



今天你健身了吗

?

消费  
指南



请客吃饭，不如请人出汗。如今，现代都市人的工作压力越来越大，健身作为一种减压方式，正成为越来越多都市人生活的一个重要组成部分。在北京、上海等健身消费需求较为旺盛的城市，健身一族见面时已经流行这样互致问候：“嗨，今天你健身了吗？”



## 健身消费正在升温

一项最近公布的市场调查结果显示，我国城市居民的健身消费正在升温。零点调查与零点指标数据网最新的调查表明，在北京、上海、广州、太原、成都、长沙等6个城市中，北京居民健身消费月均支出为87.25元，位居首位。该项调查结果来自零点2004年4月使用多阶段随机抽样方式，针对上述6个城市1639位18岁-60岁的常住居民进行的入户访问。调查还显示，2004年居民健身的预期消费将进一步增加，对各项健身活动的实际参与率比往年普遍提高，人们对于运动健身价值的需求层次也较往年有所提升。在未来1年中，有14.5%的人表示会增加平均每月在健身上的花费，其中五分之一表示增加幅度在50%以上，六成的人表示增加幅度在20%以内。

追求健康是健身的最大动力。零点调查显示，健康(71.8%)仍是居民对于健身的核心需求，以活力(42.6%)、生命(39.3%)作为健身核心价值取向的居民比例有显著提高，同时以青春(27.2%)、自由(11.5%)、美丽(7.1%)等象征生活品质的词语来诠释健身内涵的居民比例也有所攀升。而将放松(22.9%)、快乐(18.6%)等更多以休闲取向作为价值认同的居民则有所减少。从性别需求看，女性更倾向于认为健身代表着青春(32.0%)和美丽(9.8%)，男性则更多认为健身意味着生命(42.1%)、刺激(7.6%)和变化(2.8%)。







## 边健身， 边享受

现如今，面对钢筋水泥的丛林，都市人将“主动出汗”的场所大多锁定在专业的健身房。曾几何时，一提起健身房，人们通常将其与练功房混为一谈。装着几面大镜子的房子里，摆着杠铃、哑铃或是划船器之类的器械，静悄悄，冷冰冰，给人一种“来此处受苦”的感觉。上世纪九十年代，以舒适堡为代表的国际流行健身中心从上海登陆我国市场，一种全新的健身模式开始冲击人们的理念。

如今的健身房早已超越了练功房的

概念。跑步机、登山机、划船机、交叉机等健身器械，让你想炼身体的哪个部分都行。专业教练在一旁的指导，能帮助你达到事半功倍的效果。健身房内流淌的音乐，使你在挥汗如雨的同时始终保持着高度兴奋。在健身方式的选择上，除了使用各种健身器械，有氧拉丁、有氧搏击、踏板操、健身球、瑜伽等等，只要是时下流行的方式，便会出现于各大健身房的课程表上。有了这些，健身就不再是一件枯燥乏味的事情，而是一种能

够达到放松效果的身心享受。

刚刚在我国兴起的健身市场，眼下存在的问题同样突出。目前，京沪等地的绝大多数健身俱乐部，模仿的都是美国形态。对此，有关专家指出，由于中美文化背景不同，人体生理特点也不尽相同，作为舶来品的健身俱乐部在我国大有本土化改进的余地。在借鉴国外同行成熟管理经验的基础上，中国的健身俱乐部可以取长补短，洋为中用，比如开展太极拳这种具有东方传统的健身项目，创出健身市场上的中国特色。



## 如何选择健身房

要健身，第一步就是要挑选一家好的健身房。由于健身消费在我国现阶段尚属于中高档消费品，一张年卡大多在三五千元，因此，如何挑选令人满意的健身房，就显得很有必要。纵观我国各大城市的健身市场，消费者在选择健身房时需要从硬件和软件两个方面进行权衡，三思而后行。

地理位置和健身设施，是消费者首先要考虑的“硬件”。健身房的位置至关重要，如果你每天上班前后去健身，那么离公司比较近或者回家途经的健身房会比较合适；如果你大多在周末锻炼身体，那么

离家近的自然为首选。完善的健身设备同样重要。需要注意的是，你千万不要仅凭健身中心的宣传资料就慷慨解囊，一定要亲自去实地考察一遍，以免将来望着各种“修理中”、“金卡会员专用”等标签，产生一种被欺骗的感觉。另外，测量体重、脂肪、血压的仪器也必不可少，这些设施如果齐全，会员费贵一些也值得。

在“软件”方面，教练水平、活动内容和开放时间都不容含糊。一般的健身中心都有专职教练，他们的资历如何，是否具有国际 ISSA 证书，即专业的健身训练教员资

格等，你都要细细考察。同时，选择健身中心时，要注意它们的活动是否时尚，是否丰富，是否适合你的需要。入会时要了解清楚参加这些活动项目要不要另外缴费。在开放时间上，健身中心没有统一的标准，如果你准备好好运动出出汗时，它还有5分钟就要关门了，那就太扫兴了。入会之前不可忽略这个细节，如果它的开放时间和你的工作时间有冲突，那你所购会员卡的实际使用价值，则将大打折扣。

(文 / 本刊记者 梁平)

