

LESSON INSIGHT NOTE

경쟁력 있는 교습가가 되기 위한 효과적인 지도법

강사 : 나상현 프로 (PGA Class-A / Ph.D)

골퍼의 문제를 정확히 끌어내고, 그 사람에게 맞는 언어로 설명하며
납득과 설득을 통해 실제 변화를 만들어내는 교습가를 위한 정리 노트

작성자 : GOLFGONG 이정민 프로

KPGA PRO | Ph.D

1

강의 핵심 메시지

좋은 교습가는 단순히 스윙 이론을 많이 아는 사람이 아닙니다.

골퍼의 문제를 정확히 끌어내고, 그 사람에게 맞는 언어로 설명하고, 납득과 설득을 통해 실제 변화를 만들어내는 사람이 결국 오래 선택받습니다.

경쟁력은 절대적이지 않습니다. 누군가에게는 높은 레슨비가 경쟁력일 수 있고, 누군가에게는 회원 만족도, 실력 향상, 인지도, 보람, 자아실현이 경쟁력일 수 있습니다.

중요한 것은 내가 어떤 경쟁력을 추구하는지 분명히 아는 것, 그리고 그것을 실제 현장에서 결과로 연결하는 것입니다.

2

경쟁력 있는 교습가의 출발점

1) 경쟁력의 정의는 사람마다 다르다

- 손님 많은 교습가
- 레슨비를 높게 받을 수 있는 교습가
- 회원의 실력을 확실히 올려주는 교습가
- 업계에서 인정받는 교습가
- 스스로 보람을 느끼며 오래 가는 교습가

결국 경쟁력은 하나의 정답이 아니라 내가 무엇을 목표로 하는지에 따라 달라지는 **상대적 개념**이다.

2) 오래 가려면 보람이 있어야 한다

레슨은 감정노동이자 육체노동이다. 그래서 돈만으로 버티기 어렵다. 회원의 실력 향상, 신뢰, 인정, 보람이 함께 있어야 번아웃 없이 오래 갈 수 있다.

3

레슨은 질문에서 시작된다

가장 강조되는 첫 번째 실전 포인트는 **질문**이다.

골퍼가 왔을 때 가장 먼저 확인해야 할 것

- “무슨 고민으로 왔는가”
- “오늘 무엇을 도움받고 싶은가”

많은 골퍼들은 본인의 문제를 스스로 정리하지 못한 채 온다. 그래서 교습가는 단순히 답을 주는 사람이 아니라, 상대가 자기 문제를 인식하게 만드는 사람이어야 한다.

좋은 질문의 역할

- 골퍼가 인지하는 문제를 확인한다
- 실제 문제와 인지된 문제의 간격을 본다
- 이후 어떤 언어와 방식으로 설명할지 결정한다

즉, 질문은 단순한 대화가 아니라 **진단과 전달 전략의 시작점**이다.

4

무엇을 먼저 볼 것인가

몸보다 먼저 클럽, 포지션보다 먼저 임팩트

레슨에서 가장 먼저 보는 기준으로 **클럽이 어떻게 휘둘러지고 있는가**를 꼽는다.

스윙에는 정답 포지션이 있는 것처럼 보이지만, 세계적인 선수들을 보면 올라가는 모양과 중간 과정은 모두 다르다. 그런데도 임팩트 구간에서 클럽은 비교적 일관된 원리 안으로 들어온다.

핵심 원리

- 중요한 것은 “클럽이 어떻게 들어오느냐”다
- 몸동작은 그 결과를 만들기 위한 원인이다
- 정답 포지션을 찾는 것보다, 그 사람에게 맞는 방식으로 일관된 임팩트를 만드는 것이 더 중요하다

따라서 교습가는 “이 동작이 맞다/틀리다”보다 “이 사람에게 어떤 움직임이 이 클럽 궤도를 만들게 하는가”를 봐야 한다.

5

정답보다 중요한 것

상대적 느낌과 맞춤형 설명

좋은 레슨은 같은 말을 반복하는 것이 아니다. 같은 문제라도 누구에게 어떻게 말하느냐에 따라 결과가 달라진다.

상대성

- 어떤 골퍼는 기하학적·기계적 설명이 잘 먹힌다
- 어떤 골퍼는 느낌 위주의 설명이 더 잘 들어간다
- 어떤 골퍼는 도구를 써야 이해한다
- 어떤 골퍼는 과한 느낌 제시에 거부감을 느낀다

교습가는 단순히 동작을 말하는 사람이 아니라 그 사람이 받아들일 수 있는 표현을 선택하는 사람이어야 한다.

중요한 포인트

- 골퍼가 느껴야 하는 느낌은 실제보다 과장되어야 할 때가 많다
- 그 느낌이 왜 필요한지 납득시켜야 한다
- 영상, 결과, 구질 변화로 보여주며 설득해야 한다
- 상대의 표정과 반응을 읽고 저항감을 관리해야 한다

레슨은 지시가 아니라 **새로운 몸 사용 설명서를 써주는 과정**이다.

6**AI 시대에도 교습가가 필요한 이유**

AI와 기술의 발전 자체를 부정하지 않는다. 분석, 콘텐츠, 대중 서비스 차원에서 AI의 역할은 분명 커질 것이라고 본다. 하지만 현장 레슨은 다르다.

AI가 대신하기 어려운 영역

- 사람의 심리와 감정 읽기
- 감각을 언어로 바꿔 전달하기
- 성향별 설득 방식 조절하기
- 레슨 시간의 분위기와 재미 만들기
- 1:1 관계 속에서 방향성과 확신 주기

즉 AI는 도구가 될 수 있어도, 교습가의 핵심 경쟁력인 **상대적 전달력과 인터랙션**까지 대신하기는 어렵다.

7

레슨의 퀄리티를 결정하는 것

기술보다 관계, 설명보다 신뢰

레슨을 서비스업으로 본다. 가르치는 직업이지만 동시에 상대가 돈과 시간을 지불하고 경험하는 고품질 서비스이기도 하다.

레슨의 퀄리티란

- 배움이 재미있어야 한다
- 방향성에 대한 확신을 줘야 한다
- 함께 목표를 세우고, 단계적으로 나아가야 한다
- 골퍼가 편안하게 마음을 열 수 있어야 한다

그래서 “회원과 골프 친구가 될 수 있어야 한다”고 말한다. 가볍다는 뜻이 아니라, 상대가 나를 믿고 따라올 수 있는 **관계의 밀도**를 만들어야 한다는 뜻이다.

8

신뢰는 어떻게 만들어지는가

강의 후반부에서 반복해서 나오는 키워드는 **신뢰**다.

신뢰를 만드는 요소

- 전달 방식의 무게감
- 진심 어린 태도
- 장사꾼보다 선생님에 가까운 마인드
- 당장 해결이 안 돼도 흔들리지 않는 태도
- 골퍼 앞에서 조급함을 보이지 않는 안정감

교습가는 모든 문제를 즉시 해결할 수 없을 때도 있다. 그러나 그 순간에도 “이 사람은 나를 도와줄 사람”이라는 믿음은 깨지지 않아야 한다.

그래서 교습가는 실력뿐 아니라 자기 자신을 어떻게 보여줄 것인지까지 훈련해야 한다.



기술 지도에서 가장 중요한 축

셋업, 그립, 피벗, 밸런스

레슨의 **80%**가 셋업과 피벗에서 끝난다고 본다.

왜 셋업과 피벗이 중요한가

- 많은 오류는 보상동작의 결과다
- 그 보상동작의 근원은 셋업과 축, 밸런스에 있다
- 체형과 생활습관, 골반 정렬, 손의 구조, 다리 길이, 손목 가동성 등은 모두 다르다
- 그러므로 같은 뉴트럴 셋업이 모두에게 정답일 수 없다

실전 적용 원칙

- ① 체형을 먼저 본다
- ② 맞는 그립을 잡고 있는지 본다
- ③ 골반, 무릎, 어깨 정렬을 본다
- ④ 축이 올바르게 형성되는 셋업을 찾는다
- ⑤ 그 위에서 피벗과 밸런스를 잡는다
- ⑥ 이후 남은 오류를 가지치기한다

즉 좋은 레슨은 보기 좋은 자세를 강요하는 것이 아니라 그 사람에게 기능하는 셋업과 회전 구조를 찾아주는 것이다.

10

자기만의 체계가 없는 교습가는 오래 못 간다

세미나, 교육, 이론 공부는 중요하다. 하지만 배우는 것만으로는 경쟁력이 되지 않는다.

중요한 것은 ‘나만의 체계’

- 어떤 문제가 보이면 무엇부터 고칠지
- 근원 원인이 무엇인지
- 어떤 순서로 교정할지
- 어떤 표현을 쓸지
- 어떤 케이스에서 어떤 오류가 파생되는지

이 구조가 머릿속에 정리되어 있어야 실전에서 흔들리지 않는다.

이를 **테크트리**라고 설명한다. 즉, 교습가는 정보를 모으는 사람이 아니라 자기만의 진단-해석-교정 체계를 가진 사람이어야 한다.

11

선수 레슨과 아마추어 레슨을 바라보는 태도

“완벽한 샷을 만들어줘야 한다”는 생각부터 버려야 한다고 말한다.

골프는 미스의 게임이다. 선수조차 완벽한 샷만 칠 수 없다. 교습가의 역할은 완벽을 보장하는 것이 아니라 미스의 마진을 줄이고 더 나은 방향으로 돕는 것이다.

이 관점을 가져야

- 과도한 자기압박을 줄일 수 있고
- 번아웃을 피할 수 있고

- 코칭을 장기전으로 가져갈 수 있다

12

번아웃을 피하는 법

번아웃보다 오히려 마음의 상처를 많이 받았다고 말한다. 그래서 택한 방식은 단순했다.

스스로를 지키는 원칙

- 가르치는 시간에는 최선을 다한다
- 대신 과한 기대는 내려놓는다
- 특정 선수, 특정 결과가 내 브랜드가 되게 하지 않는다
- 골프 외에도 나를 회복시키는 시간을 만든다
- 일주일에 하루라도 내 골프, 내 삶을 위한 시간을 만든다

결국 오래 가는 교습가는 많이 아는 사람보다 **잘 회복하는 사람**일 수도 있다.

13

실전에서 바로 적용할 체크리스트

첫 상담 때

- ✓ 무엇이 고민인지 먼저 묻는다
- ✓ 본인이 인지하는 문제와 실제 문제의 차이를 본다
- ✓ 클럽 궤도와 임팩트 결과를 먼저 본다

레슨 중

- ✓ 상대가 이해하는 언어를 테스트한다
- ✓ 기계적 설명이 맞는지, 느낌 설명이 맞는지 판단한다
- ✓ 결과 화면과 영상으로 납득시킨다
- ✓ 저항감이 생기면 감정부터 읽는다

기술 교정 때

- ✓ 체형과 셋업부터 체크한다
- ✓ 그립-셋업-피벗-밸런스를 큰 축으로 본다
- ✓ 보상동작에 집착하지 않고 근원 원인을 찾는다
- ✓ 나만의 교정 순서를 만든다

교습가 성장 측면에서

- ✓ 배운 이론을 써먹을 수 있게 연구한다
- ✓ 다양한 케이스를 경험한다
- ✓ 자기만의 테크트리를 만든다
- ✓ 신뢰를 쌓는 태도와 전달 방식을 훈련한다
- ✓ 번아웃을 막을 회복 루틴을 만든다

14**핵심요약 정리**

경쟁력 있는 교습가는 더 화려한 이론을 말하는 사람이 아니다.

- 상대의 문제를 끌어내고
- 클럽과 임팩트의 본질을 보고

- 그 사람에게 맞는 방식으로 설명하고
- 신뢰를 만들고
- 자기만의 체계로 결과를 쌓아가는 사람

**교습가의 경쟁력은 지식의 양이 아니라
해석의 깊이, 전달의 정확도, 관계의 밀도, 체계의 완성도에서 만들어진다.**

GOLFGONG · 경쟁력 있는 교습가가 되기 위한 효과적인 지도법