

健身俱樂部運動指導員 ■ 陳貞良

所需具備之專業能力



還記得幾年前，曾經和當時在學同學以及教授討論到當時的體適能界，應該是未來10年整個休閒產業當中最熱門的一個行業，或許是因為當時已經在美商俱樂部打工，或許只是因為當初這一行是除了教職以外自己最有興趣的一個行業，就這樣子，一路走來，沒想到真的讓自己選對了一條路，從畢業前那份台北地區26家俱樂部的報告，到現在隨著產業逐漸地成熟發展，以及大眾對自我健康意識的提升，光是自己工作的公司就有26家分部，更不用提全美超過26000以及歐洲29000家（IHRSA Industry Report 2004）俱樂部的產業規模，想起當初家人朋友對這一行的不了解，到現在雖然還是不了解，但是已經知道這是一個可以成為很好的職場，一路走來，真的見證了整個產業對運動指導員之定位的改變，我想，就像Shirley Archer說的，我應該是屬於早期運氣好的那一群人吧！

從 1990年台灣開始慢慢接觸以美國為主的健身俱樂部概念時，當時對所謂的現場教練之要求，其實是非常低的，只要你是體育科班畢業的，不需要任何的證照以及證明，幾乎都可以輕易的在俱樂部裡獲得一個教練職位，至於管理職缺，更是所謂的一個蘿蔔一個坑，只要你有1-2年的現場教練經驗，幾乎就可以理所當然的變成俱樂部主任或是經理，這也是為什麼當時教練常常笑稱自己是「器材管理員」，只要你知道如何使用器材，可以編排出基本的運動處方，知道如何讓自己或是會員的肌肉練大去參加健美比賽，這個工作應該就是你的了，但是，隨著時代的改變，運動科學的日新月異，以及整個產業的成長茁壯，再加上大眾體適能的意識開始被廣泛的推廣以及接受，現在的運動指

導員所必須具備的專業知識以及其他相關的職能，絕對和早期的運動指導員完全不同，也多非常多的，因為本身的工作關係，有幸見證了整個產業對運動指導員之要求的轉變，所以在這裡對於未來想要踏入這個產業的人提供一些小小的生涯規劃之建議。

■ 確認目標

首先，你必須要清楚你要的是什麼，一旦了解你最喜歡做的事情以及你可以做的最好的事情，你就可以知道自己未來的方向在哪裡了，Beth Rothenberg，洛杉磯的專業生涯規劃顧問說「大部分的人不清楚自己要的是什麼，你或許知道自己



▲現在的運動指導員所必須具備的專業知識以及其他相關的職能，和早期的運動指導員完全不同。
（圖／亞力山大提供）

要成為一個指導員，但是這樣還不夠，必須要清楚自己要成為什麼樣的指導員？喜歡面對什麼樣的客戶？希望賺到多少錢？」你必須要再更明確的標示出自己想要達成的目標，才能更清楚未來的方向，因為在一般的俱樂部裡頭，所謂的運動指導員還分成三種：（1）體適能指導員（FI, Fitness Instructor），也就是你在健身房裡頭常見的巡場人員，負責運動器材使用的指導、體適能測驗以及基本的運動處方開立；（2）團體體適能指導員（GFI, Group Fitness Instructor），也就是俗稱的「有氧舞蹈老師」，負責團體運動課程的教授；（3）個人專業指導員（PT, Personal Trainer或是PFT, Personal Fitness Trainer），負責專業且客制化的特殊運動課程開立，銷售以及服務，你必須先知道自己要的是什麼，你才能進一步的設定目標。

■ 執照的取得

一旦確認好自己的目標之後，接下來就是選擇相關的執照課程，因為在現在的體適能產業中，唯有專業證照的取得以及接受持續的教育訓練，才能讓自己在這一行保持永遠的領先以及專業的地位，體適能執照起源於1980年中期，當整個運動風潮在美國展開而很多人因為不當的運動方式而引起一些傷害的時候（Karla, Overturf, IDEA團體體適能課程理事），因為那時候的教練沒有可以依循的教學指南或是安全考量，只是把自己喜歡的運動直接教給會員，所以不但是會員，連教課的教練和老師都開始出現運動傷害，因此當時的一些產業領導組織開始有系統的將教育以及訓練組織起來，而開始有執照以及相關訓練單位的出現，美國運動協會（ACE, American Council on Exercise）就是當



▲運動指導員應具備體適能測驗以及基本的運動處方開立之能力。（圖／亞力山大提供）

時第一個開始進行證照教育訓練的組織，美國有氧體適能協會（AFAA, Aerobic and Fitness association of America）也差不多在同時開始提供教育訓練以及執照（Lisa Liddane, IDEA Health & Fitness Source, July-August），台灣則是在1997年才由中華民國有氧協會引進美國運動醫學學會（ACSM, American Collage of Sport Medicine），並在1998年由前安雅健身俱樂部從日

本引進美國有氧體適能協會（AFAA）的執照。

到目前為止，除了ACSM以及AFAA所頒發的執照，目前在業界普遍被認可的執照在體適能的部分還包括了：NASM（National Academy of Sport Medicine），FISAF（Federation of International Sports Aerobic & Fitness），RTS（Resistance Training Specialist），在團體體適能課程的部分除了AFAA之外還有：Spinning飛輪課程（Johnny G Spinning Instructor），BTS（Les Mills Body Training System），STOTT Pilates等以及其他相關的國內證照，這些執照都是進入產業的一種方式，不論是先取得或是開始工作之後再取得，對運動指導員而言，都是一種個人專業的表徵，不過，對於一些大型的商業俱樂部，尤其是本

身有游泳池的俱樂部而言，救生證以及游泳教練證也是必須要擁有的，最重要的是，一般俱樂部都還要求指導員必須具備CPR或是急救證，所以一旦有會員在運動中或是上課當中受傷時，指導員可以及時的處理突發狀況。

■ 其他相關能力

但是，光拿到一張執照還是不夠的，要讓自己成為一個專業而且具備競爭能力的運動指導員，你還需要一些其他的能力。

第一個首推「溝通能力」，因為在健身房裡頭，你每天接觸的是不同的會員，每個人有不同的需求，喜好以及偏好，所以，如何和會員進行良好



▲在體適能產業當中，「專業形象」不論對會員或是其他同業人員而言，都是非常重要的表徵。
（攝影／李小明）

的溝通，讓會員覺得你可以提供良好的服務就會變得很重要，除了和會員的溝通能力之外，和同事之間的溝通能力也是非常重要的，尤其是如果你為自己設定的目標是成為俱樂部裡頭的管理人員，良好的溝通能力，不論是對上對下，甚至對廠商或是工程單位都是非常重要也是必須的。

第二個是「銷售或是行銷的能力」，或許你會覺得，一個專業的運動指導員為什麼會需要了解銷售或是行銷呢？事實上，現在的運動指導員除了需要有足夠專業能力之外，還必須懂得如何自我的行銷，將自己推銷給會員，尤其是想要成為一個團體運動指導員（GFI）或是個人專業指導員（PT）者，因為GFI必須要將自己的課程推銷給會員，讓自己課堂上的平均參與人數往上提升，才能保持俱樂部持續的提供課程給你，而PT需要懂得銷售以及行銷技巧來推廣自己的專業知識，才會讓會員信服你的能力而跟你購買一對一的課程。

第三個是「財務管理能力」，對於想晉升到管理職的人，你必須要了解基本的成本管理以及如何看財務報告，才能確保俱樂部的營運狀況都是正常且健康的，而對於其他人，你也必須要了解基本的財務管理原則，才知道什麼樣的投資（教育訓練，執照訓練以及研習營的費用）是最適合自己，對自己最有利的，而不是盲目的跟隨大家參加一些可能對你幫助不大的研習營或是執照訓練。

第四個是「專業能力」，在這裡的專業能力是指經由持續教育訓練的參與，以及對產業最新動向

之了解所凝聚累積的專業能力，執照或許可以幫助你進入這個行業，但是並不能保證你可以永遠擁有這個工作，唯有透過不斷的進修，參加國內外的相關研習營來吸取最新資訊以及流行趨勢，並不斷的更新自己的觀念，才能讓自己隨時保有專業的形象以及名聲，因為在體適能產業當中，「專業形象」不論對會員或是其他同業人員而言，都是非常重要的表徵。

第五個是「緊急應變能力」，不論是對第一線的運動指導員或是二線的管理人員，尤其是管理人員，緊急應變能力都是非常重要的，因為你可能每天要面對會員因為使用器材不慎受傷、客訴、停電、停水，甚至不可抗拒的天然或是人為災害，這些緊急應變的能力，都是區分你的專業以及管理能力的最佳方式。

第六個，也是最後一個是「語言能力」，在整個體適能產業中，雖然歐洲以及澳洲市場的逐漸茁壯，開始動搖了原本以美國馬首是瞻的地位，但是總括而言，如果你具備良好的第二外語能力，尤其是英文的溝通以及閱讀能力，對於專業知識、最新產業知識及資訊的取得，是絕對有加分效果的。

總括而言，如果你對體適能產業有極大的興趣，也認定這是一個發展個人生涯的絕佳市場，選定你的目標，開始建立自己的專業能力，並記住一點不變的原則－萬丈高樓平地起，相信你一定可以成為產業中的另一個明日之星，Good Luck To You All！（作者為亞力山大集團體適能部副理）

參考文獻

- ✻ Shirley Archer, March 2001. IDEA Health & Fitness Source
- ✻ Lisa Liddane, July-August 2003. IDEA Health & Fitness Source
- ✻ 相關網站

www.ideafit.com

www.fisaf.org

www.ihrsa.org