

西安市商业健身俱乐部私教行业现状调查与分析

胡晓波 张全成

(西安石油大学 陕西 西安 710065)

【摘要】国家正在大力推进体育产业的发展,并将全民健身上升为国家战略,随着现代人生活水平的改善,有很多人已经注重身体健康了。本次研究的最主要目的的内容是了解现在西安市商业健身俱乐部的私人教练的发展现状和目前工作中出现的问题。以及对部分高校体育运动相关专业大学生的就业发展方向的选择做出了指导性的参考借鉴。通过对西安市商业健身俱乐部现状的分析,运用文献资料、问卷调查、比较研究方法、数理统计和逻辑分析等方法,对商业健身俱乐部私教状进行统计分析和数据分析。针对教练员日常工作的问题提出相应的对策,以期能够改善当下健身俱乐部私教存在的问题。其中具有专业培训正式执业上岗人员占比达85%以上,教练员专业队伍中私教教练人员占比50%,团操教练人员占比40%。工作职能不同水平也有着较大的差别,从事健身项目的教练需要良好的沟通能力及职业素养,还需要由大量的专业基础知识做保障,才能成为一名合格的私人教练员例如:运动生理学、运动解剖学、运动保健学、医学等。不断学习和加强新型运动及锻炼方式方法,以便适应会员的多种需要及大众体育发展。

【关键词】商业健身俱乐部;健身教练;行业现状

1 绪论

改革开放以来,全民健身产业得到国家的大力支持与推广,随着中国社会经济的高速发展,人民的生活水平得到很大的提高,同时越来越多的人开始关注自身的健康问题^[1]。在信息时代,面对各式各样的新挑战和困难,我们必须要继续学习以及适应和接受它的变化。信息时代的到来带来了社会的变化,竞争日趋激烈,高科技产业对人力资源的需求日益明确。在如此高强度和快速的工作节奏中,人需要足够的能量和健康的身体。在保持良好的生活方式、工作和睡眠时间的同时,合理地参与健身活动也是必要的^[2]。因此,健身的功能价值更为重要,健身俱乐部数量增长较为明显,商业性的健身锻炼俱乐部凭借着提供健身锻炼的场地完全不受周围外物环境的干扰和影响以及科学合理的效果,受到广大热爱健身人士的欢迎^[3]。通过全面健身计划的推出,国家对大众健身场所的扶持及优惠政策,商业性健身俱乐部发展迅速。健身行业的快速发展,产生了一个新兴的职业——健身教练员。健身房的发展队伍越来越大,私人教练作为俱乐部的最重要组成部分,私教课程是健身房很大的收入来源,这方面的收入是私人教练能力的体现,再通过好的管理能够激发私人教练的工作激情,让健身中心的私教总收入翻倍。

2 研究意义

通过对西安市部分商业性健身俱乐部的走访和对教练员的访谈调查,整理出来教练员工作中的问题,清晰的体现出健身教练的特点。对大学生就业方面也有很多指导性的借鉴,尤其是具有体育背景的大学生。

3 研究对象与方法

3.1 研究对象

西安市部分商业健身俱乐部:西安亚特体育俱乐部、西安美格菲健身俱乐部、零距离健身俱乐部、蓝积木健身俱乐部、古德菲力健身俱乐部中的健身教练员。

3.2 研究方法

3.2.1 问卷调查法

针对西安市部分商业健身俱乐部中的健身工作人员发放调查问卷,总发放100份,回收100份,有效问卷90份。

3.2.2 访谈法

调查的西安市部分商业健身俱乐部健身俱乐部,对于所调查的健身工作人员做出部分拓展性的问题调查,记录并总结。

3.2.3 文献资料法

通过西安石油大学图书馆查阅资料、知网数据库等,基于健身行业研究的概念,检索了国内外文献,对这些进行了分类和分析。梳理了关于健身俱乐部教练的内容,将其作为本研究的基础。

3.2.4 数理统计法

将统计调查得到的信息,分析健身俱乐部各个职业的工作内容以及相关对比情况,进行数理统计。

4 结果与分析

4.1 问卷调查统计

将西安市教练就业分类,俱乐部工作职位中私人教练人数占比最多为50%,由此可见私人教练是整个俱乐部工作职位中的核心部门。其次是兼职团操教练占比为33.3%,这是由于团操课程带来的氛围和感受与私教有所不同,大多数会员会选择团操课,也是团操教练人数占比第二的原因。巡场教练和专职团操教练的人数占比均为6.7%,租赁场地培训占比最少为3.3%。

总体的来对比其他职业现在西安市收入还算高的职业。可能因为工作种类不同导致工资参差不齐。调查中教练有66.6%的人能拿到4000元以上,其中可以拿到10000万左右的人数占比16.6%,数据非常可观。最主要的是教练中还要部分在校大学生和兼职人员,体现出健身俱乐部教练员这个职位的优势。

表1 私教从事工作时间分析表

选项	人数	比例
1年以内	15	33.2%
2年	10	22.2%
3年	10	22.2%
5年	5	11.2%
5年以上	5	11.2%

从表1可得出结论:最明显的数据可以看出新教练较多,教练员中第一年参加工作的人数占比33.2%,第二年参加工作的人数占比22.2%,第三年参加工作的人数占比22.2%,1年以内、2年、3年工作年限占比77.6%,这个数据表明新手教练员占比将近八成,体现出教练员这个职位的年轻化状态。

调查教练员中参加过培训的人数占比86.7%,占到绝大多数,侧面表明这个职业需要专业的知识技能体系才能支撑教练员去上岗工作和未来发展,但是也有少数教练员没有参加过培训,我建议无论是俱乐部内组织还是教练员自己外出参加培训都可以,因为这是提高一个教练员职业素养及技能的有效方法,可以让教练员更好的发展。

调查教练员当中每日工作8小时以上占比为37.8%,每日正常工作时间工作7-8个小时的教练员占比17.8%,每天工作2-3个小时的教练员占比22.2%,每日工作1个小时和每日工作4-6个小时的教练员占比较小相差小,从这些数据可以看出,健身教练这个职位相比较较为辛苦,因为职位不同工作性质也不同,

有4成左右的教练员工作在6小时以内算是较为轻松的。分化之所以这么明显是因为和工作性质有关。

工作没休假的占比11.1%，工作休假一天的占比44.5%，但是自由休假占比20%能体现出这个职业的个人自由度很高，休假的自由度相比较其他职业来说特色鲜明！能休息两天的人数占比是13.3%，没有休假的人数占到了11.1%，说明这部分教练工作是很辛苦的。也能从这个数据表中侧面看出教练员这个职业较为看重业绩，当然业绩和工资直接挂钩。因为教练员的底薪工资并不高。

调查教练员中是体育类院校毕业人数占比55%，非体育类院校毕业人数占比45%，人数占比较多，由此可见健身教练员对专业要求较低。

在校学生的占比占到25.5%，这个数值说明，或许是兼职及其他原因，这些学生在上学的时候已经迈入了进入社会的第一步，已经开始参加工作或者兼职。非在校学生教练员占比74.5%。

4.2 对比分析俱乐部调查统计

从表2可得出结论：兼职团操教练员在工资占比中是最低的，可以看出2000元以内的这个薪酬当中，占到了总人数的73.3%，在4000元薪酬中占到了73.3%；相比较而言私人教练的薪酬，在4000元以上的所有薪酬中都是排在第一位，也只有私人教练能够拿到每个月10000元左右，也只有私人教练每天工作8个小时以上，收入的多少跟工作强度是有很大关系的。

私人教练的工作时间比较固定，因为工作职位的原因最少的也是每天工作4-6个小时，占比9.1%，正常工作时间7-8个小时的比较多，占比62.5%，而8个小时以上的也是占比最多的，占到了总调查人数的100%。而兼职团操教练员每天的工作时间在1小时的占比100%，2-3个小时的占比95%，可以表明绝大部分兼职团操教练员的日常工作时间比较少，工作时间自由且灵活度高。

5 结论及建议

5.1 结论

通过对俱乐部的调查后，对俱乐部教练员的工作基础情况有了以下了解：

5.1.1 私人教练属于健身俱乐部的核心部门，私人教练员

是整个俱乐部工作人员中人数占比最多、工作时间最长、工作强度最大的，与此同时薪酬是所有教练中最高的。只要是这个健身俱乐部的会员以后，大部分会员的后期指导工作、体测、计划制定等等内容都是有私人教练来完成。

5.1.2 健身俱乐部管理混乱，对于教练的未来规划没有明确的指导，管理体系较为落后。

5.1.3 私教参加工作时间大多在三年以内，就业时间短，流动性较大，工作经验不够充足。接触过培训的教练占大多数，但是体育类院校毕业的私教占一半人数左右，非体育类院校毕业的私教有可能存在专业知识技能不足。

5.2 建议

5.2.1 私人教练不仅需要良好的沟通能力及职业素养，还需要由大量的专业基础知识做保障，才能成为一名合格的私人教练员例如：运动生理学、运动解剖学、运动保健学、医学等。

5.2.2 不断学习和加强新型运动及锻炼方式方法，以便适应会员的多种需要及大众体育发展。

5.2.3 应该明确私教的晋升规划以及规范和完善的管理体系，提高就业保障机制。

5.2.4 提高私人教练入职门槛，优先招聘体育类院校毕业学生及具有体育类背景人士，以确保私教团队的质量，为未来俱乐部发展奠定良好基础。

5.2.5 为确保俱乐部私教课程科学有效，应将私人教练薪资评估侧重于授课能力，而非是销售能力，也减轻了私人教练的工作压力。

5.2.6 为促进私人教练团队稳定持续发展应该定期考核教练专业能力及职业素养。

参考文献：

[1] 刘野.北京市上地街道辖区商业性健身俱乐部私人教练职业素质现状调查与分析[M].大众体育,2017年8月总第168期.

[2] 高进超.广州市商业健身俱乐部私人教练服务质量的调查研究[M].体育大视野2018年(第8卷)第07期.

[3] 王艳.湖南省健身俱乐部私人教练的现状调查研究[J].体育世界(学术)2018年6月第6期.

表2 对比分析工作种类与收入的关系

\	私人教练	巡场教练	专职团操	兼职团操	场地培训	人数
2000元以下	0(0%)	3(20%)	0(0%)	11(73.3%)	1(6.7%)	15
4000元以下	1(6.7%)	3(20%)	0(0%)	11(73.3%)	0(0%)	15
6000元以下	13(52%)	0(0%)	3(12%)	8(32%)	1(4%)	25
8000元以下	16(80%)	0(0%)	2(10%)	1(5%)	1(5%)	20
10000元以下	9(100%)	0(0%)	0(0%)	0(0%)	0(0%)	9
10000元以上	6(100%)	0(0%)	0(0%)	0(0%)	0(0%)	6