

为什么离开了呢，无非是因为钱，我现在的收入几乎是当年在工作室的三倍。

C 教练：老爷叔学员，不能配个“美国队长”教练

在健身房教学员，我摸索出了一套经验——如果一上来就表现得很专业，往往吃力不讨好。要是把学员练伤了，他投不投诉另说，但肯定不会再买你的课了。有没有人买课，在竞争残酷的商业健身房，是教练的“第一法则”。

外人可能有点奇怪，难道教练的服务不就是给学员好好上课吗？但是好好上课也分很多种，前面讲的那种，不分情况，把人练伤了，我们就会觉得特别傻。

我在健身房带课近两年了，据我的统计，真正想要练得很好很专业的学员，只占很小一部分。绝大

部分人买课，也只是给自己找个借口来活动下筋骨。更有甚者，只是来聊聊天，放松放松。

我碰到的学员里面，要求我下狠劲训练他们的几乎没有，要求我别把他们练太狠的学员倒是蛮多——我商业健身房教练，第一宗旨就是“不能把人练伤”。

有位大叔，估计住得离我健身房不远，不但自己来，还带他儿子一块来。他最初买了100节课，其中有一半是专门的拉伸课。我当时就听他儿子吐槽，说为什么要在健身房买这么多拉伸课，有钱去外面盲人按摩不是更好？我心想，这还真不一样，锻炼完拉伸是很有必要的。

而大叔非常客气，客气到每次我让他练动作，他一定会跟我“讨价还价”。我让他练4组，他就说3组；让他每组做12个，他只做10个。我一旦让他多练两个，他就一副“停下”的表情，然后总是说：“我老人家，年纪大啦，少练一点，要求

别太严格！点到为止！”力量增长肯定是要不断突破极限的，但他们很多人都像这位老爷叔一样，跟我说，点到为止。

跟我风格相反的是很多“小馆子”，也就是商业健身房以外、工作室类型的健身房。我见过一个小馆子，很多人去那里练，都是因为那个地方有个教练——那个教练，怎么跟你形容呢，身高185，体重起码200斤，身材大概是漫威电影《美国队长》主演克里斯·埃文斯那种，大家习惯叫他睿哥。

刮风下雨，酷暑严冬，只要没有意外状况，会员总能在健身房见到睿哥的“怒吼”：“蹲！给我蹲！别怕，蹲下去，死不了！”

我第一次见到睿哥，他正在带一位学员练深蹲。一开始，看着哑铃片越来越重，学员还面露难色，不相信自己能蹲下去。结果被他这么一吼，半信半疑也就蹲下去了。结束了睿哥就笑着拍拍他：“你看，你没问题的，你蹲得不是挺好？”

只要睿哥在，整个健身房都响彻他的吼声。所以我说，不同的健身房，会员需求各不相同，这也决定了教练的路数，画风截然不同。

D 教练：万万没想到，最舍得买课的，是“社恐”学员

我工作的健身房开在一个白领聚集的园区周边，每天都有年轻的新面孔走进健身房，有些人打扮光鲜亮丽，各种专业装备穿戴整齐，给人一种根本不差钱的感觉——你以为能很容易成功卖课吧？其实不然，恰恰这种人最难搞定。

下图：不差钱和佛系，越来越成为健身房学员最显著的特征。

