

私教課“千層套路” 預付學費 “不多不少” 健身者難討回



【中國青年報】沈芳芳怎麼也沒想到，本來祇想找一家健身房游泳，却被3名私人教練(以下簡稱“私教”)以幫忙購買36節私教課完成業績為由，強迫自己一直留在店內，直到整棟百貨大樓歇業。私教甚至告訴她，如果她身上沒帶够錢的話，也可以陪她一起到家裏取錢買課。

這事已經過去一段時間，但回想起來，她仍心有余悸。那是2019年9月的一天晚上，當時健身房已結束營業，其所在商場大部分商舖也已歇業。大樓空空蕩蕩，3名私教却一直圍着她離開。她當時腦海裏祇有一個想法——趕緊逃離這裏。

3名私教見她一直不鬆口，暗示她，簽合同時，銷售已經把會員的身份證拿去復印了，知道所有會員的家庭住址。嗅出了威脅意味，考慮到家中還有年邁的父母，沈芳芳不願再多糾纏。

“我當時剛領完8月份的工資，但還是不夠，又從存款中取了一些，才把課時費湊齊。”沈芳芳付完課時費，辦理完相關手續，已經是22時40分了，她這才被允許離開商場。

3名私教在當晚給她寫了一份保證書：“本月是升級月，決定後面的幸福生活，懇請沈芳芳女士再幫我們一次。”並且3人還承諾，這是“最後一次讓沈芳芳女士各買12節課，後續不會再讓買”。

然而仿佛打開了潘多拉的魔盒一般，沈芳芳此後每月都會繼續被私教以各種方式進行推銷。

在這方面吃過虧的陳琪表示：“對於一些私教的口頭承諾，一定不要輕易相信。”

陳琪之前在上海另一家大型連鎖健身房購買了私教課程。一開始，她和私教關係都還不錯，經常一起買些吃的、喝的，像朋友一樣相處。

“那天也是(私教)讓我幫忙給他們衝業績，買了36節課。”陳琪說，當時她的私教課還剩10節，但因為平時跟私教相處融洽，陳琪不好意思拒絕“朋友”的請求，就付了款。

“我當時也說，自己不多去，可能一下子不完(這麼多課程)，但他們完全沒有說這個課有期限，就一直說‘沒問題’‘沒問題’。”陳琪說。

之後，因為身體原因，陳琪一段時間內不能再去鍛煉，身體恢復後重回健身房時，她却被告知賬戶

裏的課程因超出有效期限已被凍結，如需激活，要按照1:1的比例，購買與凍結課程等量的課時。

陳琪認為這是變相強迫消費，拒絕了課程激活方案，她還從別的會員那裏了解到，就算激活了課程，有效期也很短。

畢業於北京體育大學體育教育專業的龐競曾經在健身房做過兼職，他說，目前市面上健身房的私教大多有銷售任務，在售課時，會采取一些營銷策略和話術，消費者需要謹慎對待。

“迂回”的初步維權

在上海工作的喻林去年辦理了一家大型連鎖健身房的會籍。當時銷售顧問告訴她，有新客特惠可以享受，12節私教課祇需2400元。喻林覺得優惠力度很大，就直接購買了。

但之後，連續3次約課都被教練以各種理由推托沒有上成。喻林提出退款，教練讓她去找總監，但是仍沒有退成。

由于整個課程喻林的確沒怎麼上過，經雙方協商，健身房給喻林的最初方案是扣除她20%的手續費，退款在半年後到賬。喻林拒絕了這個方案，要求祇扣除5%。健身房答應她向總公司申請一下。

一個多月後，喻林得到的回復是，總公司不同意扣除5%這個提議，“之後我們再發什麼消息，他就不回復了，徹底失聯。”喻林說。

因協商未果，喻林決定找12315投訴。12315的反饋結果是，“此糾紛由文化稽查部門處理，我部門終止調解，建議通過12318或者12345向文化稽查部門反映此情況。”經12315轉接後的體育局工作人員告訴喻林，類似案子很多，通常情況下，健身房會給客戶辦理退款，但花的時間較長，加上疫情影響，讓喻林耐心等待。

“像拉鋸戰一樣，持續了3個月左右，最後他們建議我走司法渠道。”喻林說。陳琪也曾給12315和上海市長熱線12345打過電話，未取得太大進展，最後同樣選擇走司法途徑維權。

對簿公堂討回預付學費

2019年12月3日，陳琪通過網上立案，並在翌日向上海浦東新區人民法院寄送了有關材料。2020年3月4日，法院受理此案；4月8日，

開庭。

陳琪說，由于自己此前沒有認真閱讀課程合同，裏面確實提到私教課程存在有效期限，如未在有效期內上完，課程會被凍結。因此在庭前調解時，健身房以此為依據，表示自己並無違約行為，是顧客沒仔細閱讀合同。

健身房方面還說，可以給陳琪退課，但由于當時她已經把自己的健身卡轉賣給了別人，不再是這家門店的會員，如果要繼續上這些被退掉的課，就意味着她又要重新花一筆錢辦回會員卡，算下來還是她自己虧損。最後，兩方商討後的方案是，陳琪可以把私教課轉賣給該門店的其他會員，轉賣所得費用歸她所有。

“當時還在疫情期間，根本賣不出去。”陳琪說，過了一個多月左右，法院工作人員詢問其轉賣進展，得知轉賣困難，便說幫她再同健身房方面協調一下。最終，健身房答應退還陳琪原課程四成左右的金額。

“經歷過這件事情，凡是涉及要我簽名的協議、合同這類文件，我都會很認真地閱讀。”陳琪說。

另一邊，喻林求助12315失敗後，在某點評App上找到了那家健身房門店，將自己的遭遇寫上去并給了差評。沒多久，就有網友聯系她，分享了自己類似的遭遇，其中一名網友就是沈芳芳，沈芳芳也建議喻林直接走司法渠道維權。

沈芳芳說，許多在健身房吃過悶虧的人，之所以選擇忍下這口氣，大多是因為涉及金額數目在幾千元左右，處于一種不多不少的尷尬境地。

說“不多”，是因為如果要打官司，考慮到律師費、時間成本等，加上很多消費者最初祇是抱着健身的目的，沒有留心存證，或認真閱讀合同，綜合各種因素，打官司最後可能得不償失；說“不少”，是因為去健身房消費的人群，大多是剛工作的年輕人、上班族或大學生，這個金額對於他們而言的確是一筆不小的數目。

鑒于這種“不多不少”的處境，打定了主意要進行司法維權的沈芳芳每個月繼續按照私教和銷售的要求購買課程，同時也將相關聊天、付款記錄，以及合同等一一保存下來。

2020年4月24日，沈芳芳訴上海可逸健身返還預付款一案，在上

海市徐匯區人民法院開庭審理。5月13日，徐匯區人民法院發布判決書，判定沈芳芳可以解除與這家公司的會籍合同、私教課程(補充協議)；被告公司將於判決生效之日起十日內退還沈芳芳人民幣112950元。

像沈芳芳這樣基本能要回全款賠付的維權者非常少，更多是像陳琪和喻林這樣的年輕人，選擇庭前調解，拿回扣除手續費後的錢。

喻林說，庭前調解當日，健身房的運營經理告訴她，如果她願意接受扣除5%的手續費，可立刻辦理退款，如果要求全款，則需跟公司商量。此外，該經理還指出，喻林申述的兩次被取消課程，有一次是買課當天口頭預約，沒有記錄，如果開庭的話，自己會以此舉證，祇缺了客戶一次課。

“他還說，當時給我上課的私教已經離職，還換了微信頭像，如果我真的把這個證據交到法庭上，他可以申請這個證據沒有效力。”喻林告訴記者，調解員也替她分析，如果繼續走法律途徑，他(運營經理)會以證據有問題拖延開庭時間，時間上耗不起，建議接受扣除5%手續費。

“野蠻生長”后行業何去何從

龐競說，過去這些年，健身房市場魚龍混雜，從初期萌芽到野蠻生長，由于行業標準、監管條例不夠完善，不少投機取巧者通過鑽法律法規的漏洞，牟取不當利益。“這些個別行為最後可能需要整個行業來為此埋單。”龐競說這是他和一些同行的憂慮。

“在健身房裏我也認識一些認真負責的教練。”龐競說，“雖然他們有些人可能學歷并不高，但很熱愛這個行業。”龐競指出，這些教練通過個人努力不斷提升專業素質，積累了豐富的教學經驗，僅因為個別現象而指責整個群體，是不公平的。此外，一些經驗豐富、具有資質的健身教練也會自己創業，開辦私教工作室。

成都的曹美娜，在私教工作室鍛煉一年左右，減重30公斤，她對這個效果非常滿意。她說自己傾向于有專業的教練帶着，這樣鍛煉更有針對性，同時也能監督自己。如果不上私教課，她很少獨自去健身房鍛煉。也是以預付形式支付，曹美娜建議鍛煉者一開始還是小部分購買課程比較保險。

龐競還提到，近幾年發展起來的“超級猩猩”“樂刻運動”這類線上線下相結合的健身品牌受到消費者青睞。這類品牌的優勢在于按單次收費，鍛煉成本低，消費者可自由選擇團操課程和鍛煉時間。

前段時間北京、上海先後出臺了“健身房辦卡7天冷靜期”的政策，龐競認為這是監管部門越發重視健身行業的一個信號。他相信，經過野蠻生長後，健身行業大浪淘沙，劣質機構終會被淘汰，優質服務者會越做越好。新業態的發展讓消費者擁有多樣化選擇，市場形成良性競爭後，反過來也促進消費者更加了解這個行業，不會像剛接觸時那樣容易受到欺騙。(應受訪者要求，陳琪、喻林、龐競、曹美娜為化名)