

悦动空间

一本让你**获益匪浅**的精英教练**蜕变指南**!

从**优秀**到**卓越**

如何做一名成功的
健身教练

第2版



IGNITE THE
FIRE

The Secrets to
Building a Successful
Personal Training
Career

[美] 乔纳森·古德曼 (Jonathan Goodman) / 著

高秀琴 徐乐媛 / 译

曾早垒 / 审

中国工信出版集团

人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

悦动空间

从优秀到卓越

如何做一名成功的
健身教练

第2版



[美] 乔纳森·古德曼 (Jonathan Goodman) / 著

高秀琴 徐乐媛 / 译

曾早垒 / 审

人民邮电出版社

北京

图书在版编目 (CIP) 数据

从优秀到卓越：如何做一名成功的健身教练：第2版 / (美) 乔纳森·古德曼 (Jonathan Goodman) 著；高秀琴，徐乐媛译. — 北京：人民邮电出版社，2018.10 (悦动空间)
ISBN 978-7-115-48829-9

I. ①从… II. ①乔… ②高… ③徐… III. ①健身运动—基本知识 IV. ①G883

中国版本图书馆CIP数据核字(2018)第148654号

版权声明

Ignite The Fire: The Secrets To Building A Successful Personal Training Career
Copyright © 2014 J.Goodman Consulting Inc.
All Rights Reserved.

内容提要

本书是一本专门为健身教练量身打造的从业指南。书中内容共分3个部分，第1部分说明了如何成为一名健身教练，该怎样找到工作并站稳脚跟；第2部分讲解了如何进一步发展个人业务，从而成为一名优秀的健身教练；第3部分则介绍了如何更进一步提升自己，完成从优秀到卓越的转变。

书中重点讲述了如何有效售课、如何与学员建立稳定的关系、激励体系及其使用方法、基本动作训练体系为何那么实用、如何让学员激情饱满、如何与不同性格的学员合作、如何与同事合作等内容。同时书中还穿插讲解了许多真实案例并进行了深入分析，具有很高的实用性和可操作性。

本书适合广大的健身教练以及那些打算从事健身教练职业的人阅读，尤其适合那些立志成为一名卓越的健身教练的人学习、参考。

-
- ◆ 著 [美] 乔纳森·古德曼 (Jonathan Goodman)
 - 译 高秀琴 徐乐媛
 - 审 曾早垒
 - 责任编辑 郎静波 王朝辉
 - 责任印制 陈 犇
 - ◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市丰台区成寿寺路11号
邮编 100164 电子邮件 315@ptpress.com.cn
网址 <http://www.ptpress.com.cn>
大厂聚鑫印刷有限责任公司印刷
 - ◆ 开本：700×1000 1/16
印张：14.5 2018年10月第1版
字数：173千字 2018年10月河北第1次印刷
著作权合同登记号 图字：01-2016-10060号
-

定价：55.00元

读者服务热线：(010)81055410 印装质量热线：(010)81055316

反盗版热线：(010)81055315

广告经营许可证：京东工商广登字 20170147号

目录

致谢 /5

序言 /7

前言 /9

第1部分 为成功做准备

第1章 你已经成为一名健身教练——下一步应该做什么 /12

第2章 寻找合适的健身房——这是你的第一项任务 /24

第3章 在健身房站稳脚跟——寻找属于你的商机 /50

第2部分 成为优秀的健身教练

第4章 销售的艺术——如何有效售课 /64

第5章 1 VS 1——如何与学员建立稳定的关系 /88

第6章 点燃学员的激情——激励体系及其使用方法 /110

第7章 设计健身方案并不难——基本动作训练体系为何那么实用 /124

第8章 点燃健身之火——如何让学员激情饱满 /144

第9章 10种人格——如何与不同性格的学员合作 /160

第10章 健身房里的人际关系——如何与同事合作 /186

第3部分 如何进一步提升自己

第11章 全面出击——如何赚取更多薪水 /202

第12章 学会自我投资——成为一名成功教练的关键 /224

悦动空间

从优秀到卓越

如何做一名成功的
健身教练

第2版



[美] 乔纳森·古德曼 (Jonathan Goodman) / 著

高秀琴 徐乐媛 / 译

曾早垒 / 审

人民邮电出版社

北京

试读结束：需要全本请在线购买：www.ertongbook.com

图书在版编目 (CIP) 数据

从优秀到卓越：如何做一名成功的健身教练：第2版 / (美) 乔纳森·古德曼 (Jonathan Goodman) 著；高秀琴，徐乐媛译. — 北京：人民邮电出版社，2018.10 (悦动空间)
ISBN 978-7-115-48829-9

I. ①从… II. ①乔… ②高… ③徐… III. ①健身运动—基本知识 IV. ①G883

中国版本图书馆CIP数据核字(2018)第148654号

版权声明

Ignite The Fire: The Secrets To Building A Successful Personal Training Career
Copyright © 2014 J.Goodman Consulting Inc.
All Rights Reserved.

内容提要

本书是一本专门为健身教练量身打造的从业指南。书中内容共分3个部分，第1部分说明了如何成为一名健身教练，该怎样找到工作并站稳脚跟；第2部分讲解了如何进一步发展个人业务，从而成为一名优秀的健身教练；第3部分则介绍了如何更进一步提升自己，完成从优秀到卓越的转变。

书中重点讲述了如何有效售课、如何与学员建立稳定的关系、激励体系及其使用方法、基本动作训练体系为何那么实用、如何让学员激情饱满、如何与不同性格的学员合作、如何与同事合作等内容。同时书中还穿插讲解了许多真实案例并进行了深入分析，具有很高的实用性和可操作性。

本书适合广大的健身教练以及那些打算从事健身教练职业的人阅读，尤其适合那些立志成为一名卓越的健身教练的人学习、参考。

-
- ◆ 著 [美] 乔纳森·古德曼 (Jonathan Goodman)
 - 译 高秀琴 徐乐媛
 - 审 曾早垒
 - 责任编辑 郎静波 王朝辉
 - 责任印制 陈 犇
 - ◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市丰台区成寿寺路11号
邮编 100164 电子邮件 315@ptpress.com.cn
网址 <http://www.ptpress.com.cn>
 - 大厂聚鑫印刷有限责任公司印刷
 - ◆ 开本：700×1000 1/16
印张：14.5 2018年10月第1版
字数：173千字 2018年10月河北第1次印刷
 - 著作权合同登记号 图字：01-2016-10060号
-

定价：55.00元

读者服务热线：(010)81055410 印装质量热线：(010)81055316

反盗版热线：(010)81055315

广告经营许可证：京东工商广登字 20170147号

献给我的父母。

目录

致谢 /5

序言 /7

前言 /9

第1部分 为成功做准备

第1章 你已经成为一名健身教练——下一步应该做什么 /12

第2章 寻找合适的健身房——这是你的第一项任务 /24

第3章 在健身房站稳脚跟——寻找属于你的商机 /50

第2部分 成为优秀的健身教练

第4章 销售的艺术——如何有效售课 /64

第5章 1 VS 1——如何与学员建立稳定的关系 /88

第6章 点燃学员的激情——激励体系及其使用方法 /110

第7章 设计健身方案并不难——基本动作训练体系为何那么实用 /124

第8章 点燃健身之火——如何让学员激情饱满 /144

第9章 10种人格——如何与不同性格的学员合作 /160

第10章 健身房里的人际关系——如何与同事合作 /186

第3部分 如何进一步提升自己

第11章 全面出击——如何赚取更多薪水 /202

第12章 学会自我投资——成为一名成功教练的关键 /224

致谢

当我为这本书的第1版写致谢时，我开始怀旧了。

2009年我着手写这本书时，曾一度以为自己无法完成这项任务，然而我完成了。2011年时，我以为私人教练发展中心（Personal Trainer Development Center, PTDC）可能会随时倒闭，可现在是2014年了，它发展得越来越好。因此，我相信任何事情都是有可能发生的。

我本可以在这本书中和你分享自己的艰辛，分享自己因晚睡早起、焦虑症发作、压力过大而造成营养失调且体重骤减的故事。

但是我没有，因为这一切都让我成长。

生活充满着奇迹，我很享受生命的每一刻。在私人教练发展中心（PTDC）所有同仁的共同努力下，本书带着“健身即良药”这种观念从我在多伦多的家，走向印度，走向欧洲，走向澳大利亚，走到世界的每一个角落。

首先，这本书已经在超过100个国家出版发行，有成千上万的读者读过这本书，这是我之前根本不敢想的事，简直太不可思议了。当然，这本书的成功不能没有你的功劳。因此我首先想要感谢的人是你——正在读这本书的你，正是你的热情和奉献才促进了“健身即良药”这一观念的发展。

其次，我想感谢我的父母。我想对他们说：“我现在拥有的一切都源于你们的无私奉献，感谢你们支持我的一切决定！”我还想对我的兄弟姐妹们表达感谢，感谢里斯、戴维、丹和他们可爱的伴侣詹姆斯、凯拉，还有罗诺；尽管我们的性格各不相同，但能和你们聚在一起我感到很幸福。我爱你们！

然后，我想感谢本书的编辑凯利·詹姆斯，这本书的出版离不开你所付出的辛劳。我实在无法想象，你是如何将由好几万字组成的杂乱无序的文章修改成现在的样子的。虽然你强迫我使用美式拼写法，但是我仍然认为你是最酷的人。

接下来，我想感谢我的爱人艾莉森，因为你居然耐着性子把整本书都读完了，我不知道你是如何做到的。你是我见过的最有爱心、最有同情心和最有耐心的人，没有你的鼓励和陪伴，我一个人根本无法完成本书的写作，我爱你！

最后，我想谈谈在本书第1版出版时对家人和朋友做出的承诺。在我写出这本书之前，我曾发誓一定会回复你们的电话，记住约会的时间和地点，每周都要抽出时间与你们相聚。然而一本书写完，下一本的邀约就又来了。现在，我已经完成了3本书的写作，但依然挤不出时间去兑现我的承诺。

所以，你们能不能忘记我之前的承诺？我现在仍然会不时错过约会，但只要没有工作，我一定会带你们去寻找更多的乐趣。

序言

我本人并不是健身教练，也从未训练过学员，但是我花了20年的时间出现在杂志以及书里的著名教练一起共事，并观察他们的行为。

在我看来，乔纳森就是我心目中的著名教练，现在有机会为他的新书作序，我倍感欣喜。

那什么样的教练算是好教练呢？这是一个非常复杂的问题，不过我之前合作过的好教练都具备以下特点。

他们具有丰富的工作经验。

我会不时收到一些年轻教练写的信，信里面的每一句话无不在表达他们的野心。或许在他们看来，他们就是会颠覆整个健身行业的人，而在我看来，我却觉得他们说的全是空话。他们这样的年轻人应该多花时间学习，学习什么样的健身房适合自己，学习应该如何与同事相处，学习如何与著名运动员以及他们崇拜的、想要模仿的教练合作。

乔纳森也曾给我写信，但从他的话语中我看到的是他如何去改变那些对健身本不感兴趣的人，以及如何克服困难去实现自己的目标。更重要的是他还时常总结自己的经验（有成功的也有失败的），以使自己能更好地去帮助学员。

他们都受过良好的教育。

我知道有些很优秀的教练并没有上过大学，但是我合作过的大部分教练都获得了学士学位，并且所有与我合作的作家都取得了硕士学位。

如果你向他们咨询成功的经验，他们会告诉你要学会遗忘部分在学校学到的知识，因为社会生活所需要的知识和课本上教的不完全一样。一些年轻的健身爱好者看到这里可能会想：“为什么不剔除那些无用的知识，而直接学对我们的生活有用的知识呢？”

原因很简单，你还没学会走路，怎么能直接学会跑步呢？没错，学校里面的知识你不可能全都用到，但要是不上学，你永远都不会学到知识。

这并不代表上学无用，如何获取知识本身就是一门学问，在你学习知识之前，首先要知道该如何学习。

他们的成功都是建立在帮助他人成功的基础之上的。

这一点在这本书里也有体现，作为健身教练，学员的成功也是衡量你事业成功与否的标准。你所受到的教育只是让你具备了基础的专业知识，只有当学员购买了你的课程并在你的帮助下实现了自己的目标，才能算将知识真正用于实践，此时你才能被称为是一名优秀的教练。

乔纳森的这一本书致力于教你如何成为一名更优秀的健身教练，他将向你展示如何帮助学员挖掘他们内心深处的需求。表面上看学员只是想练就好身材，而内心深处，他们想学习的其实是如何保持住好身材。除此之外，他还会在书中告诉你如何通过自己的职业过上更好的生活。

请记住学员的成功也意味着你的成功。

——卢·舒勒

前言

从我决定开始编写这本书到现在已经5年了，市面上关于健身培训的书层出不穷，当然这种情况肯定不是从现在才开始出现的。

为什么本书能引起这么多人的共鸣呢？我认为有以下两个原因：第一，写作风格简洁清晰；第二，这本书着眼于训练“软实力”。只有当一个健身方案能够让你有能力获得学员的时候，这个健身方案才是好的。我相信学习如何了解学员心理并和他们建立稳定的联系是你作为健身教练的第一步，因为只有这样才能鼓励学员购买自己的健身方案。如何设计健身方案是第二步需要做的工作。

本书出版后的3年里，很多东西都发生了改变，最大的改变就是我不再训练学员。自从本书的第1版出版之后，我就把精力转移到了学习上，第2版中我增加了如何设计有效的健身方案，以及如何有效平衡事业和专业等内容。尽管我并没有详细地列举出来，但是这本书中所讨论的每一个体系或技巧都是有心理学理论依据的。

健身行业发生了巨大的变化。一对一私人教练已经不再受到追捧，取而代之的是高质量的小团体训练。另外，像Crossfit这样不同于传统的训练模式正受到越来越多人的追捧。人们关于训练场地和训练方案也有了更多的选择。

最显著的改变就是当下仅仅依靠提供资源已经无法获得成功。如果你想拥有令人羡慕的事业，那你必须学会如何分配资源，并学会如何高效地交流。这里的交流不仅仅是指口头表达，还包括写作以及你表现自己时所使用的方式。

总之，这个改进升级之后的第2版是一本与第1版完全不同的书，整本书的语言风格如你所感受到的一样轻松易读，并没有像其他健身书籍那样使用大量的专业术语。我希望你们能接受、理解这些内容，并将这些知识运用到实际操作当中。

本书还谈到了许多困扰你的问题，包括如何在竞争激烈的健身行业里寻找到一份适合自己的工作，如何明确自己的定位，如何提升自己的销售技巧以及如何研发新的健身课程等。另外，你会发现作为一名健身教练，只有精益求精且具有创新精神，才能使你实现收入的增长，进而过上更为舒适的生活。本书将会帮你在服务和赚钱这二者之间找到平衡点。

然而，我们所面临的不幸事实是全世界人口的肥胖率还在持续上升，健身虽可以预防疾病，但健身行业仍然缺乏大量专业的从业人员，我希望更多富有激情和正能量的人能投身到这个行业。

健身教练是世界上最令人兴奋的职业之一，我致力于使健身教练成为世界上收入最高的职业之一。如果你立志于在健身领域闯出一片天，相信本书能对你有所帮助。

1

第

部分

为成功做准备

第1章

你已经成为一名健身教练

——下一步应该做什么

“当学生准备好了，老师自然就会出现。”

——西方谚语

成功始于热情。

成功的健身教练与失败的健身教练之间的区别就在于其是否拥有热情。我所说的热情并不单指对健身的热爱，还包括把这种热爱传递给学员的能力。

刚入行的健身教练通常有这样一个误解，他们认为自己的主要目标是让学员的运动表现达到或者接近专业水平，有时甚至希望学员达到更高水准。的确，你的学员中有人会这样认为，并陷入同样的错误认识当中，但是大多数健身教练（包括我自己）的目标群体应当是广大的普通学员。这些学员并不是业余运动员或者专业运动员出身，而且他们中的很大一部分人并不是为了拥有完美且令人羡慕的身材，而是为了锻炼身体并拥有健康才参加你的课程的。他们健身的目的通常分为几种：管理或释放自身的压力、减肥或是增肌。对他们而言，健身是为了保持活力，缓解由于年龄增长而出现的慢性疾病，更重要的是，他们希望通过健身收获乐趣。

正因如此，这类学员通常会缺乏明确的目标，这就意味着他们并不像你所期待的那样对健身抱有很大的热情。他们经常在继续锻炼和就此放弃的选择中犹豫不决，就算你为他们打造了科学的健身方案或者是更合适的健身项目也很难留住他们。而有些学员选择坚持却并非因为教练的训练方案有多么科学，这一点很耐人寻味。在我看来精准挖掘学员需求的能力比设计科学健身方案的能力更重要。

你对此感到意外吗？事实上，一名成功的健身教练不仅要懂心理学、解剖学和生物学有所了解，还要能将这些知识与健身动作的讲解结合起来，可仅仅拥有上述能力仍是不够的，你还得学会向学员传递热情（正是这份热情才能成就你最后的成功）。丹尼尔·科伊尔在他的畅销书《一万小时天才理论》中描述了如何成为一名伟大的儿童教练。虽然培养了很多来自草根阶层的优秀运动员的这些教练也许并没有一流的教学技巧，但是他们擅于激发运动员的热情。韦恩·格雷茨基就是一个很好的例子，他的父亲沃尔特·格雷茨基在他很小的时候就开始教韦恩玩冰球，但是沃尔特并没有一味强调玩冰球的技巧，而是着重培养他对冰球的兴趣，也正是对冰球的兴趣导致韦恩后来走上了职业冰球手的道路，并被人们称作“冰球大帝”。这一事实证明，兴趣的确是最好的老师。

你接触的学员虽不一定是孩子，不过培养对方的兴趣总是没错的。作为一个教练，你的主要工作并不是当学员练出前凸后翘的身材时就结束了，也不是让学员重复单调的健身动作，更不是让他们学习部分训练规则，这些是理疗医师、体能教练以及运动员疗养师的工作。你的主要工作是让学员发自内心地爱上健身，爱上每一次控制肌肉的感觉。这就意味着你要想尽办法令学员明白来此健身的目的，在后面的章节里我会