

领略高尔夫魅力，掌握商业中的“小球外交”

BUSINESS GOLF

[美] 帕特·萨默罗尔 等著

郭国玺 译



商务 高尔夫

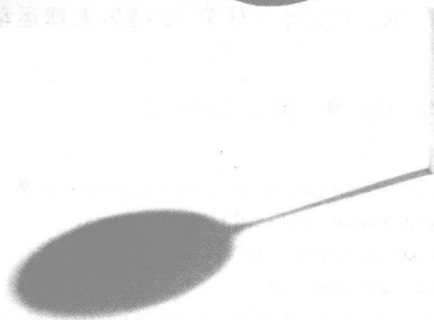
在球场上建立商务关系的艺术

東方出版社

BUSINESS GOLF

[美]帕特·萨默罗尔 等著

郭国玺 译



商务 高尔夫

在球场上建立商务关系的艺术

东方出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

商务高尔夫——在球场上建立商务关系的艺术/[美] 帕特·萨默罗尔等著. 郭国玺译. —北京: 东方出版社, 2008. 8

ISBN 978-7-5060-3286-5

I. 商… II. ①萨… ②郭… III. ①商务—研究 ②高尔夫球运动
IV. F7 G849.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 131889 号

BUSINESS GOLF © 2002 by Pat Summerall, Jim McNulty, John Creighton and Will Rhame.

Original English language edition published by Career Press,

3 Tice Rd., Franklin Lakes, NJ07417 USA.

All Rights reserved.

Chinese simplified language edition published by Oriental Press, Copyright © 2008

本书版权由北京版权代理有限公司代理
未经出版者预先书面许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书的任何部分
著作权合同登记号 图字: 01-2007-1494 号

商务高尔夫——在球场上建立商务关系的艺术

作 者 [美] 帕特·萨默罗尔 等
译 者 郭国玺
责任编辑 许 可
出 版 东方出版社
发 行 东方出版社 东方音像电子出版社
地 址 北京市东城区朝阳门内大街 166 号
邮政编码 100706
印 刷 北京智力达印刷有限公司
版 次 2008 年 8 月第 1 版
印 次 2008 年 8 月第 1 次印刷
开 本 710 毫米×1000 毫米 1/16
印 张 14.75
书 号 ISBN 978-7-5060-3286-5
定 价 36.00 元
发行电话 (010) 65257256 65245857 65276861
团购电话 (010) 65273937

版权所有, 违者必究 本书观点并不代表本社立场
如有印装质量问题, 请拨打电话: (010) 65266204

我的经验告诉我，高尔夫可以消除人们之间的隔阂，促进人们之间的自由交流，建立起持久的关系。

——帕特·萨默罗尔

你们赞同帕特的这一观点吗？我相信，我们可以十分肯定地说，大多数人都有通过打高尔夫寻找商业合作机会的经历。

本书假定的前提是：不管世界上的商业竞争多么激烈，一场简简单单的高尔夫球，如果规划得当、发挥良好，就可以变成最有价值的商业关系建立工具，供你自由利用。无论你是经验丰富的、优秀的高尔夫球手还是初出茅庐的新手，本书中所论述的观点、访谈和技巧都会帮助你更好地了解你的对手，你将学会如何更加自信地投身到商业博弈中去。

我们把一轮商务高尔夫看作是一轮普普通通的高尔夫比赛，只不过多了这样一个明确的目的，即与商业合作者、潜在客户或现有客户建立和谐的关系，并以此提升你的职业水平。

为了准确地表达本书的理念，我们作出了商业步骤的三个假设：（1）在开发和维持商业关系时，最重要的是建立关系；（2）要想做到领先一步、马到成功，我们必须采取措施把改善这一关系当作一种经常性的商业活动；（3）我们把打高尔夫当作培养这一关系的重要渠道。

广大读者朋友中有多少人听说过或被教导过“在练球场练球是

为了提高击球技能，但在比赛时却不要考虑球技的运用”？为什么？因为只有这样才能更专注于比赛的策略而非技巧。商务高尔夫也不例外，为了在比赛的间隙里让我们和我们的客户能够很好地放松和沟通，我们提出了高尔夫十诫（而非“十戒”），这是本书的精髓所在（见“文前”第5页）。

我们相信，随着你在高尔夫比赛中对高尔夫十诫的运用和理解，你不仅能够证明不管是在赛场上还是商场上，你原来可以如此有效地进行自我管理，而且更为可能的是从对你有利的立场来看，你的客户会发现你在重要场合下能够如此有效地沟通和处事，因而发现你所具备的良好自我管理能力。我们希望的是，通过这样的交流，你的客户会喜欢上你，更重要的是把你当作继续合作的人选或希望你和你再次见面，甚至在这次比赛中就会迫不及待地和你探讨潜在的合作机会了。

我们相信，读了本书之后，你也会同意我们的见解，你也许会比以前更享受高尔夫并从中受益。如果是这样，那就赶快加入我们的商务高尔夫吧！

我的经验告诉我，高尔夫可以消除人们之间的隔阂，促进人们之间的自由交流，建立起持久的关系。我遇到过一些人，最初我并不喜欢他们，但和他们打完一场高尔夫比赛之后，我发现他们并不是不容易沟通的人。我也发现，如果我愿意花些时间在高尔夫球场上结识一些人的话，我会用另一种思路去看待他们。我会看到一个人的好的一面和竞争性的一面，而竞争性在我们每个人的性格中都是存在着的，虽然我们平时未必会展现出这一特质。

我认为，在高尔夫赛场上每个人都是平等的，因而我们结为赛场上的朋友。我们自己有多强的个人能力并不重要，因为我们有差点制。我们的贫富差距也没什么大不了的，还是因为我们有差点制。差点制是个了不起的均衡器。即使我们有些人接受过训练或根本没接受过任何训练，这些也都不重要。因为根据高尔夫比赛规则和方式，我们都是平等的。当对手打出一杆漂亮的球时，你可以表达你的钦佩之情。有时候，对手打出的球也许是只有在美国职业高尔夫球协会巡回赛上才可能出现的奇迹，而同时你轻轻一击却击出一个30英尺推杆，这会让你觉得自己俨然一位高尔夫职业选手。在比赛结束时，你也许会这么想：“OK，我今天的表现真不错。”如果我们对生活也完全是这种感觉，那该多好啊！

帕特·萨默罗尔

致 谢

特别感谢给予我们无私支持和鼓励的人们，他们使这本书充满了创造力，他们是：温德尔·康迪特、安迪·J·金德尔、查克·露丝、尼克·阿法拉斯、莫莉·奥戴、里奇·欧迪索、弗雷德·里德利、霍默·海明威、汤姆·威尔逊、约翰·戴维森、美国职业高尔夫球协会的加里·科克和约翰尼·琼斯、伯特·林西克姆、M·凯瑟琳·波林特、彭尼·怀特、艾夫·汤普森、威廉·J·麦克纳尔蒂、唐·迪尔、勒妮·麦科勒姆、理查德·T·鲍尔斯博士、保罗·J·所罗门博士、休·J·麦克纳尔蒂、约瑟夫·多伊利以及布雷迪·菲茨西蒙斯。

还有另外几位，也以他们对合著者的影响和支持而给我们留下了愉快的回忆。他们是美国职业高尔夫球协会的保罗·亨特、丹尼·尚帕涅、吉尔·贡萨尔维斯、帕特·尼尔、戴夫·拉根、哈罗德·雷伯恩、戴维·P·雷姆以及汤姆·威尔森。

商务高尔夫十诫



1. 确定这场商务高尔夫的目标（第 46 页）
2. 认真挑选球队的每一个队友（第 54 页）
3. 提前到达球场，做好充分的准备（第 87 页）
4. 关注你的客人而非得分（第 89 页）
5. 把自我装进球袋中（第 91 页）
6. 采用一个球队形式，从合适的球座开球（第 95 页）
7. 在开球前制定游戏规则（第 122 页）
8. 随身携带一本 USGA 规则手册（第 125 页）
9. 在适宜的时候继续比赛（第 132 页）
10. 为每一场比赛设定认真的、有计划的跟进步骤（第 181 页）

Contents 目录

商务高尔夫十诫 / 5

第一部分 商务高尔夫基础

／ 第一章 商务高尔夫基础 / 003

商务高尔夫可以产生神奇的效果 / 004

男性和女性均适合的商务运动项目 / 007

高尔夫增长最快的部分 / 013

比赛分数并不重要 / 015

／ 第二章 私人球场与公共球场 / 017

私人高尔夫俱乐部 / 018

股权和非股权的高尔夫俱乐部 / 019

用餐体验 / 021

选择俱乐部时要考虑的几个问题 / 022

公共高尔夫球场 / 023

度假球场 / 025

有关付小费的其他建议 / 026

／ 第三章 沟通与和谐 / 029

要建立和谐关系，倾听和提出开放式问题是
必要的 / 030

张口闭口都是自己，对不对 / 031

不要急于求成 / 038

第二部分 比赛计划

／ 第四章 离开办公室之前 / 045

用于计划的时间可能超过比赛时间 / 047

／ 第五章 和俱乐部教练打球 / 051

俱乐部的职业教练可能是很好的资源 / 052

组好四人球队 / 054

确认信 / 055

／ 第六章 开球时间 / 057

但现在是凌晨 5 点 / 058

我没有比赛可参加，那么我做什么呢 / 061

度假俱乐部的情况如何呢 / 061

／ 第七章 课程、设备和着装 / 063

高尔夫课程 / 064

球具 / 066

还好，他们还没有提供球场传真 / 067

着装 / 069

儿童也有着装规则 / 070

／ 第八章 球童的潜在价值 / 073

球童、教练、密友 / 074

谁为球童的服务买单 / 076

霍默·海明威采访录	/ 078
少年高尔夫球课程	/ 080
第一杆球课程	/ 080
我们无法忽略的球童故事	/ 081

第三部分 到达球场

／ 第九章	准备工作	/ 087
	开球时间不是到达球场的	时间 / 089
	热身、室外练球场和练球区	/ 090
／ 第十章	两人至五人组	/ 093
	组织比赛的案例	/ 096
／ 第十一章	赌博、比赛、舞弊和玩笑	/ 099
	赌博	/ 099
	商务高尔夫讲究互相配合	/ 102
	比赛	/ 104
	要生意，不要赌博	/ 106
	赌球要适可而止	/ 107
	球场上的舞弊行为	/ 108
	玩笑	/ 111

第四部分 比赛

／ 第十二章	“现在比赛开始”	/ 117
	优先权和开球焦虑症	/ 118
	1号木杆和加击杆	/ 120
	一个小便宜	/ 122

规则是什么 / 125

重新认识应得的赏罚 / 126

不要做裁判 / 127

／ 第十三章 在球道上 / 131

先准备好的球员先击球 / 131

谁打球道第一球 / 132

球车道，不只是建议 / 133

沙坑与障碍 / 135

独自一人 / 136

其他高尔夫球员 / 136

我们都想知道准确的码距 / 136

给队友一些建议 / 137

／ 第十四章 果岭上 / 141

球痕和球位 / 141

推杆礼仪 / 142

做好推球准备 / 143

／ 第十五章 学做个球童吧 / 145

跟上前一队，但不要抢先或被人抢先 / 145

最后，但远未结束 / 146

第五部分 球场礼仪

／ 第十六章 如何礼貌地拒绝邀请 / 151

谁打邀请电话 / 153

／ 第十七章 好分数 / 155

杰茜和马丁 / 155

谁和谁应该坐在一个球车里 / 155

打球速度的提示 / 156

可以在半场时休息吗 / 157

可以边打边抽烟吗 / 157

关于常识性错误的趣事 / 158

由谁记分 / 159

你如何说你的分数 / 161

如何对待说谎的客人 / 162

／ 第十八章 球车礼仪和赛场安全 / 163

遵守球车规则，避免尴尬 / 164

谁开球车 / 164

你开球车 / 165

高尔夫的危险 / 166

有时候并不是击球者的过错 / 167

自然的力量 / 169

扔球杆的人 / 171

第六部分 第十九洞

／ 第十九章 礼物 / 177

／ 第二十章 跟进行动 / 181

已经有进展了，不要放弃 / 183

学会跟踪你的商务高尔夫成绩 / 184

感谢信 / 185

我们应该如此 / 186

派恩赫斯特的活力高尔夫 / 186

你的公司有高尔夫球顾问吗 / 187

其他发展商务的主意 / 188

第七部分 锦标赛

／ 第二十一章 赛场上的故事 / 193

帕特论电视高尔夫 / 193

匹兹堡奥克蒙特乡村俱乐部的美国公开赛 / 197

新泽西的松树谷 / 198

奥古斯塔的美国大师赛 / 199

／ 第二十二章 职业比赛的礼仪 / 203

／ 第二十三章 慈善赛 / 205

／ 第二十四章 巡回赛职业选手 / 209

不用挥杆也能实践商务高尔夫 / 210

尊重职业选手的“办公时间” / 211

智力或体力，观看起来都乐在其中 / 212

打出低分并不意味着你会赢得生意 / 212

赛后评论 / 215

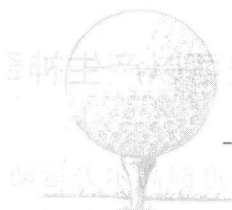
关于作者 / 216

后 记 / 218

第一部分

商务高尔夫基础





第一章

商务高尔夫基础

我认为，高尔夫可以使人们彼此间消除戒心，这是他们在商业活动中最难做到的。如果我们的目光越过办公桌，会看到坐在办公室里最有利位置的人，但在高尔夫球场上，我们的位置是平等的。在高尔夫球场上，我们不是面对面地坐在办公桌的两头，而是和处于同一起点的对手展开竞争。如果别的队员问我们“用什么球杆”或“离果岭的距离有多远”之类的问题时，好像我们都更愿意帮助对方。如果一个队员找不到球，大家都会帮他一起找。整个比赛，我们始终都在不断地结识新的朋友，从对方身上学习社交中的行为规范。如果我们可以在社交中相处，在商业环境之外的环境中了解彼此的兴趣，那么我们在商务交易中将有有一个更好的开端。不管有多少现金交易，只要我们互相信赖、彼此真诚，通过高尔夫就可以产生神奇的效果。高尔夫不同于其他任何运动，比如你总在乒乓球比赛中努力打败对方，你总在商业中努力从对方那里得到什么。而在高尔夫球赛中，你本身就不需要想方设法打败任何人，你要打的是一个物体——高尔夫球、记分卡或者高尔夫球道。你只是在竞争，而且主要是跟自己竞争，你要考虑的是：“在这场跟自己竞争的比赛

003

——帕特·萨默罗尔