

健身房乱象调查



“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。

1

认学员当“干姐姐” 陪吃陪聊陪逛街

“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。”在抖音、微博、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……”

2

厨师变教练 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。”

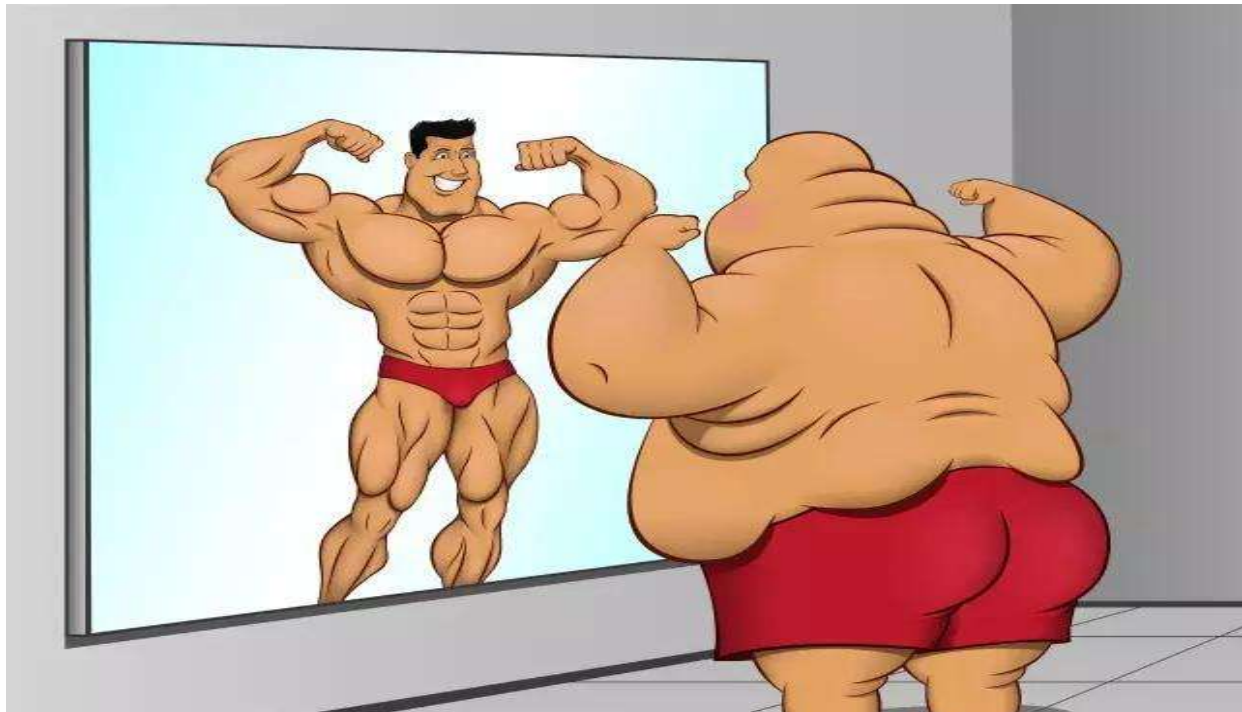
记者发现，市场上有大量教练培训机构，缴纳一两万元，集中培训两三个月，就能拿下多个资格证书。这些培训的质量参差不齐。一位健身房经营者说，他对持资

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。



3

让健身行业更“健康”

“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CHINAFIT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，在面健身房里眼花缭乱的课程和可能出现销售套路时，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。

据新华社电