



起底健身房乱象：

美发师、厨师摇身变教练 男教练认十几个学员当“干姐姐”

男教练认十几个学员当“干姐姐” 完不成业绩被罚吃辣椒

“80后”杨煦被朋友带到健身房，一名教练主动拉他做了一组高强度的“体能测试”，杨煦感觉身体很不舒服。教练添油加醋称他身体状况很差，还不如50岁的老头，必须马上开始健身。杨煦糊里糊涂被“忽悠”买下了5000元的私教课程。

记者在北京、上海等一线城市走访发现，为吸引消费者办卡买课，一些健身房套路百出，令人防不胜防；年卡费动辄数千元甚至上万元，私教课价格更高。

■ 新华社“新华视点”

记者 马晓媛 刘扬涛 高剑飞

“美女、帅哥，健身了解一下！”走在城市大街，很多人都曾遇到健身房的店员派发广告传单。随着健身变得火爆，部分健身房的价格也水涨船高。

“90后”宋明超的健身之旅从两年前开始。“忽然感觉身边人都开始健身，见面不见面聊的都是这周练了几次、练什么动作、吃什么补剂。”在微信、抖音等社交平台上，粉丝量在百万以上的健身“网红”不在少数。

近十年来，中国的健身房数量呈爆发式增长。国家体育总局统计数据显示，2019年全国健身房总量已超过10万家。

随着竞争日趋激烈，健身房千方百计拉人头。一位健身教练讲述他曾目睹的事例：有教练推销课程，一位女学员以“没带钱，下次再买”为由婉拒，教练不依不饶，说“没带钱没关系，可以押东西”，最后竟把女

学员的结婚戒指押下来，惹得女学员的老公来大闹了一场。

在大众点评网等平台，不少网民讲述“被逼单”的遭遇：“被教练强制买了个课程，两个肌肉大汉堵着过道弄得我不敢走，态度极其恶劣。”“被两个教练夹在中间，两个人一个红脸一个白脸，最后花了两个月工资买课。”

记者了解到，健身房教练身上大多承担着销售任务，销售业绩直接关系到教练的收入。一些健身房还会向教练收取“保证金”，没完成业绩就要没收。还有健身房规定，完不成业绩的要罚吃辣椒、芥末、柠檬，甚至遭受辱骂、剃头等羞辱。

“以前针对教练的培训只教技

术，现在已经把销售技巧都放进来了。”资深从业者刘进说，“从接待到成交，该说什么、做什么，是一整套流水线式的操作，就是为了让客户没办法拒绝，提高销售额。”

业内人士吐露，为留住客户，健身房还会运用一些“潜规则”。比如把男会员安排给女教练带，女会员安排给年轻的男教练带，一些健身房甚至鼓励教练“打感情牌”，“像谈恋爱一样维护学员”。

一位教练告诉记者：“有个男教练认了十几个学员当‘干姐姐’，还有教练对客户有求必应，陪聊天、陪吃饭、陪逛街……”



美发师、厨师摇身变教练，健身变伤身

曾在石家庄一家健身房请了私教的张晓超说，办卡时教练说得天花乱坠，安排了详细的训练计划，办卡以后就敷衍了事。

“刚开始教练主动找你约课，后来就得你主动找他，如果不找他也不管你，给人感觉就是巴不得你不来。”“办卡时说每次练完都会给我做全身放松，后来每次练完就说下一个会员来了，不管了。”

在当前的健身市场，私教爆红。但记者采访发现，健身教练的入门门槛较低，相当一部分教练都是经过两三

个月培训就上岗，有的甚至“一周速成”。

“看到健身教练挣钱多，很多人都入场了。”健身业内人士李星然说，有的教练可能一两个月前还是美发师、厨师，有的是在健身房做销售、街上发传单的，一旦店里缺人就“赶鸭子上架”，简单培训后换身衣服就充当教练带顾客。

一位健身房经营者坦言，他的健身房里有11个教练，只有4人经过了相对专业的培训，其余的都是非专业，简单培训一两个月就上岗了。“现在行业内超过一半的人可以说都是速成教练，真正专业的健身教练很少，优质教练更是稀缺。”

记者以应聘者身份咨询了部分健身房。一些健身房明确表示，即使零基础，也可以先应聘会籍顾问，边积累客户边学习考证，“市场上资格证很多，很好考。”

记者发现，市场上有大量教练培训机构，缴

纳一两万元，集中培训两三个月，就能拿下多个资格证书。这些培训的质量参差不齐。一位健身房经营者说，他对持资格证书的求职者进行笔试，考的是最基本的健身知识，但大部分人连及格分都达不到，“培训水分比较大。”

业内人士表示，教练专业性不足会给健身者安全带来隐患，有可能造成膝盖半月板损伤、肌肉拉伤、腰椎间盘突出等损伤。

太原市民王磊告诉记者，他之前曾在位私教指导下训练卧推，“比我平时练的重量加了10公斤，练了一段时间就觉得胳膊不舒服。当时也没在意，但是两三年了这个地方还会间歇性地疼，医生说很可能是当时的运动损伤。”

更有个别素质低下的健身教练，对消费者进行人身侵害。去年，浙江温州一家健身会所员工在对顾客王女士进行肌肉拉伸时，竟将其裤子裆部剪开，最终因涉嫌猥亵被处以15日行政拘留。



规范企业行为，营造健康的竞争环境和消费环境

“近些年健身行业取得了爆发式增长，各种乱象也随之出现。”健身平台企业CHIN-AFIT总经理闫四海说，“目前行业已经有进入调整期的迹象，越来越多的人开始认识到，要想长久发展，必须换个活法。”

一些专家认为，要保障健身行业健康发展，维护消费者合法权益，还需完善相关法律法规，加大监管力度，强化行业自律。

为推动健身行业良性发展，一些地方开始探索相关做法。今年以来，上海、北京等地相继发布健身行业服务合同示范文本，其中提到的“健身会员卡办卡7天冷静期”备受关注。

北京志霖律师事务所律师赵占领等专家表示，整体来看，相关规范仍然滞后于当前健

身行业的发展，立法机构和相关部门应当尽快加以完善。

加强行业自律也成为不少业内人士的共识。北京师范大学体育与运动学院教授毛振明建议，有关部门应当鼓励健身行业协会的建立和发展，通过行业协会来凝聚行业共识、制定行业规则，如设立从业标准和门槛、明确行业服务规范、建立从业机构和人员“黑名单”等，从而规范企业行为，营造健康的竞争环境和消费环境。

针对行业门槛低、人才短缺问题，业内人士提出，相关部门和行业协会要加快推动建立更专业有效的健身教练培训标准和教练资质认证体系，保证健身教练具备相应的专业素

养。此外，体育院校应加大对社会健身领域专项人才的培养，可考虑设立社会健身专业，对接健身行业用人需求。

闫四海等业内人士表示，传统健身房要克服目前短板，必须转变经营观念和经营模式，强化服务意识，打造过硬的课程内容，不断增强核心竞争力。

此外，业内人士和专家还提醒消费者，在面对健身房里眼花缭乱的课程和可能出现的销售套路时，要保持清醒，理性消费；在自身权益遭遇侵害时，要增强维权意识，学会运用法律武器维护自己的正当权益。

3



2

