



Max 帮助训练。摄影 / 林一波

场馆、服装、餐饮等方面，“做成一个完整的生态链”，从而吸引更多优质人才的加入。

“这不仅是一份生计，更是一个光鲜、有前途，可以为之奋斗一生的事业。”Max 强调，唯有如此，教练们才能更专心地做科研，为会员带来更好的教学和课程；反过来，会员练得开心，有提升，就自然成了你最好的销售，“这是一个良性循环”。

“目前，我们两家店常规会员在 400 人左右，平均每月上课人次达到 6000 左右。会员年龄最小的在 10 岁左右，最大的有五六十岁。”Max 表示，One Nation 的规模已经远远超过了美国的体量，“是时候做出改变了”。

于是，在周年赛的当天，Max 宣布“One Nation”升级重塑，并更名为“Project One”，“我一直想做中国人自己的品牌和属于我们自己的高强度体能力量训练，但‘One’对我来说，是一种传承”。

Max 告诉记者，这份事业最大的满足感和成就感，就是看到会员的改变。“不仅是运动表现上的提高，还有为人处事上

的改变。”Max 记得有个女生来馆之初，就是想走捷径快速减肥，但又怕辛苦，在团队训练中总希望别人能帮着自己一点。但后来，她学会关注别人，也会主动去承担，连审美的标准都发生了改变。

而在推出区域饮食特训营之后，有更多的会员和 Max 分享了自己的慢性病史，“很多人的疾病得到了治愈。他们会说来这训练是一剂真正的解药，救了他们的身体”。

全新的“第三空间”

“社群的凝聚力”，当谈到 P1 与传统的健身房最大的区别，Max 脱口而出，“这里人和人之间是愿意交流的，是具有社群氛围的”。

Joan 也提到，在她看来，选择到这里训练的人，从某种意义上来说，都是同一种人——非常积极向上、阳光的，生活中也愿意挑战自我，“一个特别充满正能量的地方，年龄在这里变得不明显，也不重要”。

也因此，比起同龄人，Joan 的交友圈更为年轻。去年国庆节，她就和小伙伴一起去西班牙徒步旅行，这也成了她终生难忘的美好回忆。

Max 认为，社群的凝聚力是非常强大和可怕的，“这次周年赛只有一百多人参加就已经这样热火朝天，你完全可以想象未来到三四百人时会是一个怎样的场景”。

“明年带会员去卢湾体育馆比赛”，这并不是 Max 的随口一说，“会员间的比赛肯定会定期举办，而且是用办全力游戏的规格去办”。而在上海开 5-10 家分店，发展到 1000 人的社群规模，是 Max 下一步的小目标。据他透露，第三家分店已经在积极筹备中。

“从第一个会员走进这里，我们的使命从来就不只是诠释最专业的课程，而是给所有人带来一种全新的生活方式，渗透你的生活，改变你的意志……”Max 进一步表示，P1 力图让人们在家庭、办公之外找到新的流动性空间，“因此，在未来的馆内，我们也会打造专门的社交区域”。

事实上，这样的“第三空间”已经在逐渐形成。记者在馆内看到，有的会员 18 点来上课，21 点才走。而有的会员即使不上课，也会到馆里看看，见到每个人都会热情地打招呼。

“P1 就是要成为每个会员每天能度过最快乐一小时的地方，即便只是过来玩玩手机，看看别人训练，帮伙伴加油。”说到这里，Max 显得信心十足。■