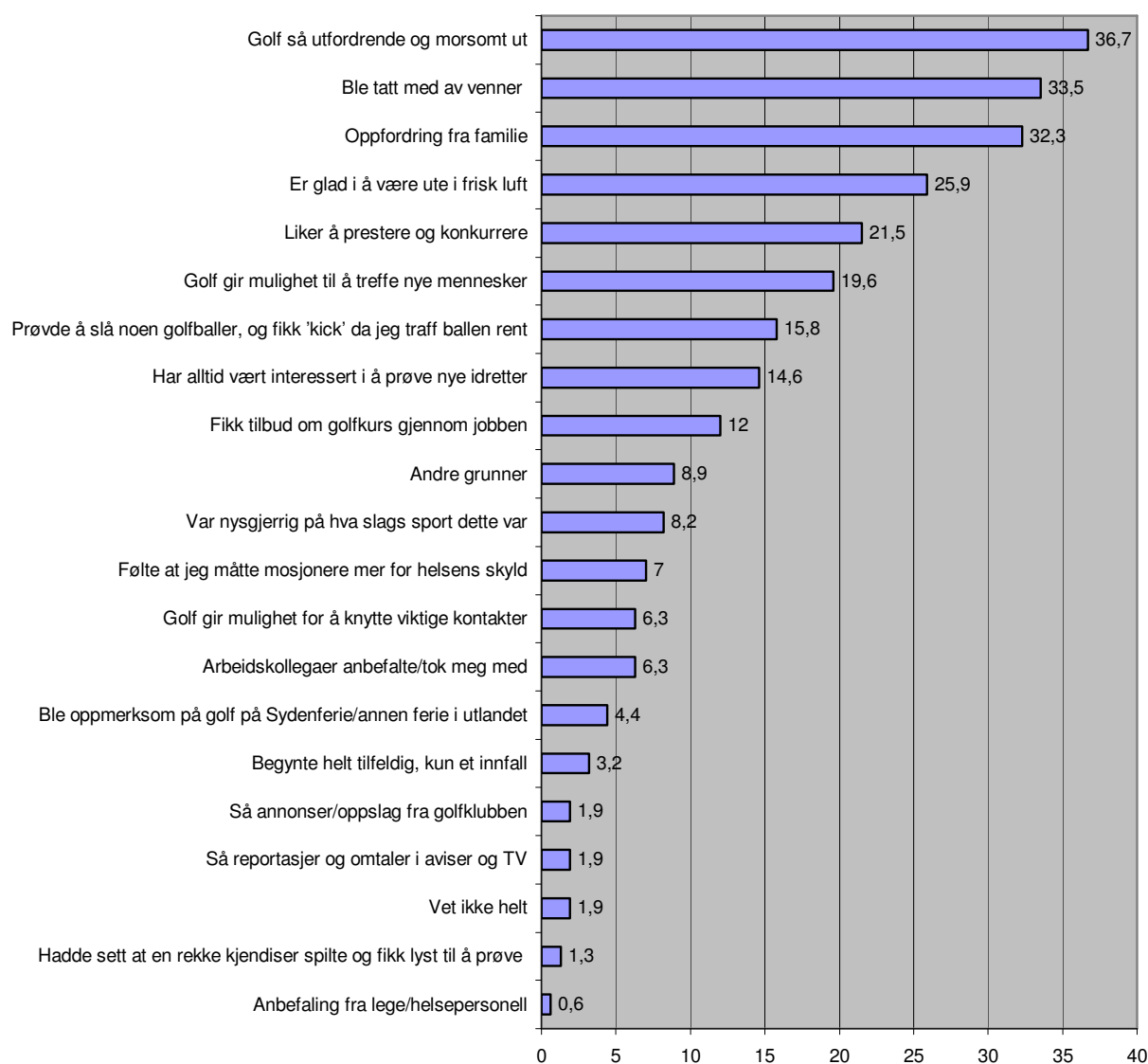


Fig 17: Grunner til at man begynte med golf, i prosent (N=158).

Litt overraskende er det at ”golf så utfordrende og morsomt ut” var det alternativet som de fleste krysset av for. Golf har ikke vært den store medieidretten. Mange har sikkert heller ikke møtt idretten gjennom skolens kroppsøvingsundervisning. Og denne idretten er heller ikke en idrett som du møter opp som tilskuer slik du kan gjøre på fotball- og håndballkamper. På en eller annen måte har de likevel oppfattet at golf er utfordrende og morsomt. Det mest sentrale funnet i fig 17 er likevel den vekt som familie og venner tillegges som grunn til å begynne med golf. Over 65 % har krysset av for at de ”ble tatt med av venner” og ”ble oppfordret av familie”. Igjen understrekes familie og venners betydning for egen deltakelse. Men ”frisk luft” og ”konkurransen” er også viktige grunner. Det er også verdt å legge merke til at oppslag i massemediene, klubbens markedsføring og kjendisgolf ikke blir tillagt særlig betydning som grunn til at de startet med golf.

Respondentene ble også bedt om å rangere det som var den viktigste grunnen blant disse 21 alternativene. Den viktigste grunnen var ”ble tatt med av venner” (17,7 %). Den nest viktigste grunnen var ”oppfordring fra familie” (15,2 %). Dette er verdt å merke seg, og jeg skal diskutere nærmere i et senere kapittel hva dette kan være et uttrykk for. Også ”golf så morsomt og utfordrende ut” ble høyt rangert (12,0 %).

At så mange holder på med golf er et uttrykk for at det er noe de finner givende. I spørreskjemaet ble de stilt et åpent spørsmål om hva de fant mest givende ved golfen. På grunnlag av stikkord respondentene selv oppga her, lagde jeg noen kategorier. De fleste oppga 3-4 stikkord. Jeg tolket rekkefølgen de ble oppgitt i som en rangering. Det de oppga som første stikkord tolket jeg som det de fant mest givende. Det som ble ført opp som stikkord nr 2 tolket jeg som nest viktigst osv. Fordelingen av de forhold respondentene fant som mest givende ved golfen er gitt i fig 18.

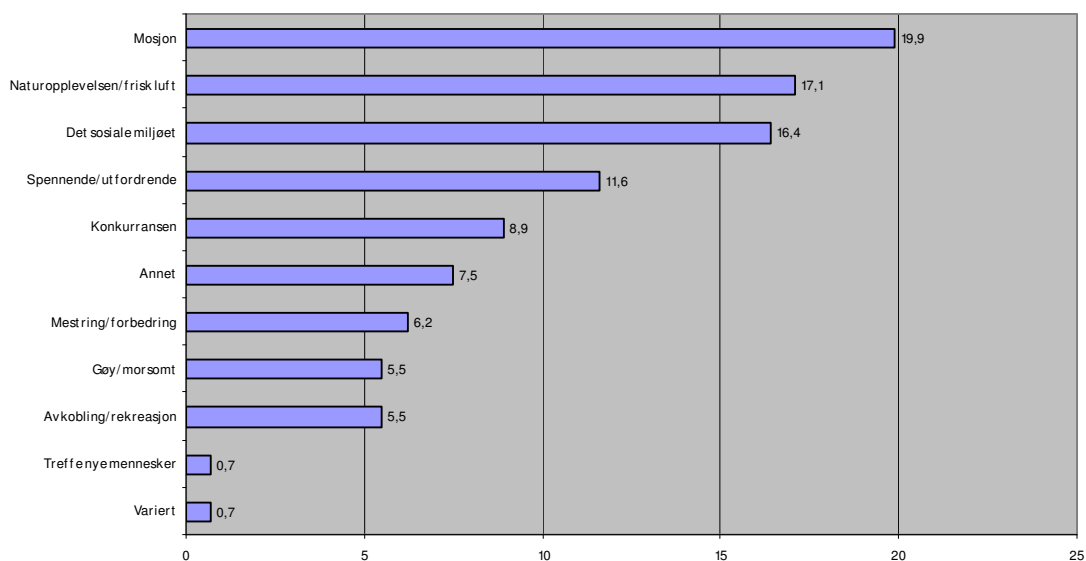


Fig 18: Det mest givende ved golfen, i prosent (N=146).

”Mosjonen” ble oppgitt som det mest givende. Deretter ”naturopplevelsen” og ”det sosiale miljøet”. Det er også verdt å merke seg at ”konkurransen” og ”mestring/forbedring” oppgis som givende. Det er sjeldent at disse forholdene blir krysset av for i andre undersøkelser av motiver og grunner for fysisk aktivitet og idrett.

Det som ble oppgitt som ”nest mest givende” var ”det sosiale miljøet” (15,8 %). Deretter kom ”spennende/utfordrene” og ”mosjon” opp (10,3 %). Også som ”tredje mest givende” kom ”det sosiale miljøet” høyest opp. Mange finner altså at det sosiale miljøet og mosjonen som det mest givende ved golfen.

Oppsummering

Golf synes ut fra disse dataene å være en *familiær* greie. De fleste er blitt tatt med av familie og venner og spiller også oftest sammen med disse. De fleste spillere har også en sportsinteressert familie. Sosialt samvær synes å være et viktig aspekt ved golfen. Nære og tette relasjoner synes å være viktig for å gjøre potensielle spillere mottakelige for ”det glade budskap”. Styrken og omfanget av dette forholdet overrasket meg. Hvorfor dette er slik skal diskuteres i et senere kapittel.

En annet karakteristisk trekk ved den norske golfspilleren er at vedkommende er fra *middelklassen* om vi benytter utdanning og yrke som kjennetegn. De fleste har en høgskole eller universitetsutdanning på minst 1-2 år og jobber innenfor ”salg og service” eller er ”administrative ledere”.

Den norske golferen er *opplevelsesorientert* som vektlegger det spennende og utfordrende ved golfspillet. Den sterkeste opplevelsen er å treffe ballen rent. Men mange vektlegger også trivselsmomentet. De fleste er på banen for å ha det trivelig og møte andre mennesker. De opplever at bane og klubbhus er innbydende og trivelige.

Noe overraskende var det at den norske golferen har betydelig *idrettserfaring*. En ikke ubetydelig del hadde også erfaring med konkurranseidrett. Kun to prosent hadde ikke vært borte i idrett tidligere. Dette var også et overraskende funn, selv om en av nøkkelinformantene hadde hevdet at golf rekrutterer mye fra andre idretter. Noen går over til golf etter en aktiv idrettskarriere. Andre, som er midt opp i den aktive perioden, bruker golf som en aktiv avkoblingsidrett.

VII. Grunner til veksten i norsk golf

Bakgrunnen for undersøkelsen var en undring over den store veksten i norsk golf som hadde funnet sted fra 1985 til 2005. For å forklare denne veksten har jeg undersøkt flere mulige faktorer som kunne tenkes å virke inn på denne. Gjennom offisiell statistikk, feltarbeid, opplevelsesanalyse, intervju med kvalifiserte informanter og en spørreundersøkelse har jeg samlet inn data som nå skal kobles til denne veksten. Sagt på en annen måte: de nevnte dataene skal nå tolkes som grunner til at vi har fått den medlemskapskurven som fig 1 beskriver. Dataene uttrykker de sosiale prosessene bak den statistiske fordelingskurven.

Fordelingen i fig 1 liknet på forløp jeg hadde sett i lærebøker i sosiologi og statistikk om befolkningsvekst og sykdomsspredning. Det slo meg at forløpet til golfens vekst kanskje kunne formuleres matematisk. Ville en slik matematisk modell kunne fortelle noe om hva slags fenomen vi sto overfor? Ville modellen kunne antyde hvor langt i veksten golfen var kommet? Ville modellen kunne åpne opp for å diskutere hvilke mekanismer som ligger bak? Dessuten, kunne modellen brukes for å predikere den framtidige utviklingen? Jeg ba en kollega ved Høgskolen i Telemark om hjelp til å formulere en slik modell. Hans beregninger og formuleringer ligger til grunn for neste avsnitt⁴².

Medlemsutvikling som logistisk vekst

På bakgrunn av alle hentydninger til ”smitte” og ”ryktespredning” som dukket opp både i feltarbeidet og i intervjuene med nøkkelinformantene, tok vi utgangspunkt i den klassiske ryktespredningsmodellen, eller det som kalles en *logistisk vekstmodell* (se Hellevik 2003). Et rykte oppstår i et miljø, i en samling individer. Ryktet spres til stadig flere individer, og av stadig flere ryktespredere, og populasjonen (antall individ som har hørt ryktet) vokser. Etter en viss tid må det være færre individer igjen som ennå ikke har hørt ryktet, enn det er individ i populasjonen av dem som har hørt ryktet. Veksten i populasjonen vil da måtte avta og etter hvert flate ut mot en øvre grense, en kapasitet, for hvor mange som potensielt er mottagelige for ryktet. Dette er ett eksempel på en situasjon hvor en såkalt logistisk vekstmodell kan brukes til å beskrive forløpet for en populasjon (utviklingen av antall individer i populasjonen) over en viss tidsperiode. Befolkningsøkning, smitte- og teknologispredning i en befolkning er andre typiske eksempler på bruk av denne modellen. Vi vil her bruke en slik modell på antall personer i Norge som spiller golf, basert på data over antall spillere de siste 20 årene (se linjen ”Antall spillere” i tabell 7).

År nr.:	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Årstall:	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Antall spillere:	5600	6265	6950	8400	10200	12500	14700	16500	21000	25000	29000	33000	43000	50000	55000	65000	80000	84500	100000	125000	122000
Estimert endring (vekstrate):	*	675	1067,5	1625	2050	2250	2000	3150	4250	4000	4000	7000	8500	6000	7500	12500	9750	10000	20250	11000	*
Ant. spillere fra modellen $N(t)$:	5600	6778	8194	9891	11917	14327	17180	20537	24464	29019	34257	40219	46924	54366	62507	71271	80543	90177	99998	109819	119453

Tabell 7: Golfens vekst i Norge, faktisk og estimert fordeling av medlemskap

⁴² En stor takk til Roy Martin Istad, Høgskolen i Telemark, institutt for økonomi og administrasjon, for hans bidrag til denne delen av analysen. Det følgende avsnittet er i all hovedsak formulert av ham.

Vi trenger noen begreper for å beskrive modellen matematisk. La N stå for antall individer i populasjonen vi ønsker å studere. Denne populasjonen er en del av et miljø med størrelse K (kapasitet, en øvre grense for mulige individer å rekruttere til populasjonen). I en golfmodell vil N stå for antall aktive golfspillere, mens K står for det totale antallet personer det (teoretisk sett) er mulig å rekruttere til golfspill (i Norge).

Vi skriver $N = N(t)$ for å uttrykke at antall individer i populasjonen avhenger av tiden t , dvs. at antall individ er en funksjon av tiden. Antall individ vil endre seg (øke) over tid, regnet fra og med $N(0) = N_0$ ved starttidspunktet $t = 0$. Hvor stor endringen i populasjonsstørrelsen er på et gitt tidspunkt, kan vi uttrykke ved dN/dt , også kalt populasjonens vekstrate.

Vi ønsker at denne vekstraten til enhver tid skal være proporsjonal med både antall individ i populasjonen (desto flere individ i populasjonen, desto flere som kan videreformidle et rykte eller en smitte) og med antall individ i miljøet utenfor populasjonen (desto flere mottakere, desto flere å formidle til). Dette beskrives i den logistisk vekstmodellen som er gitt ved:

$$\frac{dN}{dt} = p \cdot N \cdot (K - N) \quad (1)$$

der p er en proporsjonalitetsfaktor og $(K - N)$ uttrykker hvor mange individer som er igjen i det aktuelle miljøet, dvs. potensielle populasjonsmedlemmer.

Observer at i denne modellen så vil vekstraten være liten når N er liten. Vekstraten avtar mot null når N blir stor (dvs. når N nærmer seg K , altså når det nesten ikke er noen igjen i miljøet å formidle til). Vekstraten er stor når det både er mange som kan formidle og det er mange som kan motta. Man kan vise at vekstraten er maksimal (størst mulig) når $N = K/2$, dvs. på det tidspunktet $t = \tau$ der det er like mange individ i populasjonen som det er individ igjen i det aktuelle miljøet.

Den logistiske vekstmodellen i (1) er en differensiallikning som kan løses helt generelt, dvs. vi kan finne et eksakt uttrykk for den $N(t)$ som oppfyller likningen i (1). I konkrete situasjoner kan vi i tillegg bestemme de to størrelsene p og K ut fra aktuelle datasett.

Løsningen av (1) kan skrives som:

$$N(t) = \frac{K}{1 + b \cdot q^t}, \quad t \geq 0 \quad (2)$$

der størrelsene b og q er gitt ved uttrykkene:

$$b = \frac{K - N_0}{N_0}, \quad q = e^{-pK} = \sqrt[3]{b} \quad (3)$$

der τ altså er det tidspunktet som gir størst vekst i populasjonen, dvs. der $N = N(\tau) = K/2$.

I vårt datasett (se tabell 1) ser vi at $t = 0$ svarer til 1985 og at $N(0) = N_0 = 5600$. Videre er det størst vekst i populasjonen i 2003 (se linjen "Estimert endring (vekstrate)" i tabell 7), dvs. når $t = \tau = 18$. Antall individ i populasjonen på dette tidspunktet er: $N(18) = 100000 = K/2$, som vil si at $K = 200000$. Da kan vi bruke (3) til å beregne de to størrelsene b og q i modellen:

$$b = \frac{K - N_0}{N_0} = \frac{200000 - 5600}{5600} = \frac{243}{7}, \quad q = \sqrt[18]{b} = \sqrt[18]{\frac{243}{7}} = 0.8211$$

Dette gir følgende løsning på differensiallikningen (1), og dermed modell for størrelsen på populasjonen av golfspillere i Norge:

$$N(t) = \frac{200000}{1 + \left(\frac{243}{7}\right) \cdot 0.8211^t}, \quad t \geq 0 \quad (4)$$

På figur 19 er datasettet for antall golfspillere i Norge i perioden 1985-2005 plottet inn sammen med kurven som populasjonsmodellen (4) beskriver. Modellens verdier er videre skissert for perioden 1985-2025, dvs. modellen gir en prognose for populasjonen de neste 20 årene.

Vi får ikke tilgang til populasjonens vekstrate i et datasett som det som er gitt i tabell 7, men det fins teknikker for hvordan man kan anslå den ved å se på den gjennomsnittlige endringen (gjennomsnittlig vekstrate) $\Delta N/\Delta t$ over et tidsområde, f.eks. for $t_1 \leq t \leq t_3$:

$$\frac{\Delta N}{\Delta t} = \frac{N(t_3) - N(t_1)}{t_3 - t_1} \quad (5)$$

Spesielt vil (5) kunne gi et anslag av vekstraten i tidspunkt $t = t_2$ midt mellom t_1 og t_3 . Det er resultatet fra slike anslag som inngår i linja merket "estimert endring (vekstrate)" i tabell 7, og dermed er grunnlaget for valg av tidspunktet $\tau = 18$ der veksten i populasjonen er maksimal.

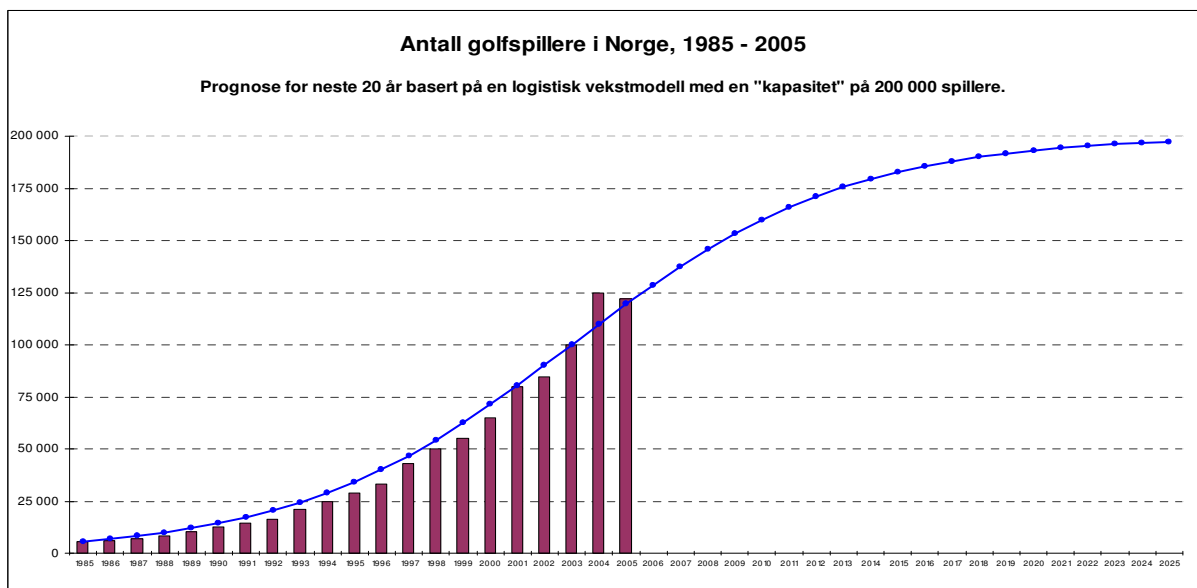


Fig 19: Medlemsutviklingen i norsk golf uttrykt som en logistisk vekstmodell

Vi ser i figur 19 at en logistisk vekstmodell på en god måte beskriver utviklingen i antall golfspillere så langt. Hvorvidt dens prognostiske egenskaper er like gode, gjenstår å se. Merk at vi i en slik enkel modell kun tar hensyn til informasjonsoverføring (ryktespredning) fra person til person, ikke til evt. markedsføringstiltak eller andre samfunnstrender som kan virke positivt på rekrutteringen. Modellen tar heller ikke hensyn til f.eks. begrensninger i tilgangen på golfbaner eller økonomiske/utstyrmessige begrensninger som kan virke inn negativt på rekrutteringen til populasjonen. Disse forholdene skal imidlertid diskuteres i en et senere kapittel.

Spørsmålet er nå: hvilke psykologiske og sosiale forhold og prosesser ligger bak denne utviklingen? Er det mulig å peke på hvilke forutsetninger som må ha vært tilstede for å få denne utviklingen? Hvilke konkrete sosiale mekanismer er det som gjør seg gjeldene i det vi populært kaller ryktespredning? Det skal nå diskuteres.

Tidligere forklaringer og funn

Innledningsvis omtalte jeg undersøkelsene til Bergsgard (1993), Kleppen (1998) og Sæther (2006) og de forklaringer de hadde på det de kalte "golfrevolusjonen". Bergsgard mente at golf ble brukt *sosialt distingverende*, dvs. at klasseskiller ble reproduisert gjennom idrettsdeltakelse. Dette ble delvis gjentatt av Sæther. Mine nøkkelinformanter mente derimot at det hadde funnet sted både en nedsnobbing og en tilsnobbing. Med det førstnevnte menes at golfspillere kommer fra de fleste lag av befolkningen. Disse tar med seg sine mer folkelige manerer og væremåter. I feltarbeidet fikk jeg inntrykk av at dette var tilfellet. I tilsnobbing ligger det at enkeltpersoner gjør det de kan for å markere sin nyvunne rikdom og status gjennom biler, golfutstyr, merkeklær og væremåte. Jeg observerte også noen slike under feltarbeidet. Men det var unntaksvis. Kanskje er dette heller et uttrykk for nedsnobbing fordi de da blir lagt merke til i større grad enn hva de ville ha blitt før? Data, både fra feltarbeidet og gjennom spørreundersøkelsen, tyder ikke på at golf brukes sosialt distingverende. Det er mulig at personer gjennom å velge golf derigjennom gjør et klassevalg. Men når de først er på golfbanen kan det virke som om de prøver å viske ut eventuelle klassesdistinksjoner. De aller fleste synes å betone det folkelige både gjennom påkledning og oppførsel overfor andre. Mange hadde en oppfatning om at golf var snobbete før de begynte. Men de fleste av mine respondenter hadde funnet ut at så var ikke tilfelle.

Bergsgard mente dessuten at det hadde funnet sted en *allmenngjøring*; idrettens klassekarakter utviskes og bl. a. opplever golf en tilstrømming fra andre klasser enn det som tradisjonelt hadde vært vanlig. Han pekte på at økningen i medlemstallet i golfidretten i første rekke kom fra den økonomisk orienterte middelklassen som ville ikle seg de borgerlige dyder og distingvere seg fra det folkelige. Både Sæthers og mine data støtter deler av denne påstanden. Jeg fant at den norske golfspilleren har minst 2 års høgskole eller universitetsutdanning og jobber i typiske middelklasseyrker. Men jeg har som sagt over lite data som støtter antakelsen om at middelklassegolferne vil distingvere seg fra lavere klasser. Heller ikke fant jeg belegg for at det var overvekt av middelklasse eller overklasse på de mest renommerte banene. Men her var dataene usikre på grunn av få enheter i cellene når "yrke" og "utdanning" ble krysskjørt mot "bane". De kvantitative dataene for øvrig forteller mer om inklusjon og fellesskap enn om eksklusjon og gruppedannelse ut fra klassebakgrunn.

Et spørsmål som Bergsgard og Sæther ikke besvarer er hvorfor og hvordan en slik allmenngjøring i så fall har funnet sted? Hvilke mekanismer får midlere og lavere klasser til å oppsøke høyere klassers fritidssysler? Ligger mekanismen i vår habitus? I den grad vi bærer med oss en klassebestemt habitus slik Bourdieu antyder, burde de fleste (dvs. middelklassen)

ha valgt idretter som sto i stil med deres habitus og ikke valgt golf som nærmest pr definisjon er en overklasseidrett. Jeg skal antyde et annet svar i det følgende; et svar som forklarer hvorledes golfen spredte seg til flere sosiale grupperinger.

Kleppen (1998) peker på fire andre faktorer i sin forklaring, nemlig lokale gründere, samfunnsmessige rammevilkår, organisatorisk mediestrategi og selve opplæringen. I intervjuet med sentrale informanter på feltet ble både lokale gründere og endringer i landbrukspolitikken pekt på som avgjørende faktorer bak veksten. Men verken medieoppmerksomhet eller opplæringsmomentet ble tillagt særlig vekt. Heller ikke kjendisgolf, idoleffekt eller sydenturisme ble sett på som viktige forklaringer. De kvantitative dataene fra spørreundersøkelsen synes å bekrefte at verken medier, kjendiser eller sydenturisme var det som fikk respondentene til å begynne med golf. Her var familie og venner langt viktigere i tillegg til en nysgjerrighet på hva dette kunne være. ”Golf så morsomt og utfordrende ut” ble oppgitt som den viktigste grunnen.

Sagt på en annen måte: visse antatte faktorer som litteraturen har trukket fram synes å bli bekreftet gjennom mine data. Men det gjenstår å drøfte enkelte av disse grundigere, samt å sette disse sammen til en mer overgripende forklaring. Jeg ser for meg at dette kan gjøres på følgende måte: Analysen så langt har etter min mening antydnet to mulige årsaker til den voldsomme veksten i golfsporten⁴³. Den ene er at flere baner ble *tilgjengelige*. Bak den økte tilgjengeligheten synes å ligge to sentrale forhold: endringer i norsk landbruk og innsatsen til lokale entusiaster og entreprenører. Men økt tilgjengelighet kan bare sies å være en nødvendig betingelse for golfens vekst og utvikling, ikke en tilstrekkelig. Først når befolkningen ble oppmerksom på og overbevist om golfspilletts fortreffelighet ble tilgjengeligheten relevant og forsterket. Den endrede *mottakelighet* i befolkningen kan sies å være den andre årsaken til golfveksten. Den skal her dels forstås i lys av ryktespredningens dynamikk, dvs. en prosess hvor noen begeistret har noe de gjerne vil dele med andre og noen som har tillitt nok til den andre til å la seg overbevise og motivere til å prøve. Men denne økte mottakelighet har også å gjøre med golfspilletts egenart. Befolkningen ble oppmerksom på og satte pris på egenskaper ved golfen. Heri ligger blant annet den mystiske og nærmest uforklarlige tiltrekningskraften ved alt sport og spill: det som i mangel av mer språklig dekkende ord betegnes som *gøy*, morsomt, spennende og utfordrende. I bunn av dette ligger et fenomen som kalles *mestring*, som må forstås som innfrielse av sosiale forventninger. Jeg påstår altså at det foreligger avgjørende faktorer både på et samfunnsmessig, et individuelt og et idrettslig nivå. Disse henger sammen, men kan ikke reduseres til hverandre. De forutsetter hverandre og blir virksomme i kraft av hverandre. Denne forståelsen skal nå gås grundigere etter i sømmene og kobles sammen til en mer overgripende forklaring på den logiske veksten jeg beskrev nettopp.

Endringer i norsk landbruk

I prosjektsøknaden til Norges forskningsråd ble det beskrevet en egen delstudie som skulle se på mulige endringer i norsk landbruk som delforklaring på den voldsomme veksten. Men dette ble det ikke bevilget midler til. Dermed var det ikke nok ressurser til å gjennomføre en analyse av denne viktige delstudien. Jeg har heller ikke lyktes i å motivere egne masterstudenter til å gjennomføre et slikt prosjekt. Ikke desto mindre er dette et avgjørende element for å forstå og forklare golfens vekst og utvikling i Norge. Analysen ville bli ufullstendig om ikke de viktigste endringene i landbruket ble pekt på. Ved hjelp av en kollega

⁴³ Begrepet ”årsak” bruker her som i dagligspråket, dvs. for å peke på ”det som ligger bak”. Jf. min tidligere diskusjon av Luhmanns credo ”Wenn etwas der fall ist, stecht auch etwas dahinter”.

ved HiT, professor Olav Rovde, har jeg lett opp de mest sentrale analysene av norsk landbruks historie for om mulig å peke på noen faktorer som har vært avgjørende for utviklingen av norsk golf. Jeg skal i det følgende med dels fokusere på hvorledes landbruket ble sterkt preget av forholdet mellom marked og politikk og dels på hvordan den enkelte bonde måtte gjøre konkrete og praktiske valg om drift og produksjon. I store deler av det tidsspennet jeg her behandler var det økonomisk, politisk og ideologisk vanskelig, for ikke å si nesten umulig, å avstå jord til golfbaner. Bøndernes holdning til bruk av jorda til noe annet enn produksjon av korn, fôr og andre jordbruksprodukter, var også svært lenge sterkt avvisende. Når noen bønder tilslutt endret oppfatning var det et resultat av kompliserte og sammenvevde samfunnsmessige og individuelle prosesser.

Innenfor prosjektets rammer har det altså ikke vært mulig å ta opp dette i sin fulle bredde. Her har jeg måttet nøye meg med å skissere noen relevante hovedtrekk⁴⁴ basert på foreliggende sekundære kilder⁴⁵. Det innebærer blant annet at jeg kun ser på endringene innenfor jordbruket og utelater i hovedsak hva som skjedde innen norsk skogbruk. Jeg har valgt å konsentrere meg om utviklingen fra 1920 til 2000. Grunnen til det er at norsk golf kun har en historie fra begynnelsen av 1920-årene (den første norske golfbanen kom i 1927). I den grad landbruket har influert på golfens utvikling, både i ”negativt” og ”positivt”, så må det ha skjedd i denne perioden. De fleste arbeidene jeg støtter meg på vektlegger også denne perioden. F. eks. Almås (2002) opererer med tre perioder. ”Bondestrid gjennom kriser og krig 1920-1945”, ”Draumen om det berekraftige familiebruket 1945-1972” og ”Frå jamstilling til omstilling 1972-2000”. Det er i den siste halvdel av sistnevnte periode som golfsporten startet sin store vekst. Ikke desto mindre vil de to tidligere periodene prege den siste både ideologisk og politisk og skal derfor også kort omtales.

De historiske beskrivelsene forteller om store kriser og sterke konflikter i landbruket. Slik jeg tolker framstillingene dreier det seg om hvorledes jordas verdi blir realisert og tolket i samfunnet og hos den enkelte bonde, dvs. jordas *realverdi* og *symbolverdi*. Med det mener jeg at på den ene siden så vil jorda representere inntekter for både den enkelte bonde og for samfunnet, eller mer presist hva skal produseres av jordbruksprodukter og hvordan en skal sikre denne produksjonen. På den andre siden vil jorda symbolisere tilhørighet og felleskap til både slekt og klasse for den enkelte, men også kultur og nasjonalitet på samfunnsnivå. Begge disse verdiformene vil kunne endres og vektlegges ulikt i ulike historiske perioder. Og ulike grupper i samfunnet vil ha ulik vektlegging til ulike tider. Slik sett vil synet på jorda ha konsekvenser for om det er mulig å benytte jorda til golfbaner eller ikke.

Fram til første verdenskrig hadde det vært en frihandelslinje i norsk jordbrukspolitik. Fra 1920-årene ble jordbruket mer skjermet. Denne tendensen varte også etter den andre verdenskrigen. Bakgrunnen for det var forsyningskrisen under første verdenskrig. Et statlig innkjøpsmonopol av korn og mel skulle sikre inntekter for norske produsenter. Det ble gitt en korntrygd som skulle være et tilskudd til alt norskprodusert korn. Men også husdyrprodusentene ble skjermet, blant annet gjennom en tollrevisjon i 1927. Det politiske målet var maksimal produksjon for å sikre *selvforsyningen*. Men til tross for skjerming ble mellomkrigsårene er vanskelig tid for bønderne. Dels på grunn av nedgangen i det allmenne prisnivået men også fordi prisene på jordbruksvarer falt lavere enn andre varer på markedet. Bønderne møtte prisproblemet ved å lete etter mer effektive driftsmåter og produsere mer. En

⁴⁴ ”Relevante hovedtrekk” betyr her det ved landbruket som synes å ha vært mest avgjørende for utbyggingen av golfbaner i Norge.

⁴⁵ Den følgende framstilling er basert på Kaldahl (1994), Brunstad, Gaasland og Vårdal (1995), Veggeland (2000) og Almås (2002).

rekke statlige og organisatoriske tiltak ble også satt i gang for å bedre lønnsomheten. Men presset på prisene var bare et av problemene bøndene sto overfor. I hele mellomkrigstiden var jordbruket og bygdene i en forsvarsposisjon mot bysamfunnet og industriinteressene. Industrien ble sett på som den viktigste næringen og krevde stor arbeidsinnsats. Jordbruksnæringen gjennomgikk en tredobbel krise hevder Almås (2002): "...sviktande lønnsemd, arbeidsløyse og aukande gjeldstrykk." (s 71). Mange kunne ikke innfri gjelden sin og gårdene ble solgt på auksjon. For å bøte på gjeldskrisa oppsto organisasjoner som Bygdefolkets krisehjelp". Det ble også opprettet en Statens lånekasse for jordbruk i 1932 som fikk mange bønder ut av gjeldsklemmen. Det ble en generell oppgang i slutten av 1930-årene, dels som følge av kriseforliket og de forskjellige gjeldsordningene, og dels som følge av at sysselsettingen økte og ga folk utenfor landbruket til å kjøpe landbruksprodukter. En ny optimisme var på gang, ikke minst på grunn av økt nyrydning, nye smånæringer og ny teknologi.

Matforsyningen ble igjen det store problemet da krigen brøt ut i Europa i 1939. Særlig ble tilførselen av korn den vanskeligste forsyningsfaktoren. Å sørge for nok korn ble jobb nummer en, hevder Almås (2002). Rasjonering og byttehandel ble daglige foreteelser for folk flest. Slike erfaringer la grunnlaget for oppbyggingen av jordbruket etter krigen, sammen med den jevne framgangen jordbruket hadde opplevd like før krigsutbruddet. Blant bøndene og i deres organisasjoner vokste det fram en tanke om inntektsmessig likestilling med industrien.

Det overordnede målet fra krigsårene om maksimal produksjon ble videreført, men uten at landbruket ble prioritert med arbeidskraft og kapital hevder Almås (2002). Landbruket sto overfor en større moderniseringsprosess som innebar sosiale og tekniske omveltninger. Det ble mangel på arbeidskraft, både den som ble leid inn og den arbeidskraften som familien representerte. Fortjenesten i andre bransjer var større. Tekniske hjelpemidler som traktorer, melkemaskiner og skurtreskere ble satt inn for å avhjelpe situasjonen. Vi fikk et profesjonisert og spesialisert landbruk. Bakgrunnen for det tillegger Almås (2002) den overordnede målsettingen i etterkrigspolitikken. Nå sto økonomisk vekst og økt levestandard først på prioriteringslisten. Jordbruket måtte tilpasse seg de andre næringene gjennom å produsere mer mat og frigjøre arbeidskraft. Det lå an til en sterk strukturendring i landbruket; en endring som også hadde sin politiske side. Blant annet ble det fremmet en stortingsmelding som slo til lyd for at staten skulle benytte forkjøpsrett og bruke sammenslåing av bruk som et virkemiddel i strukturrasjonaliseringen. Forsøket på å innpasse landbruket i det korporative samfunnet var et annet. Dessuten ble det uttrykt en politisk vilje til å gi landbruket en likestilling med industrien, i hvert fall hva gjaldt inntekter.

Både i Fellesprogrammet av 1945, i finanskomiteens merknader til nasjonalbudsjettet 1947 og Hovedavtalen i 1950 understreket næringens jevnbyrdige stilling ved siden av andre næringer og at jordbrukets lønninger og lønnsveie ikke skulle forverres i forhold til andre næringer. Dette var vage og lite konkrete formuleringer. Likestillingskomiteen av 1945, som la fram sin innstilling i 1951, klarte heller ikke å komme fram til et konkret inntekstmål som skulle vise vei i likestillingspolitikken. Også innstillingen fra Stortingets jordbrukskomité i 1965 inneholdt slike synspunkter på en ønsket utvikling: "...nettoinntekten pr. årsverk på et tidsmessig og rasjonelt drevet bruk, stort nok til å gi full sysselsetting for en øvet, voksen person hele året, bør ligge på et nivå som minst svarer til den årslønn voksne menn i gjennomsnitt oppnår i rasjonelt drevet industri." (siteret fra Brunstad m. f.1 s 23). Først i 1975 kom Stortingets "opprappingsvedtak" som skulle sikre inntektsmessig likestilling mellom bønder og industriarbeidere.

Samtidig med dette hadde det foregått en stadig strukturendring i landbruket som følge av fraflytting, mekanisering, spesialisering og nedleggelse av bruk. Nedgangen i antall produktive bruk skjøt fart rundt 1970. Bare en tredjedel av brukerne hadde bruket som eneste inntektskilde i 1972. Det dukket opp mange deltidsbruk der konene hadde lønnsinntekt utenom gårdsdriften. For mange ble gården et bosted og produksjonen ble mer hobbypreget. I mange tilfelle ble jorda også leid ut. De som fortsatt ble levebruk var i første rekke et enmannsbruk.

I diskusjonen av Stortingsmelding 14 (1976-77) stilte Stortinget seg bak en stor satsing på distriktslandbruket. Selv om det hadde vært en ganske omfattende nydyrking hadde mye jord blitt brukt til andre formål eller ligget brakk. Jordbruksarealet skulle derfor økes gjennom nydyrking og jordvernet skulle forsterkes. Omfanget av de statlige overføringene ble koblet opp mot beregningen av inntektene på de såkalte modellbrukene. Tekniske beregninger av inntektsgrunnlaget kom til å spille en avgjørende rolle i jordbruksoppgjørene. Ifølge Veggeland (2000) ble jordbruksoppgjørene en arena for eksperter. Politikere og folk utenfor sektoren fikk problemer med å følge med på hva som skjedde. Men den nye landbrukspolitikken innebar noe mer ifølge Almås (2002). Mange av de ordningene som kom til ser han på som et forsøk på å inkludere en ny sosialgruppe på landsbygda i velferdsstaten. Gjennom sykepenger og ordnet ferie og fritid skulle også bøndene få ta del i den nye velferden. Det ble lagt opp til at levekår, ikke pengeinntekt alene, skulle tas med i beregningene (Veggeland 2000). Andre forhold enn inntekter ble altså trukket inn sammenlikningen av økonomiske og sosiale forhold for jordbrukere og industriarbeidere. Dette vakte mye debatt. Noe kom bøndene til del. Det politiske målet om at bøndene skulle ha inntekt på linje med industriarbeidere ble imidlertid aldri innfridd tross en betydelig statstøtte på slutten av 1970-årene. Resultatet ble en overproduksjon og en næring i åpenbare problemer (Brunstad m. fl. 1995, Veggeland 2000). Jordbrukspolitikken ble på nytt lagt om.

Ved overgangen fra 1970-årene til 1980-årene skjedde det et politisk skifte både nasjonalt og internasjonalt. Fra å være positive til vekst i offentlig sektor og utbygging av velferdsprogramer, ble det nå viktigere å redusere skattetrykket. På begynnelsen av 80-årene ble forbrukersubsidiene kraftig redusert. Det medførte at etterspørselen etter jordbruksvarer gikk ned og forsterket problemet med overproduksjonen. I økende grad ble det i det politiske miljøet oppfattet som problematisk, for ikke å si kostbart, å skulle føre en inntektspolitikk som skulle oppfylle inntektsmålsettingen fra 1975. *"Konsekvensen var at ambisjonene etter hvert ble redusert. I tråd med dette ble inntektsmålsettingen i praksis satt til side utover på 1980-tallet"* skriver Veggeland (2000 s 20). Staten skulle ikke lenger sikre bøndene et bestemt inntektsnivå, men bare visse inntektsmuligheter. En stadig mer populær markedsretorikk førte an i ønsket om å avregulere. I landbruket slo dette ut dels som avregulering, dels som reduserte overføringer og dels ved mindre skjerming (Almås 2002). Flatehogst, for mye gjødsling og bruk av kjemiske plantemidler skapte også problemer for bøndenes legitimitet og krav på bakgrunn av Brundtlandkommisjonens begrep om "bærekraftig utvikling". Bøndene ble konfrontert med nye virkemidler i den nye politikken som ble utformet på 80-tallet. Det viktigste virkemiddelet var kanskje en omlegging av investeringsstøtten fra tradisjonell bruksutbygging til "nye" næringer som skog, pelsdyr, utmarksnæringer og bygdeturisme. På slutten av 80-tallet ble arbeidet med få til alternativ næringsutvikling trappet opp. For vår diskusjon er det tanken om økt bygdeturisme som er det mest relevante. Det åpnet virkelig opp for alternative inntektskilder for bonden. Bygdeturisme ble et sentralt satsingsområde i 1987. I dette året ble det også oppnevnt et utvalg som skulle utrede en ny landbrukspolitik under ledelse av Håvard Alstadheim. Innstillingen fra dette utvalget legitimerte i følge Almås (2002) en utvikling som allerede hadde flertall i Stortinget.

Stortingsproposisjon nr 8 (1992-93) sto for en annen tankegang enn St. meld. nr 14 (1976-77). I sistnevnte var det fokus på inntekt og likestilling. I proposisjonen var det lagt vekt på omstilling og bøndene som selvstendige næringsdrivende. ”Landbrukspolitikken skulle no legge rammevilkår for privat næringsdrift, så var det opp til bøndene å realisere inntektene” er Almås (2002 s 336) sin kommentar. Nå ble det satt en endelig sluttstrek for likestillingsvedtaket fra 1975. Næringen måtte tilpasse seg markedet, som også inkluderte mer internasjonal konkurranse. Den enkelte bonde sto derfor overfor helt andre realiteter og muligheter for å få ut realverdien av jorda. Å legge ut for golfbaner var en av flere muligheter. Men var det mulig sett på bakgrunn av symbolverdien på jorda? Også denne synes å ha blitt utsatt for press og forandring.

Som i de fleste andre land, var eiendomsretten til jord en viktig konflikt i landbruket. Et aspekt i norsk sammenheng var eiendomsforholdene til husmenn og leilendinger. Dette spørsmålet ble drøftet av Husmannskommisjonen av 1917, men det gikk 11 år før Stortinget vedtok en lov hvor dette spørsmålet ble forsøkt løst. Jordloven av 1928 var ifølge Almås (2002) en radikal lov. Høyre og Bondepartiet var opptatt av å verne om eiendomsretten, mens Arbeiderpartiet og Venstre ville ta mer hensyn til ”de jordhungrige”. De sistnevnte var jordløse, men skikkede folk som ikke slapp til på jord som ikke ble benyttet av eieren. Jordloven av 1928 innførte også en ordning med et jordstyre med fem jordbrukskyndige medlemmer. Dette jordstyret skulle bistå kommunen i jordspørsmål. Nye tilskuddsordninger ble også skissert. Lovens § 11 slo fast et helt nytt prinsipp om at kommunen hadde plikt til å skaffe jord til bygdefolk som manglet jord til jordbruk. Der hvor det ikke var passende jord til salg, skulle kommunen kunne ekspropriere vanskjøtt eller ubrukt jord.

I mellomkrigstida foregikk det en stor nydyrking. Denne skyldtes dels frikjøp av plassbruk og dels bureisingsbruk. Fra 1908 hadde jordbrukere med lite midler fått støtte til nydyrking. Fra 1921 ble det også gitt støtte til bureising til folk som ikke hadde gårdsbruk fra før. I følge Almås (2002) var bureisinga ”*Samla sett ... det største landnåmet på så kort tid i norsk landbrukshistorie.*” (s 78). Bureiserne fikk det bedre for hvert år etter hvert som de bygde hus og ryddet jord. Ved statlige og kommunale tilskudd ble det grøftet og dyrket. Veger ble bygget og elektrisk kraft ble ført fram til husene. En rekke nye grender og skolekretser ble dannet. Jeg antar at alt strevet og slitet med å underlegge seg ny jordbruksjord må ha preget bøndenes kollektive bevissthet i generasjoner på en slik måte at de ikke uten videre var villige til å bruke den til noe annet enn jordbruk. Noe som var så hardt tilkjempet måtte ha hatt en høy symbolsk verdi for de som hadde stått for innsatsen, samt deres etterkommere.

Jordloven av 1928 ble avløst av en ny lov i 1955. En jordlovskomiteé la fram sitt forslag i 1951 hvor fokuset var å gjøre hver enkelt gård til en levedyktig bruksenhet for familien. Loven ble vedtatt i 1955. I formålsparagrafen heter det blant annet at staten så langt det er mulig skal ”.. *hjelp til å skaffe jord til folk som vil eige og drive jordbruk..... slik at dei etter tilhøva er fullt store nok til å livnære ein huslyd.*” (sitert etter Almås 2002 s 186). Det som var nytt i loven av 1955 var at staten fikk forkjøpsrett til jordbrukseiendommer som kom på salg. Dermed kunne staten øke størrelsen på bruket og bedre rasjonaliseringen av landbruket på den måten. I loven kom det også inn en paragraf som sa at all jord skulle holdes i hevd. Hvis ikke kunne staten ekspropriere eiendommen. I denne sammenheng, dvs. for å forklare hva som fremmer og hemmer en vekst i golfsporten, er det verdt å merke seg at § 54 slo fast at dyrkbar jord ikke må benyttes til formål som ikke tar sikte på jordbruksproduksjon. Formuleringen om vern av dyrka og dyrkbar jord ble forsterket i Stortinget. Denne jordvernparagrafen ble en viktig paragraf når byer og tettsteder vokste og hadde behov for mer arealer. Ved å vise til den

kunne en verne den dyrkede jorda. Jeg antar at denne paragrafen også ble brukt under behandling av søknader om å bruke dyrka mark til golfbaner, selv ut på 80- og 90-tallet.

I nær tilknytning til de strukturelle endringene i jordbruket kom det opp et spørsmål om bo- og driveplikt av jorda. Nær halvparten av den dyrkede jorda kom ut av produksjon ved at mange bruk ble nedlagt. I 1971 kom Bondelaget med et forslag om å skjerpe forkjøpsretten og innføre en bo- og driveplikt. Ved endringer i konsesjonsloven i 1974 ble dette innført for bruk over 5 dekar dyrka jordbruksareal. Dette kom også inn i endringene av odelsloven av 1974. I praktiseringen av kravet om bo- og driveplikt var det særlig boplikten som ble vektlagt. Muligens kan dette tolkes som et forsøk på å opprettholde symbolverdien av jorda. Gården skulle fortsatt være i familiens eie. Gård og familie var viktig for identitet og tilhørighet. Å leie ut eller selge gården, f. eks. til golfentusiaster eller golfentreprenører, var som å selge seg selv.

Veggeland (2000) forklarer endringene som følge av to prosesser: en desegmenteringsprosess og en internasjonaliseringsprosess. Den førstnevnte innebar at flere av beslutningsarenaene man hadde hatt tidligere hadde forvitret. Den sistnevnte innebar at stadig flere av de beslutninger som berører nasjonal landbrukspolitikk foregår i internasjonale organisasjoner. Dette er i sin tur et resultat av både strukturelle endringer og sentrale aktørers handlinger som f. eks. Norges inntreden i WTO og EØS og Arbeiderpartiets reformer i regjeringsposisjon. Etter min mening bør vi også ha med at jordas symbolske og reelle verdi ble endret. Både for bøndene og for samfunnet var jordas symbolske og reelle verdi stor fram til begynnelsen av 1980-årene. Det hindret lenge lokale grunneiere å leie ut eller selge jorda med henblikk på golfbane. Men dette endret seg. Reduserte inntekter og økt konkurranse gjorde at bøndene måtte omdefinere jordas reelle og symbolske verdi. Siste halvdel av 1980-årene rammer inn denne dramatiske overgangen. Selv om det kanskje satt langt inne, og fortsatt gjør det for mange, var det noen bønder som tok sjansen på å skaffe alternative inntekter ved å leie ut eller selge jorda til lokale golfentusiaster. En viss endring i mentaliteten hadde funnet sted, til beste for de golfinteresserte.

I golfklubbenes ”selvbiografier” (historikksider på Internett, jubileumsbøker osv.) fortelles det om bønder som ble oppsøkt av lokale entusiaster eller entreprenører og lot seg overtale til å bruke jorda til golfformål. Det fortelles også om at bøndene selv tok initiativet til å bruke jorda på denne måten. Om jeg hadde hatt nok ressurser skulle jeg ha gått nærmere inn på disse bøndene og intervjuet de om motiver og betenkeligheter i forbindelse med å legge ut jorda til golfbaner. Da ville jeg også kunne sagt noe vesentlig om ”forhandlingene” de hadde med de lokale golfentusiastene og entreprenørene og den kommunale og fylkeskommunale prosessen bak godkjenningen. Men disse ressursene hadde jeg ikke, så dette spørsmålet må avklares i en eventuell annen undersøkelse. Jeg må nøye meg med å skissere noen hovedtrekk ut fra det jeg kan lese ut av skriftlige tekster fra golfklubbene.

Lokale golfentusiaster og entreprenører

De fleste golfbaner har en hjemmeside på Internett. Men langt fra alle finner det bryet verdt å fortelle historien om hvordan de ble til, hvem som hadde tatt initiativet, hvem som avsto jord til banen osv. Dessuten, kun et fåtall av banene og klubbene har blitt så ”gamle” at de har kunnet jubilere og få skrevet et jubileumsskrift i den anledningen. Men om vi kikker i det som faktisk finnes av skriftlige kilder, finner vi mange likhetstrekk i hvorledes klubbene ble stiftet og hvordan etableringen av baner kom i gang. Det synes å være tre former for *initiativ* bak klubb- og baneetableringene. Det mest vanlige synes å være at lokale *entusiaster* samlet seg og tok den første kontakten med grunneierne, det være seg bonden selv eller kommunen hvis

det var kommunen som eide jorda. Eksempler på slike konstellasjoner er etableringene av Bogstad, Borregaard, Trondheim, Stavanger og Arendal golfbaner. Dernest forekom det initiativ hvor det var lokale *grunneiere* eller bønder som under de vanskelige årene på midten av 1980-årene måtte finne alternative bruksmåter av jorda for å sikre seg inntekter. Eksempler på dette er Borre golfbane og Fritzø Gård golfbane. For det tredje var det investorer eller *entreprenører* (gründere) som så muligheten for å få økonomisk avkastning gjennom å investere i byggingen av golfbaner. Disse jobbet fram hele konseptet, både bane og klubb, og tok kontakt med eller ble kontaktet av grunneiere med henblikk på leie eller kjøp av jorda. Eksempler på dette er Miklagard og Nøtterøy. Jeg skal utdype disse formene litt nærmere.

Ifølge Oslo Golfklubbs egen jubileumsbok var det en skipsreder som sto bak ideen om å bygge Norges første golfbane Bogstad-jordene (Oslo golfklubb 1974). Han hadde blitt introdusert for golfspillet i Aberdeen i Skottland i 1907. Da han kom tilbake til Norge i 1921 fikk han med seg en annen skipsredervenn på ideen. Disse trakk med seg andre golfvenner og dro på befarings for å finne fram til egnede områder som de kunne anlegge en bane på. Først fant de et jorde ved Husebygrenda som de fikk plassert 3 korte hull på. Golfvennene ble etter hvert kontaktet av den amerikanske konsulen som savnet golfen fra sitt hjemland. Etter ytterligere befaringer og opprettelse av en 13 mann sterk "Den Store Arbeidskomité" i 1923, fant man fram til Bogstad-jordene. Våren 1924 ble det inngått en leieavtale om Bogstad-jordene med godseier Ekeberg. Kristiania Golfklubb (senere Oslo Golfklubb) ble stiftet i 1924 med et styre som hadde følgende yrkessammensetning: fem skipsredere, to grosserere, en professor, en generaldirektør, en legasjonssekretær, en generalkonsul, en advokat og en redaktør. For å bli medlem måtte man betale kr 300,- som "*Indtrædelsesavgift*" for aktive medlemmer og en årlig kontingent på kr 100,-. "... livsvarige medlemmer en gang for alle kr 1500,-" (op. cit. s 12). Dette var betydelige beløp og stengte mange ute fra deltakelse. Protokollen fra stiftingen av Borregaard Golfklubb i 1927 forteller den samme historien om initiativtakernes sosiale posisjon og status. Styret besto av en generaldirektør, en disponent, tre ingeniører, en plassmajor og en kontorsjef. Kun én person oppgis uten yrkestittel (Kleppen 1998). Klubben var i de første årene en ren bedriftsklubb. Selv om kontingenten her var betydelig lavere enn i Kristiania Golfklubb, var den likevel utenfor rekkevidde for "vanlige folk". De første golfentusiaster var altså fra det høyere sosiale lag. Disse hadde tilstrekkelige økonomiske ressurser og retorisk kompetanse til å få realisert planene sine. Og de visste å bruke dem.

Nærmere 25 år senere finner vi omtrent samme etableringsprosess i Trondheim og Stavanger. I Trondheim var det en grosserer og en disponent med fruer som tok initiativet. "...*begge herrene [var] sentrale og sterkt profilerte personer i byens næringsliv*" heter det i Trondheims Golfklubbs jubileumsbok (2000 s 12). De hadde dels hentet inspirasjon fra Sverige og England. Grossererfruen var født og oppvokst i Sverige og hadde spilt golf der sammen med sin golfrelste far. Disponenten hadde lært og spilt golf da han bodde i England sammen med sine foreldre. Den lille gruppen fikk med seg noen andre, blant annet formannen i Reisetrafikkforeningen for Trondheim og Trøndelag, og så seg om etter områder i byens nærhet. Det ble etter hvert etablert et arbeidsutvalg. Kommunen eide de områdene som man anså som mest aktuelle for en golfbane, dvs. jordene på Sommersetra. Ifølge jubileumsboka var en grunn viktigere enn noen annen for kommunens beslutning om å godkjenne alternativ bruk av jorda. "*Kommunens problem i denne sammenhengen var at området ble brukt som beite for både kyr og sauer. Ved å disponere jorda til golfbane, ville disse husdyrene forsvinne og med dem en lenge uønsket forurensning av Theisendammen – og drikkevannet.*" (op. cit. 15). Sommeren 1952 var den nye golfbanen ferdig. Golf var noe nytt i Trondheim. Adresseavisen fant det derfor betimelig å opplyse befolkningen om dette nye spillet. På

slutten av artikkelen ble Bymarkstraverne oppfordret til å ta seg en tur innom Sommersetra neste gang de var på tur i marka. *"Avse en time til å kikke på golfen, og vi tror noen hver vil bli fanget av spillet."* (op. cit. s 22). Avisen hadde rett i det og golfklubben rekrutterte godt i årene etterpå.

Omtrent samtidig var det prosesser i gang i Stavanger. Også her var det få som hadde hørt om golf (Torkildsen og Øverland 1981). Riktignok var det observert en del engelskmenn i golfklær og med golfkøller på strender og marker rundt om i Stavangerdistriktet. Men den utløsende impuls kom fra en shippingmann som hadde sitt virke i London. Han hadde planer om å få i stand en golfbane i sin hjemby og sendte over en engelsk ekspert. Hans egen advokat fikk i oppdrag å undersøke mulighetene for å sette planene ut i livet. Det første alternativet om en bane ved Sola Strandhotel kolliderte med planene om en utbygging av Sola flyplass. *"Men planene ble ikke gravlagt med det. I en krets av venner og kjente drøftet Helliesen fra tid til annen tanken i årene som fulgte."* (op. cit. 1981 s). Det ble tatt kontakt med kommunen om den hadde areal som kunne brukes til golfbane. Og det hadde den. Og blant kommunens ledelse var det noen som hadde deltatt på vennsbesøk i Sverige og Danmark og sett golfbaner. Så helt fremmede for tanken om å etablere en golfbane var de ikke. Det ble innkalt til et møte som dannet et arbeidsutvalg som dels skulle bearbeide planene, forhandle med kommunene og sørge for at Stavanger golfklubb ble stiftet. Arbeidsutvalget besto av byens ledende menn.

Noen fellestrekk kan vi se i etableringen av de første baneetableringene: de lokale entusiaster var ofte ressurssterke personer. De tok kontakt med grunneiere og forhandlet fram leie eller kjøp av jord med grunneiere. Dessuten drev de aktivt rekrutteringsarbeid for å sikre at klubben fikk nok medlemmer og banen nok inntekter gjennom dette. Slike konstallasjoner og ressurskonsentrasjoner finner vi ofte i de nyere etableringene også, f. eks. i etableringen av banen på Nes utenfor Arendal. Ideen om en golfbane i Arendal skal visstnok ha blitt unnfanget i en biltur mellom Arendal og Kristiansand midt på 80-tallet skal vi tro forfatteren av jubileumsboken til Arendal og Omegn Golfklubb (Bjorvatn 2000). I den aktuelle bilen satt det personer som hadde nær tilknytning til assuranceselskapet Gard. Dette er et selskap som i første rekke er rettet mot forsikring av skip og har kontorer verden rundt. Disse personene hadde dyrket golfspporten i inn- og utland, både i jobbsammenheng og privat. Personene hadde vært medlemmer i Kristiansand golfklubb, noe flere arendalitter var. Men kjøreturen tok ca to og en halv time, så det var et ønske blant flere å få en golfbane i nærheten av Arendal. Entusiastene i bilen fikk etablert et interimsstyre som skulle vurdere mulighetene til å gå videre både med bane og med klubb. Flere alternativer ble undersøkt. På høsten 1986 mente interimsstyret at banespørsmålet ville bli løst og inviterte til møte for å konstituere en golfklubb. Det dro imidlertid ut med å finne egnet område for en golfbane. I begynnelsen av 1988 ble de ganske uventet kontaktet av familien Aall på Nes Verk. De var villige til å leie bort en del av sin store eiendom til golfbane. Det var eldste sønn som hadde kontaktet AOGK. Han skulle overta gården og hadde lenge tumlet med ideen om å anlegge en golfbane på eiendommen. Han var imidlertid usikker på hvorledes foreldrene ville stille seg til en så dramatisk omlegging av driften på Verket. Det viste seg imidlertid at faren hadde forsøkt å få tak i klubbformannen allerede i 1987 uten å lykkes. Familien hadde disponert store arealer på Nes siden 1799. Selve jernverksdriften var blitt avvirket etter en storflom i 1959. Firmaet drev ikke lenger aktivt jordbruk. Skogen var den viktigste inntektskilden. Familien Aall var derfor villige til å leie ut jordene til golfbane og kontrakt ble undertegnet 18.8.89 etter at fylkeslandbruksstyret hadde gitt sin enstemmige tillatelse (Bjorvatn 2000).

Andre baneetableringer hadde et noe annerledes forløp. Her sto *grunneierne* selv i for utviklingen av banene. Motivet for disse var enten å drive golfbanen som næringsvirksomhet eller rett og slett ha tilleggsinntekter gjennom utleie av jorda. Det førstnevnte gjaldt blant annet baner som Borre Golfbane⁴⁶ og Fritzøe Gård Golfbane⁴⁷, mens eksempler på det sistnevnte er golfbanene i Drøbak og Sandnes. Borre Golfbane ble bygget på Semb Hovedgård. Det var Sam Eyde som kjøpte gården da han trakk seg tilbake som generaldirektør i Norsk Hydro i 1916. Han slo sammen 11 gårder som han kjøpte. Etter et arveoppgjør overtok Sam Eydens barnebarn over gården i 1960 med 1/3 av arealet og drev gården videre med tradisjonelt jordbruk. Men som beskrevet foran sto norsk jordbruk foran store utfordringer på midten av 1980-årene. Det gjaldt også for store gårder som Semb Hovedgård. På hjemmesiden står det om dette: *”Ideen til det som skulle bli Borre Golfbane ble først unnfanget i 1987. Store driftsbygninger sto tomme og utsiktene for landbruket var heller ikke gode. Hvordan skulle helhetsressursene på gården utnyttes bedre? Alternativ utnyttelse ble mer og mer aktuelt og ideen om et golfanlegg tok form.”* Det svenske golfforbundets konsulent ble hentet inn og han var svært begeistret. Landbruksmyndighetene godkjente planene bare i løpet av 2 måneder. De første hullene sto ferdig i 1990. Året etter var en 18 hulls bane ferdig. I 1997 overtok avismagnaten Einar C. Nagell Erichsen banen. Dette førte til ytterligere utvikling av banen som næringsvirksomhet.

De dårlige utsiktene til ordinær jordbruksdrift lå også bak etableringen av Fritzøe Gård Golfbane i Larvik. Men her var de utløsende faktorene mer dramatiske. ”Fra tragedie til golfperle” lyder overskriften på banens egen framstilling av etableringen. Historien framstilles slik:

”Golfanlegget ved Fritzøe Gård har en dramatisk og tragisk forhistorie. Egentlig skulle 18-hullsbanen i Larvik vært beitemarker for kyr, men skjebnen ville det annerledes. På forsommeren i 1988 ble grunneier Scilla Treschow Hokholt uteksaminert som fersk agronom fra landbrukshøyskolen. Hun sto klar til overta driften av Fritzøe Gård og det tilhørende jordbruket, og for å feire de framgangsrike studiene og den trygge framtiden reiste Scilla på ferie til utlandet. Omtrent samtidig som Scilla setter seg på flyet, starter brannen på Fritzøe Gård. I løpet av 35 minutter brenner den 5500 kvadratmeter store bygningen ned til grunnen. Alle 520 kyr omkommer. Scilla kommer hjem til en nedbrent landskap. Hun nedsetter en ekspertgruppe hvis oppgave er å finne ut hva hun nå bør gjøre. I august samme år kommer rapporten: Bygg en golfbane!”

Det krevde litt mer overtalelse, men tilslutt ble beslutningen tatt til fordel for golfen. Men problemene var ikke helt over. Gründerne møtte større motstand hos kommunen enn hva f. eks. Borre hadde gjort. Først i 1993 åpnes de første 9 hullene. Året etter har Larvik en komplett 18 hulls bane.

⁴⁶ Framstillingen om denne banens etablering er hentet fra Borre Golfbanes hjemmeside <http://www.borregb.no/> under ”Historie” og Bratli (1999).

⁴⁷ Framstillingen av denne banens etablering er hentet fra Fritzøe Gård Golfbane <http://www.larvikgolf.no/> under ”Historikk”.

Alternativ bruk av jorda var et motiv for flere bønder. Golfbanen i Drøbak ble initiert av tre grunneiere i 1988⁴⁸. De gikk ut i lokalavisen og fortalte at de ønsket å leie ut jorda si til golfbane bare noen ville starte en golfklubb. En gruppe lokale entusiaster tok utfordringen og i oktober samme år ble klubben dannet. Det ble inngått en leieavtale på 41 år. I februar 1989 forelå det planer og tegninger for en 18-hulls bane. Både reguleringsplan og konsesjon forelå ferdig i september 1989. Banen ble åpnet i juni 1992. Bærheim golfbane i Sandnes hadde en trangere fødsel⁴⁹. En grunneier var på midten av 1990-årene lei av å drive landbruk og så seg om etter alternativer. Dessuten: *”Etter at han var bitt av golfbasillen på Sandnes og Sola ble han en uheldredelig golfer. Valget var tatt, det bare måtte bli golfbane på gården hjemme. Etter en diskusjon med far Alf i heimen (som ikke var helt begeistret i starten) kom de nå fram til at ”alternativt” landbruk kunne være den beste løsningen for sunn drift på familiegården.”* Hans jord var imidlertid ikke nok så han tok kontakt med andre grunneiere i området. Men de støtte på problemer med å få myndighetene med på ideen. *”Etter hvert som årene gikk og prosjektet ble mer og mer komplisert gjennom et uendelig byråkrati, samt ukuelig motstand fra sentrale personer i avgjørende posisjoner både innenfor landbruk og miljø, skred prosjektet langsomt fremover.”* Arbeidet med å utarbeide en reguleringsplan ble satt i gang i 1996. Denne ble godkjent av Miljøverndepartementet i 2000 (Heinzerling og Rommetvedt 2002). Banen ble tatt i bruk 2005.

Den tredje formen for initiativ er hvor gründere eller det vi kan kalle *lokale entreprenører* tar initiativ til å få bygget golfbaner. Entreprenøren blir tillagt egenskaper som prestasjonstrang, vil gjerne kontrollere situasjonen selv, er risikovillige og lidenskaplig opptatt av prosjektet sitt (Hovland 2006)⁵⁰. Etableringen av Miklagard og Nøtterøy golfbaner ble initiert av slike entreprenører. Initiativtakeren til Miklagard var blitt bitt av golfbasillen under studieopphold i USA hvor han utdannet seg til siviløkonom⁵¹. Grunnen til at han havnet i USA var at han fikk et idrettsstipend (ski) ved et universitet der. Vedkommende jobbet siden i et firma og gjorde mange reiser verden rundt og spilte ofte golf i jobbsammenheng. Tilbake i Norge ble han involvert i flere golfbaneetableringer, før han på midten av 1990-tallet ønsket å etablere en toppbane i Norge. Vedkommende var frustrert over golfbanestandarden i Norge. Den var langt under det han hadde spilt på ute i verden. Han ville vise at det går an å bygge en førsteklasses golfbane også her hjemme; en bane som var fullt på høyde med de beste ute i verden, både hva gjaldt design og konstruksjon. For å få til det var han villig til å satse egne midler. Han satte inn en annonse i Bondebladet for å komme i kontakt med bønder som kunne tenke seg å leie ut jorda. Det meldte seg et dusin interesserte bønder, hvorav to pekte seg ut ganske tidlig. Hilleren gård på Kløfta var det alternativet han gikk videre med. Det skyldes nærheten til den nye hovedflyplassen på Gardermoen som var under prosjektering. Det viste seg at grunneieren der allerede hadde tatt det første skritt på slutten av 1980-årene (se Laurang u.d). Bonden hadde selv fremmet forslag om omregulering av eiendommen til golfformål. Bakgrunnen for dette skrittet var bondens frustrasjon over jordbrukspolitikken og de dårlige tidene for kornproduksjon. Da golfentreprenøren fikk kontakt med bonden skjedde ting forholdsvis raskt. Han tok kontakt med en verdenskjent golfbanearkitekt som tegnet banen på nytt. Både kommune og landbruksmyndigheter ble etter hvert overbevist om at dette var riktig bruk av jorda. Verre var det med veimyndighetene og kirke departementet. Veimyndighetene brukte lang tid på å bestemme en ny trase i forbindelse med den nye flyplassen på

⁴⁸ Framstillingen er basert på informasjon fra <http://www.drobakgolf.no/bane.asp>

⁴⁹ Framstillinger er basert på informasjon fra

<http://n3sport.no/Organisation.asp?WCI=wiKlubbKassaNews&WCU=398460>. Se også Heinzerling og Rommetvedt (2002).

⁵⁰ Se også Landström (2000) og Spilling (2006).

⁵¹ Denne informasjonen er framkommet gjennom personlig kommunikasjon med vedkommende.

Gardermoen. En mindre del av området var knyttet til kirkegården. Det tok tid før departementet kom fram til en beslutning til fordel for golfbanen. Når den endelige godkjenningen forelå ble diverse investorer kontaktet. Gjennombruddet i finansieringen kom i 1999. Det ble lagd en forretningsplan og banen kunne realiseres. Da banen ble presentert for pressen sa initiativtakeren til Aftenposten: *"Jeg ville ha en mesterskapsbane og en representasjonsbane for næringslivet."*⁵². Det ser det ut som han har fått. Samme person står nå bak en rekke etableringer i inn og utland som golfbaneutvikler.

Etableringen av golfbanen på Nøtterøy ble initiert av en lokal bankmann. Han slo på tråden til en venn som var bonde og foreslo å bygge en golfbane på jordene. "Det vil gi dere en sikkerhet på sikt som er mye bedre enn å drive tradisjonelt landbruk" sa han (Laurang u.d.). Flere av nabogårdene ble introdusert for planene og utsiktene til sikrere inntekter. Det ble etter hvert (i 1996) tegnet en grovskisse av banen. En komplett konsekvensutredning av hele prosjektet ble gjennomført; noe som bare var gjort en gang tidligere og det gjaldt byggingen av jernbanen gjennom Vestfold. Tross stor og heftig debatt i lokalsamfunnet, godkjente kommunestyret planene og byggetillatelse ble gitt. En av aktørene bak utbyggingen av Miklagard, Norske golfarrangementer (NGA) ble involvert i planlegging og finansiering. Erfaringene de hadde med seg var viktige for realiseringen. Finansieringen ble løst gjennom garantier fra NGA, en skipsreder og andre investorer. I motsetning til Miklagard ble det lagt større vekt på medlemmenes interesser framfor representasjon og prestasjon. Ifølge daglig leder så lider folk *".. i dag av tidsklemme-syndromet og er omgitt av stress i hverdagen. Nettopp derfor skal Nøtterøy golf ta vare på fritiden deres."* (Laurang u.d. s 158). Omtanken for medlemmene er det som står i høysetet, kanskje er det derfor at denne banen er de som har solgt flest aksjer i 2004 og 2005 sesongen? Både Nøtterøy og Miklagard har lagt seg på en modell hvor medlemmene er med på å sørge for klubbens økonomi går rundt hvert år gjennom en noe høyere årsavgift enn andre klubber. Til gjengjeld får medlemmene fordeler som god tilgjengelighet, god kvalitet, billigere greenfee for venner og kjente, billigere rangeboller osv. Dermed blir klubben mindre utsatt for sviktende inntekter i form av variable inntekter via greenfee.

Jeg har ikke kunnet undersøke grundigere i hvilken grad de lokale entreprenørene virkelig var preget av prestasjonstrang, hadde kontroll med situasjonen, var risikovillige og lidenskaplig opptatt av prosjektene sine. Da måtte jeg ha intervjuet personer i disse gründernes omgangskrets. Det har det ikke vært ressurser til. Men ut fra de nevnte eksemplene kan det tyde på at de hadde noen av disse egenskapene. I denne sammenheng er det nok å konstatere at de bidro til golfspillet spredte seg. Initiativene til både de lokale entusiastene og entreprenørene synes å være bygget på spredning av en ide. Flere hentet ideene sine i utlandet. Men mange møtte ideen i Norge og tok den med til hjemstedet. Flere baner kom i stand ved at de lokale entusiastene etablerer baner på hjemstedet etter å ha vært medlemmer i en annen klubb et stykke unna. Både for Mandal og Arendals vedkommende var Kristiansand utgangspunktet. Vestfold golfklubb ble sett på som en avlastningsbane for Oslo golfklubb på Bogstad. Fra munn til munn spres ryktet om golfen.

Ryktespredningens dynamikk

Snøballeffekten, munn-til-munn-metoden, smitte, pyramidespill og misjonering var begreper mine nøkkelinformanter brukte for å forklare hvorledes folk ble dratt inn i golfsporten. Og som jeg viste foran synes forløpet for denne spredningen å følge en logistisk vekstmodell, dvs. ryktespredning som sosialt fenomen. Både lokale entusiaster og folk som allerede hadde

⁵² Aftenposten.no

begynt å spille var de som ble tillagt ansvaret som ”smittebærere” eller de som ”spredte ryktet” til andre. Mine data tyder på at det i første rekke er familie og venner som er ansvarlig for å trekke nye medlemmer og spillere til klubbene. Det var disse som var de store ”ryktesprederne”. Men ”det så morsomt og utfordrende ut” var også en viktig grunn, dvs. forhold ved golfen selv. Disse tre var de viktigste grunnene til at mine respondenter hadde begynt med golf (se fig 17). Sagt på en annen måte: ryktespredning og golfens egenart synes å være viktig å se nærmere på for å forklare golfens vekst og utvikling. Nå henger riktignok disse sammen på et vis. Kvaliteten på ryktespredningen vil avhenge av kvaliteten på det ryktet handler om. For analysens del deler jeg opp disse to momentene. I dette underkapitlet skal jeg se nærmere på ryktespredningen. Neste underkapittel tar for seg golfens egenart.

Spredning eller diffusjon er et begrep som brukes både innenfor naturvitenskap og samfunnsvitenskap for å forklare spredning av f. eks. sykdom eller teknologi. Innen samfunnsvitenskap er det særlig innen massemedia og markedsføring man finner modeller som skal forklare spredningen av et budskap eller et produkt. Men kan golf sees på som både et budskap og et produkt? Etter min mening kan vi det. Budskapet som ”misjonærene” eller ”ryktesprederne” formidler er at dette er ”morsomt og utfordrende”, ”det er sosialt” osv.,. Som produkt kan golf kjøpes i form av tilgang til bane og spill, f. eks. i form av medlemskap, greenfee eller kjøp av andeler og det er ikke dyrere enn mange andre fritidsaktiviteter. Den kan også kjøpes som en del av et reiselivsprodukt⁵³.

En interessant modell som tok sikte på å forklare spredning av ulike former for budskap er Lazarsfeld og medarbeideres modell fra 1940 tallet (se Katz og Lazarsfeld 1955). De undersøkte beslutningsprosesser hos velgere under en valgkamp i forbindelse med et presidentvalg. Forskerne hadde forventninger om finne empirisk støtte for at massemediene ville virke direkte inn på velgernes beslutninger. Et panel av 600 velgere ble fulgt over en 6 måneders periode. Forskerne ble overrasket da de fant ut at uformelle og personlige kontakter ble nevnt langt oftere enn radio eller aviser som påvirkingskilder for deres velgeratferd. Folk flest så ut til å bli mer påvirket av ansikt til ansikts kontakt med andre mennesker enn av massemediene. På det grunnlaget formulerte Lazarsfeld og medarbeidere en to-trinns modell for massekommunikasjon: oppfatninger og ideer strømmer fra radio og aviser til *opinionsledere*, og videre fra disse til mindre aktive deler av befolkningen. Først treffer altså budskapet personer som er nysgjerrige og interesserte i nyhetsstoff. Disse kalles opinionsledere. De bringer så budskapet videre sammen med sin tolkning av budskapet til andre. Opinionsledere blir ofte høyt respektert av de som aksepterer deres synspunkter og oppfatning. Svært ofte tar den mindre aktive delen av befolkningen, som ofte også er majoriteten, beslutninger på grunnlag av hva opinionsledere mener.

Nå forteller mine nøkkelinformanter at massemediene ikke var særlig opptatt av golf da golf begynte å bli populært i Norge. Massemediene synes derfor ikke å ha vært særlig viktige for å spre ryktet om golfen i den innledende perioden. Det var også svært få av mine respondenter i spørreskjemaundersøkelsen som oppga reklame og massemedier som grunn til at de hadde begynt med golf (se fig 15). På den annen side, det lille som tross alt var av golf i mediene kan tenkes å ha satt golf på ”dagsorden” eller ”oppmerksomhetstavla” til folk flest. Særlig når kjendiser og idrettsidoler sto fram og ”*ga sjukdomen et anlet*” som en av mine informanter sa det. Når så folk flest møtte personer de hadde tiltro til, dvs. opinionsledere, som f. eks. venner

⁵³ Om jeg kun var interessert i golf som reiselivsprodukt kunne jeg anvendt Kamfjord (2001) som analyserer dette produktet. I stor grad ville hans tilnærming gitt oss innsikt under dette perspektivet. Men jeg ønsker i første rekke å se på golf i en videre sammenheng, og først og fremst som et sosialt fenomen som vinner sosial og samfunnmessig aksept.

og familie, og disse kunne fortelle at de hadde begynt med golf og det var kjempemorsomt, da ble kanskje mange nysgjerrig. Under feltarbeidet fikk jeg av og til kommentarer som ”*Når jeg hørte at kameraten min hadde begynt, da ble jeg nysgjerrig. Han er den siste jeg kunne tenke meg i forbindelse med golf! Så ble jeg med da, og så var jeg solgt*”. Det indikerer at to-trinns teorien har en viss gyldighet for å forklare golfens vekst og utvikling. Men teorien kan raffinere og videreutvikles; hvilket også ble gjort.

Katz og Lazarsfelds modell ble kritisert for å være for enkel ved at den ikke fanget det forholdet at forskjellige former for kommunikasjonsmidler virker forskjellige inn på forskjellige stadier i spredningsprosessen. Flere mente at modellen, til tross for at den var langt bedre enn de tidligere modellene, så var den for enkel (Rogers 2003). Lazarsfelds teori inspirerte imidlertid til utviklingen av andre spredningsteorier, blant annet ”*diffusion of innovation theory*”. Denne ble første gang formulert av Everett Rogers i 1962. Femte utgave av boken hans kom i 2003. Her sammenfatter, drøfter og implementerer han det meste av det som er gjort innenfor spredningsteori. Det er denne utgaven som anvendes i min analyse. Men hvorfor finner jeg akkurat Rogers teori så interessant? Det finnes også andre kandidater. Rogers definerer *spredning* eller *diffusjon* som ”...*the process in which an innovation is communicated through certain channels over time among the members of a social system.*” (op. cit. s 5). Definisjonen avgrensner spredningen til fire hovedelementer: innovasjonen, kommunikasjonskanalene, tidsfaktoren og medlemmene i et sosialt system. Jeg kommer tilbake til disse elementene etter hvert. Her vil jeg imidlertid peke på at Rogers definerer innovasjon veldig vidt: ”*An innovation is an idea, practise, or object that is perceived as new by an individual or other unit of adoption.*” (op. cit. 12). Golf kan sies å være både en ide, en form for praksis og et objekt å forholde seg til. Dessuten vil golfspill kunne oppfattes som en innovasjon eller nyskaping for de som ikke tidligere har hatt befatning med denne idretten. Golf kan derfor sies å være en innovasjon i norsk sammenheng i den perioden vi her analyserer. Og slik sett er det rimelig å anvende en innovasjonsteori for å forklare golfens spredning i den norske befolkning.

Det som gjør denne teorien spesielt relevant i denne sammenheng er den vekt Rogers legger på kommunikasjonsaspektet i spredningsprosessen. Det teoretiske utgangspunkt for den foreliggende analysen er nettopp en systemteoretisk kommunikasjonsteori (Luhmann 1984, 1997, Tangen 2004a). Flertallet av kommunikasjonsteoretikere ser kommunikasjon som en enveisprosess hvor et individ forsøker å overføre et budskap til en annen for å oppnå en viss effekt. Rogers betoner at i hans tilnærming blir kommunikasjon sett på som en prosess hvor deltakerne skaper og deler informasjon med hverandre med henblikk på å oppnå gjensidig forståelse. Dette er en forståelse av kommunikasjon som likner Luhmanns forståelse. Som hos Luhmann anser Rogers at ”den andres” forståelse et viktig element i selve kommunikasjonsprosessen. Det er ikke nok at Ego informerer og meddeler. Alter må også forstå, eller misforstå, budskapet for at vi kan si at det foregår kommunikasjon. Valget av Rogers på bekostning av andre diffusjonsteoretikere, er basert på hans forståelse av kommunikasjonsprosessen. Rogers teori inneholder mange elementer og begreper. Det lar seg ikke presentere fyllestgjørende her. Jeg kommer kun til å trekke fram de begreper jeg har funnet som relevante for å forklare golfens spredning eller vekst.

Rogers utgangspunkt er at ikke alle individer i en gruppe eller befolkning adopterer nyvinningene samtidig. Tvert imot skjer dette ut fra en tilbøyelighet i det enkelte individ og hvor i tidsspennet den enkelte bestemmer seg for å bruke innovasjonen eller ikke. Tidsaspektet åpner opp for å klassifisere individene ut fra deres tilbøyelighet til å ta i bruk nyvinningene eller ideene. Rogers hevder at en slik *innovasjonstilbøyelighet*, som andre

menneskelige trekk, er normalfordelt. Det betyr at antallet som tar i bruk en nyhet er lite i starten, for så å øke på. Flere og flere tar i bruk innovasjonen. Etter en viss tid snur dette og det blir færre og færre som gjør det. Hvis dette plottes inn i et tidsdiagram får vi den såkalte normalfordelingskurven. Flere undersøkelser han og andre har gjennomført dokumenterer empirisk at innovasjonstilbøyeligheten i befolkningen følger normalfordelingskurven. Og siden aritmetisk gjennomsnitt og standardavvik ofte blir brukt for å beskrive spredningen i en normalfordeling, argumenterer Rogers for at dette kan brukes for å dele mellom de ulike kategoriene. De 2,5 % som ligger til venstre for -2 standardavvik fra gjennomsnittet kaller han for "Innovators". De er risikovillige, har høy utdanning, de reiser mye, bruker mange informasjonskanaler og er raske til å fange opp og bruke nye ideer og innovasjoner. Gruppen som befinner seg mellom -2 og -1 standardavvik fra gjennomsnittet kalles "Early adopters" (13,5 %). Disse er populære og har utdanning. Der innovatørene er verdensvante er disse tidlige adoptørene mer lokalt orientert og forankret. Rogers hevder at det er denne gruppen som oftest er opinionsledere (jf. Katz og Lazarsfelds modell foran). De er populære og har utdanning. Gruppen som ligger mellom -1 standardavvik og gjennomsnittet kalles "Early majority" (34 %). De er tilbøyelige til å skulle tenke på saken en stund. Mange av disse har mye uformell sosial kontakt. "Late majority", gruppen mellom gjennomsnitt og +1 standardavvik (34 %) er skeptiske til både nye ideer og innovasjoner. De skal utsettes for mye gruppepress før de lar seg overbevise. De hadde ofte lav sosioøkonomisk status. "Laggards", (etternølerne) er de som er over 1 standardavvik fra gjennomsnittet har naboer og venner som sine viktigste informasjonskilder. De er mistenksomme overfor det nye og er redde for å sette seg ut for gjeld.

Normalfordelingskurven, eller Bell-kurven som den også kalles ut fra formen den har, uttrykker hvor mange nye som faktisk tar i bruk en nyvinning pr tidsenhet. Om vi derimot plotter den kumulative veksten av hvem som tar i bruk en nyhet eller følger en idé, får vi en S-formet kurve. Sagt på en annen måte: S-kurven er en normalfordelingskurve som viser den kumulative tilveksten av nye brukere eller etterfølgere. Vi kan kalle den for adopsjonskurven. Den kalles også en binomial ekspansjonskurve eller logistisk vekstkurve som jeg omtalte foran. Det er få som adopterer nyheten eller ideen først. Kurven akselerer deretter til et maksimum der halvparten av den aktuelle befolkning har adoptert nyvinningen. Deretter øker den stadig mindre fordi det blir stadig vanskeligere å finne en venn eller bekjent å fortelle nyheten til og som ennå ikke har adoptert ideen. S-kurven er altså ryktespredningskurven. Som jeg har vist følger golfens vekst i Norge en slik S-kurve. Det åpner også for å spørre om hvilke av Rogers overnevnte kategorier kan vi ane har blitt involvert i golfen så langt? Foran viste jeg hvorledes medlemsutviklingen i stor grad sammenfalt med den matematiske modellen og at utviklingen så langt fulgte S-kurven (fig 19). I fig 20 har jeg også lagt inn den årlige nettveksten i medlemskap (rød linje)

Kurven tyder som vist foran på at den kumulative veksten i norsk golf følger adopsjonskurven eller S-kurven som Rogers mener karakteriserer utbredelsen av nyvinninger eller ideer i en nærmere spesifisert befolkning. Den blå kurven illustrerer den kumulative veksten, mens den røde illustrerer den additive veksten. Nedgangen rundt 2004 kan tyde på at den kumulative veksten flater ut i den siste kurven på S-en. Sagt på en annen måte: Kanskje har den nådd sitt vendepunkt, dvs. at nå vil den øke mindre og mindre? Om vi ser på den faktiske økningen (den røde kurven) er det vanskeligere å se den som en del av en normalfordelingskurve. Men om vi antar at den følger den, kan vi hevde at den delen vi her ser, er den venstre halvdelen på en normalfordelingskurve. Det innebærer at både gruppene "innovators", "early adopters" og "early majority" er rekruttert. Det som står igjen å rekruttere er de to siste gruppene, de som

også er de mest skeptiske. Hva dette innebærer av utfordringer skal jeg diskutere i siste kapittel.

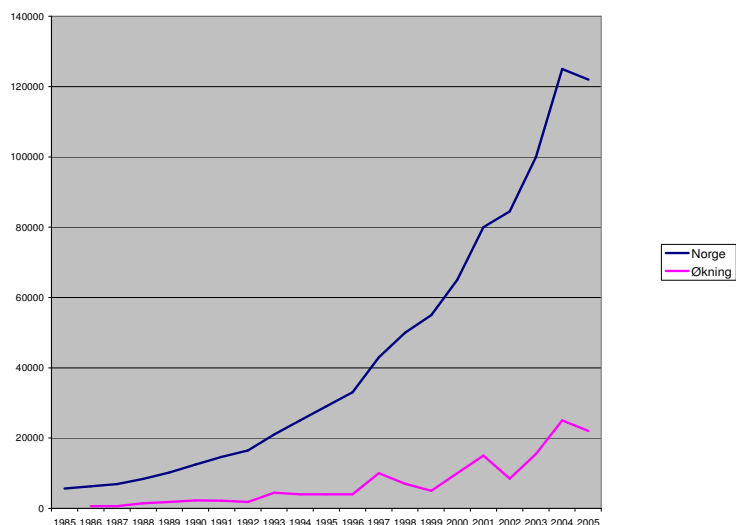


Fig. 20. En kumulativ og faktisk økning av norske golfmedlemskap fra 1985-2005⁵⁴.

Ser vi tilbake på beskrivelsen av hvorledes baner og klubber ble etablert, kan vi konstatere at mange av de lokale entusiaster og entreprenører passer til beskrivelsen av "innovators" og "early adopters". De er risikovillige, har høy utdanning, er opinionsledere og har stort kontaktnett. "Vanlige spillere" utgjør sannsynligvis brorparten av gruppen "early majority". Men selv i denne gruppen synes det å være en viss overvekt av mennesker med høyere utdanning. De har også jobber som indikerer et visst middelklassepreg ved denne gruppen (fig 9 og 10). Hvis vi krysskjører yrke og utdanning mot det tidspunkt de startet å spille golf, finner vi det samme (se tabell 1 og 2 i vedlegg)⁵⁵. Det synes å være en overvekt av ledere og akademikere, samt yrker med kortere høgskole- og universitetsutdanning blant de som startet med golf før 1994. Etter dette tidspunktet kommer "kontor og serviceyrker" og "salg, service og omsorgsykker" i større antall. Når det gjelder utdanning er det en overvekt av de som har høyere utdanning, inkludert de med mer enn 3 års høgskole og universitetsutdanning, blant de som startet før 1994. Etter 1994 er det en svak overvekt av de med bare videregående skole. Sagt på en annen måte: de som startet med golf før 1994 er å betrakte som "early adopters", mens de som kommer etter befinner seg hovedsakelig i kategorien "early majority".

Spørsmålet er imidlertid: hvorledes ble smitten spredt i og mellom disse gruppene? Hvorfor vedble ikke golf å være en eksklusiv idrett for de bedrestilte? Sagt på en annen måte: hvilke sosiale prosesser ligger bak "folkeliggjøringen"? Rogers (2003) sentrale idé er at den mellommenneskelig kommunikasjon som driver fram diffusjonsprosessen må nå en kritisk masse av tilhengere for at det skal ta av. Sagt på en annen måte: for å få en slik sosial prosess til å ta av må det først rekrutteres en viss mengde tilhengere før prosessen nærmest går av seg

⁵⁴ Her brukes de samme rådata som er brukt i figur 1.

⁵⁵ Her må det sies antall respondenter er noe for lite til å splittes på variabler med flere verdier slik som her. En må være varsom med å trekke for bastante konklusjoner ut fra tabell 1 og 2 i vedlegg. Men en slik krysskjøring gir imidlertid visse indikasjoner.

selv. Vi skal nå først se litt nærmere på detaljene i den delen av spredningsprosessen som gjelder de *nettverk* dette sprer seg i.

Rogers hevder at et grunnleggende prinsipp ved den menneskelige kommunikasjonen er at utvekslingen av ideer opptrer oftere i nettverk av mennesker som er like, enn ulike. Dette får konsekvenser for spredningen av nyheter og innovasjoner. Kommunikasjon mellom likemenn kaller Rogers for *likeartet*, mens kommunikasjon mellom ulike personer kalles *forskjelligartet*⁵⁶. Likheten kan være i form av utdanning, sosioøkonomisk status, tro osv. Når to personer deler felles verdier, oppfatninger og gjensidig forståelse, går kommunikasjonen lettere og mer smidig. Det er mer sjeldent at kommunikasjon av ideer og nyvinninger skjer med grupper man er forskjellig fra. Ofte skaper kommunikasjon mellom personer fra forskjelligartete grupper kognitive dissonans på grunn av manglende konsistens med egne oppfatninger og verdisett. Disse to formene for kommunikasjon har forskjellige konsekvenser for spredningen av innovasjoner eller ideer hevder Rogers. Kommunikasjon mellom likeartete akselerer spredningsprosessen. Dette argumentet synes å være høyst relevant i vår sammenheng. Familie og venner er grupper som kan betegnes som likeartete. Som vi så i resultatene var de aller fleste blitt trukket med til golfen av venner og familiemedlemmer. Henholdsvis 33 og 32 % oppga dette som viktigste grunn til at de hadde begynt med golf.

Likeartet kommunikasjon er altså en viktig faktor i spredningen av golfen. Men kommunikasjon mellom likeartete kan også være et hinder for innovasjonsspredning i befolkningen. Nye ideer kommer vanligvis inn i en befolkning gjennom personer med høyere status og større innovasjonstilbøyelighet. Stor grad av likeartethet innebærer at høystatus individer samhandler stort sett med hverandre, slik at innovasjonen i liten grad kommer individer med lavere status til gode. Spredningen skjer først og fremst horisontalt, og i langt mindre grad vertikalt. Dermed går spredningen saktere enn det kunne ha gått. Som det ble vist på sidene foran var det personer fra de høyere sosiale lag som først tok initiativet til å danne klubber og etablere baner i Norge. De hadde høy utdanning og stor risikovillighet de fleste av dem. Ikke alle var like interessert i at dette skulle komme befolkningen til gode (vertikal spredning). I § 9 i Borregaard golfklubbs første lover heter det: *"Medlemmer kan i den utdrækning styret bestemmer, medta gjæster til klubben. Indenbysboende kan kun medtas som gjæst til spill på banen en gang i løpet av en spille-saison."* (Kleppen 1998 s 190). En av mine nøkkelinformanter understreket at norsk golf i begynnelsen nettopp var preget av en lite klikk fra de høyere sosiale lag som ønsket å holde golfsporten for seg selv, og hadde lyktes med det ganske lenge.

Kommunikasjon på tvers av nettverk, mellom *forskjelligartete* individer, har et visst potensial for spredning hevder Rogers, selv om det ikke er så vanlig. Da er dette å betrakte som en form for "brobygging" mellom to grupper eller klikker av sosialt forskjellige individer. De kjenner til hverandre; de er bekjente for å bruke en folkelig betegnelse. Rogers bruker begreper som "social distance" og "the strength-of-weak-ties" som han henholdsvis har hentet fra Simmel og Granovetter for å gå i dybden på hvorledes kommunikasjon mellom forskjelligartete individer kan bidra til å spre innovasjoner. Det kan jeg ikke gå nærmere inn på her. Her må jeg nøye meg med å antyde relevansen av Rogers resonnementer. Det viktigste er at enkelte personer kjenner en eller flere i de andre gruppene, eller støter på tilfeldig på tidligere bekjente. Til tross for at de er forskjellige med hensyn til utdanning, oppfatninger eller sosioøkonomisk status kan kommunikasjonen få konsekvenser for utbredelsen av

⁵⁶ Rogers låner begrepet "homophily" and "heterophily" fra Lazarsfeld og Merton for å betegne grupper som likeartet og forskjelligartet. Disse begrepene er vanskelig å bruke direkte i norsk oversettelse. "Homofile" og "heterofile" brukes nå om seksuell legning.

innovasjonen. Da kan i første rekke informasjon eller kunnskap om innovasjonen eller nyvinningen formidles. Man kan f. eks. komme til å si til en bekjent at ”Jeg har begynt å spille golf. Har du prøvd?” og så går samtalen rundt dette en stund. Men noen ganger kan denne informasjonen ha betydning eller effekt ved at den også inneholder en personlig vurdering av en innovasjon som personen allerede har akseptert: ”Golf er fantastisk morsomt! Du burde prøve en gang. Det er bare å reise ut på banen. Der vil du kunne låne køller for å slå ut på drivingrangen”. Jeg tror dette poenget kan forklare hvordan golfen ble spredt ut over den ”harde kjerne” av høystatus personer i Oslo-området. Som vi har sett ble det etter hvert etablert golfbaner og golfklubber ute i distriktene av lokale entusiaster. Disse entusiastene var omtrent i samme sosiale sjikt som høystatus personene i Oslo eller Stavanger, eller for den saks skyld Aberdeen eller Los Angeles, og som de hadde møtt i forbindelse med utdanning eller jobb. Men på disse mindre stedene var det langt færre likesinnede. For at klubbene og banene skulle kunne overleve, måtte det rekrutteres ut over det sjikt de lokale entreprenørene tilhørte. Det måtte finne sted en vertikal kommunikasjon med bekjente. Vi kan anta at disse entreprenørene var en del av og vanket i grupper som var langt mer forskjelligartet enn de overnevnte høystatusgruppene. Det åpnet for muligheten til å spre det glade budskap vertikalt, og ikke kun horisontalt. Vi har imidlertid ikke tilstrekkelig data til å få dette bekreftet. Men det virker rimelig at så må ha skjedd. Grundigere nettverksstudier er nødvendig om dette skal kunne bekreftes eller avkreftes.

Rogers trekker også veksler på Banduras teori om *sosial læring*. Hovedideen i den teorien er at et individ lærer fra andre ved å observere og etterlikne andres atferd. Teorien hevder at læring ikke nødvendigvis trenger å være basert på verbal kommunikasjon. Også ikke-verbal kommunikasjon er viktig. En person kan lære en ny atferd eller aktivitet ved å observere en annen persons aktivitet med egne øyne eller via massemediene. Den andre blir altså en modell for sosial atferd. Teorien understreker også at et individ lærer mer fra en sosial modell hvis denne blir positivt belønnet enn om det motsatte er tilfellet. En av mine nøkkelinformanter forteller om hvordan han og kamerater på kveldstid snek seg inn under gjerdet på Bogstad golfbane for å spille på de hullene som lå lengst unna klubbhuset. Han hadde sett hvorledes golfspillere hadde det hyggelig på banen, mens han var på vei til skolen. Mange er nok blitt fristet på denne måten, kanskje især barn og unge. Men det er nok en annen måte denne mekanismen har virket på og som har vært viktigere. Hvis vi husker tilbake til figur 17 så oppga respondentene at de viktigste grunnen til å spille golf var at ”det så morsomt og spennende ut”. Mao. de hadde observert at golf ble spilt, og hadde fått lyst til å prøve selv. Den eller de som ble observert ble sett på som relevante sosiale modeller og verdt å lære av. Sannsynligvis ble disse observert direkte og ikke via massemediene. Som vi husker fra figur 17 var det knapt 2 prosent som oppga at de hadde blitt påvirket av massemediene. Hvem var det da de kunne observere og bli motivert av? Min påstand er at det igjen er venner og familie som er nøkkelfaktoren. Respondentene ble ofte tatt med på banen av venner og familie. Der kunne de både se venner og familie ha det morsomt, men også en rekke andre; kanskje også mennesker som de delvis kjente fra før eller kjente igjen fra lokalsamfunnet. Alle synes å oppleve noe viktig og verdifullt. Og når de først var der kunne de jo prøve seg på drivingrangen eller korthullsbanen om det fantes. Og da var det kanskje gjort?

Vi vet at det er blitt introdusert mange idrettsformer som nærmest bare har vært en ”flopp”. De har kommet, for så å forsvinne igjen ganske raskt. Kun noen få, deriblant golf, har fått fotfeste i befolkningen og blitt populære. Er det andre momenter i en spredningsprosess som i tillegg til de overnevnte også er avgjørende for at interessen i befolkningen virkelig tar av? Begrepet *kritisk masse* er sentralt i Rogers begrepsapparat. Den henspiller på det punkt hvor spredningen av nyvinninger nærmest går av seg selv. Begrepet ble først introdusert i fysikken,

men er senere anvendt av samfunnsvitere. Det finnes en rekke eksempler både fra dagliglivet og faglige sammenhenger hvor slik kritisk masse oppnås. Rogers nevner epidemiologi, moter, utryddelse av arter, hvordan få ved til å brenne på peisen osv. Dette er særlig relevant for å forstå spredning. Det synes å være slik hevder han på grunnlag av en rekke empiriske studier, at et individs handlinger avhenger av hvor mange andre mennesker handler på en bestemt måte. Et eksempel som Rogers ikke nevner, men som klart uttrykker dette fenomenet, er opptøyer. Hvis en person i en større menneskemengde knuser en rute i en butikk, er det sjeldent at dette tar av. Men hvis flere blir med på vandaliseringen, blir flere og flere med. På et tidspunkt er den kritiske massen nådd og opptøyene akselererer og er utenfor den enkeltes kontroll. Et liknende begrep finner vi i kjemien, nemlig *aktiveringsenergi*⁵⁷. Dette er et begrep som jeg mener illustrerer bedre denne sosiale prosessen enn begrepet om kritisk masse. Her er det snakk om at en viss mengde energi er nødvendig for å få en prosess i gang, som f. eks. når hydrogen og oksygen gjøres om til vann⁵⁸. Da må molekylene støte sammen eller kolliderer og det må være nok energi til for å bryte bindingene mellom hydrogenatomene og mellom oksygenatomene slik at nye bindinger kan dannes mellom hydrogenatomene og oksygenatomene. Om vi bruker denne modellen som en metafor for sosiale forhold kan vi si at et visst antall personer må møtes og en viss mengde informasjon må utveksles for å bryte ned gamle fordommer, f. eks. om golfens snobberi, før man lar seg trekke med og delta i golfspillet. Og jo flere i din omgangskrets du møter og som informerer om golfens fortrefelighet jo større er sjansen for å bryte ned dine fordommer og overbevise deg om å prøve. Især når denne informasjonen kommer fra opinionsledere som venner og familie. Som vist i figur 15 var det over ¼ som oppfattet golf som ”snobbete og eksklusivt” før de selv begynte. I befolkningen er nok dette tallet betydelig høyere. Mine funn tyder på at venners og familiemedlemmers golfinteresse bidrar til å redusere en negativ oppfatning om golf gjennom påvirkning og egenaktivitet. Men også det forholdet at man oppdager at folk man vanligvis ikke forbinder med golf også står på drivingrangen eller kan observeres ute på banen, spiller inn som en form for aktiveringsenergi.

Rogers peker også på at det må foreligge viss *ytre omstendigheter* for at en kritisk masse skal kunne oppnås. Det kan f. eks. være at innovasjonen blir mer verdifull for brukeren etter hvert som flere brukere kommer til; en flerbruksgevinst. Rogers bruker e-post som et eksempel. Etter hvert som flere bruker denne teknologien, jo mer verdifull blir den for alle brukerne. Tilslutt oppfatter individene det slik at ”everybody’s doing it”. Forutsetningen er at maskiner og programvare gjøres tilgjengelig for stadig flere. I golf kan dette forholdet knyttes til *tilgjengelighet* til baner. Som mine nøkkelinformanter understreket, så var tilgjengelighet etter deres mening den viktigste faktoren bak den veksten vi kan observere. Baneutbyggingen er en ytre omstendighet som har konsekvenser for om en viss kritisk masse kan nås. Eller sagt på en annen måte i tråd med metaforen for aktiveringsenergi: det må være nok baner i nærheten av der folk bor for at folk skal kunne støte på hverandre og bli utsatt for informasjon om golfspillet. Kun de ivrigste er interessert i å kjøre mange mil for å se og prøve spillet. Ligger det en bane i nærheten av der folk bor er det lettere å motivere folk til å ta en tur for å se hva det er, f. eks. under det som kalles ”Åpen dag på golfbanen”. Der vil de kanskje møte folk som de kjenner fra andre sammenhenger. ”Jøss, er du her også! Har du også blitt bitt av denne basillen?” hører jeg stadig når jeg selv er på golfbanen. Jeg tolker også dette momentet i retning av *rekruttering*. For den enkelte er rekruttering et ytre forhold som øker kvaliteten på den enkeltes golfdeltakelse. Banene er kostbare å drive og avhengig av tilstrekkelig inntekter.

⁵⁷ En takk til min sønn Anders som gjorde meg oppmerksom på denne prosessen og relevansen for dette prosjektet. Mine kollegaer Arne Myhre og Bjørn Steen bidro også til at jeg forsto denne kjemiske prosessen bedre og kunne bruke den som en metafor for sosiale prosesser av denne typen, altså spredningsprosesser.

⁵⁸ Se Steen (2006) s 398ff

Derfor er det fordelaktig for både den enkelte og klubben om at potensielle spillere overbevises om å prøve. Særlig er det relevant når det bygges en ny bane i distriktene. Klubben får inntekter og den enkelte får spille på en bane i lokalsamfunnet. Om en ikke lykkes med rekrutteringen står banen i fare for å gå konkurs. Dette er nærmest å betrakte som et pyramidespill. Man må rekruttere andre for å sikre sine egne investeringer. Men det enkelte individ har også egne fordeler av nyrekruttering. Den enkelte får noen å spille sammen med, kjøre til banen med, flere å diskutere golf med osv. På den annen side bør det ikke bli for mange, for da blir det trangt om plassen. Den enkelte vil slik sett kanskje ha mest mulig spilletid for seg selv? Så både tilgjengelighet og nyrekruttering er etter min mening ytre omstendigheter (i form av flerbruksgevinst) som bidrar til en kritisk masse eller en viss aktiveringsenergi oppnås og veksten kan gå nærmest av seg selv.

Rogers spredningsteori hjelper oss til å forklare store deler av golfens vekst og utvikling. Både hans begreper om kommunikasjon i nettverk og kritisk masse kan anvendes for å forklare viktige sider ved golfens spredning og utvikling. Det gjenstår imidlertid et par forhold som må diskuteres. Om man ikke er fornøyd med innovasjonen eller nyvinningen vil man kanskje la være å bruke innovasjonen? Man er ikke lenger interessert i den. Den enkelte må altså ha glede eller nytte av nyvinningen for at den skal brukes. Sagt på en annen måte: de som er rekruttert til golf må finne noe ved golfen selv som gjør at de fortsetter å spille golf. Da må vi spørre: hva må være tilstede for at spillere skal fortsette å spille golf? Hva gir mening? Hva er golfens mystiske tiltrekningskraft?

Golfens mystiske tiltrekningskraft

Intuitivt vil vi mene at skal en innovasjon eller nyskaping bli positivt mottatt må det også være noe ved innovasjonen selv som gjør at vi tar den i bruk og eventuelt fortsetter å bruke den. Hvis vi opplever den som uinteressant eller irrelevant eller lignende, vil vi ikke la oss helt overbevise verken av familie eller venner eller andre opinionsledere. Golf må slik sett ha visse egenskaper felles med andre nyskapinger for at det skal slå an i befolkningen. Samtidig må det være visse unike forhold ved golfen selv som gjør at den er mer interessant en f. eks. andre idrettsformer. Begge deler kan sies å inngå i golfens mystiske tiltrekningskraft.

Ifølge Rogers (2003) er det forskjell på innovasjoner med henblikk på hvor raskt de spres i en befolkning og om de i det hele tatt blir spredd. Det skyldes flere forhold, men et av forholdene er egenskaper ved innovasjonene selv. En slik egenskap er innovasjonens *relative fordel* som henspeiler på i hvilken grad nyskapingen oppleves som bedre enn den innovasjon den skal erstatte. I relasjon til golf må vi diskutere om golfen oppleves som bedre enn andre idretter. Det blant annet å gjøre med *økonomiske* forhold ved golf versus andre idretter og alt annet man skal bruke penger til. Nærmere 40 % av mine respondenter trodde golf var en dyr idrett før de begynte med golf (fig 15). Etter å ha vært i golfmiljøet en stund hevder nesten 30 % at "Golf er på langt nær så kostbart som jeg trodde" (tab 5). Som en av mine nøkkelinformanter påpekte har det nok skjedd noe med folks holdning til å betale for idrettslig utfoldelse. Tidligere var omtrent all idrett gratis. Nå er det en rekke idrettstilbud som man må betale for. Du må betale for heiskort for å kjøre alpint. Treningssentrene tilbyr årskort eller pris per gang. Idrettslagene krever inn medlemsavgifter, treningsavgifter, forsikringer, spillelisens osv. Å spille golf er blitt forholdsvis rimelig sammenliknet med en del andre idretter. Et medlemskap kan koste så lite som 500 kroner. Hvis du spiller en gang pr uke i sesongen spiller du ca 20 ganger. Med en gjennomsnittlig greenfeeavgift på 300 kr blir det 6000 kroner. Årlig utgift blir da ca 6500 kroner. I tillegg kommer utgifter til køller og baller. Et halvsett køller koster kr 1500 med bag. Det er en del mindre enn hva et par ski koster. Du trenger ikke spesielle golfklær slik f. eks. alpint, langrenn, sykling osv trenger. Skal du drive friluftsliv så må du ha

dertil egnet jakke og bukse sett (3000 kr), Turstøvler (1000 kr) og sekk (1000 kr) er også nødvendig. Skal du ut på en lengre tur så må du ha et Trangiasett (500 kr), telt (3000 kr) og sovepose (1000 kr). Totalt kommer dette på ca 10 000 kroner. Sagt på en annen måte: kostnadene forbundet med aktiviteten golf er ikke større enn for andre idretts- og fritidsaktiviteter, kanskje til og med mindre.

En annen relativ fordel kan være ønsket om å oppnå *prestisje* og sosial status ved å adoptere en innovasjon eller ide. Bergsgard (1993) trakk fram dette momentet i sin analyse. Han antydte at den nye middelklassen tok til seg de borgerlige dyder for å skille seg fra det folkelige. Hva vi kan observere er at mennesker fra høyere sosiale lag er raskere til å adoptere nye idretter for så å forlate de når andre befolkningsgrupper kommer til. Det har vi sett i tennis og alpint. Det kan være at ønsket om økt sosial status var et motiv for de første gruppene som involverte seg i golfen på slutten av 1980-tallet og begynnelsen av 1990 tallet. Dette har jeg imidlertid ikke mye data på i denne undersøkelsen. Kun nærmere 6 % oppgir at de trodde golf "gir status og prestisje" før de selv begynte med golf (fig 15). Det kan nok være at langt flere mener at dette er tilfelle, og motiveres av det, men det vil være politisk ukorrekt å krysse av for det i et spørreskjema. Men ut fra inntrykk fra feltarbeidet, kan jeg heller ikke si at jeg opplevde dette særlig mye. Dette forholdet kan også sees på som noe som kan redusere antall medlemmer. Noen føler at golfen er blitt for folkelig og går heller over på nye, mer eksklusive idretter. Andre danner sine mer eksklusive klubber hvor medlemskap er basert på kjennskap og anbefalinger (f. eks. Oustøen Country Club).

Rogers hevder også at *overadopsjon* kan være et problem på noen felter. Med det menes at individer tar i bruk en nyhet selv om de burde ha latt være. Han nevner f. eks. at en viss type høysiloer ble tatt i bruk i stor skala i USA til tross for at landbruksmyndighetene ikke anbefalte denne typen. De var for store og for dyre for den gjennomsnittlige bonden. Like fullt investerte mange bønder i denne typen. Dette viste seg i ettertid å bli en stor økonomisk belastning for den enkelte bonde. I den grad overadopsjon er eller vil bli et problem i golfen, så må det være i første rekke være i form av overetablering av baner. Som vi husker var flere av mine nøkkelinformanter opptatt av dette problemet. De var særlig opptatt av at for mange baner skapte problemer for driften av alle banene. Flere baner ville gå konkurs var deres spådommer. Og det er nok en reell frykt i disse dager. Vi kan i fig 5 og 7 se en viss overetablering. Antall baner ser ut til å følge medlemskurven (fig 5), men samtidig ser vi at dekningsgraden bedres etter ca 1990 (fig 7). De færreste banene opplever stort press, som igjen betyr at det er for få medlemmer pr bane. Greenfee og medlemsavgift kan komme til å øke for å få det hele til å gå rundt. Det kan i sin tur få flere til å slutte. Flere står i en situasjon hvor de er i tvil om de vil klare hvitt kort. Når prisene går i været blir valget lettere. De slutter. Økt tilgjengelighet kan slik sett gi økt frafall; et paradoks. Et annet problem i den samme gaten er at det også kan være en overadopsjon blant spillere. Noen har begynt med golf egentlig uten å ha verken lyst eller evner til å spille golf. De har kanskje blitt presset av venner og familie, arbeidskollegaer eller firmaet til å begynne. De har tatt grønt kort, men har ikke kommet noe videre ferdighetsmessig. De hakker seg rundt på banen og opplever både frustrasjon og forlegenhet over manglende ferdigheter. De er på nippet til å slutte og å si opp medlemskapet sitt. Kanskje er vi nå ved det tidspunktet hvor dette kommer til å slå inn? Om dette er tilfellet vil det representere en stor utfordring for både den enkelte klubb og for Golf forbundet. Her har jeg ikke data som forteller om dette foreligger. Men det burde vies en viss oppmerksomhet fra Golf forbundet.

Golfens relative fordel kan også knyttes til *andre* forhold ved golfen. Det at svært mange golfere har omfattende idrettserfaring (fig 11) kan tolkes som at de nå anser golf som en bedre

og mer passende idrett, enn de andre de har prøvd tidligere. I golf kan alle spille på sitt nivå uten hensyn til alder eller kjønn. Og de kan spille samtidig og mot hverandre, toppspillere mot grønt kort spillere, unge mot gamle, mann mot kvinne osv. Handicapsystemet gjør det mulig for alle å spille mot alle. Få andre idretter har tilsvarende ordninger. De fleste andre organiserte idretter opererer med "klasseskiller" i den forstand at aktiviteten organiseres ut fra ferdighet, vekt, alder og kjønn. I noen idretter har man A-lag og B-lag, lag for aldersbestemte klasser, guttelag og jentelag, mann- og kvinneklasser. I andre idretter deles det opp i vektklasser. Det er ikke mulig for de forskjellige klassene å konkurrere samtidig og eventuelt mot hverandre. Det er det i golf. Også her finnes det klasser for gutter og jenter, menn og kvinner, junior og senior. De kommer til anvendelse i forskjellige konkurranseformer eller turneringer. Golf spilles både i henhold til klasser og på tvers av klasser. Mange opplever nok det som er stor fordel (jf fig 5). Dette åpner også opp for, eller i hvert fall forsterker, opplevelsen av "det sosiale" ved golfen. Som vist tidligere oppgir mange at "det sosiale" ved golfen er spesielt viktig. I fig 18 går det fram at dette var den tredje mest givende ved golfen. Det at man treffer andre, har en hyggelig runde sammen, kan ta en kaffe sammen etterpå mens man summerer skårene osv., ble under feltarbeidet ofte dratt fram som en viktig kvalitet ved golfen. Oppsummert: golf synes å ha noen viktige relative fordeler sammenliknet med andre idretter. Det er en viktig forklaring på hvorfor så mange har sluttet seg til denne idrettsformen.

Et annet viktig kjennetegn er *kompatibilitet*, dvs. at nyskapingen er i tråd med potensielle brukeres verdier, tidligere erfaringer og behov. Golf har lenge blitt forbundet med snobberi og eksklusivitet. Det kan ikke sies å være i tråd med befolkningens *verdigrunnlag* generelt sett. Selv respondentene i denne undersøkelsen hadde slike oppfatninger om golfen før de selv begynte med golf. Over 25 % trodde at golf var snobbete og eksklusivt (fig 15). Denne manglende kompatibilitet har nok bidratt til å holde folk vekk fra golfen ganske lenge. Nå er kanskje denne oppfatningen i ferd med å forsvinne. Som jeg antydte foran kan dette skyldes en økende vertikal kommunikasjon mellom ulike sosiale grupper. Det er muligens brutt ned holdninger og fordommer om golfens affinitet til snobberi som følge av økt kontakt mellom spillere og ikke-spillere. På den annen side synes ikke golfens grunnleggende ide - å vinne ved å hulle ut de atten hullene med færrest mulig slag - å representere noe problem for de som ble rekruttert til golfen i denne perioden. Over 20 % oppga at de likte golfen på grunn av muligheten for å konkurrere og prestere (fig 17). Som nevnt over hadde de aller fleste golfspillere *erfaring* fra andre idretter. Over 40 % hadde også konkurranseerfaring fra flere idretter (fig 11). Mange hadde også en idrettsinteressert familie (fig 12). Så noen verdikonflikt knyttet til golfens grunnleggende ide synes ikke å forekomme. Snarere synes det å være slik at golfens verdi har lettet adopsjonen blant potensielle spillere. Rogers peker også på at en nyskaping også må være kompatibel med opplevde *behov*. Jeg har ikke inkludert noen behovsanalyse i denne undersøkelsen. Fra andre undersøkelser av fysisk aktivitet i befolkningen vet vi at den voksne befolkning oppgir å ha behov for atspredelse, rekreasjon osv. (se Breivik og Vaagbø 1998). Fig 18 forteller at det respondentene finner mest givende ved golfen er "mosjon", "naturopplevelsen/frisk luft" og "det sosiale miljøet". I tillegg til å dekke rekreasjonsbehovet som andre idrettslige aktiviteter også dekker, tolker jeg denne figuren også som at golfen også dekker et samværsbehov. Slik sett kan golf sies å være mer kompatibel med befolkningens behov enn andre idretter og forklarer dermed hvorfor folk i økende grad har startet opp med dette spillet.

Kompleksitet er et tredje kjennetegn ved innovasjonen som går på opplevelsen av hvor vanskelig en nyvinning er å bruke eller forstå. For en nybegynner vil golfspillet fortone seg forholdsvis enkelt å få til. De fleste vil av og til treffe ballen riktig og oppleve at ballen stiger til værs og lander et godt stykke unna (jf kapittelet "Det første møtet"). Det resulterer i stor

begeistring med ledsagende rop "Se, se!". Å kjenne "klikket i kølla" beskriver over 80 % av respondentene som en viktig opplevelse. Den opplevelsen motiverer for å fortsette (tab 5). Og det er denne følelsen man jakter på under spillet på banen. På relativt kort tid opplever de fleste en stor framgang. Ofte og oftere opplever de å treffe riktig. De får det grønne kortet og opplever at de mestrer spillet forholdsvis bra. Det er først når en har holdt på en stund, og framgangen stagnerer, at en opplever svingen, spillet og banens utforming som vanskelig og kompleks. En stiller stadig større krav til seg selv. Kanskje opplever en at andre har større framgang enn en selv. For mange blir det slik at de kun spiller på banen og bruker liten tid på drivingrangen for å trene på slagene. Det sistnevnte oppleves av mange som kjedelig. Over 50 % av norske golfspillere har kun grønt kort. Det skyldes nok manglende trening og riktig instruksjon. Mange av disse føler nok at de etter hvert bare er "hakkere", som stort sett slår opp torv og leter etter ballene i skogen. Enkelte slutter nok fordi de opplever golfspillet som for vanskelig. De får det ikke til. Det er en utfordring for golfklubbene og banene å få flertallet av spillerne over denne kneika og bedre deres opplevelser.

Om innovasjonen lar seg låne med hjem eller ha *på prøve* så vil det lette adopteringen av en innovasjon hevder Rogers. I norsk golf er det i nyere tid lagt tilrette for at flest mulig skal få prøve idretten. Hver eneste bane har treningsfasiliteter som drivingrange, treningsbunkere og puttinggreen som står til fri disposisjon til de som besøker golfbanen. Det lånes også ut gratis køller til de besøkende. Noen baner har også bygget treningsbaner, pay-and-play-baner, som er åpne for alle, også de uten grønt kort. Flere klubber har også i det siste tilbudt prøvemedlemskap, som er en billigere inngangsport enn det vanlige medlemskapet. Som jeg nevnte tidligere opplever de fleste som besøker en golfbane stor imøtekommenhet og velvilje. Både ansatte og spillere gjør sitt beste for at nyankomne skal finne seg til rette og er raske med å gi råd og vink for at de ny skal komme i gang. Dette, sammen med at familie og venner tar med seg potensielle golfere med på banen, gjør det lett å prøve spillet uten for store forpliktelser eller fare for å dumme seg ut.

Den siste egenskapen som Rogers trekker fram er *observerbarhet*. Jo lettere det er for individer å se resultatene av innovasjonen, jo mer sannsynlig er det at de selv kommer til å bruke innovasjonen. En viktig forutsetning for å spre golfspillet er dermed å gjøre den synlig. I begynnelsen var det som nevnt lite golf i massemedier som TV og aviser. Enkelte blader og tidskrift fantes for spesielt interesserte. Etter at parabol- og kabel-TV ble en realitet har dette endret seg betydelig. Så også med Internett. Nå er det mye golf å observere både i form av sendinger fra store turneringer eller egne instruksjonsvideoer som legges ut. De færreste tillegger imidlertid massemediene noen særlig betydning for at de begynte (fig 17). Men når de først er kommet i gang er det mange som oppgir TV og Internett som viktige kilder for å lære eller forbedre svingen (fig 13). Men det mest sentrale ved dette forholdet er følgende: En ting er å se spillet i massemediene, en annen sak er å se det med egne øyne og erfare det med egen kropp. Det at mange uttrykker at de ble trukket med av venner og familie (fig 17) forteller at golfspillet og dets kvaliteter ble synlig for dem. Sagt på en annen måte: golfspillet synes å ha egenskaper som har gjort det egnet for å bli spredd til store deler av befolkningen. Mange har blitt dratt med av venner og familie og fått observert fenomenet førstehånds. Mange bestemte seg for å takke ja til tilbudet om å spille golf.

Å bestemme seg for å spille golf

En rekke forhold synes å ha endret seg de siste 20 årene; forhold som har gjort det lettere for golfen å rekruttere flere spillere i befolkningen. Men det er fortsatt det enkelte individ som beslutter seg for å spille. Hvilke prosesser ligger bak beslutningen om å begynne å spille eller avvise tilbudet? Er det noe spesielt ved beslutningsprosessen knyttet til det å ta i bruk

innovasjoner? Vil det å begynne med en idrett som golf innebære noe annet enn å begynne med brodering? Er det kun snakk om fornuft og vilje, eller spiller følelser også inn?

Rogers (2003) mener beslutningen om å ta i bruk innovasjoner gjennomløper 5 faser. Den første fasen er *kunnskapsfasen*. Denne starter med at et individ gjøres kjent med at en nyvinning finnes og få en viss forståelse for hvorledes denne fungerer. Den enkelte kan enten passivt bli gjort kjent med nyvinningen eller aktivt oppsøke kunnskap om denne. Hvis det sistnevnte er tilfellet, så skjer det i stor grad ut fra en selektiv sansning, dvs. tendensen til å tolke kommunikasjon ut fra individets tidligere holdninger eller oppfatninger. Det er sjeldent at individer søker informasjon om en nyvinning om ikke vedkommende selv føler et "behov" for denne. Å bli utsatt for informasjon om innovasjonen vil ha liten effekt om ikke denne blir oppfattet som relevant for vedkommende. For eksempel: jeg kjørte mange ganger forbi skiltet til Norsjø golfklubb uten at jeg tenkte at dette var relevant informasjon for meg. Først etter at jeg hadde slått mine første slag i Mandal, ble denne informasjonen meningsfull. Nå betyr dette og liknende skilter langs veien noe helt annet. Hvis jeg er ute og reiser er jeg alltid var for om det ligger en golfbane i nærheten. Og som poengtert foran, vil også tidligere erfaringer, tilbøyelighet til å ta i bruk innovasjoner og sosiale normer influere på hvordan den enkelte skaffer seg kunnskap og tolker denne.

Den andre fasen er *overbevisningsfasen*. Her formes en positiv eller negativ oppfatning om innovasjonen. I motsetning til enkelte andre kommunikasjonsforskere hevder Rogers at denne dannelsesprosessen ikke må forstås som en kausal og lineær prosess hvor holdningen formes helt i tråd med avsenderens intensjoner. Snarere er det slik at det enkelte individ selv står for hvilken retning og styrke holdningen eller oppfatningen vil ta. Dette er igjen i tråd med den luhmannske kommunikasjonsteorien. Individet søker selv aktivt informasjon, bestemmer hvilket budskap som er troverdig eller overbevisende og avgjør selv hvorledes informasjonen skal tolkes. De forannevnte egenskapene ved innovasjonen, så som relativ fordel, kompatibilitet og kompleksitet, spiller også en ganske avgjørende rolle i denne fasen. Som det ble sagt tidligere, synes det som om golf har kommet godt ut sammenliknet med en del andre idretter. Siden golf, som andre nyvinninger, innebærer en viss usikkerhet om hvordan denne fungerer for den enkelte, vil denne søke støtte hos andre. Massemediene gir for generell informasjon hevder Rogers. Det er langt mer nærliggende å søke støttende informasjon fra nære venner og bekjente. Særlig vil opinionslederens subjektive oppfatning tillegges stor vekt i overbevisningsfasen. Også dette så vi slo ut i golfen. Familie og venner var de gruppene som overbeviste golfspillerne om spilllets fortrefelighet og reduserte dermed usikkerheten knyttet til beslutningen. Rogers hevder også at mens den mentale aktiviteten i forbindelse med kunnskapsfasen i første rekke var kognitiv (les fornuftsmessig) er den her affektiv (les følelsesmessig). Dette er et viktig punkt som jeg mener fortjener spesiell oppmerksomhet. Men for framstillingens skyld venter jeg med det affektive eller følelsesmessige aspektet til litt senere.

Beslutningsfasen er den tredje fasen ifølge Rogers. Her involverer den enkelte seg i aktiviteter som fører fram til at vedkommende enten adopterer innovasjonen eller avviser denne. Mange mennesker vil ikke adoptere en nyvinning uten først å ha prøvd den (jf normalfordelingen av tilbøyelighet til å ta i bruk innovasjoner som ble beskrevet foran). Som jeg viste foran, har det i økende grad blitt lagt til rette for at folk flest skal få prøvd golf. Det gjør det langt lettere å finne ut av om golf er noe for den enkelte. Mange som prøver en nyvinning, vil ofte adoptere denne, hvis det er en viss grad av relativ fordel for denne sammenliknet med andre. Og som jeg har forsøkt vise foran, kan det hevdes at golf har en til dels betydelig relativt fordel i forhold til en del andre idretter. Flere av disse fordelene er imidlertid ennå ikke godt nok

formidlet, som f. eks. at kostnadene ved golf ikke er så store som mange synes å tro. Til en viss grad kan det å observere andre ta i bruk innovasjonen, erstatte egen utprøving. Det å observere f. eks. familie og venner spille golf synes å kunne være en slik "trial by other" som gir individet en viss trygghet for å bestemme seg. Så lenge familie og venner går god for aktiviteten, kan det mange ganger være nok. Å avvise innovasjonen er også et utfall av beslutningsprosessen. Og i forbindelse med idrett generelt og golf spesielt er dette det mest vanlige. Kun et mindretall i befolkningen er idrettslig aktive (ca 20 %) og for golfs vedkommende er det kun ca 2 % av befolkningen som holder på med det. De aller fleste har altså avvist "invitasjonen" om å spille. Avvisningen kan være aktiv i den forstand at vedkommende har vurdert å benytte innovasjonen, inkludert det å prøve den, men bestemmer seg tilslutt for ikke å ta i bruk innovasjonen. Den vanligste unnskyldningen i sammenheng med idrettslig utfoldelse, er at man ikke har tid. I tilfeller hvor samtalen har kommet inn på golf, har jeg ofte fått høre dette argumentet når jeg foreslår at vedkommende burde begynne å spille. Mange utdyper svaret med å si at "jeg vet at jeg ville komme til å like golf, men jeg har for mange lidenskaper allerede. Kanskje når jeg blir pensjonist". De fleste synes imidlertid ikke å ha tenkt over muligheten i det hele tatt. Dette kalles for en passiv avvisning. Golf blir ikke tenkt på som mulighet i det hele tatt.

Implementeringsfasen inntreffer når et individ tar i bruk innovasjonen hevder Rogers. Nå skal all tenkning, prøving og vurdering omsettes i praksis. En ting er å bestemme seg for å bruke en innovasjon, en annen ting er å ta i bruk innovasjonen i praksis. I golf kan denne fasen knyttes til det å ta grønt kort. Da læres spillets grunnleggende regler, ferdigheter og etikette. Og det hele avsluttes med en teoretisk og praktisk eksamen. Etter å ha fått godkjent prøven slippes vedkommende ut på hovedbanen. Først nå er de en golfspiller; først nå er innovasjonen implementert. Vanligvis følges implementeringsfasen direkte etter beslutningsfasen. Men i noen tilfeller kan logistiske eller praktiske grunner føre til at implementeringen blir utsatt. Tilgjengelighet av baner og restriksjoner knyttet til medlemskap har nok tidligere vært en grunn til at en del ikke fikk spille golf så raskt de ønsket. Nå er det problemet stort sett løst, selv om det fortsatt en del klubber og baner som ikke slipper alle ut på banen eller aksepterer en søknad om medlemskap. Rett før jul 2006 meldte Oslo Golfklubb at nå kunne passive medlemmer fra før 31.12.1987 få aktivert sitt medlemskap. Da vil de få fulle spilleretter. Men dette er kun unntaksvis. De aller fleste vil kunne melde seg inn i en klubb i nærheten og ta grønt kort uten tidsforsinkelse.

Selv om innovasjonen er implementert, er ikke beslutningsprosessen slutt hevder Rogers. Nå står *bekreftelsesfasen* for tur. Studier tyder på at de som har tatt i bruk en innovasjon ofte søker informasjon om denne etter at de har bestemt seg for å adoptere innovasjonen for å bekrefte at beslutningen er riktig. Om de får informasjon som sår tvil om beslutningen er riktig oppleves dissonans eller ubalanse (se Festinger 1957). I mange tilfelle er det imidlertid vanskelig for den enkelte å gjøre om på beslutningen om å ta i bruk innovasjonen eller nyvinningen. Det kan f. eks. være at man har investert en god del penger i innovasjonen. For de flestes vedkommende fører dette til at man fortrinnsvis søker informasjon som de tror vil bekrefte ens egen beslutning. Har man f. eks. kjøpt et sett nye køller, søker man etter tester av køllene som bekrefter at man har gjort et riktig valg. Hvis køllene faller i disfavør av de kjøpte køllene, settes psykiske prosesser i gang. De fleste vil da hevde at det er noe feil med testene, eller at smak og behag ikke kan diskuteres. Men noen vil kanskje bytte køllene og kjøpe de som kom best ut i testen. Sagt på en annen måte: Dissonansen må reduseres ved at holdninger og handlinger må bringes mer i tråd med hverandre. I de fleste tilfellene skjer det gjennom å få bekreftet at man har gjort det riktig. I noen tilfelle fører det også til et avbrudd, dvs. enten ved at man avviser en ide ved å ta i bruk en nyere ide som oppleves som bedre

(replacement discontinuance), eller ved avvisning av ideen helt (disenchantment discontinuance). Mange forsøker å kjøpe en ny bil eller putter i håp om at spillet skal bli bedre. Det er eksempel på det førstnevnte, dvs. erstatningsavbrudd som Rogers kaller det. Gir man opp golf fullstendig, er det et eksempel på skuffelsesavbrudd. Dette skjer i de tilfellene hvor individet opplever at golf ikke passer for vedkommende og den relative fordelingen over alternativene ikke innfris. Rogers hevder at mange etternølere som har tatt i bruk innovasjonen har en tendens til å avbryte bruken av den på grunn av skuffelse. En slik avvisning er ofte en indikasjon på at den nye ideen ikke er tilstrekkelig innarbeidet hos den enkelte i implementeringsfasen hevder Rogers. I vår sammenheng betyr det f. eks. at grønt kort spilleren ikke har fått tilstrekkelig med instruksjon og trening. Spillet på banen blir for vanskelig å mestre og opplevelsen av å mislykkes blir dominerende og fører til dissonans og til slutt en avvisning. Sagt på en annen måte: det er ikke nok kun å få potensielle golfspillere gjennom grønt kort fasen. Klubber og bane må sikre at tilstrekkelig instruksjon og trening tilbys grønt kort spillere slik at de ikke opplever dissonansen så sterkt at et skuffelsesavbrudd blir resultatet.

Rogers utlegning av beslutningsprosessen vektlegger i første rekke bevisste og i noen grad rasjonelle prosesser. Men han peker også på at affektive eller følelsesmessige momenter spiller inn. Det skal jeg se nærmere på nå. En rekke nyere forskningsbidrag sår tvil om menneskers beslutninger kan forklares med utgangspunkt i fornuftsbaserte valg. De argumenterer for at følelser også må inkluderes for å forstå beslutningsprosesser. Min egen forskning på inklusjons- og eksklusjonsmekanismer i idretten indikerer også at også mer skjulte og ubevisste prosesser er avgjørende for om noen begynner med idrett og eventuelt fortsetter med det.

Tause forventninger og taus kunnskap

Når man oppsøker en golfbane trer man inn i en materiell struktur som er sosialt skapt. Det tenker de færreste over. Få, om noen, er seg bevisst hvordan denne sosio-materielle strukturen er kommet i stand, hva dens funksjon er og hvordan den virker inn på den som observerer eller er virksom i den. Den sosio-materielle strukturen har en tekstualitet og derfor er den kommunikativ hevder Østerberg (1986, 1995, 1997, 1998). I kraft av sin bydende karakter og tause språk, vil en sosio-materiell struktur inngå som en aktør eller medaktør i vårt handlingsfelt. Den vil ha både en historie, funksjon og virkning. For å forstå hvorfor noen velger å spille golf mens andre velger å holde seg borte, er det derfor nødvendig å analysere denne sosio-materielle strukturen. I idrettssammenheng betegnes slike sosio-materielle strukturer som *idrettsanlegg*⁵⁹. I det følgende skal jeg analysere en golfbane som et idrettsanlegg for å bestemme hvordan golfbanen virker inn på beslutningen om å spille golf.

Merkingen uttrykker bestemte *forventninger*. De er "noens" forventninger til at "andre" vil følge merkingen og innfri forventningene. Disse forventningene innfris vi når vi spiller på golfbanen. Vi slår golfballen fra tee til green. Går ballen "out of bounds" finner vi fram en ny ball og finner oss i å måtte spille videre med ett straffeslag. Noen ganger blir vi frustrert over vanskelig "lay out" på banen. Men samtidig fryder vi oss hvis vi overvinner og mestrer vanskelighetene som arkitekten har plassert rundt om på banen i form av sandbunkere og vannhindre. Slik oppfører vi oss på andre idrettsanlegg også. Vi sparker ballen mot målet og forsøker å holde ballen innenfor linjene. Selv om vi ønsker å komme over mållinjen i slalåmbakken raskest mulig, kjører vi gjennom alle portene slik det forventes. Merkingen er et

⁵⁹ En mer omfattende og utførlig diskusjon av idrettsanlegg som forventningsstrukturer finnes i Tangen (2004a, b, c)

uttrykk for disse forventningene. Et idrettsanlegg er derfor, sett med sosiologiske øyne, en struktur av bestemte forventninger. De innfris kontinuerlig uten nevneverdig nøling eller ettertanke. Forventningene strukturerer og organiserer handlinger som ikke ville vært mulig uten.

Forventninger er kondenserte eller fortettede meningshenvisninger som viser til situasjonens beskaffenhet og hvilke handlinger som er relevante (Luhmann 1984). Når aktører kommuniserer brukes det tid til en "*definisjon av situasjonen*" som Goffman (1974) kaller det. Gjennom kommunikasjonen settes det en ramme for hva kommunikasjonen skal omfatte, hva det skal snakkes om og hva det ikke skal snakkes om, hva som er tillatt og hva som er forbudt, hvilke over- og underordningsforhold som finnes i forholdet mellom aktørene osv. Det er tidkrevende å skulle etablere og definere situasjonen og avklare forventningene hver gang en ny kommunikasjonsform er i emning. Det ville være en kommunikativ gevinst om bestemte forventninger ble sikret en større varighet og stabilitet (Luhmann 1984). I sosiale systemer blir dette problemet ofte løst gjennom en "avleiring" eller materialisering av forventninger i form av bygninger, infrastruktur, idrettsanlegg osv. Disse strukturene gjør det mulig å koordinere kommunikasjonspartnerens selektivitet. Ego observerer en golfbane som Alters forventning om at Ego skal spille golf der. Utforming, oppmerking, utstyr osv., dvs. selve anlegget, uttrykker slike forventninger om forventninger. Forventningene er nedfelt i anleggets materialitet. Vi aner ut fra dette at et idrettsanlegg har en strukturell funksjon i idrettssystemet. Et idrettsanlegg er materialiserte forventninger, produsert av idretten for idretten; dvs. for å sikre at denne spesielle formen for kommunikasjon skal kunne finne sted og videreføres. Og den idrettslige kommunikasjonen dreier seg om "kroppslig å vise fram og sammenlikne dyktighet ved å konkurrere" (Tangen 1985, 2004). De mange formene for idrett som vi kan observere, er bare forskjellige måter denne kommunikasjonsformen kan ta. De mange tusen idrettsanlegg vi har i Norge er en materialisering av forventninger som skal sikre at denne kommunikasjonen fortsetter. Hver idrettsform har sine idrettsanlegg, som sikrer den unike og bestemte formen for idrettslig kommunikasjon. De som skal kommunisere på denne måten trenger ikke bruke mye tid på å definere situasjonen. Anlegget gjør det klart omtrent umiddelbart hva kommunikasjonen dreier seg om, hvem som skal få være med, hvilke regler som gjelder osv. De fleste har ikke noen problemer med å skille mellom en fotballbane, et svømmebasseng eller en turløype. Heller ikke har de vanskeligheter med å vite hva som vanligvis skal foregå der. En golfbane er ikke noe unntak i så henseende.

Som antydnet foran i teori- og metodekapitler er idrett, inkludert golf, et sosialt system hvor det dreier seg om kroppslig å vise fram og sammen dyktighet ved å konkurrere. I golfen har dette fått form av å skulle hulle ut 18 hull med færrest mulig slag. Systemenes egenart vil nedfelle seg i anleggene på en grunnleggende måte. Idrettsanlegg er å betrakte som en grense som skiller idretten fra omverden. På innsiden foregår idrett, på utsiden alt annet. Innsiden merkes i tråd med den aktuelle idrettens krav og regler. Sidelinjer, baklinjer, straffemerker osv. markerer et ballspillanlegg. Utslagssted, fairway og green, samt hindringer og rough forteller hvor golfbanen går, understreket gjennom merking med staker av ulik farge. Hvite påler indikerer hvor banen slutter; "out of bounds". Merkingen utgjør en struktur av forventninger om hva som skal foregå, hvordan øvelsen skal utføres, hvem som skal få være med osv. Anlegget er å betrakte som en materialisering av den enkelte idretts *tause forventninger* (Tangen 2004b). Disse forventningene er observerbare for potensielle deltakere som bestemmer om de skal innfris eller avvises. Bruk og ikke bruk av idrettsanlegg må sees som et resultat av forholdet mellom tause forventninger i anlegget og taus kunnskap hos den enkelte. Ved regelmessig å bli utsatt for og etterkomme tause forventninger i form av anlegg og utstyr, slik de er formidlet av bevisstheten, vil kroppen produsere et sett av disposisjoner og

ferdigheter form av taus kunnskap. Det vi kaller praktiske sans, inkludert idrettslige ferdigheter, er i vid forstand er en inkorporering eller kroppsliggjøring av omverdenens materialitet og forventninger. Har du tilstrekkelig ganger utsatt deg for skiløypas kuler og stau, svinger og bakker, vil den praktiske utførelsen ha karakter av en nesten kroppslig foregripelse av løypas former og krav. Så også når du over år har forsøkt å tilegne deg et repertoar av slag, som du velger ut fra, nærmest uten å tenke, når du når fram til ballen og skal slå den videre. Du har skaffet deg en form for *taus kunnskap*.

Kun de som er villige og i stand til å innfri idrettsanleggets forventninger inkluderes i den idrettslige kommunikasjonen og i anlegget. De andre ekskluderes. Dette skal jeg ta opp senere. Her skal kun et moment bli berørt. Det er forskjeller på kraften og retningen i de ulike anleggenes tause forventninger. En tursti har ingen annen forventning enn at man skal forflytte seg på den, fortrinnsvis til fots. De aller fleste vil kunne innfri denne forventningen. En storbakke i hopp er en forventning om å skaffe seg mest mulig fart for å komme lengst ned i bakken. Ikke alle kan innfri denne forventningen. Og ikke alle vil innfri slike eller andre forventninger om fysisk utfoldelse de observerer. Deres opplevelser og erfaringer med idrett og mosjon hindrer de i å oppsøke og bruke anlegg. Et golfanlegg er en slags blanding av et sett av sterke idrettslige forventninger og en frihet til å innfri disse på mange mulige måter. Forventningene er på langt nær så rigide som på en tennisbane eller i form av en hoppbakke. Men de er heller ikke så fleksible og tvetydige som en tursti. De som spiller kan i stor grad velge å innfri de idrettslige forventningene og prøve å spille banen best mulig, eller de kan velge å i større grad oppleve "naturen" og bruke golfen som et middel til dette. Disse tingene kan fort komme i konflikt med hverandre. Ute på banen kan en gruppe med prestasjonsorienterte spillere irritere seg over gruppen foran som de mener spiller for sent. Da kan den sene gruppen fort bli kritisert for "å være på søndagstur". De på sin side kan ikke forstå hvorfor de på død og liv skal spille så fort. De er her for å ha det hyggelig og slappe av og nyte turen, ikke for å sanke poeng og sette personlig rekord på en runde. Det kan fort bli litt heftig replikkveksling når sånt skjer. Denne spenningen mellom ulike sett av tause forventninger og innfrielsen av disse, kan også leses ut av banebesøkene i Norsk Golf. F. eks. i åpningsavsnittet i omtalen av Miklagard skrives det: *"Han og Birdie lar seg nok en gang forbause over at Bogey kan bli så eitrende irritert over at chippen rullet for langt på de lynraske Miklagard-greenene. – Ja, fremfor å irritere seg burde han heller glede seg over å få spille en norsk bane med så gode greener."* (Norsk Golf nr 4, 2004, s 46). Journalisten tolket reaksjonen som et uttrykk for blaserthet hos Birdie. Jeg tolker det som et uttrykk for en frustrasjon over ikke å kunne innfri de idrettslige forventninger som ligger i raske greener. Birdie er svært prestasjonsorientert og føler at han ikke klarte å innfri forventningene om gode idrettsprestasjoner. Hans medspillere var noe mer interessert i landskapet. Riktignok anerkjente de banearkitektens vektlegging av ferdighet og prestasjoner for å lykkes å spille banen. Samtidig vektlegges banens vakre omgivelser og hvorledes banen følger terrenget på en nesten opplagt måte. Ikke er beskrivelsene fri for visse nasjonale følelser heller: *"Det er bare så utrolig vakkert å se klubbhuset bak greenen langt der framme. Det er så norsk at jeg nesten kan se geiter på taket..."* (op. cit. s 48). Opplevelsene på en golfbane er slik det kommer til uttrykk i andre beskrivelser og mitt feltarbeid forankret i opplevelse av natur, kultur, sosialt samvær og mestring. Som det senere vil gå fram, dokumenteres dette også i spørreundersøkelsen at dette er viktig.

De mange strukturelle forventningene vi omgis av er vanligvis *verbale*, *symbolske* eller *tause*⁶⁰. Verbale forventninger uttrykkes gjennom språket. Symbolske forventninger kan

⁶⁰ I mangel av en bedre betegnelse brukes her "taus". Den engelske termen "embedded" som jeg har brukt i en engelsk artikkel (Tangen 2004b) betyr "sette fast, lagre" er mer presis for det forholdet jeg her forsøker å

observeres i form av kroppslige gester, trafikkskilt, varemerking eller lignende. Tause forventninger forekommer f. eks. i form av ei bru over en elv. De som bygget brua forventer at vi bruker denne for å komme over elva isteden for å vasse eller svømme over. Vi observerer disse forventningene og forventer på vår side at de som har bygget brua har bygget den sterk nok til at vi skal komme sikkert over på den andre siden. Et idrettsanlegg må tolkes sosiologisk som *tause forventninger*, et sett av materialiserte forventninger, produsert av idrettssystemet for at det skal drives idrett der. Disse forventninger kan vi innfri, avvise eller omdefinere. Bruken av ulike idrettsanlegg viser med all tydelighet at forventningene innfris når fotball spilles på fotballbaner, slalåm kjøres i alpinanlegg og golf spilles på en golfbane osv. Men undersøkelser forteller også om avvising av forventningene. Kun et mindretall av befolkningen bruker det vi vanligvis forbinder med idrettsanlegg så som idrettshaller, fotballbaner, hoppbakker osv. (Tangen 2004, Rafoss og Breivik 2005). Kun ca 2 % av befolkningen oppgir at de bruker en golfbane. Men det er også i noen tilfeller mulig å omdefinere et fotballstadion til en rockescene, eller et fotballmål til et klatrestativ. Det skjer imidlertid unntaksvis, og gjennom en kommunikasjonsprosess.

Ved å møte opp på golfbane etter arbeidstid, opptrer den enkelte konformt i forhold til forventningene. Ved å utebli, f. eks. å være hjemme og rake i hagen, avvises forventningene. Men hvilke psykologiske og sosiale prosesser ligger så til grunn for tilslutningen eller avvisingen? Nå vil ikke det enkelte individ foreta sine valg i vakuum. Vedkommende omgis av familie og venner, skolekamerater og arbeidskollegaer, idrettsorganisasjoner og massemedier, samt andre delsystemer. Flere av disse uttrykker kanskje forventninger om at individet bør delta i idrett. Det er imidlertid opp til individet å velge mellom og handle ut fra dette mangfold av forventninger fra ulike systemer i dets omverden. Det vil imidlertid føre for langt å gå inn på alle disse omverdensforhold i denne sammenhengen. Det har jeg gjort annetsteds (Tangen 2004a). Her er det kun plass til å berøre *et* sentralt forhold, nemlig om hvordan erfaringer og opplevelser i ulike anlegg, eller mangel på nettopp dette, blir kroppsliggjort og derigjennom får betydning for senere idrettsdeltakelse og anleggsbruk. Dette er i liten grad blitt tematisert i anleggsforskningen, men bør vies spesiell oppmerksomhet framover.

La oss for enkelthet skyld se på individet som to systemer: bevisstheten og kroppen⁶¹. Om bevisstheten, enten ved såkalt fri vilje eller under press fra omgivelsene (f. eks. i form av familie eller venner), oppsøker og bruker et idrettsanlegg, vil kroppen med nødvendighet bringes med. Begge systemene vil da befinne seg et *sted* hvor de må operere på grunnlag av sin egen selvorganisering (autopoiese). Både kropp og bevissthet vil bli utsatt for en mengde påvirkninger som de må forholde seg til. Om stedet vedkommende befinner seg på er et idrettsanlegg, vil stedet være mettet med materialiserte tause forventninger. Det er forventninger om å vinne og prestere stadig bedre. Kroppen er disponert for å motta inntrykk og respondere bl. a. i form av bevegelser og fysisk aktivitet. Hvis individet lar seg involvere, dvs. innfri anleggets forventninger, vil kroppen kunne lære gjennom å modifisere sine operasjoner og strukturer, i tråd med de forventninger som anlegget uttrykker. Sagt på en mer generell måte: når kroppen plasseres på steder og i situasjoner hvor kroppslige ytelser forventes, vil innfrielsen få kroppslige konsekvenser. Fra vi lærer å krype til vi kan både gå og løpe, foregår det en stadig modifisering av kroppslige strukturer og prosesser med utgangspunkt i nedarvede kroppslige disposisjoner og muligheter for å mestre stedets

begrepssette. I denne sammenheng menes "taus" at forventningene er lagt inn i eller er innbakt i den materielle strukturen. Det finnes ikke noen norsk betegnelse som helt dekker dette, men *taus* er valgt som de

⁶¹ Dette analytiske skillet er ikke helt presist, men det er tilstrekkelig i denne sammenheng. En nærmere begrunnelse for denne oppdelingen finnes i Tangen (2004).

materialitet og mening. Summa summarum: både kroppslige disposisjoner og endringer samles i hva som i dagligspråket kalles en *praktisk* sans. ”Hun har praktisk sans” sier vi og mener at vedkommende mestrer praktiske oppgaver behendig og innsiktsfullt. Hva ligger egentlig i dette? Og hvilke konsekvenser har den praktiske sansen for de valg individet fatter?

Mange filosofer og sosiologer har forsøkt å begrepssette og samfunnsmessig forankre en slik praktisk sans. Det er nok å nevne eksempler som Elias (1939), Ryle (1949), Polanyi (2000), Merleau-Ponty (1994), Bourdieu (1999), Turner (1996) og Nagbøl (2002) for å indikere det. Alle forsøker å begrepssette den form for kunnskap som synes å være innbakt i kroppen og skjult for vår bevissthet, men som vi likevel anvender hele tiden og uten problemer. Vi snakker altså om en kunnskap som i vid forstand er en inkorporering eller *kroppsliggjøring* av omverdenens materialitet og forventninger. Har du tilstrekkelig ganger utsatt deg for skiløypas kuler og staup, svinger og bakker, vil den praktiske utførelsen ha karakter av en nesten kroppslig foregripelse av løypas former og krav. Bourdieu (1999) har sagt at ”de sosiale aktørene er utstyrt med en habitus som er innskrevet i kroppen gjennom tidligere erfaringer” (op. cit. s 144). Han har også sagt ”den sosiale orden skriver seg inn i kroppen gjennom denne kontinuerlige konfrontasjonen..” (op. cit. s 147). Bourdieu advarer sosiologene mot å undervurdere det kontinuerlige og ofte umerkelige trykk fra tingenes ordinære orden. I vår sammenheng er det nok å vise til hvorledes kroppens utseende og holdning manifesterer hva den enkelte kropp har blitt utsatt for fra anlegg og utstyr. En utforkjører ser ut og beveger seg annerledes enn en turner. En idrettspassiv person vil på sin side bevege seg og se annerledes ut enn en kroppsbygger. Kroppen har forholdt seg til den kompleksiteten den er blitt utsatt for gjennom å bygge opp sin egen kompleksitet.

Ved regelmessig å bli utsatt for og etterkomme tause forventninger i form av anlegg og utstyr, slik de er formidlet av bevisstheten, vil kroppen produsere og modifisere disposisjoner og ferdigheter form av *taus kunnskap*⁶². Etter år med oppmøte og trening i en turnsal vil en turners grep om bøyelene på en bøylehøst utløse denne kunnskapen og initiere de ulike kroppslige prosesser og bevegelser som skal til for å produsere både A-, B- og C-momenter uten at bevisstheten er koblet inn. Turner vil i svært liten grad kunne artikulere hva som faktisk foregår fra øyeblikk til øyeblikk i selve øvelsen. Hvis han forsøker på det vil hele komplekset av bevegelser og timingen av disse nærmest bryte sammen og resultere i en dårlig prestasjon. Denne tause kunnskap sikrer en praktisk forståelse av verden. Uten å være oss det særlig bevisst, reiser vi oss uten videre fra en kontorstol og går bort til bokhyllen for å hente en bok som vi trenger for å gjøre ferdig et manuskript.

Denne tause kunnskapen gjør det mulig for oss å løse mange slags oppgaver raskt og riktig. ”*We can more than we can tell*” sier Polanyi (2000). Vi er bl. a. i stand til å gjenkjenne et ansikt blant tusener andre på Karl Johans gate i Oslo, uten at vi er i stand til å fortelle hvordan og hvorfor. Vi er også i stand til f. eks. å gjenkjenne en hoppbakke og skille mellom en fotballbane og et teater. Men de færreste klarer å artikulere hvilke kriterier som legges til grunn for gjenkjennelsen. Gjennom sosialiseringprosessen har vi tilegnet oss en kunnskap som vi anvender ubevisst, men likevel hovedsakelig korrekt. Kunnskapen er taus, men anvendelig. Vi drar veksler på slik kunnskap uopphørlig og kontinuerlig. Nærmest uten å tenke etter gir vi uttrykk for om vi liker ting eller ikke. Jeg elsker sjokolade, men kan ikke fordra ostekake. Hvorfor kan jeg ikke artikulere særlig presist. Ofte blir det på formen ’jeg liker smaken’ eller ’det smaker ekkelt’. Men jeg er ikke i tvil om hva jeg skal velge når jeg

⁶² ”Taus kunnskap” er heller ikke helt dekkende for hva som menes. I engelskspråklige sammenhenger brukes termen ”embodied knowledge”, altså kroppsliggjort kunnskap (se Tangen 2004b). Men taus kunnskap er mer innarbeidet i norsk sammenheng og brukes derfor slik her.

blir tilbudt det ene eller andre. Min påstand er at vår observasjon og bruk av idrettsanlegg er preget av liknende prosesser. Vi observerer hvilke forventninger som ligger innbakt i anlegget. På grunnlag av en ubevisst sammenlikning av anleggets tause forventninger og egen taus kunnskap, tas det en beslutning om forventningene skal innfris eller ikke. Er det en viss overensstemmelse mellom forventningene og kunnskapen så brukes anlegget. Det er et misforhold lar man være å bruke anlegget. Samsvar eller misforhold mellom disse strukturene kommer til syne for bevisstheten i form av følelser. Følelsene farger beslutningene.

Mye tyder på at valgene våre i stor grad synes å være å være bestemt av kroppens tause kunnskap slik de er formet gjennom våre 5 sanser. Hvis vi f. eks. ser nærmere på svarene gitt i en spørreskjemaundersøkelse, oppdager vi raskt at svarene som gis på hvorfor folk driver med fysisk aktivitet og idrett ofte er av typen 'det er gøy', 'det gir velvære', 'det føles så godt etterpå' osv. M.a.o. vi henviser til *følelser* når vi skal begrunne hvorfor vi er positive eller negative til saker og ting. Dette gir oss et viktig inntak til å forstå hvorfor noen bruker et idrettsanlegg og andre ikke. Sagt på en annen måte, positive og negative opplevelser og erfaringer med ulike idrettsformer og anleggstyper blir kroppsliggjort og lagret som taus kunnskap, som igjen betinger og regulerer våre valg når situasjonen krever det.

Fornuft og følelser

Nyere forskning tyder på at kropp og følelser er langt viktigere for valg og beslutninger enn bevissthet og fornuft. I en oppsummering av de siste funnene innen nevrologi, kognitiv vitenskap, psykologi, sosiologi, filosofi og markedsføring konkluderer Zaltman (2003) at "*thought is based on images, not words*", "*most communication is nonverbal*", "*metaphor is central to thought*", "*emotion has a partnership with reason*", "*most thought, emotion, and learning occur without awareness*" og "*memory is a fragile power*". Dette er ikke tid og sted for å gå nærmere inn på grunnlaget for disse konklusjonene. Men det er viktig å understreke at disse faktorene er spesielt viktige om vi ønsker å forstå hvorfor folk deltar i idrett eller ikke. Verken konsumenter, idrettsutøvere eller golfspillere tenker fornuftig, rasjonelt og lineært. De har vanskeligheter med å forklare hvordan de selv tenker og handler. Hukommelsen deres er ikke til å stole på når de skal gjøre rede for erfaringer. Heller ikke tenker konsumenter, idrettsfolk og golfspillere i ord. Vi må heller ikke forvente at beskjeder blir tolket slik de var ment fra avsenderen om vi skal tro Zaltman. Å begynne og å fortsette med å spille golf er altså ikke bare snakk å høre på et rykte eller la seg overtale av venner og familie. Ei heller er det bare snakk om handlekraft og viljestyrke.

Vi må erkjenne at individets viljestyrke er ikke nok til å få folk opp av sofaen og ut på golfbanen eller andre idrettsanlegg. Tvert i mot er det langt sterkere mekanismer bak våre beslutninger enn vår egen vilje. I boken "*The Illusion of Conscious Will*" hevder Wegner (2002) at "*It is usually seen that we consciously will our voluntary actions, but this is an illusion*". Lakoff og Johnson (1999) argumenterer i samme retning. De hevder at kun 5 % av kognitive operasjoner er observerbare for bevisstheten. Resten er kognitivt ubevisst, f. eks. i form av kroppsliggjort kunnskap. Dette støttes nå av andre forskere, bl. a. Roth (2002). Mange av de kognitive prosessene som er virksomme i observasjon og reaksjon på utfordringer og krav i omgivelsene vil aldri nå eller bli observerbare for bevisstheten. Bevisstheten blir kun oppmerksom på visuell, sensorisk eller taktil informasjon i form av f. eks. hvor suksessfullt vårt golfslag er eller hvor smertefull opphopingen av melkesyre i muskelen oppleves når vi løper opp en lang motbakke. Det kan hevdes at slike erfaringer blir kategorisert i bevisstheten som *følelser*, og som sådan vil influere på kommende beslutninger og handlinger. Vi føler hvor godt eller dårlig vi treffer golfballen. Vi føler hvor slitne vi er etter 5 kilometer jogging. Vi husker godt hva vi følte da vi ikke klarte å hoppe over bukken i

skolens gymnastikktimer. Synet av en golfspiller på TV, en jogger langs veien eller en bukk i en gymsal vil trigge positive eller negative følelser hos oss ut fra hva slags erfaringer vi har med slike aktiviteter tidligere. Og følelsene vil motivere for å oppsøke golfbanen eller holde oss unna gymsalen.

Det er kanskje ikke uten grunn vi ofte bruker vi formuleringer som ”Jeg føler at” når vi skal begrunne hvorfor vi mener det ene eller andre eller for å forklare eller rettferdiggjøre våre handlinger. Bråten (1988) sier at dette ikke er bare en talemåte. Han hevder at kognitive prosesser er følte prosesser. *“Feelings are even formative in the generation of what afterwards are labelled “reason””* (Bråten 2000 p 19). Også andre forskere understreker følelsenes betydning i beslutningsprosessen. Oatley (1992) argumenterer for at følelser løfter kun en mindre gruppe mulige handlingsalternativer fram for bevisstheten. Damasio (1994) mener å ha bevis for at emosjonelle erfaringer influerer på beslutninger på en ubevisst måte ved at alternative handlinger er utstyrt med en forhåndsvurdering. Han hevder at “Emotion, feeling, and biological regulation all play a role in human reason” (p xiii). Med andre ord, bevisstheten velger blant alternativer som allerede har vært utsatt for en forhåndsutvelgelse. Denne forskningen, samt blant annet oppdagelsen av speilnevroner, som fyrer av både når organismen observerer og handler, har fått den norske sosiologen og psykologen Stein Bråten til å hevde at vi er født med nevrologiske nettverk som aktiveres både ved observasjon og bevegelse (Bråten 1998). Det dannes intrikate og komplekse nettverk for nevrologisk aktivisering som kan fungere som en bevegelseshukommelse, ikke intellektuelt eller kreativt, men følelsesmessig og bevegelsesmessig. Som sådan fungerer nettverket som en ubevisst, men svært viktig faktor i beslutningsprosessen. Bråten har betegnet dette forholdet *e-motional*, for å fange koblingen mellom følelse (emotion) og bevegelse (motion) i kroppen. Også for sosiologisk forskning på idrett og på bruk av idrettsanlegg er dette en spennende og konsekvensrik hypotese. Med denne forskningen som utgangspunkt kan det hevdes at etter uker og måneder med suksess eller skuffelse i et idrettsanlegg, vil en positiv eller negativ følelse inkorporeres i kropp og tanke. Disse kroppsliggjorte erfaringer, dvs. taus kunnskap, vil utløses når individet senere observerer tilsvarende anlegg. Noen blir oppglødde av å se en golfbane og bli fristet til å entre anlegget for å slå noen slag. Andre vil fortst mulig komme seg vekk.

I større grad enn hva vi ønsker å tro, og hva sosiologien har tatt høyde for i sine teorier, er følelser mer handlingsformende enn fornuften. Særlig gjelder det individets reaksjoner på oppfyllelse eller *skuffelse* av forventninger. Særlig har skuffelse et dynamisk potensial for handling (Luhmann 1984). Man er så godt som nødt til å reagere på skuffelser. Man kan tilpasse forventningen til skuffelsessituasjonen i form av læring (“jeg er egentlig fornøyd med 25 i handicap”) eller fastholde forventningen og insistere på forventningsoverensstemmende atferd på tross av skuffelse (“jeg må trene enda mer for å komme ned i handicap”). Ubehaget ved å spille dårlig eller tape en konkurranse er handlingsframkallende. At man så tar i bruk fornuften for å rasjonalisere vekk ubehaget og i neste omgang finne fram til handlinger som skal sikre at dette ikke gjentar seg, er viktig nok. Sagt på en annen måte: den enkelte kan observere sosiale forventninger om å hoppe høyt, kaste langt, løpe raskt, spille bra osv. Å innfri disse forventningene på en tilfredsstillende måte er å betrakte som *mestring*. Om man ikke mestrer aktiviteten, dvs. ikke klarer å innfri forventningene, så medfører det ubehag eller dissonans, og prosesser kommer i gang for å få større samstemmighet mellom holdninger og handlinger (jf diskusjonen om dissonans i bekreftelsesfasen på sidene foran). Det må altså være en viss overensstemmelse mellom tause forventninger og taus kunnskap for at den enkelte skal fortsette med idrett. Det må oppleves mestring, i hvert fall av og til.

Selvbilde og identitet utsettes for en *risiko* med en gang du forsøker å innfri sosiale forventninger om prestasjon og mestring. Det å ”dumme seg ut” synes de færreste noe om. Men det er det vi opplever at vi gjør når vi ikke innfrir forventningene. I idrett er dette langt mer synlig enn i andre sosiale sammenhenger fordi prestasjonen er så lett å observere og sammenlikne. Det er nettopp poenget med idrett: å vise fram og sammenlikne dyktighet ved å konkurrere (Tangen 1985, 2004a). Dessuten er det ofte mange andre til stede under idrettsutfoldelse. Disse kan lett se hvordan du presterer eller mestrer. Ikke minst gjelder dette på drivingrangen eller på selve banen. Å bli sett, er en nøkkelfaktor i sosialisering og identitetsdannelse. Hvis andre ser at du lykkes i idrett vil det styrke selvtillit og selvfølelse. Hvis du mislykkes vil du angre at du deltok. Dessverre er det mange som føler seg som en fisk på land når de deltar i idrettslig utfoldelse. Hvis en merker at en blir sett på når en skal utføre et straffespark i fotball eller et utslag på første tee blir en ofte stiv og fommelete. Det er grunn til å spørre retorisk: hvorfor er det bygd et lite skur ved drivingrangen på de fleste golfbaner? Hvorfor velger mange golfspillere å stå der og slå når de skal få instruksjon av proen? Er det for å unngå å bli sett? Hvorfor vil grønt kort spillere helst gå alene eller sammen med andre grønt kort spillere?

Simmel (1908) understreket sansenes betydning for vårt sosiale liv. Å sanse andres nærvær influerer på den sansende personens atferd. Synssansen er særlig viktig her. Et øye kan se at et annet øye ser det. Oppmerksomhet om ”de andres blick” preger den enkeltes tilpasning og koordinering til andres forventninger og atferd. Cooleys (1922) begrep om ”the looking glass self” peker på hvordan selvet er en speiling av hvorledes selvet ser seg selv fra utsiden gjennom den andres øyne. Det kan lett tenkes at Ego oppfatter Tiger Woods golfsving som den referanse Alter bruker for å vurdere Egos golfsving. Samsvar eller misforhold her vil kunne få konsekvenser for selvbildet. Mead (1934) vektla hvorledes selvet ble dannet på grunnlag av rolletaking, hvor det ser tingene fra den andres ståsted like mye som fra sitt eget. Goffman (1967) fulgte Meads vektlegging av rolletaking, men utviklet dette videre gjennom begreper som ”inntrykksmanipulering”. Gjennom væremåte og påkledning, språk og gester, forsøker vi å manipulere den andres inntrykk av oss, som igjen får konsekvenser for hvordan vi oppfatter oss selv. Når vi er på en golfbane vil vi gjerne gi inntrykk av at vi er en golfspiller. Vi ifører oss piquet-skjorte med klubblogo, golfsko, egnet skyggelue og andre merkevarer. De færreste bryter etiketten om påkledning og oppførsel på banen (Bjørnaas 2006, Tangen 2007). De andres blick er også påtrengende til stede på andre måter. Banen er ofte konstruert slik at første utslag og greenen på 18. hull ofte ender opp ved klubbhuset. Da kan man lett føle at de andre ser på en. Eller som en av mine medobservatører skrev i sin rapport fra Arendal og Omegn Golfbane: ”Første utslag på hull 1 kan være stressende for de fleste. Det ligger bare 10 meter fra klubbhuset!”.

Luhmann (1984) viderefører perspektivet fra Simmel, Cooley, Mead og Goffman. Når den enkelte blir oppmerksom på det blir observert av de sosiale omgivelsene, oppleves dette ofte som en forventning eller et krav. Denne forventningen, sammen med en observasjon av egne forutsetninger og ferdigheter for å innfri denne forventning, skapes en forskjell i individet. Det må reflektere over forskjellen mellom ”Hva bør jeg?” og ”Hva kan jeg?”. Denne forskjellen tvinger individet til å innfri forventningen eller avvise den. I begge tilfeller får det konsekvenser for det svar som må gis på spørsmålet ”Hvem er jeg?” eller i denne sammenheng ”Er jeg en golfspiller?”. ”Skal jeg trene mer for å få den golfsvingen som kan observeres i TV-ruta?” ”Skal jeg bevilge meg penger til å ta de protimene som er nødvendig?” Med andre ord: skal individet være konform og innfri forventningene gjennom å gjøre det vedkommende anser som nødvendig? Eller skal forventningene avvises med de konsekvenser det har for identitet og selvfølelse? Er det mulig å føle at de andre ser på deg som en

”katastrofe” på golfbanen og likevel fortsette å spille? Hvis man stadig blir flau og forlegen over egne ferdigheter på golfbanen, vil man da fortsette ufortrødent videre?

Svaret på det må også diskuteres i relasjon til teorier om selvkontroll og skam. Elias (1939) viste hvorledes ytre sosiale krefter og tvangsmidler gjennom siviliseringsprosessen ble omgjort til en indre regulering og kontroll. Hvert individ avstemmer og tilpasser sin egen atferd til andres, og handlingskjedene organiseres mer strengt og presist. Ifølge Elias skjer dette ikke bare bevisst, men også ubevisst. Ved siden av en økende individuell bevisst selvkontroll, ble det også etablert en ubevisst, automatisk og blindt virkende mekanisme. Denne mekanismen er i første rekke basert på skam og forlegenhet. Hvis et individ skulle komme til å bryte med sosialt akseptabel oppførsel (vekke anstøt), vil slike følelser vekkes automatisk og ubevisst i individet. Skulle man f. eks. komme til å rape ved bordet under en fin middag, ville synderen bli flau og føle skam. Hvis en golfspiller blir irettesatt for å stå for å ha snakket mens en medspiller skulle slå, vil vedkommende også bli forlegen og skamfull. Om man opplever at man er årsak til ”sakte spill”, noe som inngår i etiketten og av mange golfspillere oppleves som en ”dødsynd”, forsterkes følelsen av mislykkethet og forlegenhet. Selv når en golfspiller ikke blir sett vil vedkommende kunne bli skamfull om vedkommende gjør et regel- eller etikettebrudd. Følelsen av skam synes å være en viktig faktor for å forstå viktige sider ved golfen. Hele etiketteproblematikken kan sees som et forsøk på atferdskontroll gjennom skam og forlegenhet (se Tangen 2007). Scheff (2000) har videreutviklet Elias synspunkter. Han hevder at skam er *”the master emotion of everyday life”*. Han hevder at i sosiale settinger kan man observere effekten av skammen både hos den som vekker anstøt og de andre omkring. Feil bruk av kniv og gaffel blir ofte møtt med en øredøvende stillhet. Stillhet signaliserer at en godt oppdratt person skulle vite bedre uten å bli fortalt hva som er god oppførsel. Man burde kunne vite hvorledes kniv og gaffel skal brukes. *“Feelings or anticipation of shame in considering an action serve as an automatic moral gyroscope, somewhat independently of moral reasoning about consequences”*, claims Scheff (1997 p 4).

Så også for andre handlinger hvor identitet og selvfølelse står på spill. Med andre ord: skuffelse og skamfølelse synes å være viktigere for beslutninger om handlinger enn fornuft og rasjonelle argumenter. Mestring av golfsving og spill innebærer en risiko for slike følelser. Som nevnt over vil det at andre ser at en ikke mestrer golfen kunne utløse forlegenhet og skam. Sagt på en annen måte: det er ikke manglende ferdigheter i seg selv som er problemet, men at de andre ser det. Det hjelper lite å vise til at idrett er sunt når man opplever skam og forlegenhet over egen kropp og egne ferdigheter under idrettslig utfoldelse. Golf er ikke noe unntak fra dette. Jeg antar at frafall fra golfen har sammenheng med slike følelser vi her diskuterer. Under feltarbeidet oppsto det stadig situasjoner hvor manglende mestring og påfølgende skamfølelse ble observert. Medspillere forholdt seg enten tause og medfølelse når dette skjedde, eller kom med trøstende kommentarer. De fleste hadde vært i samme situasjon en eller annen gang og kunne sette seg inn i den andres sted. Enkelte opplevde dette stadig vekk. De fikk det altså ikke til. Uten at jeg fikk anledning til å følge opp disse, vil jeg anta at de opplevde dissonans. Og som jeg viste tidligere, er man i en dissonant situasjon tvinges man nærmest til å gjøre noe. I idrett tar dette ofte formen av å enten trene mer eller å slutte. Jeg antar at mange slutter på grunn av slike følelser, Vi bør undersøke dette forholdet nærmere i idrett generelt og golf spesielt; ikke minst for å kunne gjøre noe med frafallet.

Å bli sett er altså både en fordel og en ulempe. Sammenliknet med en del andre idrettsanlegg er imidlertid muligheten for å bli sett betydelig mindre på en golfbane. Og da er heller ikke risikoen for å dumme seg ut og oppleve skam og forlegenhet så stor. Tribuner er det ikke og

ofte ligger banen et godt stykke unna trafikkerte veier. Hvert hull er også slik konstruert at det er få andre som ser deg enn de du går sammen med. Det er heller aldri mer en 4 spillere per gruppe. Og som spørreundersøkelsen viser, består gruppen ofte av venner og familie. De er ofte klar over dine svakheter, så du får ikke samme følelsen av å dumme deg ut, som når du spiller med fremmede. Dessuten vil spillerne ofte måtte gå et stykke fra hverandre. ”De andres blikk” vil slik sett ha mindre mulighet for å influere på prestasjonene og opplevelsene enn i mange andre idrettsanlegg. Slik sett kan golfbanen minne om en tursti eller en tur i skogen. Dette er anlegg som folk flest benytter til mosjon og trening, og som etter min mening uttrykker et ønske om ikke å bli sett mens man utfører fysisk aktivitet. Golfanlegget er slik sett gunstig med henblikk på å unndra deg ”de andres blikk” når du skal prestere. Også atmosfæren under spillet reduserer eller demper effekten av ”de andres blikk”. De fleste golfspillere har vært igjennom fasen som grønt kort spiller eller ”hakker” som det også kalles. De er ofte medfølelse med de som ikke får det helt til. Medspillere er ofte raske med å trøste eller glatte over hvis en spiller gjør et dårlig slag. Og enda raskere er de med komplimenter for et godt slag, de gangene de skjer. Oftest resulterer dårlige slag i spøkefulle og fleipende reaksjoner fra spilleren selv eller medspillere. ”Jasså, du tar jordprøver?”. Anleggets utforming, organiseringen av spillet og atmosfæren blant spillerne kan slik jeg ser det tolkes som et forsøk på å redusere ubehaget ved å mislykkes under ”de andres blikk”.

Resultatene fra spørreundersøkelsen indikerer at de fleste golfspillere mestrer de tause forventningene og trives både på banen og rundt klubbhuset. Et flertall opplever banen og klubbhuset som innbydende og trivelig, folkelig og inkluderende (fig 16). Og det gjelder uansett om de tilhører de mer prestisjetunge anleggene eller de mer folkelige banene. De fleste opplever at golf er et spill for folk flest og at de fleste er på golfbanen for å ha det trivelig (tab 5 og 6). Og siden de aller fleste har erfaring fra idrett tidligere er kanskje ikke dette så rart. De er vant med å skulle innfri forventninger om mestring og prestasjon og har tydeligvis lykkes med det. På den annen side er kanskje ikke de tause forventningene i anlegget så krevende og rigide som i mange andre idrettsanlegg. Dataene tyder på at anlegget oppleves som en mellomting mellom et ordinært idrettsanlegg og et område for friluftsliv. I hvert fall indikerer svar som ” Golfbanen er et flott kulturlandskap”, ”Jeg er glad i frisk luft” at anlegget oppleves slik (se tab 5 og fig 17). Dette understrekes ytterligere i fig 18 der ”naturopplevelser” oppgis som den nest mest givende ved golfen. I tillegg til å skulle innfri tause forventninger om å vinne og prestere, uttrykker golfbanen kanskje også en forventning om å skulle ”svare på naturens åpne tiltale” slik Tordsson (2003) mener friluftslivet innebærer. Begge disse sett av forventninger balanseres av golfspillerne og gir spillerne positive opplevelser som er verdt å fortelle andre om. Ryktet spres om golfens fortreffeligheter.

Men dette er altså svar fra de som har funnet seg til rette som golfspillere. Hva de opplever de som har sluttet har vi ikke data på. Det må annen forskning framskaffe. En kan anta at grunnene til at de sluttet har å gjøre med at deres tause kunnskap ikke var i overensstemmelse med anleggets tause forventninger og at de kanskje opplevde mislykkethet og skam. ”Dette var ikke noe for meg!”. En avvisning av forventningene vil redusere det følelsesmessige ubehaget (jf dissonansforklaringen foran). En slik avvisning kan kun skje gjennom å holde seg vekk fra golfen. Tross en del avvisning (hvor mange vet vi ikke) er tilslutningen større. Derfor har golfen denne veksten; derfor får ryktet om golfen fortsatt lov til å spre seg i samfunnet.

Og bakom synger ”det norske samfunn”⁶³

Så langt har vi gått ganske detaljert inn på nødvendige og tilstrekkelige betingelser for den veksten norsk golf har hatt fra 1985 til nå. Og jeg mener også å ha pekt på helt avgjørende faktorer bak denne veksten. Denne veksten må imidlertid også ses i lys av mer generelle utviklingstrekk i det norske samfunnet. Det er i utgangspunktet en krevende, for ikke å si en halsbrekkende oppgave. Dels fordi en slik utvikling er både omfattende og kompleks og dels fordi det rår faglig uenighet om hvilke perspektiv som skal legges til grunn, hvilke trekk som karakteriserer denne utviklingen og om enkelte trekk skal tillegges større betydning enn andre. Nå har jeg verken ambisjon om eller ressurser til å avdekke og slå fast hvilke overordnede samfunnsmessige faktorer som i et utviklingsperspektiv har hatt avgjørende og spesifikk betydning for den norske golfens utvikling. Derfor vil jeg nøye meg med en mer generell og tentativ skisse som kun antyder mulige forbindelser mellom endringer i det norske samfunnet og veksten i norsk golf ut over det som allerede er beskrevet på sidene foran.

Heldigvis foreligger det en antologi ”Det norske samfunn” redigert av Frønes og Kjølørød (2005) som gir en samlet framstilling av det norske samfunns utvikling. Den viderefører en 40-årig tradisjon i det samfunnsvitenskaplige miljøet om å ”lage en sammenfattende sosiologisk beskrivelse av Norge” (s 13). Boken er spesielt relevant av tre grunner. For det første fordi boken peker på endringstendenser de siste 20-30 år, noe som sammenfaller med den perioden som analyseres i denne rapporten. Og fordi forfatterne av de enkelte kapitlene ”har omfattende erfaring fra forskning som forener empirisk arbeid med teoretisk innsikt, og de hører med blant de ledende på sine områder” (op. cit. s 13) ligger det nær å velge denne boken framfor andre bøker eller artikler som grunnlag for å skissere utviklingstrekk i det norske samfunn med relevans for veksten i norsk golf. For det tredje, og mest avgjørende, gis det her en presis og fortettet framstilling som gjør det betydelig enklere å formulere denne skissen. Uten denne ville omfanget av relevant litteratur som måtte gjennomgå vært overveldende og tilnærmet umulig i denne sammenheng, dvs. for å skissere et bakteppe for golfens utvikling. Men selv med en slik kompakt framstilling som denne boken representerer har jeg måttet velge ut noen få momenter som ses nærmere på og valgt bort andre. Temaer som økonomi, utdanning, arbeidsliv og lønn, samfunnsklasser, helse, familie, generasjoner, aldring, mediefeltet, forbrukersamfunnet og innovasjon vil bli kort omtalt. Temaer som makt, likestilling, velferdsstaten, fattigdom, bosetting og flytting, innvandring, religion, kulturell pluralisme og utviklingshjelp har jeg ikke funnet like relevant å trekke inn. Disse momentene kan også tenkes å ha hatt betydning, men min lesning av disse kapitlene åpnet ikke opp for umiddelbare forbindelser mellom det norske samfunnet og den norske golfen. For å få et mer komplett bilde av dette bakteppet bør interesserte lesere selv gå til denne og andre bøker.

Oppdagelsen av oljen tidlig på 1970-tallet fikk konsekvenser for Norges integrasjon i verdensøkonomien hevder Mjøset (2005). Norsk økonomi og politikk ble sterkt preget av hvorledes konjunkturer i verdensøkonomien og oljeinntekter svingte. Vi hadde skiftene mindretallsregjeringer som formulerte en politikk med utgangspunkt i forskjellige oppfatninger om hvorledes disse utfordringene skulle løses. Det radikaliserende Ap-regimet fra 1971 til 1981, med avbrudd av en kort mindretallsregjering, erfarte overoppheting av økonomien og stor gjeld. Høyre regjeringen i 1981 prøvde å stabilisere økonomien. De søkte å

⁶³ Om enn noe søkt har jeg her valgt en overskrift som parafraiserer Trygve Gulbrandsens roman ”Og bakom synger skogene”. Det mangfoldet av faktorer, som dels motvirker og dels samvirker, dels tiltrekker og dels frastøter hverandre i det moderne norske samfunnet, likner de mange forhold og faktorer som bringes inn i Gulbrandsens roman. I sistnevnte tematiseres forhold som natur og kultur, familie og generasjoner, klasser og makt, rikdom og fattigdom, by og land, kjønn, religion, helse osv.; faktorer som preger romanens personer og det liv de lever.

endre mange av de mange markedsorganiserende, blandingsøkonomiske institusjonene fra 1950-, 1960- og 1970-tallet. Dette sammen en del andre endringer førte også til en overoppheting og økonomisk ubalanse hevder Mjøset. I 1986 overtok et reformert og internasjonalt Ap-regime. På mange vis videreførte Ap-regjeringen den avregulering som Willoch-regjeringen hadde satt i gang. Som vi så i et tidligere avsnitt, slo dette ut for bøndernes vedkommende ut i en større konkurranse og dårligere inntektsmuligheter. Etter 1997 fikk vi regjeringer som virkelig var preget av mindretallsparlamentarisme. Økonomisk sett fikk landet en ny økonomisk-politisk kombinasjon som Mjøset kaller sentralbankalternativet. Gjennom renten kunne Norges bank nå signalisere overfor kollektive aktører hvordan økonomien gikk. Opptrådte aktørene uansvarlig satte Norges bank renten opp. Særlig var dette en advarsel for partene i arbeidslivet og til Stortinget om ikke å bruke for stor bruk av oljepengene.

Lønnsforhandlinger er en viktig del av både offentlig og privat økonomi. For folk flest dreier økonomi seg for det meste om hva de får inn på lønnskontoen. Lønnsutviklingen i perioden 1980-2000 beskrives av Fennefoss og Høgsnes (2005). Lønnsveksten var relativt høy i første halvdel av 1980-tallet, mens den ble dempet noe den andre halvdel. Første halvdel av 1990-tallet kjennetegnes av svært moderate tillegg. I annen halvdel av 1990-tallet ble lønnsveksten igjen litt høyere. Sammenliknes nominell lønnsvekst med reallønnsvekst hevder Fennefoss og Høgsnes at det ikke er en entydig positiv sammenheng mellom disse størrelsene. Arbeidere hadde en gunstig reallønnsvekst på 1990-tallet. Det synes imidlertid å være funksjonærer i NHO-bedrifter som har hatt den beste utvikling hele perioden sett under ett. I relasjon til våre data tyder det på at de fleste har fått bedre råd og dermed også kunne bruke dette på fritidsaktiviteter som golf. Dette gjelder kanskje da særlig for salg og servicegruppen som var den største gruppen blant golfspillere. Men lønnsutviklingen i befolkningen generelt synes å ha vært gunstig for golfens utvikling.

Over 65 % av golfspillerne i denne undersøkelsen hadde høyere utdanning. Det avspeiler i stor grad den ekspansjon som har funnet sted i det norske utdanningssystemet. Ca 65 % av norsk ungdom gikk videregående i 1980. På slutten av 1990-tallet var dette økt til over 90 % (Nordli Hansen og Mastekaasa 2005). Veksten har vært større i høyere utdanning utover videregående skole. Ca 11 % tok høyere utdanning i 1980. I 2000 hadde dette økt til ca 25 %. For jentene i alderen 19-24 år har det vært en tredobling fra 1990 til 2000. For gutter har andelen vært noe mindre. Bakgrunnen for veksten har ifølge disse forfatterne en samfunnsmessig enighet om at utdanning er et velegnet middel til å fremme dannelse og demokrati, likhet og økonomisk vekst. Ikke desto mindre viser forfatterne at utdanning skaper og opprettholder sosial ulikhet i den forstand at sosial bakgrunn har en indirekte effekt på i hvilken grad du lykkes i studier og dermed også i jobb og status. I denne sammenheng er det relevant å peke på at flere og flere har kommet i kontakt med og sosialiseres til verdier som kanskje kan ha gjort det lettere å forholde seg til golfens verdier som høflighet, vennlighet, selvkontroll, konkurranse, fair play osv. Som jeg viste foran var måtte det være en viss kompatibilitet mellom en innovasjon og brukerens verdsett. Økt utdanning kan ha bedret kompatibiliteten mellom golfen og befolkningens verdsett.

Golf var i utgangspunktet en idrett for de bedrestilte. Mange hevder at dette nå har endret seg og at golf har blitt en folkesport. Et spørsmål er om dette uttrykker at klasseskillene er blitt borte i Norge eller om enkelte samfunnsklasser har fått flere medlemmer. Nordli Hansen og Engelstad (2005) sier det er for få undersøkelser til at en kan svare entydig på det. I tillegg er svaret også avhengig av hvordan man definerer og måler samfunnsklasse. Konklusjonene avhenger om man velger å ta utgangspunkt i marxistiske, weberianske eller nyere

klasseteorier fra Wright, Goldthorpe og Bourdieu hevder forfatterne. Relevant i denne sammenheng er imidlertid påpekningen av at det har vært en viss økning i visse klasser de siste 20 årene. Fra 1980 har det særlig vært en økning i øvre serviceklasse. En vekst her har åpnet for oppadstigende sosial mobilitet. Mange medlemmer av serviceklassen vil ha sin bakgrunn i lavere sosiale klasser. Den relativt store andelen av ansatte i salg og service blant golfspillere, kan muligens uttrykke den samme tendensen. Slik sett kan Bergsgard (1994) ha en viss rett i påstanden om at flere medlemmer kom fra lavere sosiale lag og at de ønsket å tilegne seg borgerlige dyder som å spille golf.

Økt livslengde og lave fødselstall har ført til at gruppen av middelaldrende og eldre utgjør en større andel av befolkningen (Elstad 2005). Den såkalt ”trede alder” eller ”de unge eldre” (Frønes og Brusdal 2005) har vokst fram i de rike landene. I denne livsfasen er arbeidsliv og omsorgsforpliktelser betydelig redusert, samtidig som de fleste fortsatt er førlige og vitale. Denne nye befolkningskategorien utgjør et stort marked for reiseliv, kulturtilbud, boliger og annet forbruk hevder Elstad (2005). Ganske mange i denne gruppen er aktive, velstående og kjøpekraftige. Det hevdes også at de rent fysisk må betraktes som yngre enn før (Frønes og Brusdal 2005). Hagestad (2005) hevder at denne gruppe mennesker benytter ”denne livsfasen til å konsentrere seg om ting de ikke fikk tid og fred til i den ”andre alder”, en del av voksenlivet som for mange preges av tidsklemmer.” (op. cit. s 310). Golf som en sport for pensjonister uttrykker klart disse tendensene. Tall om golfspillere forteller om høy gjennomsnittsalder. Over 5 % av spillerne i denne undersøkelsen var over 68 år. Kanskje prioriterer denne gruppen seg selv på bekostning av barn og barnebarn. Kanskje bruker de mer penger på seg selv og sin golf enn tidligere generasjoner gjorde? Gruppen 40-67 år utgjorde hele 44 %. Kanskje er det flere i den sistnevnte gruppen som ser sitt golfspill form en forberedelse til pensjonisttilværelsen? Det var faktisk en del jeg snakket med under feltarbeidet som hadde dette som et spøkefullt argument for hvorfor de hadde begynt med golf. Kanskje lå det noe mer bak allikevel?

Ifølge Leira (2005) skiftet den norske familieinstitusjonen karakter gjennom de siste tiårene av det tjuende århundre. På 1950- og 1960- tallet var familiemønstrene stabile. Ved årtusenårsskiftet var norske familiemønstre mer sammensatt og broket. Mange av de formelle forpliktelsene som lå i nye familie- og samlivsformer ble endret. Men dette fanger kun en liten del av de relasjonene som finnes mellom familiemedlemmene hevder Leira. Familien utgjør fortsatt et viktig hjelpesystem mellom generasjoner. Utvekslingene mellom generasjonene går begge veier, fra de eldre til de yngre og omvendt. Endringer i familie- og generasjonsmønsteret har vi fått dokumentert på golfområdet. Som jeg har vist foran er familien en av de viktigste årsakene til at folk begynte med golf. Det er også familien man oftest spiller golf med. Dette kan også ha sammenheng med at de tidligere tiders generasjonskonflikter i stor grad er falt bort. Nye generasjoner med foreldre vektlegger i større grad enn tidligere kontakt og åpenhet i familien (Frønes og Brusdal 2005). I større grad enn i andre idretter kan forskjellige generasjoner spille golf sammen, og trives med det. Det synes å være noe på tvers av hva Hagestad (2005) mener karakteriserer forholdet mellom generasjoner på andre samfunnsområder. Generasjonssegregering kommer til uttrykk gjennom at barn, voksne og eldre tilbringer mye tid i separate sfærer, der de barer omgås jevnaldrende. ”Også fritidsaktiviteter som musikk og idrett er i økende grad blitt tilrettelagt for aldershomogene grupperinger.” hevder hun (op. cit. s 316). Golf synes imidlertid å være et unntak fra dette mønsteret.

Massemediene blir ikke tillagt særlig vekt i utbredelsen av golf, verken blant mine informanter eller i de svar jeg fikk gjennom spørreskjemaundersøkelsen. Likevel kan det

tenkes at endringene på mediefeltet har virket inn; om enn på en mer subtil måte og uten at informanter og respondenter har vært seg det bevisst. Kringkastingsmonopolet i Norge ble avsluttet i 1981. Vi gikk fra et ”enkanalsamfunn” til et ”flerkanalsamfunn” hevder Lundby (2005). I løpet av de siste 20 årene fikk det norske publikum ner å velge mellom. Mens aviser og bøker bare har hatt en marginal økning, har antall ukeblader, nettaviser, radiokanaler, fjernsynskanaler og antall kinoforestillinger økt til dels dramatisk. Den enkelte sosiale aktør får et større repertoar å benytte i sin omgang og kontakt med andre, når flere medier blir tilgjengelig. Dette underbygger fellesskapsdannelser og meningsutveksling hevder Lundby. I sammenheng med hva jeg tidligere diskuterte i relasjon til opinionsdannere og innovasjonsspredning, ser vi at dette kan sammenheng med spredningen av golfen. Opinionsdannere kan ha vært raskere til både å ta i bruk nye mediekkanaler og starte opp med golf enn den gruppen som ble kalt ”tidlig majoritet”. De har i neste omgang dratt de sistnevnte med. De sistnevnte har slik sett ikke blitt påvirket av massemediene direkte for å begynne med golf, men indirekte via opinionsdannerne har mediene kanskje spilt en rolle.

Kanskje er betegnelsen ”forbrukersamfunnet” den som best karakteriserer det norske samfunnet som har vokst fram de siste 20-30 årene? Betegnelsen henspiller i første rekke på at forbruk er ”anskaffelse og bruk av varer og tjenester” (Brusdal og Frønes 2005 s 457). Men det er mer enn det. Forbruk må forstås i tre dimensjoner mener Brusdal og Frønes. Dels har de ting og tjenester vi skaffer oss en *bruksfunksjon*; de brukes til noe. Dels har varer og tjenester en *symbolfunksjon*, som statusobjekter, som symboler for identitet eller som tegn på kulturell tilhørighet. Men forbruk har også en *nytelserfunksjon*; en følelsesmessig opplevelse knyttet til bruken av varen eller tjenesten. Det moderne forbrukersamfunnet drives framover gjennom en stadig søking etter nye opplevelser (Campbell 1987 i Brustad og Frønes 2005). Å følge moten er et uttrykk for en slik søken og selvrealisering. Klesmoten i golf er ikke noe unntak i så henseende. Forfatterne hevder videre at forbrukersamfunnet også karakteriseres av en økende kommersialisme. Det utvikles stadig nye tilbud som alle har en pris. Søndagsturen er kanskje fortsatt gratis, men for å kjøre slalåm, gå i svømmehallen eller spille golf må du betale for det. Forbruksvarer og forbruksmønster uttrykker likhet og fellesskap med noen, men også distanse og avstand til andre. Slik blir forbruk en del av den individuelle iscenesettelsen og identitetsdanningen. Fritiden preges av forbruk og kommersialisering. En stadig større andel av husholdningenes totalbudsjett går til kultur og fritid. I 1958 gikk 6,5 % av totalbudsjettet til dette, i 2000 var dette økt til 16,7 %. Men ikke bare går mer penger til kultur og fritid. Vi bruker også mer tid til disse virksomhetene. Fritidens lengde har økt både for kvinner og menn og alle aldersgrupper. Men både hva man gjør på fritiden og lengden på fritiden varierer gjennom livsløpet. F. eks. har de mellom 25 og 44 år minst fritid, mens de eldre har fått betydelig mer fritid. Daglig sosialt samvær har økt og vennskapets betydning øker for de eldre og ”unge voksne”. Måten vi har organisert våre liv har gitt en press på gruppene midt i livet, mens en gjennomsnittlig avgang fra yrkesaktivt liv rundt 58-59 års alderen, indikerer at mange har mer enn tjue år uten forpliktelser overfor arbeidslivet; en fase hvor det meste av gjeld er betalt og ansvar for barn er over. De middelaldrendes og eldres situasjon er betydelig bedret både økonomisk og tidsmessig. Det gir en frihet og mulighet til aktiviteter som golf og reise og som mange benytter seg av.

Kortversjonen er at utviklingen de siste tjue årene er preget av *velstand*. Det kommer til uttrykk i boligstandard, antall biler, fritid og ferievaner. Velstanden har gjort det mulig å leve det gode liv; et liv som også gir mulighet for et distingverende forbruk. Vi kjøper merkevarer, livsstilsmarkører og posisjoner (Brusdal og Frønes 2005). Som en del av forbrukssamfunnet kommer velstanden også til uttrykk i golfen. Velstandsutviklingen har gjort det mulig for flere å bruke tid og penger på golfen. Noen blir medlemmer i de mer prestisjefylte klubbene og

banene. Noen skifter ut både utstyr og klær så fort det kommer nye produkter i proshopen. Min erfaring gjennom feltarbeidet er imidlertid at det er påfallende lite distingverende forbruk på banen. Det er først gjennom unntakene at man blir oppmerksom på distingverende forbruk. Det hender man kan observere personer som virkelig har kledd seg opp i proshopen. Og det hender at man ser at noen skifter stadig kjøller og puttere. Om dette er et uttrykk for distingverende forbruk eller et forsøk på å kjøpe seg til bedre prestasjoner, er vanskelig å avgjøre. Sannsynligvis er det begge deler. De fleste synes imidlertid å bruke ordinære og kurante klær, og ikke nødvendigvis merkevarer fra proshopen. Kjøller og annet utstyr kjøpes vanligvis i proshopen eller en annen spesialbutikk for golfutstyr. Men det synes for meg som at mange spiller med det samme utstyret lenge. Og det er ikke nødvendigvis det dyreste. Sagt på en annen måte: velstandsutviklingen har nok gjort det mulig for flere å spille golf, men velstanden blir ikke nødvendigvis uttrykt i og gjennom golfen.

Oppsummering

Som nevnt innledningsvis, er det lite forskning på dette temaet. Bergsgard (1993), Kleppen (1998) og Sæther (2006) skisserte noen forklaringer på veksten; forklaringer som jeg mente ikke var tilstrekkelig dokumentert. Gjennom min undersøkelse har flere av deres forslag til forklaringer i større grad blitt dokumentert. Jeg har ikke funnet indikasjoner på at golf brukes sosialt distingverende slik Bergsgard påstår. Snarere er det motsatt tilfellet, noe Sæther (2006) også finner. Riktignok har det nok kommet flere fra middelklassen inn i idretten, men samtidig tyder resultatene på en allmenngjøring eller folkeligjøring. Dette hevdet også Bergsgard, så slik sett bekrefter mine data hans andre hovedforklaring. Kleppen hevdet på sin side fire hovedgrunner til den store golfrevolusjonen. I hvert fall to av disse er blitt styrket gjennom min undersøkelse, nemlig betydningen av gründere og endrede samfunnsmessige rammevilkår. Mine data tyder også på at gründerne var viktig, både som lokale entusiaster og lokale entreprenører. Disse tok ofte initiativ overfor lokale bønder for å få stilt jord til disposisjon for golfbaner. Da de samfunnsmessige rammevilkårene endret seg, især bøndenes inntektsmuligheter, åpnet det opp for en betydelig større etablering av golfbaner. Hvorvidt mediestrategien til NGFs informasjonskomité og styre var vellykket, slik Kleppen hevder, er vanskeligere å avgjøre. Mine funn tyder på at massemediene ikke synes å ha betydd særlig mye for å rekruttere til golfen. Opplæringsarbeidet i klubb og forbund, som den siste av Kleppens hovedforklaringer, kan kanskje ha betydd en del. Men hva vi kan se i mine data, er at om medlemstallet skal opprettholdes og kanskje økes, må det gjøres en betydelig innsats for å gjøre norske golfspillere bedre spillemessig. Summa summarum; den lille forskningen som forelå har fått bekreftet flere av sine antakelser eller hypoteser gjennom min undersøkelse. I tillegg har min undersøkelse gått dypere og videre i jakten på grunnene til denne veksten.

Veksten i norsk golf ble først forståelig og forklarlig i det øyeblikk jeg så at medlemsutviklingen kunne beskrives som "ryktespredning" i form av en logistisk vekstmodell. Denne måten å se veksten på åpnet opp for å anvende en bestemt form for samfunnsvitenskaplig teori, nemlig diffusjonsteori, i tillegg til den generelle sosiologiske systemteorien som var utgangspunkt for hele prosjektet. Golf blir i denne analysen sett på som en form for innovasjon eller nyvinning som sprer seg i befolkningen på grunnlag av et rykte. Men for at dette ryktet skal kunne få effekt, dvs. at noen skal kunne tro på golfens fortrefelighet og ta den i bruk og eventuelt spre ryktet videre, er det en rekke forhold og betingelser som må være tilstede. Vi har sett at store endringer i norsk landbruk gjorde sitt til at bygging av golfbaner ble mulig. Lokale entusiaster og lokale entreprenører bidro også til at flere baner ble tilgjengelige for den gryende veksten. Tilgjengelighet av baner er således en nødvendig, men ikke en tilstrekkelig betingelse for veksten. For at denne virkelig skulle ta av slik den gjorde, måtte mottakeligheten i befolkningen endres. Med utgangspunkt i Rogers

diffusjonsteori kunne jeg vise at en rekke sosiale mekanismer var virksomme og bidro til at golfen ble tatt i mot av stadig større skarer i befolkningen. Tilbøyeligheten til å ta i bruk en nyvinning som dette ulikt fordelt i befolkningen. Det ble antydnet at kanskje hadde golfen nå allerede rekruttert de letteste gruppene ”innovators”, ”early adopters” og ”early majority”. Det som gjenstår av mulige rekrutter, er personer innen gruppene ”late majority” og ”laggards”. Det er grupper som i følge Rogers (2003) er skeptiske til nye ideer, er mistenksomme overfor det nye, er redde for å sette seg ut for gjeld; så de skal utsettes for mye gruppepress fra familie og venner før de lar seg overbevise om golfens fortreffelighet.

Videre er det slik at kommunikasjonen innad i likeartede og mellom forskjelligartede grupper var viktig for spredningen av ryktet. Familie og venner representerte grovt sett den likeartede formen for kommunikasjonsnettverk. Bekjente man hadde gjennom jobb eller nabolag representerte den andre nettverksformen. Den førstnevnte var en form for horisontal kommunikasjon, den sistnevnte en vertikal form for kommunikasjon. Det var i første rekke spredningen av golf gjennom disse to nettverksformene som kan forklare veksten i norsk golf. Gjennom kommunikasjon i disse nettverkene ble det mulig å få nok kritisk masse eller aktiveringsenergi, slik at spredning etter hvert gikk av seg selv. Men også forhold ved golfen selv er viktig for at så mange finner det meningsfullt å spille. Golfens relative fordel sammenliknet med andre idretter og dens kompatibilitet med potensielle spilleres verdier, erfaringer og behov, er forhold som spiller inn på befolkningens mottakelighet. Men det gjør også forhold som golfens kompleksitet, prøvbarhet og observerbarhet. Bestemmelsen om å spille golf går gjennom fem faser: kunnskapsfasen, overbevisningsfasen, beslutningsfasen, implementeringsfasen og bekreftelsesfasen. I hver av disse fasene er det forhold som slår positivt eller negativt ut med henblikk på om den enkelte bestemmer seg for å spille golf eller ikke. I tillegg til disse faktorene vil forholdet mellom tause forventninger og taus kunnskap og følelser og fornuft på en avgjørende måte influere på hvorledes den enkelte opplever golfen og eventuelt slutte seg til eller avvise golfens rykte.

Men spredningen av golfens rykte er også betinget av det samfunnet ryktet skal spre seg i. Det norske samfunnet de siste 20-30 årene har vært et gunstig miljø å spre ryktet om golf i. Flere forhold har lettet ryktespredningen og gjort det mulig for så mange å slutte seg til. Jeg tenker her på endringer i norsk økonomi, lønnsutviklingen, endringer i klasseskiller, livsfaser og generasjoner; en utvikling i retning av forbrukersamfunnet og økt velstandsutvikling. Disse forholdene har også vært viktige, men kanskje ikke like avgjørende som de forannevnte. En mer presis avveining av alle faktorenes relative betydning ligger utenfor dette prosjektets mulighet og ramme. Jeg har konsentrert meg om å avdekke de forhold som jeg mener har hatt betydning. De er nå lagt fram for leseren.

VIII. Golf, individ og samfunn

Jeg hevdet innledningsvis at golfens vekst måtte forklares som et resultat av forhold og faktorer på et idrettslig, individuelt og samfunnsmessig nivå. Det mener jeg å ha dokumentert i det foregående. Det som står igjen er å sammenføre disse forholdene og faktorene i en kortfattet, men overgripende systemteoretisk forklaring.

Golf blir i den foreliggende studien observert og analysert som et sosialt system som består av en bestemt form for idrettslig kommunikasjon, sikret gjennom unike og egenartede forventninger. Idrettslig kommunikasjon består i kroppslig å vise fram og sammenlike dyktighet ved å konkurrere. I golf blir dette realisert gjennom å skulle slå en ball opp i 18 forskjellige hull med færrest mulige slag. For at dette ikke skal bli for lett og kjedelig er banen utrustet med det Suits (1973) betegner som "unnecessary obstacles", dvs. ulike former for hindre og vanskeligheter. For å få lov til å spille på banen må man først gjennom en sertifisering i form av å ta et "grønt kort", samt at man må løse et medlemskap i en klubb. I tillegg skal en rekke regler overholdes og etiketteformer etterleves mens spillet utfolder seg. Samlet sett utgjør golf en egenartet kommunikasjonsform og en kompleks sosial konstruksjon av sosiale forventninger som den enkelte kan velge å delta i og innfri eller avvise. I norsk sammenheng har det som vist vært en sterk økning i det antall personer som har vært villige til å kommunisere på denne måten og dermed underlegge seg de forventninger som er knyttet til denne formen for kommunikasjon. Spørsmålet som har vært reist i denne rapporten er hvorfor har det vært et økt antall mennesker som har vært villige til det? Sagt på en annen måte: hvorledes ble det skapt en sammenheng mellom seleksjon og motivasjon?

Svaret som er gitt er både enkelt og komplisert. Det er enkelt fordi jeg hevder at golf har spredt seg som et rykte i befolkningen. Spredningen har fulgt forløp vi kjenner fra andre biologiske og sosiologiske forløp, nemlig det som kalles en logistisk vekstmodell. Det som ligger bak dette forløpet er derimot kompliserte forhold og prosesser. Jeg har valgt å se det i lys av en spredningsteori som tar utgangspunkt i kommunikasjon. Det avgjørende for valget av denne spredningsteorien var at den betonte at kommunikasjon må forstås som den prosess hvorved deltakerne skaper og deler informasjon med henblikk på å oppnå forståelse. Denne forståelsen av kommunikasjon utgjør også basis i den sosiologiske systemteori som er lagt til grunn for hele undersøkelsen. Den grunnleggende antakelsen i min tilnærming er at spredningen og veksten i norsk golf må kunne observeres og forklares som et kommunikasjonsforløp hvor mening og forståelse er avgjørende elementer. Det mest sentrale i denne sammenheng er å peke på at ved enhver kommunikativ situasjon må det skapes en sammenheng mellom seleksjon og motivasjon. Med det menes at et individ må motiveres til å delta i en allerede selektert kommunikasjonsform; i dette tilfelle golf. Golf eksisterer i kraft av at bestemte kommunikative elementer er valgt på bekostning av andre; som nevnt over i form av å hulle ut 18 hull på færrest mulig slag. Varigheten må sikres gjennom at individuelle kommunikasjonsdeltakere motiveres til å slutte seg til. Jeg har forsøkt å vise at motiveringen fant sted gjennom at familie og venner dro potensielle golfspillere med seg på banen. Gjennom kommunikasjon i likeartede nettverk økte sannsynligheten for at den enkelte skulle kunne enkelte observere og reflektere over om golf var noe for dem. Den enkelte kunne ved selvsyn observere likesinnede ha det morsomt og meningsfullt og etterlikne denne atferden. Hver og en kunne egenhendig erfare og reflektere over golfens relative fordel, dens kompatibilitet med egne verdier og erfaringer, om golf var forholdsvis enkelt å få til eller vanskelig; ja kort sagt prøve ut om dette var noe for vedkommende. Og det syntes det å ha vært, sett på bakgrunn av den veksten jeg har beskrevet.

Men som jeg også har vist, forhold ved golfen selv, altså i denne måten å kommunisere på, bærer i seg både motiverende og demotiverende faktorer for videre tilslutningshandlinger. Og motiveringene er ofte mer farget av følelser enn fornuft; mer betinget av kropp enn vilje. Man risikerer å skjemme seg ut og oppleve skam og forlegenhet ved ikke å få til svingen og få ballen dit den skal. Man observerer kanskje at ens egne tause kunnskap ikke nok for å innfri anleggets tause forventninger. Det skaper ubehag og dissonans, noe som krever en forandring. Man tvinges til å reflektere over ”hva bør jeg?” sammenliknet med ”hva kan jeg?”. Omgivelsenes eller egne forventninger om at man bør spille golf, må veies mot vurderingen av om man er eller vil bli i stand til å spille golf på et visst nivå. Enten må man trene mer eller så slutter man med golfen er to mulige utfall av en slik dissonans. For de fleste har ubehaget ved å mislykkes vært mindre enn behaget ved å lykkes av og til. Tilfredsstillelsen av å mestre forventningene og få til et og annet godt slag oppveier vanligvis de mange dårlige slagene eller ”nederlagene”. Så langt har det vært flere som har latt seg motivere til å kommunisere på denne måten enn motsatt.

Men det er ikke nok med en tilfredsstillende sammenheng mellom individuell motivering og kommunikativ seleksjon. Denne form for kommunikasjon må også sikres samfunnsmessig aksept; særlig hvis den skal kunne vokse i omfang og betydning. Golfen må også anses som samfunnsmessig relevant. Sagt på en annen måte: for at golfen skal kunne spres og utvikles må golf oppfattes som relevant for andre delsystemer i samfunnet og anses dermed også akseptabel for samfunnet. Jeg har forsøkt å vise at endringer i det norske landbruket, sammen med at lokale entusiaster og entreprenører fattet interesse for spillet, åpnet i 1980-årene opp for en helt annen samfunnsmessig aksept av golfspillet enn det hadde vært tidligere. Reduserte subsidier og skjerpede konkurransevilkår tvang landbruksnæringen til å finne annet utkomme av jorda. Når lokale entusiaster eller entreprenører nå vendte seg til bøndene for å diskutere bruk av jorda til golfbane, var stemningen både blant bøndene og landbruksmyndighetene en langt annen enn bare noen tiår tilbake. Flere delsystemer så her muligheten for gjensidig bytte av ytelser og tjenester for å få realisert sin egen virksomhet, enten det var å nyttegjøre seg jorda (bøndene), skape en meningsfull fritid (entusiastene) eller å investere penger for ytterligere økonomisk gevinst (entreprenørene). Gjennom det som i systemteorien betegnes strukturell kobling kunne delsystemene sikre sin egen autopoiese (selvorganisering) og øke sin kompleksitet. Resultatet ble flere baner, også ute i distriktene. Øk tilgjengelighet og flere medlemmer i klubbene gjorde golfen enda mer verdifull for de som allerede hadde begynt. Enda flere kunne dermed observere aktiviteten og også se at flere likesinnede holdt på med dette. Det at golf ble mer vanlig gjorde at den ble enda mer vanlig.

I tillegg til at golf ble relevant for andre delsystemer i samfunnet, endret også det omliggende samfunnet seg i gunstig retning for golfen. En rekke forhold som offentlig og privat økonomi, arbeid og fritid, familiesammensetning og generasjonsfaser og nye klasseskiller har vært viktige. Men særlig den økte velstandsutviklingen og framveksten av forbrukersamfunnet, bidro til at denne form for kommunikasjon ble mer aktuell og akseptert. Hva golfen nå står foran, tilbakegang eller ytterligere vekst, er vanskelig å si. Golfens institusjoner har her selv både et ansvar og en mulighet for å påvirke den utviklingen. Den foreliggende rapporten kan brukes i en slik diskusjon også. Sammen med de andre arbeidene om norsk golfs utvikling gir denne analysen en forståelse av hvorfor vi har fått denne utviklingen. Det er å håpe at rapporten også har bidratt med både teoretisk og praktisk interessant kunnskap.

IX. Etterord

For meg som forsker, men også som golfspiller, er det i denne fasen av undersøkelsen naturlig å spørre: hva nå? Vil ryktet om golfen fortsatt kunne spres med samme intensitet og resultat, eller har spredningen nå nådd toppen og vil det bli vanskeligere å spre ryktet? Står golfen nå overfor andre grupperinger; grupperinger som er vanskeligere å rekruttere, så som ”den sene majoritet” og ”etternølerne”? Hvordan skal så disse overbevises om golfens fortreffelighet? Om vi tar utgangspunkt i modellen i fig 19 ser vi at det er potensial for ytterligere vekst og spredning. Det vi må diskutere er om de mekanismer jeg har avdekket virkelig er de som har bidratt til utviklingen. Hvis så er tilfellet vil vi kunne ta utgangspunkt i disse og diskutere hva som må gjøres for å realisere den kapasiteten som modellen antyder, dvs. at golfen skal kunne nå kapasiteten på 200 000 medlemmer i år 2025.

Fra mitt faglige ståsted er det fire forhold som må vektlegges og diskuteres med henblikk på fortsatt å kunne spre golfen i den norske befolkning. Det er ikke forskningsmessig mulig å argumentere for hva framtiden vil bringe i så henseende. Men det er mulig å fremme kvalifiserte synspunkter om en utvikling basert på den forskningen som er gjort. Det er det jeg her prøver å gjøre.

- Familie og venner var helt avgjørende for å spre budskapet om golf og rekruttere nye medlemmer inn i sporten. Golf er en samværsform som vedlikeholder og styrker viktige sosiale relasjoner. Og gjennom det styrker golfen seg selv som sosialt fenomen. Dette kom til uttrykk både i feltarbeidet og i spørreundersøkelsen. Det ble også antydning fra en av nøkkelinformantene som jobbet med rekruttering, at familie, venner og bekjente representerte en buffer mot å slutte om ikke spillet gikk som forventet. Norsk golf, både lokalt i klubbene og i forbundet burde i større grad legge opp til familie- og vennevennlig golf. Det bør tenkes gjennom hva det skal innebære, men jeg ser for meg at det må settes i verk tiltak av både økonomisk, organisatorisk og sosial art. Det kan være i form av reduserte medlemsavgifter og greenfeebilletter, avhengig av hvor mange familiemedlemmer eller vennepar som registreres. Det kan legges opp til familie- og venneturneringer, på tvers av kjønn og generasjoner. Det kan også legges til rette for sosiale tiltak som barnepass og leksehjelp for barna, mens mor og far tar seg en runde. Mulighetene er mange og begrenses bare av kreativiteten.
- For mange norske golfspillere har et for lavt handicap. Det øker risikoen for at de skal slutte fordi det oppleves som nedverdiggende og skamfullt å hakke rundt runde etter runde, måned etter måned, år etter år. Fortsatt er det flere som begynner, enn slutter. Men det er indikasjoner på at flere og flere går lei. Det burde skaffes mer data på dette forholdet, ikke minst for å belegge bedre om noen slutter fordi man føler at man ikke mestrer spillet. Klubbens medlemslister kan sikkert fortelle en historie her. Det som kan bøte på en slik utvikling er å bedre spilleferdighetene til de medlemmene som er igjen. Men det er også en mulighet å re-rekruttere de som har sluttet. De er ikke helt tapt for golfen. De trenger kanskje et puff og noe mer instruksjon for å finne ut av hvorledes golfen skal mestres bedre. Her ligger det et stort ansvar på forbund og klubber. De må sikre at tilstrekkelig og kvalifisert kompetanse i instruksjon og trening skaffes tilveie. Kanskje burde man i NGF og PGA diskutere om den modellen man har valgt til nå er den beste for utviklingen av norsk golf. Kanskje burde monopolet PGA har på å gi instruksjon og trening på klubbnivå mykes opp. Kanskje burde man lære av den organiserte idretten for øvrig ved å bruke frivillige, men kompetente instruktører, overfor barn og unge, voksne og eldre, som ikke hadde nådd et høyt nivå. Proene bør

fortsatt ha det faglige hovedansvaret, i tillegg til å stå for elitesatsingen i klubbene. Golfens organisasjoner bør også i større grad inngå faglig samarbeid med universiteter og høgskoler og utvikle både kortere kurs og lengre utdanninger på områder som økonomi, planlegging, administrasjon, ledelse, psykologi og instruksjon.

- Økt tilgjengelighet av baner har vært en svært viktig faktor bak veksten i norsk golf. Det har gjort det mulig for folk flest å kunne observere golfspill i lokalsamfunnet samtidig gjort det mulig å få prøve selv. De aller fleste baner synes å ha vært mer enn imøtekomende og vennlige i sin mottakelse av nysgjerrige og håpefulle mennesker som har oppsøkt dem. Men som tallene viser har klubbene færre medlemmer enn de kan ta imot, noe som kan skape økonomiske problemer for de banene som klubbene har tilhørighet til. Spørsmålet er om ikke baneetableringene har nådd et nivå hvor det bør tas en tenkepause. I hvert fall bør alle nye golfprosjekter vurderes nøye og kritisk for å avdekke realismen i behov og økonomi. Særlig bør det vurderes om reiseavstand til alternativ klubb er så stor at det i seg selv gjør at noen ikke vil begynne å spille. Overetablering kan føre til økonomiske problemer for mange baner og klubber. Det blir en konkurranse om medlemmene. Færre medlemmer kan føre til at prisene på greenfee og medlemskap må gå opp. Det kan i sin tur føre til at mange vurderer om golf er verdt pengene. Dette spørsmålet aktualiseres særlig når man er i en situasjon hvor man ikke helt får til spillet og fortsatt hakker rundt med grønt kort. Økt tilgjengelighet kan slik sett føre til økt frafall. Hvis klubber går konkurs, mister medlemmene andeler og spillerett som de har betalt dyrt for. Det er ikke gitt at disse på ny er villige til å betale for en andel og en spillerett. Kanskje vil de da nøye seg med å være medlem i en "postkasseklubb" og heller betale greenfee for å spille på hjemmebanen? Flere baner betyr også sterkere konkurranse om medlemmene og færre medlemmer pr klubb. Det kan resultere i økte avgifter og høyere pris på medlemskap. I sin tur kan det øke frafallet. Så paradoksalt nok kan økt tilgjengelighet gi økt frafall.
- Fortsatt sliter nok golfsporten med at det omliggende samfunn har oppfatninger om at golf er snobbete og at det er en dyr og tidkrevende aktivitet å holde på med. Her bør informasjons- og opplysningsarbeidet intensiveres. Det bør benyttes "vitnesbyrd fra vanlig folk" hvor det fortelles om golfens fortreffelighet, både følelsesmessig og sosialt. Det som motiverer folk flest er at det morsomt og spennende, samt at man treffer andre mennesker. Det bør også settes opp regnestykker hvor utgifter til golfidretten sammenliknes med hva andre idretter og fritidsaktiviteter koster i tid og penger. Golf kan komme godt ut av en slik sammenlikning. Kanskje bør det gåes nye runder med departement og direktorater for å utløse statlige midler til både anlegg og aktivitet og slik sett redusere de private kostnadene. Golf kan sies å ha minst like gunstige helse- og trivselsmessige effekter som andre idretter som får offentlige tilskudd og spillemidler. Dette bør kunne belegges forskningsmessig.

Disse fire faktorene tror jeg er nøkkelfaktorer i en fortsatt spredning av golf i den norske befolkning. Om de neglisjeres vil det etter min mening føre til et redusert medlemstall. Om de tas på alvor og det settes i gang tiltak i tråd med det som er sagt over, tror jeg det er mulig å rekruttere slik at norsk golf når opp mot 200 000 medlemskap. Som ethvert rykte, må også ryktet om golfen ha næring for å kunne spres. Det må hives mer ved på bålet. Jeg tror næringstilførselen ligger i disse fire faktorene. Den foreliggende analysen har ledet meg til den konklusjonen, ikke kjærligheten til golfen. Kjærlighet gjør som kjent blind. Det håper jeg ikke denne analysen blir oppfattet som.

Referanser

Guttman, A. (1994): *Games and Empires. Modern Sports and Cultural Imperialism.* Columbia University Press, New York

Kamfjord, G. (2001): *Reiselivsproduktet.* 3. utgave, Reiselivskompetanse, Oslo

SSB (2006): http://www.ssb.no/vis/magasinet/slik_lever_vi/art-2006-09-14-01.html