



普拉提，这一源自德国的静态运动，正悄然掀起健身界的新风潮。近年来，在全国线下付费健身会员激增的背景下，普拉提以其独特魅力，在各大健身项目中脱颖而出，成为年轻群体的新宠。随着市场渗透率的提升，普拉提工作室日益受到青睐。

年轻人新宠，健身界风口 夹缝中的普拉提，如何“拿捏”年轻人

【文/青年报记者 刘素春 图/受访者提供】

数据显示，截至2023年年底，全国线下付费健身会员达到6975万人，上課会籍会员（活跃会员）月均到店锻炼次数达4.41次，超过过去三年。在撸铁、骑行和瑜伽等运动发展迅猛的同时，静态运动代表普拉提不仅在夹缝中生存了下来，还破缝而出，受到了年轻群体的青睐，迎来了属于自己的发展高峰期。普拉提究竟靠什么“拿捏”年轻人？让我们一探究竟。

成功破缝·普拉提迎来发展高峰期

普拉提作为静态运动代表，在国内发展历程不足20年，一直以来可以说是在各大健身运动项目的夹缝中艰难求生存，如今它终于成功破缝而出。近年来，普拉提在年轻人中迅速走红，成了继撸铁、跑步、骑行、瑜伽之后的又一热门健身选择。抖音上普拉提相关视频播放量已经达到61.8亿次；而在小红书上，普拉提的话题浏览量达14.4亿次。

普拉提是以德国人约瑟夫·休伯特斯·普拉提姓氏命名的一种运动。它是一种综合理疗的运动方式，强调身体的核心稳定，可以有效地提高肌肉强度，塑造身体线条，加强身体的稳定性和协调性。常见的普拉提练习方式有垫上普拉提和器械普拉提。

据全球大健康研究机构Global Wellness Institute(GWI)发布的数据，虽然中国健身人口渗透率仅为0.8%，远低于全球平均水平的3.7%，但中国的静运动市场（包括普拉提）以7.1%的人口渗透率位列全球第二位，显示出普拉提等静运动在中国具有较高的市场

接受度。

现在，普拉提已成为办公室一族越来越喜欢的时尚健身运动。由国家体育总局和中国健美协会指导，上海体育大学经济管理学院、三体云动和万博宣伟联合发布的《2023年中国健身行业数据报告》显示，健身工作室越来越受到消费者青睐，其中，瑜伽、普拉提等运动迎来了发展的高峰期。

报告还显示，在年龄分布方面，26–35岁的消费者是健身消费的主要人群，占全国健身消费者人数的41.01%；其次是36–50岁的中年人，占比为27.04%。性别比例方面，女性仍是健身消费市场主力军，占比达55.41%，男性健身消费者占比有所提升。

接纳自我·普拉提改变了年轻人的健身观念

姗姗第一次听说普拉提是在三年前，但直到去年五月份，工作的单位楼下新开了一家普拉提馆，她才真正开始接触这项运动。“那时，我刚生完孩子不久，一直遭受严重的腰痛折磨。”她说，“我尝试了很多方法，如针灸、推拿、理疗等试图缓解这个问题，但效果甚微。”



正是这家新开的普拉提馆给了姗姗一个新的选择。在同事的推荐下，她办了一张普拉提馆的会员卡，并开始了她的普拉提之旅。“在办卡之前，我咨询过身边的几位朋友，了解到普拉提是一种专注于核心力量、偏修复的缓和型运动，非常适合像我这样的新手妈妈。”姗姗说。

作为一位新晋职场妈妈，姗姗需要平衡工作与家庭，“我通常利用午休时间去练习普拉提，这样既不耽误工作，也不耽误下班后回家照顾孩子，每周大约两次。”她表示，这样的安排让她能够更好地调整工作、生活与个人健康的平衡。

经过一年多的持续练习，姗姗的腰痛问题得到了显著改善。“我的教练会根据我的身体状况调整动作，避免产生代偿发力、不当用力和受伤的问题，确保每个动作都能发挥最大效果。”她分享道，“普拉提不仅仅减轻了我的腰痛，还帮助我调整了站姿和其他姿态，提高了我的整体精神状态和身体素质，也间接提高了我的生活质量。”

谈及练习普拉提对她的影响时，姗姗说：“生产后

的一段时间里，我确实有过身材焦虑，但随着时间的推移，我学会了接纳自己的身体。”她表示，普拉提不仅帮助她改善了身体机能，更重要的是改变了她的健康观念，“现在我更加注重健康而非单纯地追求一个体重数字或者在他人看来姣好的外观。”

上普拉提课时碰到的白发老奶奶给姗姗留下了深刻印象：“她年纪那么大了都在为自己的健康而努力，我们年轻人更应该多关注自己的身体健康，给自己一个良好的心态和生活方式。”

刚柔并济·普拉提有不可替代的魅力

有专家指出，市场的数据增降之间反映出来的是消费者日益成熟化、多元化的健身消费需求。普拉提虽日渐流行，但它仍算是一项小众运动，还有很多人不了解普拉提，甚至有人不清楚它是不是一项独立的运动，常常有人把普拉提和瑜伽混为一谈，甚至以为普拉提就是瑜伽的一种。例如，小红书上，有多达108万篇笔记讨论普拉提和瑜伽的功效区别。

“普拉提是一项刚柔并济的运动，是有力量的，是可以‘暴汗’的，这正是它的魅力所在，也是它和瑜伽最大的区别。”有着五年多从业经验的普拉提教练吴恬恬最初接触的其实也是瑜伽，后来随着普拉提逐渐兴起，她也开始了转型之路。“随着力量训练的增加，我发现普拉提在塑形方面的效果非常出色，这让我决定专注于这一领域的发展。”吴恬恬告诉记者。



从瑜伽教练转型到普拉提教练，吴恬恬经历了全新的学习过程。“普拉提的所有知识和动作都需要从头开始学习，它与瑜伽完全不同。理论方面就需要先从解剖开始学起，毕竟‘无解剖不教学’，学完解剖再学习体式，自己还要不断练习，提升技能。”她解释道，“要想成为一名合格的普拉提教练，不仅要掌握每个体式的名称和操作方法，还要学会如何纠正学员的动作，掌握教学要领和方式方法。”

据吴恬恬介绍，她的学员里像姗姗这样的95后和90后居多，包括年轻的单身女性、已婚有孩子的职场人士，还有少数退休人士。不同的群体来练习普拉提的需求和频次也存在着很大的不同，例如年轻单身女性练习时间更为充足，职场妈妈大多利用午休，退休人士则是为了身体健康而愿意花费更多时间。

普拉提教练是令不少人艳羡的神仙工作，但吴恬恬却表示它不是看起来的那么轻松和新鲜亮丽，这一行其实也很辛苦。没有课的时候教练自己也要不断练习，作为职业人要保持自身的状态。还要定期出去进修，更新一些普拉提的知识和技能。

面对越来越多想要通过考证成为普拉提教练的年轻人，吴恬恬给出了自己的建议：“如果你不是真心喜欢这项运动，仅仅为了赚钱，那么这个行业可能不适合你。因为要成为一名优秀的普拉提教练需要不断学习和练习，指望速成是不大可能的。当了教练以后也不轻松，没有热爱支撑很难走得下去。”

“每当有学员告诉我他们又进步了一点，我都感到非常有成就感，这也是我热爱普拉提教练这一身份的动力所在。”吴恬恬鼓舞着更多学员去探索普拉提的世界，去减少内耗，摆脱身材焦虑，去接纳自己，让普拉提成为他们工作和生活中宣泄的健康出口。

倒逼转型·消费者推动普拉提馆改革

普拉提作为静态运动代表，在国内发展历程不足20年，但是近两年发展速度却十分惊人。据YS普拉提创始人施平观察，上海几乎每个月都有新增的普拉提场馆。

与此同时，传统的商业俱乐部和健身工作室却呈现下降的趋势。《2023年中国健身行业数据报告》显示，2023年全国广义健身类场馆数约11.7万家，其中商业健身俱乐部36447家，环比下降8.01%，健身工作室42177家，环比下降7.36%。

报告还指出，2023年中国健身行业发展特征和趋势主要体现在三个方面：第一，行业深度“洗牌”，商业健身俱乐部适者生存，积极寻求转型之路，健身俱乐部开始尝试月付制模式；第二，健身场馆开始尝试流量平台上售卖卡课；第三，健身行为多元化，人们的健身行为逐渐从室内扩展到室外。

据施平介绍，创业之初他接触的也是瑜伽，但在2014年决定转型专营普拉提。“那时瑜伽已经非常普及，而普拉提还处于起步阶段。”施平回忆道，“我们选择转型普拉提的原因，其实可以说是被消费者倒逼的。因为我们发现越来越多的学员不要瑜伽，他们只要普拉提，这也直接让我们果断选择换赛道。”

经过十年的发展，上海普拉提的消费者群体多在20多岁至40岁这个年龄段，并且已经趋于成熟化。施平告诉记者，上海的普拉提学员对普拉提已经有了非常深入的了解和认知，他们自身的普拉提水平经过锻炼也已经很高。而受到近两年出圈的影响，在四川成都新开的普拉提馆则吸引了大量的年轻人。不同城市普拉提发展的阶段不同，因此消费者成熟度也不同。

消费者的需求越来越多元，要求越来越高，YS普拉提也在积极寻求自己的转型之路。施平把当前的YS普拉提称为1.0版本，他坦言：“我们的创业路一直都走得很艰难，过程中遇到过不少挑战，不仅有内部的问题，也有来自外部的竞争压力和冲击。但我们一直都在坚持，未来也会迎难而上，转型升级，走出一条自己的路，形成自己的核心竞争力。”