

三大主軸並進，台灣高爾夫全面進化

口述 / 王政松 (第 11 屆中華民國高爾夫協會理事長候選人)

青少年高爾夫

青少年球員的選拔與訓練是國家高協最重要的業務。雖然當前我國青少年球員的質與量比起過去已有很大的進步，但與他國相較仍顯不足。韓國、日本水準長期領先我國，即便泰國、中國、印度、菲律賓，近年也表現不俗。面對各國的成長，我們必須以全新的思考來建立有別於以往的青少年發展計畫。



藉由舉辦賽事，裙襪搖搖也和當今世界頂尖球員建立極為良好的關係。圖為 2016 年世界球后高寶璟(圖第二排中)獲邀來台教學。

1. 改造訓練體系

加強與美、澳先進國家交流，加速與世界接軌。在訓練體系上，可比照日韓等亞洲國家，引進澳洲的系統來訓練我國青少年。近幾年，裙襪搖搖基金會與澳洲高爾夫協會合作，利用選派青少年赴澳比賽的機會同時接受當地教練的培訓，球員反應不錯。未來可以進一步引進澳洲的訓練方法以及訓練團隊，不僅訓練青少年，也要培訓國內的教練，讓教練也有成長的機會，才能全面提升我國高爾夫水準。



創立於 2012 年的裙襪搖搖「逐夢計畫」成為近年培育我國女子青少年球員的重要支柱。圖為培訓球員去年在美參賽情形。

2. 國家代表隊制度

國家代表隊是一種制度，更是一項榮譽，有助提昇運動員的素質，特別是在技術與心靈層面。過去應裙襪搖搖之邀來台講學的前韓國國家隊總教練韓熙然曾經提到，韓國國家代表隊編制不過 20 多名，但每年想要爭取進入者超過 2,000 人，原因不外乎一旦獲選國家隊，可以廣開眼界，接受更先進的訓練、參加更高階的賽事，更重要的，是穿著印有國旗制服的榮譽感。目前我國國家高爾夫代表隊屬於任務型編隊，稱不上是正式的團隊，未來應設法制度化，包括遴選的制度，以及管理制度。進入國家隊以後，在訓練、生活上、出國比賽等等各方面應如何管理，都要有優質的規劃，要讓球員有感。

3. 重新討論各項賽事

高協所舉辦的賽事眾多，為求效益之最大化，應予重新討論。例如分齡推廣的賽事與精英高張力的賽事應分別獨立運作。舉辦比賽的目的應注重賽事成效，而不只是為了辦而辦。此外，對於各項賽事彼此的位階關係以及參賽資格也要有更明確的定義，讓球員及家長都能清楚自己的參賽機會，有助業餘生涯的前程規劃。

4. **加強引進社會贊助**：協會接受社會的贊助已行之有年，但仍有更大的空間可以發揮。未來應尋求更多社會資源來協助青少年培育，同時也應督促小朋友創造好的表現，讓他們的成就來感動捐助者，使贊助源源不絕。

5. 開放裙襪搖搖資源與協會共享

過去幾年，透過國際合作，裙襪搖搖在許多重要的國際業餘賽事中都擁有推薦參賽的名額，像是澳洲業餘錦標賽、以及美國的 IMG 青少年世界錦標賽、裙襪搖搖 AJGA 邀請賽等。我們

可以將這些名額開放出來，讓高協培訓的青少年也有機會參賽。這些賽事的世界積分都很高，一旦在比賽中打到好成績，就可以馬上提昇自己的世界排名，有助於後續的業餘生涯發展。



裙襪搖搖在美國所舉辦的青少年邀請賽是美國青少年巡迴賽中相當重要的一站；圖中為裙襪搖搖高爾夫基金會執行長邱鳳玉。

賽事舉辦

舉辦國家高爾夫公開賽是高協的另一項重要任務。我國的男子以及女子公開賽已停辦多年，應設法恢復。

但想要將比賽辦好，談何容易。首先就要面對經費的問題，一場 1,000 萬元總獎金的比賽，連同所有的執行、宣傳工作，總經費可能要來到 3,000 萬元，錢從哪裡來？

接下來，比賽應定位為何種等級？也就是要與哪些巡迴賽單位合作？國家級的比賽，層級應該得訂高一點，不但對贊助商較有誘因，也比較能幫助選手將世界排名往上推升。

另外，要怎麼轉播？是 Live 立即實況？還是精華錄影？在哪些國家播放？如何要求參賽的陣容，讓賽事更吸引人？如何接待、照顧參賽球員，讓他們對比賽、對台灣留下好的印象 這種種的課題，都需要有與時俱進的思考，而不只是為了辦比賽而辦。

裙襪搖搖原是一群充滿理想與熱情的門外漢，但我們自 2011 年參與推動首屆 LPGA 台灣錦標賽的創立，並連續三年舉辦國際女子邀請賽，接著贊助美國女子公開賽、英國女子公開賽、還到舊金山舉辦了三年的裙襪搖搖 LPGA 菁英賽，現在再回到台灣主辦 LPGA 台灣錦標賽，長期下來，我們用熱誠與表現感動了所有的贊助商，讓大家願意和裙襪搖搖攜手，一起推動高爾夫。

多年經驗告訴我們，要辦好一項比賽，企業贊助、政府支持、以及擁有良好的國際高爾夫關係是三項最重要的因素。我們將憑藉這三項長期累積的資源，努力推動國家公開賽的復辦。



裙襪搖搖多年來在國內外舉辦高爾夫賽事，於推廣台灣實質外交有功，王政松(圖左 5)獲外交部長林永樂(圖中)頒發「外交之友」獎章。

擴大商機與健全產業體質

欲順利推動高爾夫的發展，健全的產業環境不可或缺。我們將致力為業界解決問題、改善產業體質，並透過與政府合作增加原生與外來高爾夫人口，以擴大市場商機。

1. 娛樂稅

高爾夫球場免徵娛樂稅這項議題，雖經業界前輩及民意代表多年爭取，但並未見成果，迄今各球場每年仍需繳納為數可觀的娛樂稅金。

未來我們希望能持續與有關部門溝通。若仍無法得到進展，則將轉而促請地方機關回饋娛樂稅所得作為青少年球員發展基金。

2. 擴大台灣高爾夫市場

高爾夫是觀光業的火車頭，放眼亞洲各國，對於高爾夫旅遊均甚為重視。未來我們也將與交通部觀光局積極合作，推動台灣的高爾夫旅遊，引進更多國外球友來台打球，為高爾夫球場創造商機。

3. 推動公共球場的設立

公共球場的出現有助於高爾夫年輕化。目前台灣高爾夫人口估計八成以上都在 40 歲以上。如果能推動公共球場的設立，讓年輕人以很少的花費就可以享受高爾夫，那麼高爾夫人口可望迅速增加，從而也擴大了整個高球產業的市場規模，帶動高爾夫球場、練習場、專業教練、高爾夫器材 等相關產業的消費需求。

4. 積極協助與參與台灣各項賽事

不僅是高協主辦的賽事，我們樂意以近年累積的國際化經驗，協助台灣各級賽事，包括職業男子、職業女子、長春、乃至社會組業餘比賽等各級賽事的品質升級，讓無論是選手或是觀眾都能擁有全新的、更好的體驗。