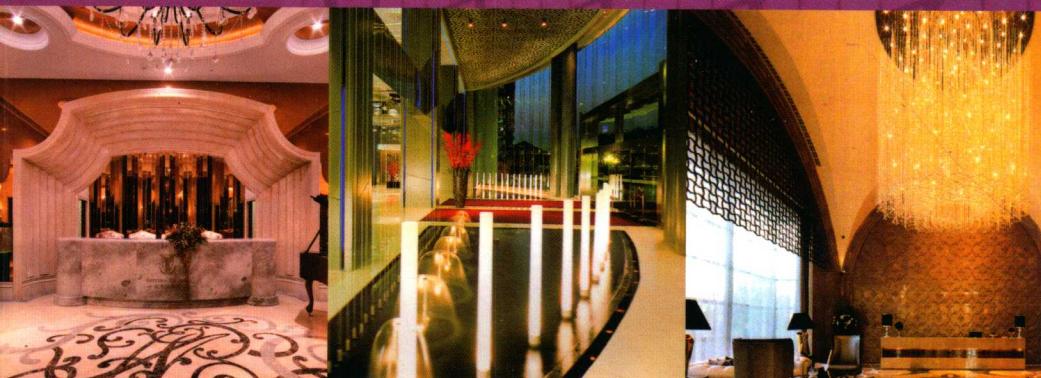


# 休闲 会所空间设计与表现

室内商业空间设计与表现系列丛书

主编 文健 周可亮 关未



清华大学出版社

<http://www.tup.tsinghua.edu.cn>



北京交通大学出版社

<http://press.bjtu.edu.cn>



## 文健

本科学历，国际商业美术师A级（高级技师），国家一级室内装饰设计师，全国优秀教师。中国建筑装饰协会会员，广东省环境艺术协会会员，广东省装饰行业协会院校委员会理事。从事室内设计和室内设计教育工作13年，编写室内设计专业教材30余本，作品被多家装饰杂志引用，多次在全国和省级室内设计大赛中获奖。

2008年广东省第一届“岭南杯”室内设计大赛金奖

并获“广东省职业技术能手”称号

2009年广东省第二届“岭南杯”室内设计大赛金奖

2010年广东省第三届“岭南杯”室内设计大赛金奖

并获“广东省职业技术能手”称号

2011年广东省第四届“岭南杯”室内设计大赛金奖

并获“广东省职业技术能手”称号

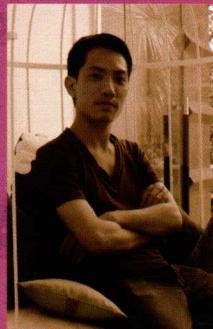


## 周可亮

毕业于广东工业大学艺术设计学院，环境艺术设计专业，本科学历，学士学位。中国建筑装饰协会会员，中国建筑装饰学会广东分会会员，广东省环境艺术设计协会会员。从事环境艺术设计与设计教育多年，多次参与大型公装家装设计，设计经验丰富。作品被多家装饰杂志引用，编写室内设计专业教材15本。2006年至今一直从事环境艺术设计和设计教育工作。在国家级、省级、市级刊物上发表过专业性学术论文。

2010年广东省第三届“岭南杯”室内设计大赛银奖

2011年广东省第四届“岭南杯”室内设计大赛银奖



## 关未

华南农业大学本科毕业，室内设计专业。

多年室内设计实践经验与教育经验；曾任职广东集美组等大型设计公司，担任主任设计师及工程主管。负责大型工装，豪宅及商业空间设计。编写专业教材15本。

2011年广东省第四届“岭南杯”室内设计大赛金奖

并获2011年广东省第四届“岭南杯”室内设计大赛团体金奖

中国建筑装饰协会会员

广东省环境艺术协会会员

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签，无标签者不得销售。

版权所有，侵权必究。侵权举报电话：010-62782989 13501256678 13801310933

## 图书在版编目（CIP）数据

休闲会所空间设计与表现 / 文健，周可亮，关未主编。—北京：清华大学出版社；北京交通大学出版社，2012.10  
(室内商业空间设计与表现系列丛书)

ISBN 978-7-5121-1184-4

I. ①休… II. ①文… ②周… ③关… III. ①服务建筑—室内装饰设计 IV. ①TU247

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 213748 号

责任编辑：吴嫦娥 特邀编辑：林夕莲

出版发行：清华大学出版社 邮编：100084 电话：010-62776969

北京交通大学出版社 邮编：100044 电话：010-51686414

印 刷 者：北京朗翔印刷有限公司

经 销：全国新华书店

开 本：225×300 印张：8.5 字数：155千字

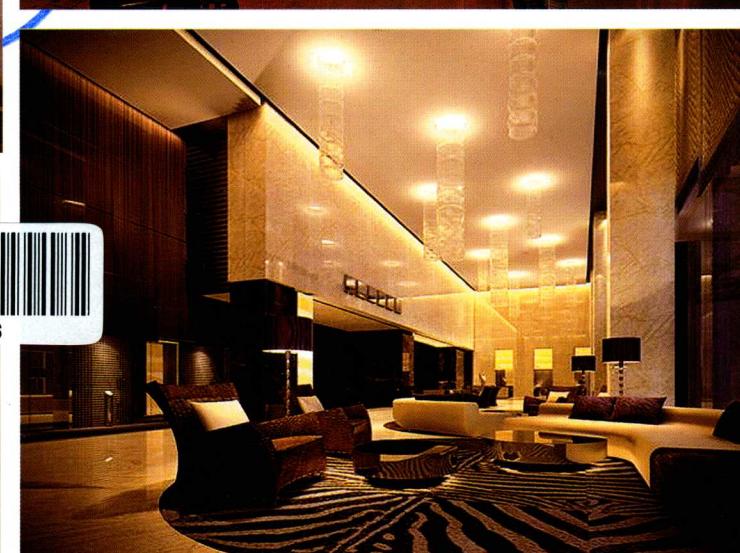
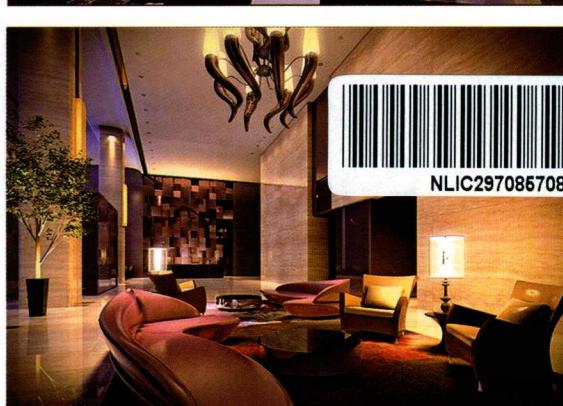
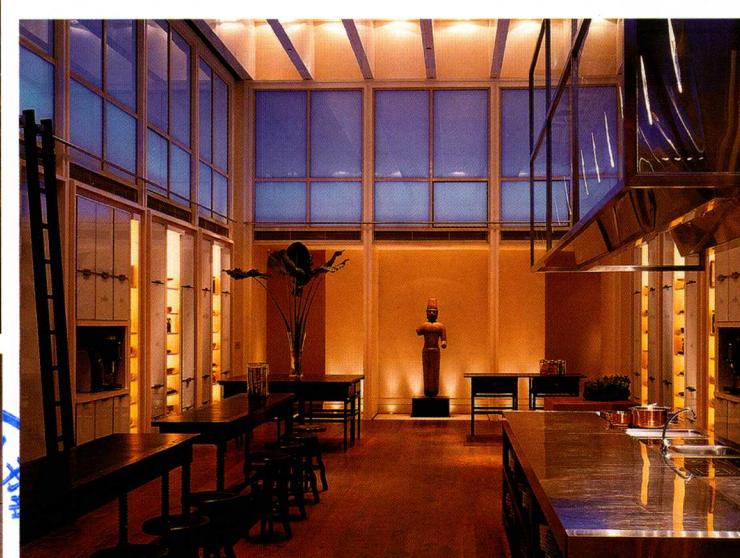
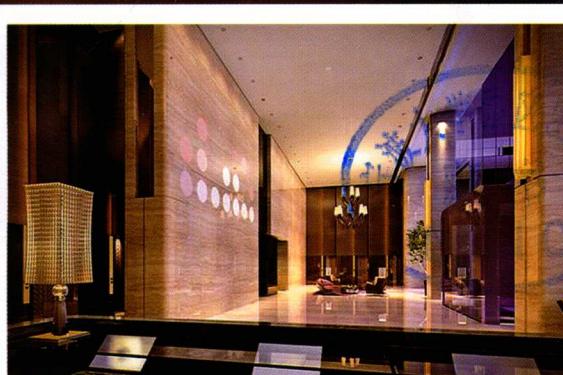
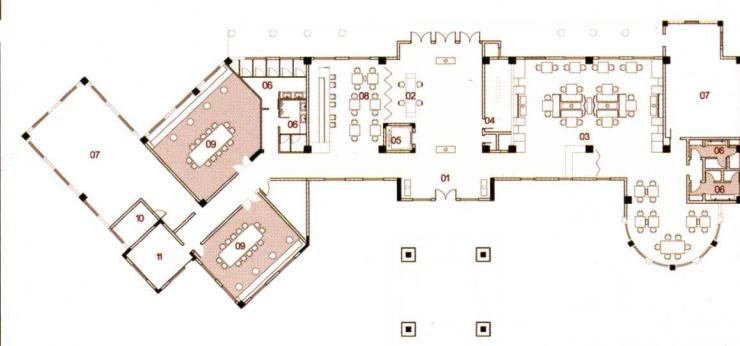
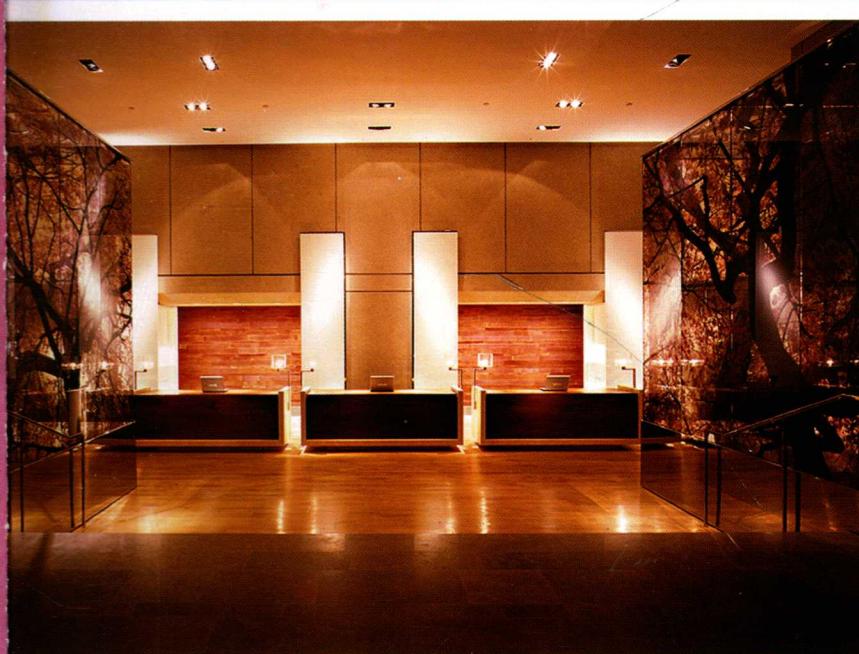
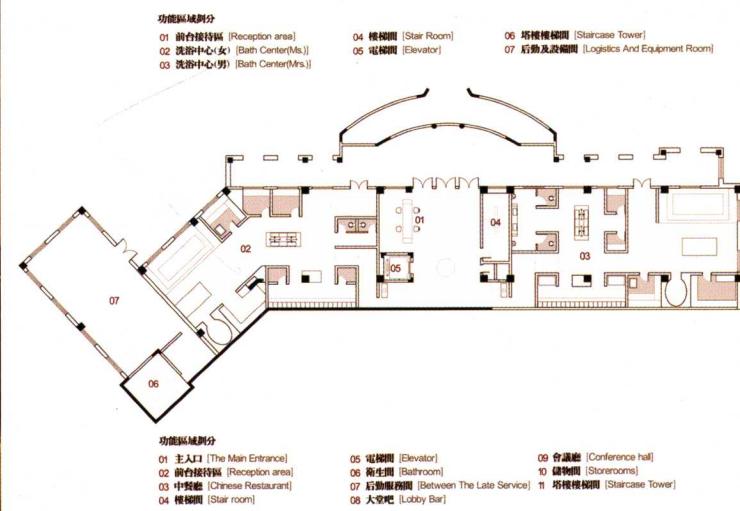
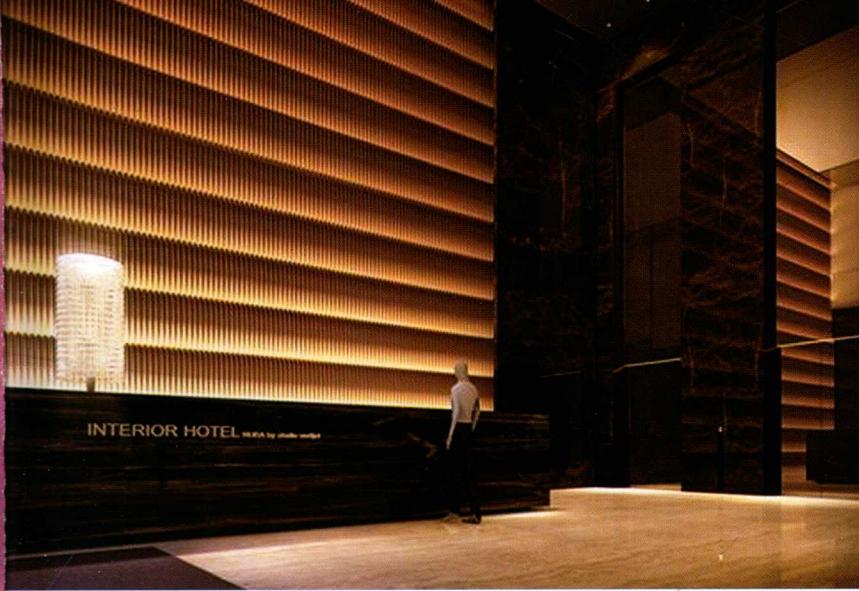
版 次：2012年12月第1版 2012年12月第1次印刷

书 号：ISBN 978-7-5121-1184-4/TU·92

印 数：1~4 000 册 定价：49.00 元

本书如有质量问题，请向北京交通大学出版社质监组反映。对您的意见和批评，我们表示欢迎和感谢。

投诉电话：010-51686043, 51686008；传真：010-62225406；E-mail：press@bjtu.edu.cn。



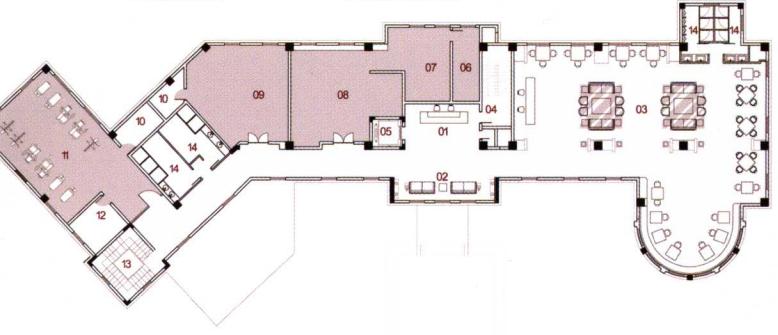
如果你昨天的成绩了不起，说明你今天做得还不够。

——从零开始

## 功能區域劃分

01 前台接待區 [Reception area]  
02 接待等候區 [Reception waiting area]  
03 西餐廳 [Restaurant]  
04 樓梯間 [Stair room]  
05 電梯間 [Elevator]

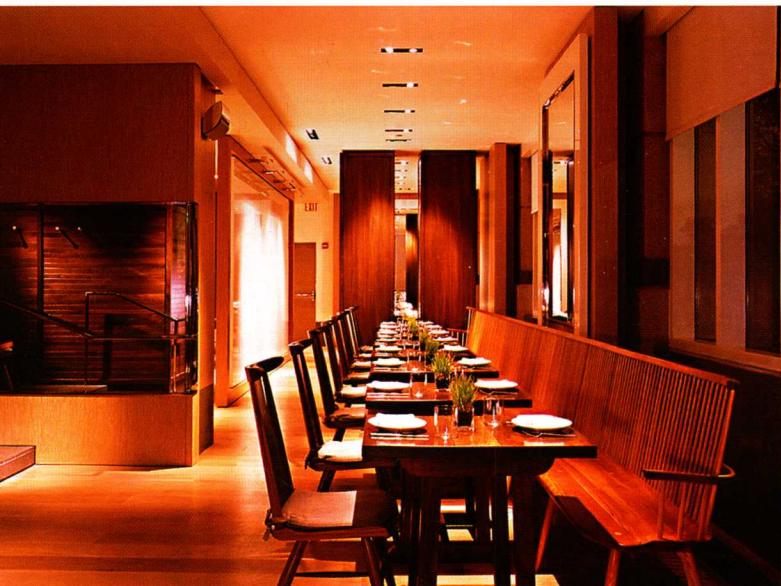
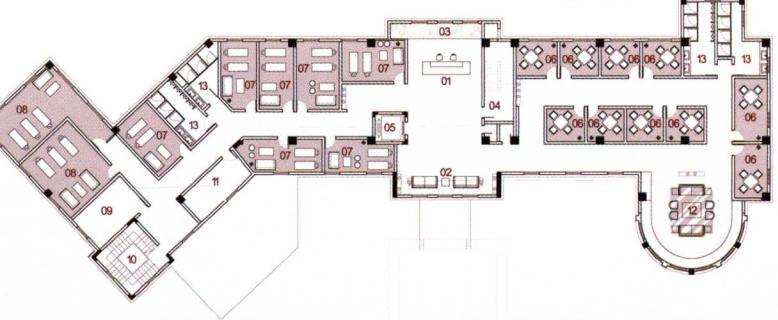
06 員工休閒室 [Staff Lounge]  
07 美容室 [Beauty Room]  
08 美髮室 [Hair Salon]  
09 娛樂室 [Entertainment Room]  
10 倉物間 [Storerooms]  
11 健身室 [Fitness Zone]  
12 更衣室 [Fitness Zone]  
13 塔樓樓梯間 [Staircase Tower]  
14 衛生間 [Bathroom]



## 功能區域劃分

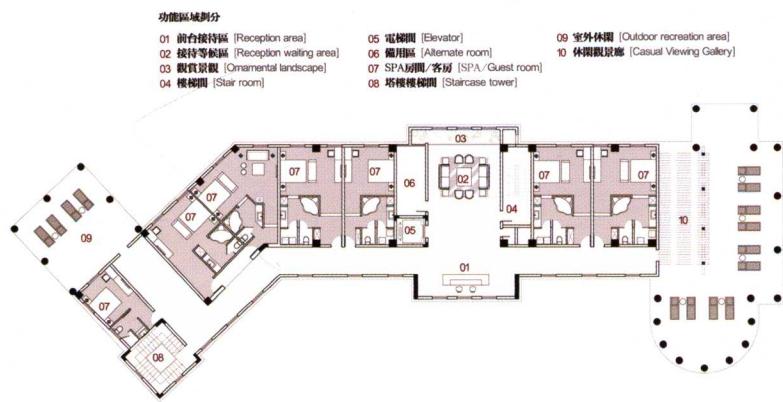
01 前台接待區 [Reception area]  
02 接待等候區 [Reception waiting area]  
03 觀賞景觀 [Ornamental landscape]  
04 樓梯間 [Stair room]

05 電梯間 [Elevator]  
06 棋牌室 [Chess Room]  
07 按摩室 [Massage Room]  
08 VIP按摩室 [VIP Message Room]  
09 後勤服務間 [Between The Late Service]  
10 塔樓樓梯間 [Staircase Tower]  
11 後勤服務間(布和間) [Linen Room]  
12 休憩區 [Recreation Area]  
13 衛生間 [Bathroom]



## 会所设计

会所英文为“Club”，音译即为俱乐部。在17世纪的欧洲，世界上第一家会员制俱乐部诞生在英国的一个咖啡馆里。由于参与者有着相同的兴趣爱好，于是决定组成一种联盟，事实上这就是私人会所诞生的雏形。随着时代的变迁，由于这种俱乐部为相同社会阶层的人士提供了一种私密性的社交环境大受欢迎并逐渐流行开来，发展到今天的全球俱乐部景象时，会所已经成为中产阶级和相同社会阶层人士的聚会、休闲场所，而会所的会员身份，也演变成财富的象征与身份的标签。



## 一、会所分类

1. 会所从功能设置、经营模式和区域服务方式三方面可以分成以下几种类型。

(1) 按功能设置分为综合型会所和主题型会所。

综合型会所为绝大多数会所采取的方式，内设功能分项较多，没有突出主题，是一个相对大而全的会所。主题型会所则侧重于功能设定中的某一项内容或整个会所定位为一个主题会所，如以“健康”、“运动”等为主题。

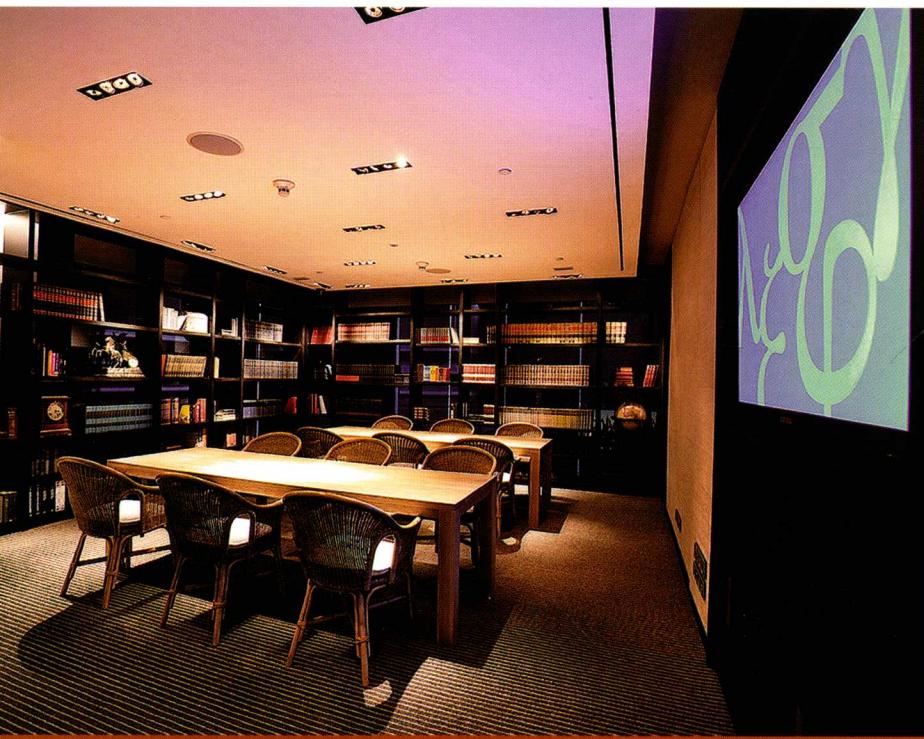
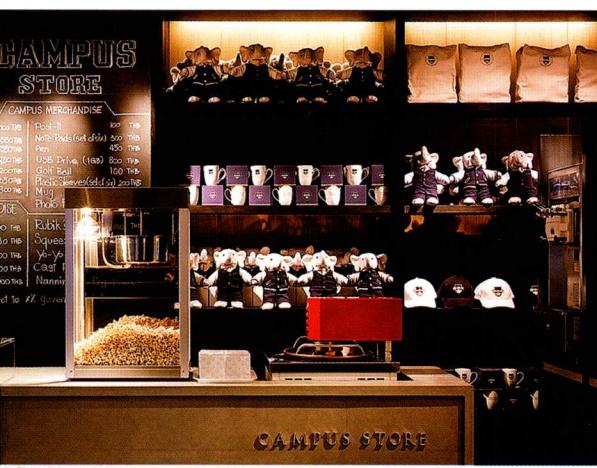
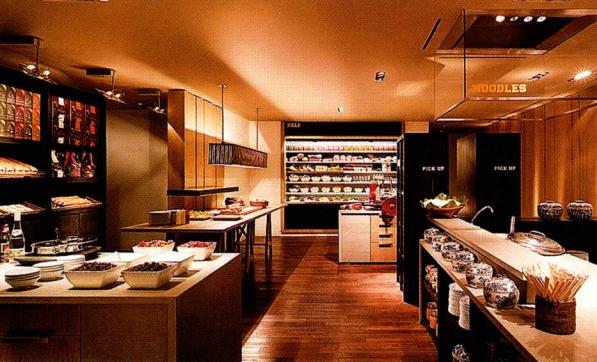
(2) 按经营模式分为营利型会所和非营利型会所。

营利型会所按管理模式又细分为会员制和非会员制两种形式，但在会员吸纳收费和服务方面各家会所又有一定的差别。非营利型会所实质上是一种免费会所，这种会所市场上极少，服务内容也往往大打折扣。

(3) 按区域服务方式分为独立型会所和连锁型会所。

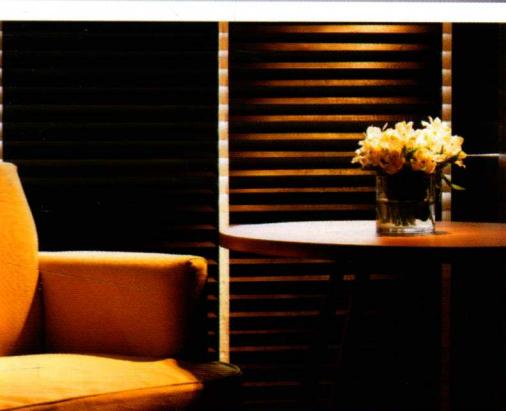
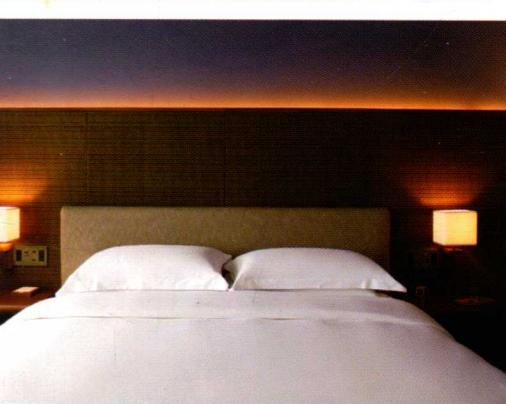
独立型会所从服务区域讲仅限定于业主居住的小区，小区内业主不享有其他小区会所的使用权。连锁型会所则是本辖区内的业主可以享受到小区外连锁会所里的服务。

有的时候，我们可以寻求别人的帮助，但在最关键的时刻，谁都帮不了你，只有靠自己。



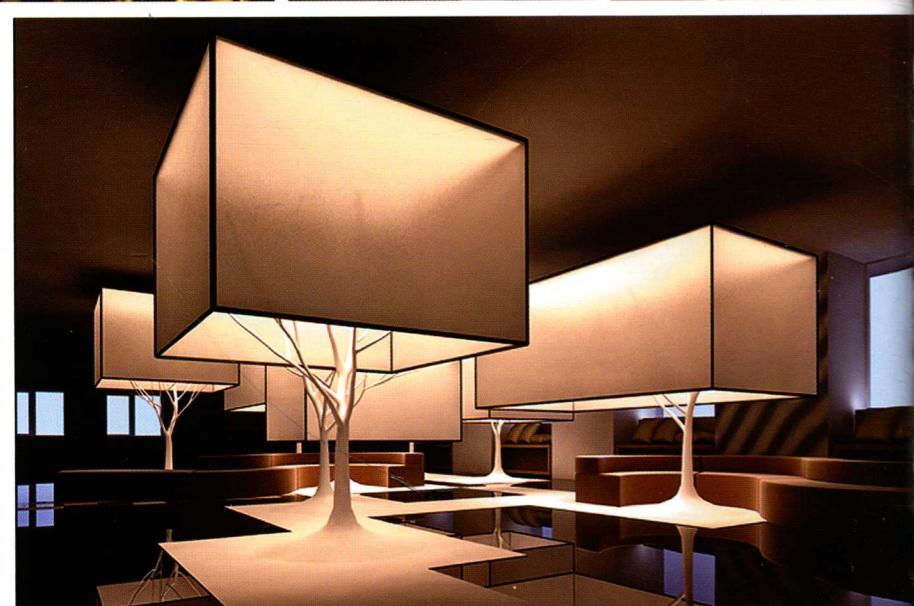
请记住，一夜成名往往需要长时间的磨炼。

——这就是老话“台上一分钟，台下十年功”



失败是什么？没有什么，只是要走近成功一步。成功是什么？就是走过了所有通向失败的路，只剩下一条路，那就是成功的路。

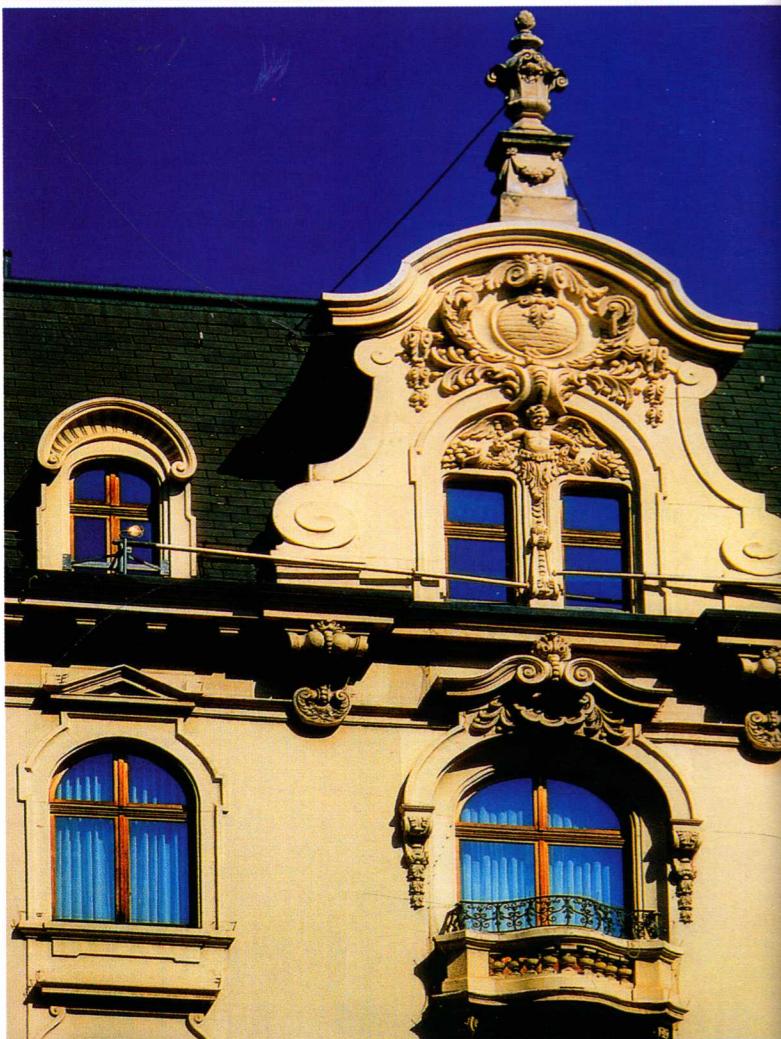
——无界人生





如烟往事俱忘却，心底无私天地宽。

——陶铸



我们唯一不会改正的缺点是软弱。

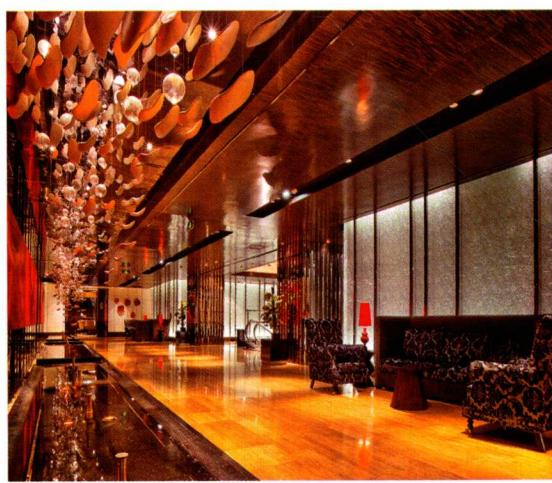
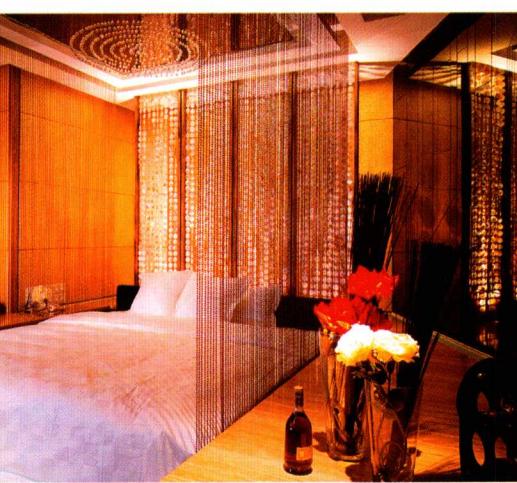
——拉罗什福科

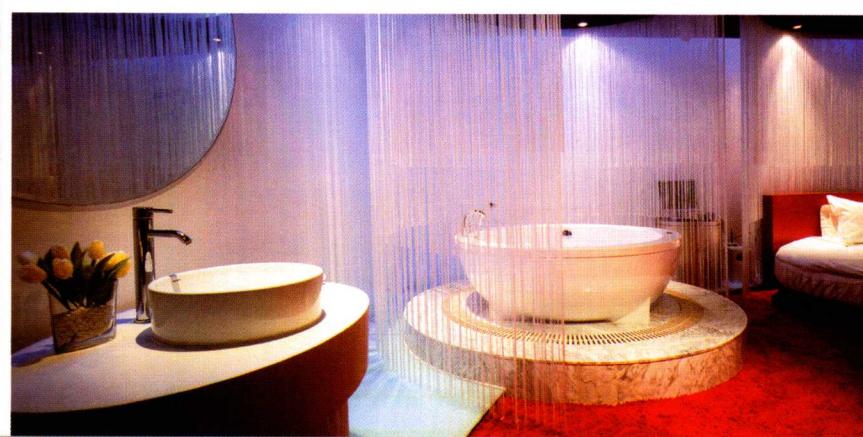


毫无理想而又优柔寡断是一种可悲的心理。

此为试读, 需要完整PDF请访问: [www.ertongbook.com](http://www.ertongbook.com)

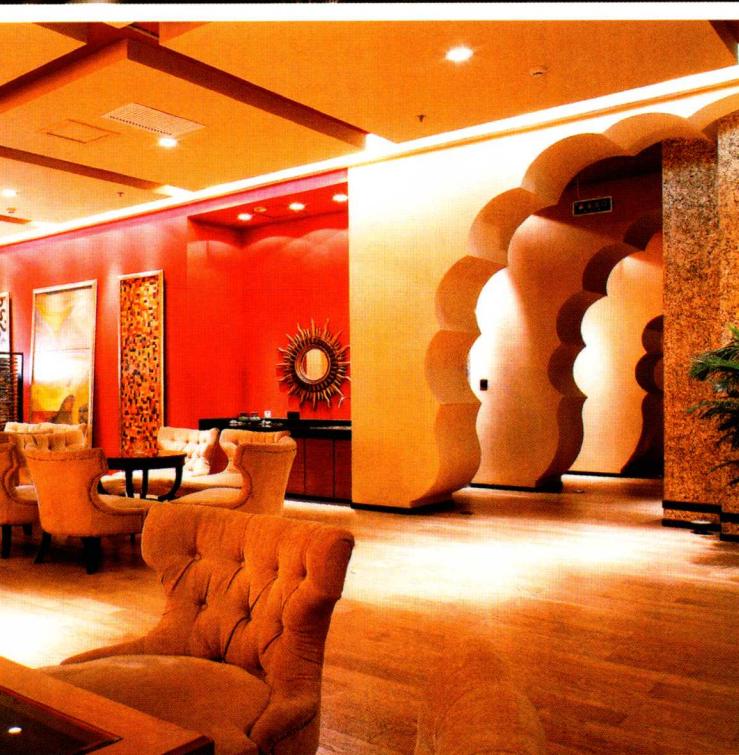
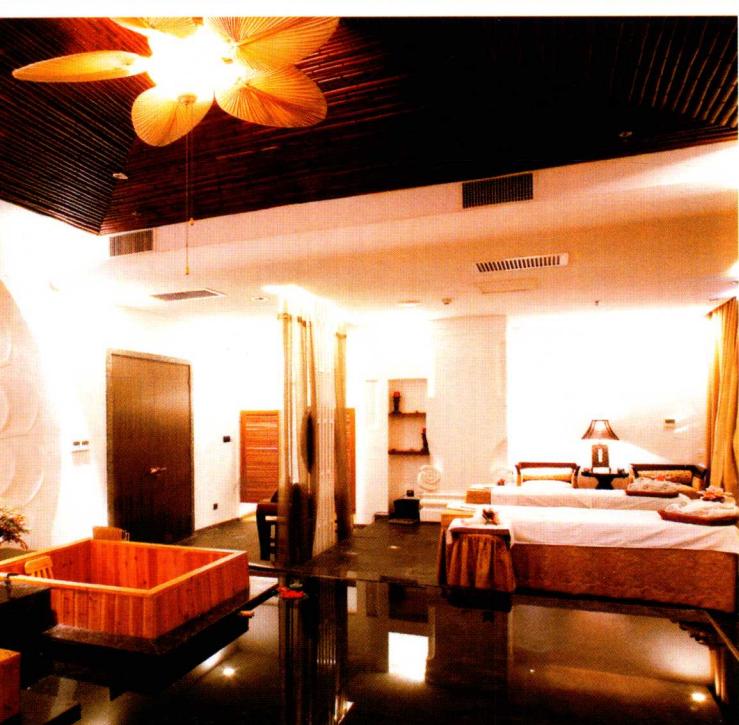
——培根

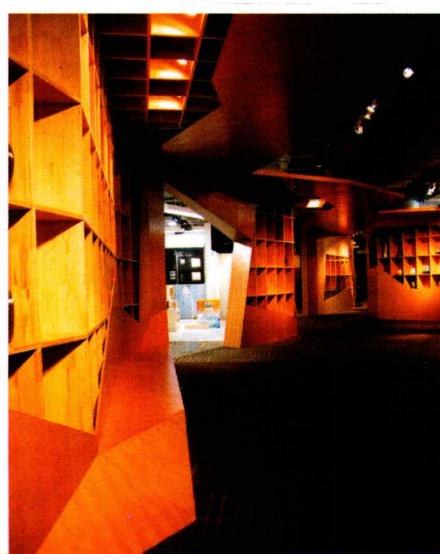
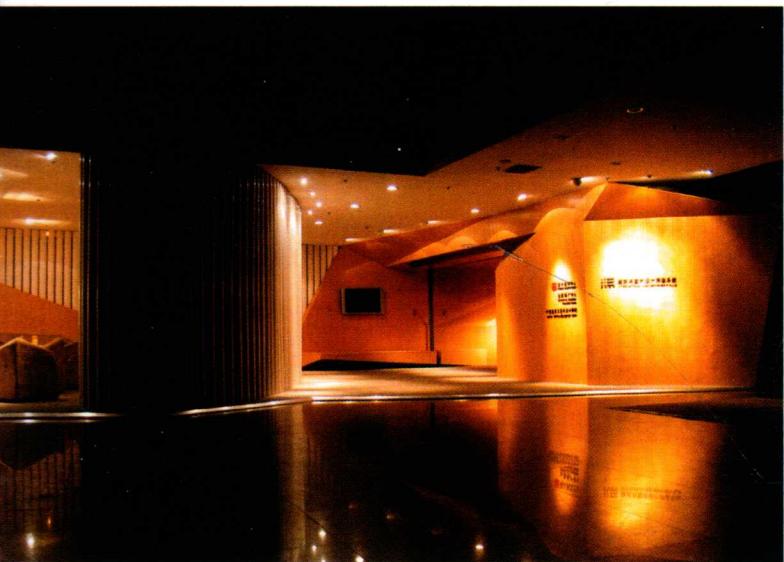




在人生的战场上，不要觉得自己已经拼了命，也不要抱怨环境苛刻。应该想的是，自己的对手是不是更拼命，别人的环境是不是更严苛。

——刘墉



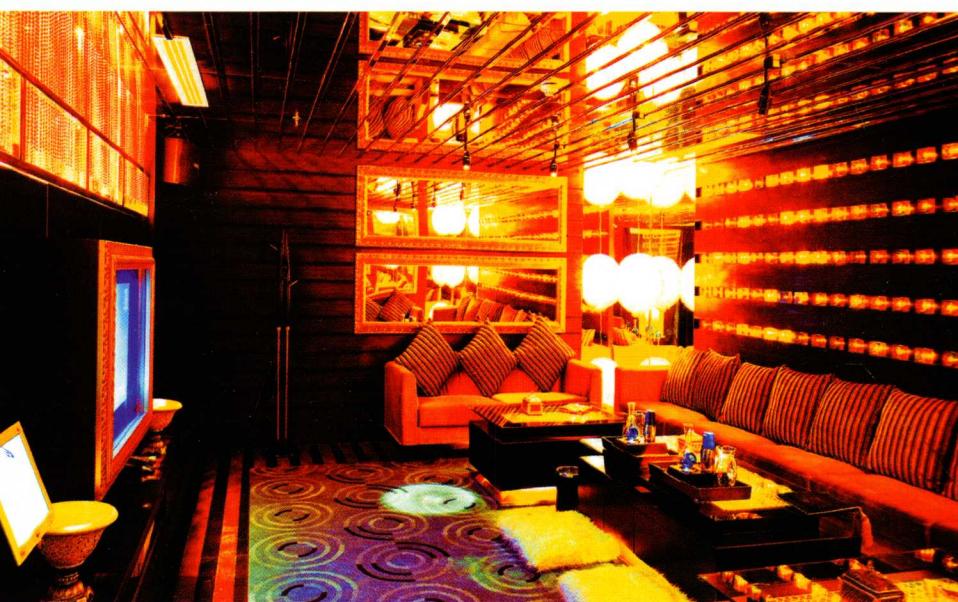


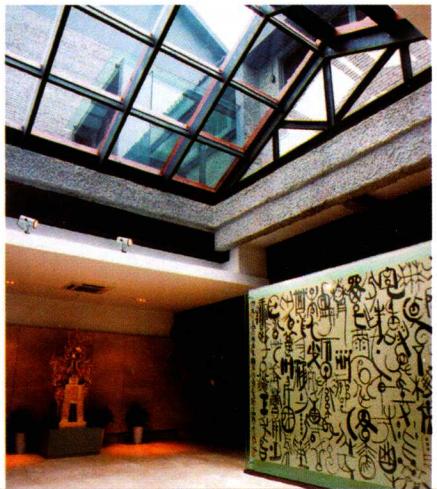
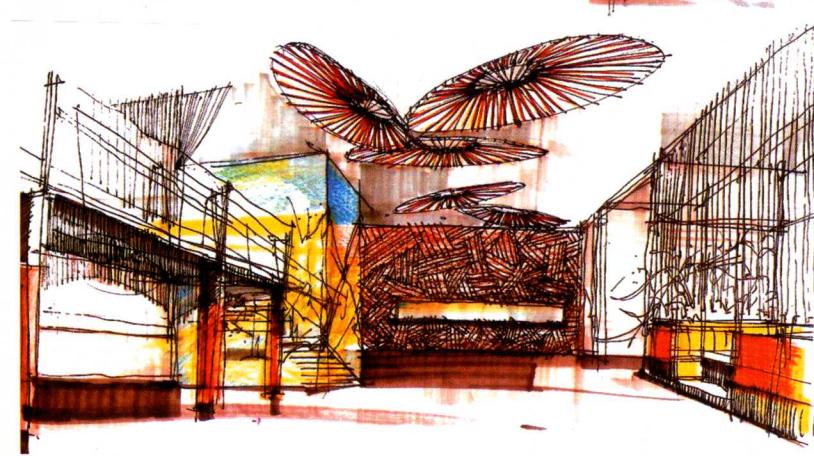
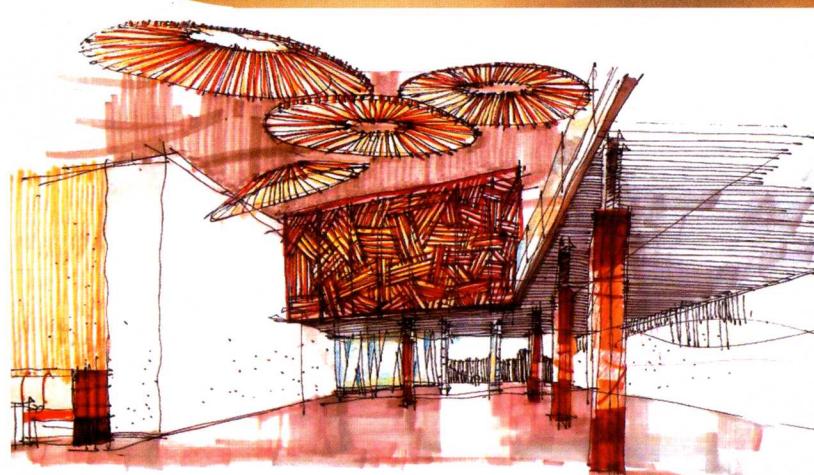
## 2. 会所从使用范围上可分为公共会所和社区会所。

公共会所的使用者不做任何限定，面向所有人开放，但绝大部分采用会员制的形式。

社区会所大多只面向社区业主，也有采用会员制的，其中部分社区会所为确保其经营持久，也对外服务。

公共会所又分为商业类会所和度假类会所。商业类会所是以商业为主的俱乐部会所，它们多为会员制且收费较高，并多为国际集团式管理。许多楼盘的售楼部也设计成商业会所的形式，以促进商品房的销售。度假型会所多以休闲、娱乐为主，包括餐饮、健身、SPA、美容、美发、K歌等。





如果你想成功，那么你要记住：遗产为零，诚实第一，学习第二，礼貌第三，刻苦第四，精明第五。完整的人生应有“三感”：使命感，失落感，危机感。

此为试读，需要完整PDF请访问：[www.ertongbook.com](http://www.ertongbook.com)