

일반인의 골프 선택 속성에 대한 연구

Studies on selected properties of a public golf

이 영 주*

본 연구는 현 시대에 점점 증가하는 여가 스포츠인 골프에 대한 선택 기준이 일반인들의 신규 회원 가입결정에 어떠한 작용을 야기 시키는 지를 현실적으로 입증하고자 수행되었다. 결과를 살펴보면 심층면담, 직접참여를 통해 “시간적 여유”, “점점 저렴해지는 기자재”, “다양해진 프로그램”, “가까운 곳에 위치”, “자기개발 및 대인관계”의 항목들이 여가 스포츠 중 일반인들이 선택하는데 있어 많은 영향을 미치는 것으로 나타났다. 이 중에서도 가장 많은 답변을 지닌 것은 “점점 저렴해지는 기자재”, “자기개발 및 대인관계”로 나타났다.

이 같은 결과는 각박한 현시대를 살아감에 있어 여가 스포츠를 선택하는 가운데 경제적 측면을 무시할 수 없는 것이 사회현상이며 자기개발 및 대인관계가 조직사회에서는 진급이나 매출향상, 신분상승의 기회를 제공하는 핵심적 역할의 통로가 되고 있음을 제시하고 있다.

주제어 : 여가 스포츠, 골프, 선택기준, 저렴해지는 기자재, 자기개발, 대인관계, 매출향상, 신분상승

I. 서론

골프의 개념은 옛 시간에 비해 오늘날 현대인들 에게는 다각적인 의미로 재해석 되어지고 있다. 지난날을 생각해 보면 골프라는 스포츠는 비단 자산가 및 사치의 상징성으로 인식되었지만 지금에 있어서는 주변의 골프연습장 및 가까운 서울 외곽에도 골프리조트가 성장세를 이루는 단계에 있을 정도로 대중화 적인 스포츠의 구성으로 생각의 잣대가 형성되어지고 있다. 또한 대인관계의 수평선에서 사람과 사람을 만연결해 주는 돌다리 역할의 첫

* 경민대학교 호텔관광경영과 조교수, point1324@hanmail.net

걸음이며 사업상의 필수 조건으로 일반화 되어 가는 추세이다. 이를 반영하여 골프 란 스포츠를 즐기는 현 시대를 살아가는 성인남녀 중 여가생활을 즐기는 다양한 방식 중 왜! 골프를 새롭게 시작하며 골프를 바라보는 참여자들의 생각과 이 사회에 있어 수많은 여가 스포츠 중 왜! 골프를 선택했는지에 대한 이유에 대하여 알아보하고자 한다.

또한, 한국골프장경영협회(2014)에 의하면, 2013년도 골프장 내장객은 총 460개소에 약 3,106천명으로 전년도 437개소에 약 2,891천명보다 업소는 23개소, 이용고객은 약 215천명이 증가된 것으로 나타났다. 스크린 골프장 역시 2008년도에 600여개였던 것이 2014년 6000여개로 빠르게 확산되고 있다(한국경제신문, 2015). 이러한 이유는 국내 골프장과 골프에 대한 인식의 전환과, 골프장과 스크린 골프 등의 확대로 새로 골프를 시작하는 고객층이 확대되고 있음을 의미한다.

골프 용품 시장은 2104년 현재 의류를 제외하고 8000억으로 추산되고 있다(한국경제신문, 2014). 이중 골프클럽이 6,329억원, 골프공 1,266억원, 기타 용품이 615억원으로 집계되고 있다(대한민국골프백서, 2013).

골프장과 스크린 골프장 그리고 용품시장의 확대됨에 따라 그 경쟁도 치열해지고 있다. 그러나 기존의 연구를 살펴보면 골프장의 선택속성(이승길, 2010; 김수연, 김도훈, 2009), 스크린 골프연습장 선택 속성 또는 이용 동기(이태용, 추나영, 조송현, 2011; 문병일, 김재필, 박익렬, 2013)등에 대한 연구가 있을 뿐 사람들이 여가생활을 즐기는 다양한 방식 중 골프를 시작하는 이유에 대하여 살펴본 연구는 부족하였다.

따라서 현 시대를 살아가는 성인남녀 중 여가생활을 즐기는 다양한 방식 중 골프를 새롭게 시작하는 대하여 알아보하고자 한다.

II. 연구방법

1. 연구참여자

본 주제에 적합하다고 판단되는 사람들의 기준을 선정하기 위하여 연구자는 서울 송파구에 위치한 실내 및 실외 연습장 그리고 각종 스포츠 시설이 갖추어져 있는 이글골프 라는 연습장을 배경의 기점으로 진행하였으며 각각의 나이 대는 30~35 40~50세 그리고 50~60 세 세 분류의 나이로 지정 하여 골프를 시작한지 1개월에서 3개월의 초보자 , 한주에 4번 이상 골프연습장에 가는 자 , 골프를 처음 시작하는 신입회원의 기준점을 두었으며 직업의 제한은 공무원 , 개인사업자 , 명예퇴자 세 분류와 미혼 성인입문자 , 성인입문자 , 돌싱 성인입문자의 3단계 설정으로 진행 하였다. 구체적인 연구 참여자의 특성은 <표 1>과 같다.

〈표 1〉 연구참여자의 특성

연구참여자	성별	나이	직업	신규가입자 여부
1	미혼여성	34세	공무원	신규 입문자
2	미혼남성	46세	사업가	신규 입문자
3	기혼여성	40세	수필가 지망생	신규 입문자
4	돌싱남성	53세	명퇴자	신규 입문자
5	기혼여성	45세	주부	신규 입문자

2. 자료수집

본 연구에서의 자료 수집은 2014년 11월1일부터 11월30일까지 한 달의 시간을 두고 매 주 월, 화, 목, 금, 토, 일 의 기준으로 시간대는 월요일과 화요일에는 오후 6시 이후 , 목요일은 오전 09시부터 오후5시 금요일에는 오후5시부터 오후 12시 , 토요일에는 오전 08시부터 오후4시 , 일요일에는 오후 4시부터 6시의 시간을 활용해 진행하였다. 또한 연구자는 본 연구를 위하여 3개월의 회원가입을 통한 직접참여 방법으로 골프연습장 1층 로비에 위치한 안내데스크에 설문참여를 지향하는 입간판을 설치 후 연구 참여자들의 참여를 독려했으며 인터뷰에 응한 참여자는 서울 특급호텔의 뷔페 권을 주어 감사함을 표했다. 인터뷰가 이루어진 곳은 회원들의 쉼터인 조용한 휴식공간에서 ‘심층면담’을 통해 골프 입문자들의 견해에 대한 생각들을 스마트폰 녹음기를 활용하는 기법을 사용하였으며 정확한 연구의 핵심적 결과를 도출하기 위해 참여자에게 충분한 설명을 마무리 한 후 구술적인자료들을 정리하면서 이루어졌다. 심층자료만으로 파악하기 어려운 부분에 대하여 참여관찰을 적용하여 초보 신입회원 들과 타석에서 면담을 실시하며 보다 더 구체적인 가치관의 성립을 알아보았다. 가급적이면 첫 번째 심층 면담에서는 편안한 분위기를 연출하여 면담을 진행하였으며 연구제보자의 전반적 골프에 대한 생각을 조망해 보고자 하였으며, 두 번째 이후 면담에서는 정확한 연구목적에 따른 결과를 수행하고자하였다.

이에 따른 인터뷰 질문 내용은 <표2>와 같다.

〈표 2〉 인터뷰 질문내용

질문순서	인터뷰 내용
1	- 현재나이, 직업, 거주지 가 어떻게 되는지? - 평소 골프에 대한 지식은 어느정도 알고 있는지?
2	- 골프가 좋은 여가 생활이라고 생각한다면 장점 3가지?
3	- 주변에서 골프를 치는 지인들의 직업과 나이는 어떻게 되는지? - 골프를 시작하게 된 계기?
4	- 주변에서 느끼는 골프에 대한 이미지? - 골프를 하며 자기 자신이 달라졌다고 느끼는 점?
5	- 골프를 하는 시기? 예)퇴근 후, 점심시간 이용, 필드 나가기 일주일전, 주말이용, 주변지인권유
6	- 여가 생활로 골프를 주변 지인들에게 추천하고 싶은지? 그렇다면 그 이유는? 그렇지 않다면 그 이유는?
7	- 평상시 주변 지인들에게 골프를 배우라는 권유를 받은 적이 있는지?
8	- 골프 장비들의 가격에 대한 생각은 어떠한지? - 보통 일반적인 타석연습, 스크린 골프, 필드 중 어느 종목을 선호 하는지?
9	- 어느정도의 수준에 오르면 필드에 나가고 싶은지? - 주변지역(자택,회사)에 자전거로 20에서30분정도에 골프 연습장이 있는지?

* 총 9가지의 질문을 구성하여 진행 하였다.

3. 자료 분석

심층면담, 직접참여, 연구자의 질문노트지 등을 이용하여 구체적으로 먼저 심층 면담한 내용을 전사 작업 한 내용 중에서 유의미화 된다고 판단되는 개념을 <표2>의 표의 인터뷰 질문내용과 함께 지속적인 비교분석을 통하여 line by line 단위와 word 단위로 이를 코드화(coding)하였다.

Ⅲ. 연구결과

일반인의 골프 선택 속성에 대하여 “여가 스포츠 중 골프를 선택한 입문자들의 생각”, 즉 여가 생활 중 골프를 선택했는지에 대한 연구를 진행하며 느낀 것은 골프라는 것은 비단 현 시대에 따른 고급화된 이미지의 운동뿐만 아니라 현대 사회의 제4차 질병이라고도 불리는 외로움과 심해진 상황에서의 우울증을 극복하는 하나의 사람과 사람을 이어주는 정서적 측면에서의 다리 역할을 담당하는 중요한 여가 활동과 반면으로는 사회적 신분 (진급, 매출 상승) 상승기대 의 심리적 역할을 담당 하고 있다고 보고 있다.

또한 여가 생활 중 골프를 선택한 입문자들의 가치관에 있어 이 스포츠는 기존 과거에 비하여 건전하고 누구나 마음만 먹으면 비용 면을 생각지 않고 자기개발과 함께 대인관계를 형성할 수 있는 소통의 공간으로도 작용할 수 있음을 인식 할 수 있었다. 이에 따른 총 5가지의 도출 결과는 <표3> 과 같다.

〈표 3〉 총 5가지의 도출결과

도출순서	여가 스포츠 중 골프를 선택한 입문자들의 생각: 도출결과
1	- 시간적 여유 (“한” 분 말씀 해주심)
2	- 점점 저렴해지는 기자재 (“다섯” 분 말씀 해주심)
3	- 다양해진 프로그램 (“한” 분 말씀 해주심)
4	- 가까운 곳에 위치 (“한” 분 말씀 해주심)
5	- 자기 개발 및 대인관계 (“다섯” 분 말씀 해주심)

* 총 5 가지의 결과가 도출 되었다.

1. 시간적 여유

요즘시대에 보면 직장 일에 전력질주 하는 모습보다는 자기 자신을 위해 시간을 투자하는 분들이 점점 늘어나는 추세인 듯 하다.

인터뷰를 통한 연구 참여자의 이야기를 글로 나타내 보려한다.

“ 전! 보통 퇴근 후에 일정한 시간을 정해서 방문 하는 것 같습니다.아마도 대부분 그러시는 것 같더라고요 (질문자 이야기 생략) 그러시죠 전 시간적 여유가 다른 분에 비해 일정해

서 골프를 접할 수 있는 기회가 더욱더 많아 진 것 같아요..... 예휴 근데좀 그러네요..... 혼자란게..... 이거 참 제가 주책이죠” (34살 여성 세무공무원 인터뷰 내용 중)

2. 점점 저렴해지는 기자재

요즘 골프는 20대부터 60대 전 연령대를 거쳐 많은 분들이 골프라는 여가 스포츠를 즐기는 것 같습니다. 이에 따른 심리변화와 골프용품에 대한 생각을 골프를 최초 입문하는 입문자들의 초점에 맞추어 진행 하였습니다.

다음은 점점 저렴해지는 기자재란 제목으로 초보입문자들과 대화한 내용들입니다.

“ 회원가입하고 골프한지 두 달밖에 안되어서 모르지만 회원님들 말하는 거 들어보면 예전보다 골프용품들이 많이 저렴해 졌다고 말씀하시더라고요. 그리고 제가골프를 치게 된 동기는 전 질문에도 이야기 했지만 점점 저렴해지는 골프 이용 요금과 골프용품들이 저렴해져서 시작하게 되었던 것 같아요. ”

(34살 여성 세무 공무원)

“ 알아보던 차에 이 연습장이 골프용품도 저렴하고 좋아서 이곳으로 다니게 되었습니다. 골프 연습장 1층 에 가면 골프용품 샵이 있는데 그렇게 비싼 것 같지 않더라고요 그래서 나 같은 사람도 신규 가입할 때 풀 셋으로 장만했죠 ”

(46살 남성 개인사업자)

“ 그리고 골프장비는 생각보다 비싼 것 같지 않아요. 예전 생각하면 골프라면 부자들 돈 많은 사람들 재벌들이 하는 거라고 생각 했는데 지금 직접 해보니까 해볼 만한 것 같아요 ”

(40살 기혼여성 수필가 희망자)

“ 그리고 골프장비는 전 지금 대여해서 사용하고 있는데 1층 용품점에 가보니 그렇게 비싼거 같지는 않습니다. 예전에 제가 잘 나갈 때 골프를 했는데 그 당시 드라이버 하나만 해도 비쌌던 걸로 기억 하는데 요즘엔 많이 저렴해 진 것 같습니다.”

(53살 돌싱남성 명퇴자)

“ 그리고 골프장비들 저도 풀셋으로 구매했는데 저희 남편이 말하더라구요

예전보다 많이 용품들이 저렴해 졌다고.... 그래서 그런지 골프를 택한 것에 대해서 후회는 안하는 것 같습니다.

(45살 기혼여성 전업주부)

이토록 인터뷰에 응해주신 참여자 5분 모두 골프용품에 대하여 저렴하다는 인식을 하는 모습에서 골프용품의 저렴화로 인하여 초보 입문자들의 가입이 증가함을 알 수 있다.

3. 다양해진 프로그램

골프를 최초 접하는 분들을 보면 골프의 지식 보다는 흥미와 재미에 있어 가입을 하는 입문자들의 점점 늘어나고 있는 추세이다.

이는 단독적인 운동 보다는 단체생활을 영위하며 다양한 학습을 체험 하려는 의지가 있음을 알 수 있다.

“우선 요즘 보면 골프연습장에 오면 할 수 있는 프로그램들이 많아서 좋아요. 우리 같은 아줌마들은 낮에 남편, 아이들 없을 때 가 해방된 시간이니 이 시간이 좋죠.”

(40살 기혼여성 수필가 희망자)

4. 가까운 곳에 위치

현 시대에 있어 거주지나 회사 근처에 골프연습장이 위치해 있는지 없는지에 대하여 신규 가입자의 인원이 결정되어진다.

“또 요즘엔 이런 골프 연습장들이 주변 가까운 곳에 있어 우리 같은 사람들에게겐 좋은 운동 같습니다.”

(45살 기혼여성 전업주부)

5. 자기 개발 및 대인관계

골프를 여가 활동으로 선택하는 대부분의 분들을 보면 여러 가지 다양한 직종으로 업무를 진행하는 경향이 있으며 이에 따른 조직문화에 있어 다양한 인맥관리를 추구할 필요성이 있기에 신규 입문자 또한 여가 생활 중 골프를 선택하는 경향이 있다.

“ 우선 자기개발 이라고 생각하고 그 다음엔 인간관계 로 인해 골프를 가입 하는 것 같습니다. 그리고 여담 이지만 음 대인관계 하면서 많은 사람을 알고 싶어서 시작 했다는 생각이 듭니다.”

(34살 여성 세무공무원)

“ 우선 사업을 하다 보니 대인관계가 좋아질 것 같고 배워두면 자기개발도 될 것 같고 마지막은 애인도 만들 수 있을 것 같기도 하네요.”

(46살 남성 개인사업자)

“ 그리고 여기 오면 많은 사람들도 만나서 수다도 떨고 그래서 요즘은 골프가 좋은 것 같아요! 전 지금 수필가를 희망하는 글 쓰는 사람이라서 그런지 사람이 많은 곳에 와서 살아가는 이야기 듣는 것도 많은 도움이 되더라고요!

(40살 기혼여성 수필가 희망자)

“ 인맥도 쌓고 새 친구들도 사귀고 외롭지 않아서 좋은 것 같습니다.”

(53살 돌싱남성 명퇴자)

“ 먼저 자기개발이 되고 인맥도 형성되고 그리고 마지막은 이것들이 합해져서 결국엔 자기만족이 아닐까 생각합니다.”

(45살 기혼여성 전업주부)

이와같이 총 5가지의 도출 결과에서 보여 지듯이 최초 골프 입문자들이 골프에 대한 가입 여부에 있어 가장 많은 견해를 표출한 내용은 2번 항목과 5번 항목임을 나타냈다. 이에 대한 것은 <표4-최종도출 결과> 에 나타나 있다.

<표4> 최초입문자들이 골프를 선택하는 목적에 의한 최종도출결과

도출순서	여가 스포츠 중 최초 입문자들이 골프를 선택하는 목적에 의한 최종도출결과
1	- 점점 저렴해지는 기자재 (“다섯” 분 말씀 해주심)
2	- 자기 개발 및 대인관계 (“다섯” 분 말씀 해주심)

IV. 결론

이와 같이 최종 분석결과 첫 번째로 “점점 저렴해지는 기자재 (5명)”, 두 번째 “자기 개발 및 대인관계 (5명)” 의 항목이 가장 많은 골프 입문자들에 있어 골프를 선택하는 가장 중요한 사항으로 도출 되었다.

<표 3>의 총 5가지의 도출결과의 내용처럼 총 5가지의 항목 중 첫 번째 “시간적 여유”, 두 번째 “점점 저렴해지는 기자재”, “세 번째 다양해진 프로그램”, “네 번째 가까운 곳에 위치”, 마지막 다섯 번째 “자기 개발 및 대인관계” 의 항목에 있어 두 번째 항목인 “점점 저렴해지는 기자재 (5명)” 와 다섯 번째인 “자기 개발 및 대인관계 (5명)” 의 항목이 가장 많은 선택속성의 이유로 도출 되어진 것은 참여자들, 즉 바꾸어 말하면 “여가 스포츠 중 골프를 시작하는 최초입문자들이 골프를 선택하는 목적” 은 즉, 현 사회에 있어서 꾸준한

자기개발의 중요성 척도가 조직사회에서는 “진급”이나 개인 사업가의 관점에서 바라볼 때 “매출향상”에 따른 신분상승의 기회를 제공해주는 핵심적인 역할에 있어 중추적 역할을 담당하고 있으며 대인관계를 통한 지속적인 인맥관리의 중요성 또한 “신분”이나, 새로운 사업에 대한 매출 증진을 야기 시키는 마중물 같은 핵심적 필요성의 성격을 간직하고 있기에 두 번째 항목인 “자기 개발 및 대인관계” 답변이 참여자들로 하여금 다수 선택의 목적으로 이루어진 것으로 보인다. 또한 각박한 현 시대를 살아감에 있어 여가 스포츠를 선택하는 가운데 비용이 들어가는 부담감과 경제적 측면을 무시할 수 없는 것이 사회현상이다. 이로 인하여 아무리 골프를 여가스포츠로 선택하고 싶다 하더라도 선뜻 “비싼 레슨비와 고가의 기자재”를 장만하여 시작하는 여가 스포츠를 즐기는 참여자들은 없을 것이다.

이로 인한 해결책은 초등학교 시절부터 최소 비용을 통한 골프에 대한 클럽활동을 장려하며 여가 스포츠 중 골프에 대한 고가의 이미지를 타파하고 레저스포츠를 운영하는 기관의 레슨비를 형평성 있는 적정 금액으로 통일하며 고가의 기자재 또한 직접 구매를 하지 않고 손쉽게 대여하여 사용할 수 있는 전략적 시스템을 구축해야 할 것이다.

따라서 본 연구는 여가 생활 중 일반인의 골프 선택의 속성은 “자기개발 및 대인관계”의 만족감 그리고 경제적 측면에 있어 “점점 저렴해 지는 기자재”가 여가스포츠를 결정짓는 중요한 구성요소라고 말할 수 있다.

● 논문접수일 : 2014. 12. 10 ● 게재확정일 : 2014. 12. 20

❖ 참고문헌 ❖

- 김수연·김도훈. (2009). 퍼블릭골프장 이용고객의 선택속성과 이용만족 및 재이용의도와의 관계. 한국체육과학회지, 18(3), 735-744.
- 골프존 마켓인텔리전스팀. (2013). 대한민국 골프백서. 백산출판사.
- 문병일·김재필·박익렬. (2013). 프랜차이즈 스크린 골프장 이용고객의 지각된 선택속성과 고객몰입, 고객만족, 고객충성도의 관계분석. 한국골프학회지, 7(1), 65-74.
- 이승길. (2010). 논문: 골프장 선택속성에 따른 시장세분화 특성연구. 관광연구저널, 24(2), 181-197.
- 이태용·추나영·조송현. (2011). 스크린골프장 이용고객의 라이프스타일, 선택속성, 고객만족 및 재구매행동 간의 관계. 한국콘텐츠학회논문지, 11(11), 472-481.
- 한국경제신문. (2014). 골프용품 시장 8000억...수입품이 90% 점유. <http://www.>

hankyung.com/news/app/newsview.php?aid=2014101569481&intype=1

한국경제신문. (2015). 스포츠융합서비스 급팽창... '맞춤형 인재' 교육도 뜬다. *http://www.*

hankyung.com/news/app/newsview.php?aid=2015032375191&intype=1

한국골프장경영협회. (2015). 2014년 전국 골프장현황+내장객+회원권 통계

Studies on selected properties of a public golf

Lee Young-Ju*

ABSTRACT

This study was carried out to demonstrate how realistic any action that causes the selection criteria for new members to join the decisions of the general public about the growing recreational sport of golf to the present day. Looking at the results of in-depth interviews, "time out through direct participation "" become more and more expensive equipment "," varied program "," located near "," are items of personal development and interpersonal relationships "was found to have a significant impact on the public choice of leisure sports. It was with the greatest response in the dual to "become more and more expensive equipment," "self-development and personal relationships."

These results exigent there in living the contemporary social phenomena that can not ignore the economic aspects of choosing a leisure sport and personal development and interpersonal relationships in organizations improve social promotion and sales, a key role in providing opportunities for upward mobility suggests that the passage is.

Key words: Leisure Sports, Golf, Selection Criteria, Equipment becomes cheaper, Interpersonal, Sales boost, Upward mobility

* Assistant Professor, Kyungmin College, point1324@hanmail.net