

## 改革开放40年逐浪



# 健身私教： 一节课200元渐被寻常百姓接受

□本报记者 王春霞

实习生 郭玉琦 文 李英平 图

十多年前，鹰城便有了健身俱乐部，不过那时候只有一两家，人们对“健身私教”这个概念还很陌生。

最近两年，随着全民健身意识的增强，健身房如雨后春笋般在我们居住的小区周围遍地开花。除了一些本土品牌，一些知名健身品牌也开始抢滩入驻鹰城。据不完全统计，平顶山仅市城区已开设健身房30多家。

伴随着健身房的增多，“健身私教”作为健身房的标配，也逐渐被人们所熟悉，健身私教的从业者也越来越多。一节私教课200元已渐被寻常百姓接受。

连日来，记者走访市区一些健身俱乐部，采访了几位健身私教的从业故事，希望通过他们来了解健身行业这一朝阳产业的发展变化。



张玉琦在为健身者纠正器械锻炼动作

## 科班出身的私教

9月19日下午，运动家健身俱乐部，一些市民在这里健身，或跑步或做器械。当天下午，张玉琦没有私教课，在器械上锻炼自己的形体。作为一名健身私教，健身是他们每天的必修课，因为只有自身体态美，才能对会员有说服力。

张玉琦今年30岁，身高185米，体重90公斤，一身肌肉。去年曾参加杭州“高菲杯”健美健身锦标赛，并打进半决赛。那是他第一次参加健美比赛。

张玉琦从事健身行业并非偶然，他的父亲是足球运动员，他从小就喜欢运动。2007年，他记得第一次踏进中兴路的蓝色快线健身房时，看到那么多叫不出名的器械，感觉很新鲜。他自嘲当时甚至连跑步机都不会开。

“那时候健身房没有巡场教练，私人教练也很少，我就是看别人怎么练，我就怎么练。”张玉琦说，直到后来上了河南大学，他才算真正开始接触到健身教练，一位开封的老师教他如何使用那些器械。作为田径专业的体育生，他天天到运动中心健身，终于练出了六块腹肌。

不过他坦言，那时候不懂练与吃的结合，力量训练必须补充大量蛋白质，需要通过牛肉、鸡胸肉、鱼肉等瘦肉来摄取。后来，他开始接触《健与美》杂志，才了解到健美营养方面的知识。

毕业之后，张玉琦先是准备考研，失败后按照父母的意愿，进入一家证券公司做销售。坚持了两年，他还是辞职了，遵从自己的内心到郑州一家健身房做健身教练。他认为，这是他人生的一个转折点。

那时郑州的健身房对健身教练需求量很大。他边做边学习，也通过了中国健美协会(CBBA)高级私人教练的认证考试，拿到了职业资格证书。

一年前，张玉琦回到平顶山继续从事健身私教，教课的同时他开始尝试走上健美竞技之路。“健身房是一个看业绩的地方，做私教需要推销自己，现在是底薪2000元加授课提成吧。”对于目前的收入及生活状态，他表示满意。

## 做印染的私教

李沛萌是张玉琦的同事，这位39岁的汉子性格爽朗，虽然进入私教行业已有8年之久，但见到记者后第一句话便是：“做私教之前，我是做印染的，还从事过多种职业。”

印染和健身私教，听起来八竿子打不着。而李沛萌的经历确实丰富：当过兵，从星峰集团下岗后，当过协警，在浙江一印染厂当过保安、检查组长、后勤科长等，他一直为生活打拼奋斗着。

他说，虽然在浙江打工时工资很高，但工作压力大，身体透支严重，晚上睡不好觉，血压一度高到180mmHg。当时，李沛萌到健身房健身时，认识了一位健美的教练，萌生了做健身教练的想法。

2010年，李沛萌决定转行，先到一家名为“体适能”的健身培训机构培训5个月，

学费加上吃住费用花了四五万元。“那段时间虽然每天训练得很辛苦，但是很开心。”他拿到了盖有国家体育总局公章的健身教练从业资格证。

2011年，他在上海“兆韦德”健身机构做私教。“那时候，上海的健身行业很火，健身房很多，文化层次越高健身意识越强，私教每小时的课时费已经300元以上。”回忆在上海打拼的3年多时间，李沛萌的话语中仍透着一种恋恋不舍的味道。然而，当时李沛萌在徐家汇，妻子则在浦东一家电脑厂打工，平时见面时间不多，而4岁的儿子在平顶山成了留守儿童。2014年7月，为了结束这种局面，他和妻子回到了平顶山。

李沛萌说，回来时，黄金时代健身俱乐部已倒闭，他在南环路的阳光奥体健身中

心做私教。那时候鹰城市民的健身意识已经增强，但健身房还不是很多，私教课很好推销。只不过一节课费用一般是100元。

四年后，平顶山的健身房已是遍地开花，一节私教课的价格已涨至平均200元，但是健身房之间的竞争也越发激烈。当不远处一家健身房开业后，阳光奥体由于装修设备陈旧，渐渐被市场淘汰。李沛萌等几位私教一直陪伴着老板坚持到最后，老板把他们推荐给了现在的健身房。

经历了健身行业的浮沉，李沛萌一边做私教，一边钻研着中医养生的知识，他对转行健身并不后悔：“现在起码拥有一个强健的身体，生活状态也很好。现在大家的健身意识越来越强，我希望把正确的健身理念、科学的健身方法带给大家。”

## 学油画的私教总监

32岁的王理，个头不高，来平顶山只有一年多，目前是炎华健身的私教总监。炎华健身是平顶山学院毕业生创立的一个健身品牌，在市区已经有7家连锁店。王理每天在这7家店之间来回奔波，培训和管理私教，月收入两万多元。

王理是焦作人，大学学的是油画专业，却一直热衷健身。2004年，他可以连续做1500个以上俯卧撑。大学期间，他就在健身房打杂，收拾整理器械。大学毕业后，他在北京一家健身房打工。随后几年，他一

直辗转在打工的健身房和培训机构之间，打工的收入几乎全部用到了健身培训上面。除了学习健身的相关知识，他还学习私教运营、会籍管理，提升自己的管理水平。

王理说：“私人教练是针对会员做一对一的训练和指导，是需要给会员量身定作训练计划和饮食规划的。一名合格的私教，需要通晓人体生物力学、生物解剖学、营养学、运动康复学、中医养生学这五大模块的知识。好的私教需要掌握会员的食、

宿、行，会员是否能按照训练协议执行，每天摄入的卡路里有多少，每日三餐吃了什么，喝酒了没有，情绪上有什么变化等，否则就达不到想要的效果。”

王理解释说，一个人通过训练增肌之后，人体的基础代谢增强，就相当于发动机的排量增大了，就算坐在那儿不动，可能比有的人跑步消耗的能量都要大。就像他自己，每天要坚持训练保持这身肉，需要吃六到八顿饭，每天要吃一公斤牛肉。

## 私教月收入平均6000元

采访中，记者遇到了在工商部门工作的李先生。李先生今年47岁，身材保持得很好，显得很年轻。由于肌肉含量高，体重75公斤的他却看起来很瘦。他从12年前开始到健身房锻炼，如今，每周坚持健身三四次。

谈起健身的感受，李先生说：“如今，大家的健身意识提高了，身边越来越多的人加入到健身的行列。现在流行私教，不少人也开始请私教了，毕竟在专业教练指导下，锻炼起来更科学，效果会更好。”

采访中，几位私教告诉记者，私教课对

普通市民来说，十年前还属于高端消费，现在已经越来越被大众所接受。目前，肯花钱购买私教课的鹰城市民中，有80%是为了减肥，剩下的20%则是为了健身塑形。在80%的减肥会员中，以女性会员居多。

王理说，目前，平顶山市场上的健身私教课的价格不一，有的一二百元，也有的高达五六百元，私教的月收入平均6000元。

市民刘女士生完二胎，体重增至七八十公斤，为了减肥塑形，花两万元买了李沛萌的私教课。在他的指导训练下，刘女士5

个月减掉了9公斤，明显瘦了一圈。他说：“减肥的同时要达到增肌塑形，不能单纯以减少多少体重来衡量。”

据王理介绍，平顶山目前已有30多个品牌健身房，竞争激烈，不少健身房在打价格战。随着健身行业的兴起，从事私教职业的人越来越多，由于门槛较低，难免鱼龙混杂，而且也存在流动性大、跳槽率高的现状。但是，通过市场的优胜劣汰，他相信健身行业这个朝阳产业一定会越来越好。