



据我的观察，一个人最终愿不愿意买课，跟他穿什么牌子的衣服和鞋子来健身，基本上没有关系。这几年的新趋势告诉我：那些有着“社交恐惧症”的年轻人，似乎更愿意花钱买课。或者说，花钱找个与自己的世界完全无关的人聊聊天。

让我印象最深的是一位程序员。一开始他刚来，我们找他聊天，很明显他没什么兴趣搭理我们。中间不知道发生了什么，但当这名程序员再来健身房时，距离上次已经过去了足足半年。这一回，我抱着试试看的心态前去搭话，没想到对方直接买了我两百节课，总价约四万块钱！事后，我复盘了一下，觉得可能自己半年还没换地方这件事，让对方觉得还挺靠谱，最后才迅速下定决心。

大部分人买课，真的只是给自己找个锻炼的借口。我有个30来岁的男学员，用现在流行的说法就是“死宅”，平时没事一定不出门，躲在家不停吃零食那种。我带他练

了几个月，结果身材看上去没有一点变化。后来他直接告诉我，他不在意有没有肌肉，或者体重是否减少——通过锻炼，即使一直胡吃海喝，也没有继续变胖，他就心满意足。

健身房现在对都市男女来讲，更多是个社交场所。有没有发展出“超友谊关系”的？我倒没遇到过。不过，自己没有，不代表身边同行没有。我上一家健身房有个同事，和一位新会员没聊多久，就成功让对方买了课。一开始没买很多，但那位男会员热情高涨，三天两头来锻炼，除了指导上课时有些身体接触，还很喜欢在微信上找我同事聊天。我同事说，大概买课后20天，越来越“不对劲”，直到对方明确提出来想跟他“交往”，他才反应过来：原来这会员是gay。

第一批课上完后，我同事想让他继续买课，但对方的意思就是，如果能继续“发展”，才会买课。这不就尴尬了嘛，我同事是直男啊！

上图：大部分人买课，真的只是给自己找个锻炼的借口。

所以这件事最后就这样没了下文。

E 教练：除了“佛系”学员，还有“不差钱”的老板

不差钱和佛系，越来越成为健身房学员最显著的特征。

有一位做生意的“大老板”也是我的学员。“大老板”总是在傍晚，或是晚饭尚未开始之前来健身。上课过程中，十有八九能看到老板一手举着哑铃，另一只手拿起手机，安排待会儿的饭局。老板本人的说法倒是和程序员相似：假如我不来跟着你练，照我这样吃喝，早就完蛋啦！

我见过最“土豪”的学员，还要数另一位老板，可惜是我同事的学员——当时正逢月底，老板的教练提到自己还差业绩，结果人家二话没说，一出手又买了上百节课。总共几百节课，不知道要上到猴年马月。

我自己的“土豪”学员里，还有一位老板娘也很夸张——她不但会一下买几百节课，还会同时买健身房里好几个教练的课，搞得健身房所有教练都是她教练。老板娘没事的时候，能在健身房待上大半天——先自己热热身，然后我一位教练带她练一些动作，结束之后另一位再给她拉伸——但从结果看来，她好像也没练出很好效果。

看到这里你多少明白，对于商业健身房的教练而言，教人锻炼只是基础中的基础。健身教练显然始于健身，但如今健身房的高资金周转、快速盈利的商业追求，都使得教练们要做到的，远远不止上课那么简单。有时候，“陪伴”比锻炼更重要。[E]