

“银发私教”： 为老年人打造“客厅健身房”

近两年，一批90、00后尝试上门担任“银发私教”：一边是饱受腰腿旧疾、肌少症、术后行动受限困扰，却找不到适配健身渠道的居家老年人；一边是掌握专业技能、苦于传统赛道内卷的青年体育人，于是，一对一居家健身康复训练迅速打破两代人的年龄壁垒，“银发体育”具象化了。

从客厅到广场

刘士让家客厅不大，但他早已在满屋药品、降糖食品和保健书籍中，整理出一块刚好平铺两块瑜伽垫的区域，这便是他坚持两年的专属训练场。

“刘叔是配合度最高的顾客之一。”李轩说，自己每次课后都会给老人“留作业”，但仅有20%的老人能认真完成，刘士让是其中一个。“‘自律’这俩字，到老才看出好处。我老伴走了16年，我一个人过日子，管好自己就是最大的动力。”刘士让年轻时做石油锻造工，常年干重活落下腰椎滑脱等毛病，为减少旧疾对父亲生活的影响，除了医疗手段外，儿子还特意请老人请来上门教练。

“老年人锻炼的核心是對抗肌肉流失、维持生活自理能力，而非塑形增肌，这个市场缺少定制化训练服务”。两年前，从互联网大厂离职后，运动爱好者李轩与90后高瑞军一同创业，目标锁定银发体育。

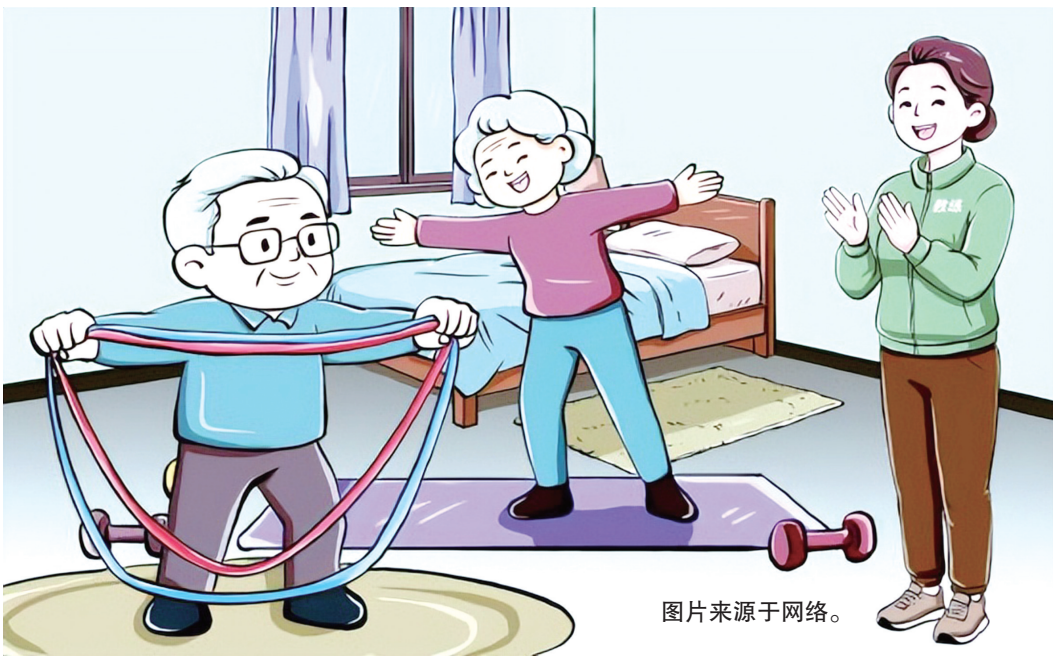
高瑞军原来是专业运动队的康复师，拥有十余年一线康复经验，自己成立工作室后，上门的大多是中老年病患。他发现，许多老人把康复等同于治病，“如果不保持运动习惯，康复只是一时的”。因此，他希望能从恢复、提升老人基础运动能力的前提下，帮老人建立更好的运动意识。

“社区养老正逐渐成为主流方式，但90%的老人仍是居家养老，很多长者身体不便、出门困难，上门服务刚好填补现有公共体育服务的空白。”上海体育学院教授、博士生导师吴雪萍说，居家训练是让老人通过科学锻炼改善身体条件，有能力走出家门、走向社区、广场，实现积极老龄化。

九成是子女替父母“下单”

两年间扎根北京，李轩团队已积累了50余位长期客户，包括退伍老兵、高校教授、出租司机等，年轻的50多岁，最年长者88岁，为老人服务的10余名教练中，一半是00后。

“不同于在公共场合提供运动指导，上门服务有很多要注意的地方。”李轩强调，给老年人提供上门服务，一身肌肉、外形张扬会增加老人的距离感，天然产生防备心理，因此，具有亲和力的“老实孩子”更容易开展



图片来源于网络。

工作。此外，教练不必有太高的运动成就，但必须专业扎实，要吃透老年人肌肉流失、慢性病风险相关知识；同时，上门教练要性格温和、有耐心，愿意倾听长辈的倾诉。

行业另一显著差异在于获客来源：90%客户是子女主动找上门付费，教练全程不与老人谈费用，所有结算对接子女。“很多老人本身就排斥运动，更无法理解运动付费的行为。”李轩表示，要消除老人戒心、建立深度信任，核心是精准解决身体真实痛点，用体感说话。

“很多老人练太极、跳广场舞，但他们也有舞步跟不上、做动作时蹲不下的情况，我就针对性地安排相应训练，一旦情况有所改善，他们就会真正信服我的专业。”北京体育大学运动康复在读研究生侯泽伟发现，面对老年人，除动作指导外，情绪价值同样不可或缺，“康复的成效，心理疏导起一半作用，老人心里舒畅，训练配合度会高很多”。

刘士让的儿子曾帮父亲在商业健身房找过私教，不过传统健身房的器械没有适老化调整，健身房和老人都“提心吊胆”。另一方面，缺乏相关经验的私教动作很难贴合老年人身体代偿习惯，只会全程聚焦技术动作。“（那些）沟通不好，不像李教练有耐心，还能陪我拉家常。”刘士让说。

中青报·中青网记者看到，训练时，李轩全程手把手指导刘士让，以便老人找准动作发力点，同时确认老人腰部感受，而休息时刘士让从“忘带钥匙如何找人开锁”聊到“街边餐馆的红烧肉为何好吃”，这样的融洽闲聊也消解了训练枯燥。

收益是双向的。老刘面对人生困顿毫无怨怼，满墙字迹工整的自律“贴士”，积极的生活状态也深深触动着教练团队里的年轻人。在高瑞军看来，“衰老不是被动躺平，依靠持续、适度的活动，完全可以守住自主

生活的尊严，老人同样可以生机勃勃”。

正在蛰伏的“蓝海”

然而，这条双向治愈的赛道眼下仍非坦途。

认知错位是首要难题。李轩感慨：“很多老人愿意一掷千金买保健品、几万块的理疗床，觉得躺着就能养生，但一想要花钱请人带着自己运动，还要流汗受累，心里就觉得不划算，很难认可运动的长期价值。”

其次，行业标准缺失，也让创业的小公司“如履薄冰”。老人多有三高、骨质疏松，训练意外风险高，小型工作室无力承担事故成本，面对高风险客户只能劝退。行业尚无统一服务规范与安全兜底机制，也让渠道拓展处处碰壁。李轩团队多次对接老年大学、社区养老驿站都遭遇堵点，要么对方害怕共担风险，要么运动理念截然不同，“一提力量训练、运动康复就很难有下文”。

人才断层同样突出。商业健身房教练有很多不懂慢病防护，医院康复师更专注术后康复，缺少大量具有针对老年群体长期居家教学经验的人才。吴雪萍说：“目前，我国高校尤其体育院校课程设置多侧重青少年和竞技运动员，针对老年群体运动健身的研究仍有很大空间。”

面对重重困难，吴雪萍建议已经身处其中的创业者保持耐心，“现在还是‘冬天’，但过几年，已经具备以健身换取更优质健康意识的70后逐渐步入老年，可能会主动寻求更精准更科学的健身指导。”但她强调，已经开始深耕银发体育的从业者应当注重积累数据、科学方法，完善产品，与科研机构积极合作参与标准制定，“现在的蛰伏期，正是打磨内功的好时机”。

来源：中国青年报