

國立臺灣體育大學（臺中）  
National Taiwan Sport University  
體育研究所碩士學位論文

健身俱樂部會員參與個人教練課程  
對俱樂部收益之研究

THE MARKET ANALYSIS OF THE FITNESS  
PARTICIPATION IN THE P.T. CLASSES CONTRIBUTE  
TO THE HEALTH CLUB REVENUE



研 究 生：林承鋒 撰

指導教授：沈易利 教授

中 華 民 國 97 年 8 月

論文名稱：健身俱樂部會員參與個人教練課程對俱樂部益之研究 總頁數：141 頁

院校所組別：國立臺灣體育大學體育研究所休閒運動組

畢業時間：九十六學年度第二學期

研 究 生：林承鋒

指導教授：沈易利教授

### 摘要

現在運動對於個人健康體適能有助益的觀念普及於每個人的心中，但因國人普遍對於運動觀念的認知缺乏及運動技能不足，且害怕造成運動傷害與預防處理措施不當的問題，因此社會大眾願意花錢去尋求個人教練的指導，使得個人教練課程成為俱樂部主要收益來源之一。本研究的目的主要是探討健身俱樂部會員參與個人教練課程對健身俱樂部收益是否有正向關係效果，並以世界健身俱樂部、台中沛綠雅健身俱樂部與台中水舞生活會館三種不同類型俱樂部裡有參加個人教練課程之會員為研究對象，利用問卷調查方式以「消費者」的角度去探討分析。結果顯示會員對教練指導的專業度、滿意度、忠誠度與會員對俱樂部的滿意度及忠誠度五個變項之間皆達顯著正相關。

關鍵詞：健身俱樂部、個人教練課程、專業度、滿意度、忠誠度。

Lin, Cheng-Feng (2008) The Market Analysis of the Fitness Participation in the P.T. classes contribute to the Health Club Revenue. Unpublished master thesis, National Taiwan Sport University, Taichung

### Abstract

In present, it is popularized in everybody's mind that the personal health benefits from adequate exercise. However, the people lack the correct cognition in the concept of exercise and do not have the insufficient techniques in sport training. In order to avoid these problems from the sport injury and improper treatment after injury, in usual, the people would like to spend the money to seek the guidance form personal trainer in exercise. It makes the income from the personal trainer guides exercise course to become main source in income of the fitness center. In the present study, we want to explore that correlation between the member of the club, who participates in personal training course, and the income of the fitness center. The researched objects are from members who participate in personal training course in three different kinds of fitness center in Taichung: World Gym fitness center, Peri's fitness center and Community Family fitness center. The questionnaire bases on the outlook of "consumers" is utilized to analyze in this study. The result shows that five factors are positive relationship with the income of fitness center, respectively, the specialization, the loyalty and satisfaction of trainers, the loyalty and member satisfaction to the club.

Key word : Fitness Center, Personal Training, Professional Competency, Satisfaction, Loyalty

# 目 錄

## 第一章 緒 論

第一節 研究背景與動機	1
第二節 研究目的	4
第三節 研究問題	4
第四節 研究假設	4
第五節 研究範圍	5
第六節 操作性定義	5

## 第二章 文獻探討

第一節 健身俱樂部定義、分類與發展	7
第二節 休閒運動的功能與俱樂部的服務內容	2 2
第三節 健身俱樂部個人教練發展	3 0
第四節 個人教練對俱樂部收益探討	4 1

## 第三章 研究方法

第一節 研究對象及方法	4 8
第二節 研究架構	4 9
第三節 研究流程	5 0
第四節 研究工具	5 1
第五節 資料分析	5 3

## 第四章 結果與討論

第一節 樣本結構與描述統計結果	5 4
第二節 不同變項差異分析	9 1
第三節 不同變項相關分析	1 1 5
第四節 綜合討論	1 1 6

## 第五章 結論與建議

第一節 結論	1 1 9
第二節 建議	1 2 0

## 參考文獻

一 中文部份	1 2 2
二 網路部份	1 2 7
二 英文部分	1 2 8

## 附錄

附錄一：預試問卷	1 3 1
附錄二：正式問卷	1 3 7

## 表 目 錄

表 2-1 國外健康俱樂部發展年表	1 6
表 2-2 國內健康俱樂部發展歷程	2 1
表 2-3 休閒運動的定義	2 2
表 2-4 國內健身俱樂部消費者與動機表	2 7
表 2-5 休閒需求學說表	2 9
表 2-6 個人教練演變	3 4
表 2-7 台灣及美國俱樂部前十名佔有率最高的課程活動比較表	4 3
表 2-8 The Most Profitable Programs and Services Offered by Clubs	4 3
表 2-9 Club programs: Top 10 Programs Offered at Clubs	4 4
表 2-10 俱樂部 10 種最有成長潛力的課程	4 6
表 2-11 25 種俱樂部最常提供的課程	4 7
表 3-1 本研究專家效度人員	5 2
表 4-1 樣本人口統計變數分配表	5 5

表 4-2 參與教練課程動機次數分配表	5 7
表 4-3 不同性別參與教練課程動機分析表	5 9
表 4-4 不同婚姻狀況參與教練課程動機分析表	6 1
表 4-5 不同年齡參與教練課程動機分析表	6 3
表 4-6 不同職業參與教練課程動機分析表	6 6
表 4-7 不同教育程度參與教練課程動機分析表	6 9
表 4-8 不同月收入參與教練課程動機分析表	7 2
表 4-9 教練專業度對參與課程動機分析表	7 5
表 4-10 教練滿意度對參與課程動機分析表	7 8
表 4-11 教練忠誠度對參與課程動機分析表	8 1
表 4-12 俱樂部忠誠對參與課程動機分析表	8 4
表 4-13 俱樂部滿意對參與課程動機分析表	8 7
表 4-14 教練課程參與阻礙表	9 0
表 4-15 課程參與動機-減少脂肪對個人基本資料變異數分析表	9 2
表 4-16 課程參與動機 - 增加肌肉適能對個人基本資料變異數分析	

表	9 4
表 4-17 課程參與動機-曲線雕塑對個人基本資料變異數分析表	9 6
表 4-18 課程參與動機 - 提升心肺適能對個人基本資料變異數分析 表	9 8
表 4-19 課程參與動機 - 維持運動習慣對個人基本資料變異數分析 表	1 0 0
表 4-20 教練專業度總分對個人基本資料變異數分析表	1 0 2
表 4-21 教練滿意度總分對個人基本資料變異數分析表	1 0 4
表 4-22 教練忠誠度總分對個人基本資料變異數分析表	1 0 6
表 4-23 俱樂部忠誠度總分對個人基本資料變異數分析表	1 0 8
表 4-24 俱樂部滿意度總分對個人基本資料變異數分析表	1 1 0
表 4-25 參與課程動機對教練指導分析	1 1 2
表 4-26 參與課程動機對俱樂部忠誠度與滿意度分析表	1 1 4
表 4-27 教練課程的專業度、滿意度及忠誠度對俱樂部的滿意度與忠誠度之相關 表	1 1 5

## 圖 目 錄

圖 2-1 台灣運動健康俱樂部產業發展關鍵期	2 0
圖 2-2 人生各階段身體功能退化的可能幅度	2 6
圖 3-1 研究架構圖	4 9
圖 3-2 研究流程圖	5 0

# 第一章 緒 論

## 第一節 研究背景與動機

自2000年政府依勞動勞動基準法實施週休二日以來，使國人休閒的時間大幅的增加，加上國民所得至2005年底達到16,098美元（行政院主計處，2007），使得國人對生活品質及健康狀況越來越重視，但國內休閒空間面積卻越來越少，從2000年底的每萬人休閒活動面積32.3公頃，到2005年只剩2.7公頃（行政院主計處，2007），因此國人在休閒空地不足又要尋求休閒活動空間的情況下，只好選擇營利性的健康休閒俱樂部，這也是近幾年來健康休閒俱樂部快速成長的原因。

現今都會區健身俱樂部、瑜珈館及舞蹈教室林立，提供民眾運動健身的選擇性增加，也使得運動健身產業的競爭相當激烈，根據研究，國外規模在20,000平方呎以下的俱樂部，會員流失率有43%，規模在20,000-34,999平方呎的俱樂部會，會員流失率則是34%（姜慧嵐，2000），台灣在2000年5月由行政院體委會委托中華民國有氧體適能運動協會進行台灣健康體適能中心設施及管理研究中指出，台灣俱樂部的會員流失率則為20%（黃鴻斌，2003）。一旦流失率居高不下，相對會提高俱樂部的成本。惠普科技股份有限公司台灣區營運總部總經理黃河明談到「開發一個顧客所要付出的成本約為留住一位舊顧客成本的5倍」。因此各健身會館除了吸引消費者加入外，如何增加會員忠誠度以減少會員流失也是目前相當重要的課題。

現代人因生活型態、工作型態和學習方式的改變，使得

坐姿生活型態的時間愈來愈長，且更有營養攝取過剩及缺乏身體活動的現象，導致肥胖者的比率則愈來愈多，身體機能也日漸退化（鄭俊傑，2001）。但因適度的身體活動對於健康體適能的維持及增進皆有正面的作用，不論是在生理、心理、社會及情緒上的適應亦有提昇的效果。因此長久以來，運動即被認為是一種能提昇健康狀態、增進身體活動能力與充實生活品質的方式（李佳伶，2005）。所以根據多篇研究顯示，會員加入健身俱樂部參與運動主要的動機就是希望獲得健康（黃鴻斌，2003；黃耀鋹，2006等），而與健康有關體適能包括肌力、肌耐力、柔軟度、心肺耐力與身體組成等五項（Corbin，1991），雖然這些體適能依健身俱樂部內的器材或團體課程即可達到訓練和提升的效果，但目前國人對於運動觀念的認知缺乏及運動技能認識的不足，因此容易造成運動傷害及預防處理措施不當的問題，繼而產生一些負面的運動經驗（李城忠及林孟潔，2005）。其中行政院衛生署公佈的調查結果發現，如以BMI大於等於27當作肥胖指標，我國肥胖的人口約佔26%（行政院衛生署，2002），顯示如何解決肥胖已是國人健康的重要課題，故有部份愛美或以健康需求為導向的人士選擇到健身俱樂部運動，但一般會員自行健身瘦身的結果，往往事倍功半，甚至沒有效果，而透過健身俱樂部個人教練專業知識的協助，會員就可以短短八週的時間內，在總體重、身體總水量、體脂肪重、體脂肪百分率、腰臀比、身體質量指數（BMI）及基礎能量消耗的改善均達到顯著的成效，使會員自覺在生理上不論體型、體態、體力等都有相當程度上的改變外，在心理上也有自信心恢復的效果（李佳伶，2005）。也因此使得健身俱樂部的個人教練課程蓬

勃發展，更成為健身俱樂部的主要收益來源。

由於醫療科技進步，使得人們的壽命延長了，且國人近年來有關運動養生及促進健康的觀念普遍的提升，因此行政院體委會在國民參與休閒運動人口調查研究中，有91.6%的受訪者有參與休閒運動(陳鴻雁，1999)，而有持續或規律運動者以BMI值介於18.5-未滿24(屬正常範圍)者的40.80%為最高，其次是BMI值35及以上(屬重度肥胖)者的40.26%(行政院主計處，2005)，這或許是大家都想透過運動達到控制體重及身心健康之目的，但因國人普遍對於運動觀念的認知缺乏及運動技能不足，且害怕造成運動傷害與預防處理措施不當的問題，因此許多參加健身俱樂部的會員會尋求個人教練的指導，使得個人教練課程成為俱樂部主要收益來源之一。

由於現在運動對於個人健康體適能有助益的觀念普及於每個人的心中，因此社會大眾亦願意花錢去買健康。運動儼然成為現代人生活的一部分，但要如何能夠有效、安全、有效率的達到運動計畫與目標，針對個人安排設計運動課程的個人教練(Personal Trainer, PT)更顯的重要(林志勳及蘇俊賢，2006)。

目前業界並無對「會員參加個人教練課程動機」及「購買會員課程對俱樂部所帶來的收益」深入研究探討，因此希望藉由本研究來了解會員參與個人教練課程的主要動機、阻礙及忠誠度等，對影響俱樂部滿意度、忠誠度及相較會籍收入之狀態，並瞭解不同會籍狀態之會員參與個人教練課程的差異性，以提供健身俱樂部日後銷售個人教練課程之參考依據，及調整俱樂部營運方式(活動、促銷、人員訓練等)，以利提高俱樂部營利收入。

## 第二節 研究目的

本研究目的在探討：

- 一、探討會員參與教練課程的動機為何。
- 二、瞭解會員對教練指導的專業度、滿意度和忠誠度情形。
- 三、瞭解會員參與教練課程的專業度、滿意度及忠誠度對俱樂部的滿意度、忠誠度之影響。
- 四、探討會員參與教練課程的專業度、滿意度及忠誠度與俱樂部的滿意度及忠誠度對俱樂部收益之影響。

## 第三節 研究問題

本研究主要在瞭解健身俱樂部會員參與個人教練課程之感受及對健身俱樂部有何影響，因此主要問題為：

- 一、參與個人教練課程會員之動機為何？以何種動機需求最為普遍。
- 二、不同人口統計變項會員對教練課程專業度、滿意度及忠誠度是否有差異？其差異情況為何。
- 三、教練指導的專業度、滿意度和忠誠度對俱樂部的滿意度忠誠度是否有相關？
- 四、不同會籍會員其課程的續約之意願及阻礙為何？

## 第四節 研究假設

根據本研究主要問題提出本研究假設為：

- H1：參與教練課程的主要動機為增進身體健康，以減少脂肪需求最為普遍。
- H2：不同人口統計變項會員參與個人教練課程專業度、滿意度及忠誠度並無差異。
- H3：教練指導的專業度、滿意度和忠誠度對俱樂部的滿意度忠誠度呈正向相關。
- H4：會員參與課程的阻礙皆以時間及費用為最多。

## **第五節 研究範圍**

本研究範圍為台灣區世界健身俱樂部的台北新店店、台中德安店、台中SOGO店、台南FOUCS店，台中沛綠雅健身俱樂部與台中水舞生活會館六家俱樂部，參與個人教練課程之會員為研究對象，由於並非全國性普查，所以會受到俱樂部特性、地區性及抽樣誤差影響，因此並無法代表全部健身俱樂部裡參與個人教練課程之會員。

## **第六節 操作性定義**

### **個人教練課程**

本研究的個人教練課程泛指健身俱樂部會員付費使用健身俱樂部教練指導之重量訓練、瑜珈、皮拉提斯、拳擊...等課程，而非健身俱樂部內規劃之付費或免費之團體活動課程。

### **滿意度**

鄭順聰(2001)指出消費者滿意是消費者自購買產品或接

受服務的過程中，感到滿意或有物超所值的快樂感受。滿意度則為消費者在購買產品前的認知、預期，與購買後實際使用效果相對照的結果。因此這所指的滿意度為參與個人課程會員對教練指導成效之感受。

### **忠誠度**

本研究所指之忠誠度為參與個人課程會員購買頻率、數量、未來是否還會再度購買的意願或主動向家人或朋友推薦的行為。

## 第二章 文獻探討

### 第一節 健身俱樂部定義、分類與發展

#### 一、健身俱樂部定義

健身俱樂部在國內依陳金冰(1991)所做的定義為：「集一群具有相同(類似)運動消費行為及嗜好的封閉式團體，而該團體所從事的行為必須是具有休閒、運動與健身的功能。其參與之資格為繳交會費取得會員證並接受該團體認可為某一份子，而該團體聚集的主要活動場所應具有休閒運動設施，或休閒運動器材為主的一封閉式團體。」而中華民國有氧體能運動協會(2000)將健康俱樂部定義為：「提供具有健身器材之活動場地，經專業指導人員教學、指導、諮詢、服務之營利事業。」姜慧嵐(2000)認為健康體適能俱樂部是「為了滿足消費者改善健康體適能及社交等目的，特定付費從事休閒健康相關活動的商業性運動服務事業體。」及蔡士傑(2005)指出運動健康俱樂部是指「以招募會員的方式來經營、提供會員運動的場地與硬體設施，如有氧舞蹈教室、游泳池及健身器材等以及專業性的軟體項目，運動處方的開立，健身指導、運動課程教學等，來滿足消費者運動健身需求的一種商業性運動服務事業體。」綜合上述觀點，可將關於休閒、運動及健康的俱樂部定義為：「提供付費會員關於休閒、健康及運動軟、硬體設備的營利機構。」

#### 二、健身俱樂部分類

目前臺灣俱樂部的分類由自行整理張宮熊與林鈺琴

(2002)、鄭鶯淑(2003)與姜慧嵐(2000)及宋曉婷(2001)整理彭淑美(1993)、姜慧嵐(1994)及程紹同(1997)的文獻後提出的分類如下：

(一)依健康俱樂部所在地點與服務對象的不同，可區分如下(彭淑美，1993)：

#### 1.商業走向運動俱樂部

設立在市中心或辦公大樓，針對現代忙碌的上班族提供健身場所，除了便利運動及聯誼洽商之外，又可避開交通擁擠時段達到健身的目的。因此這種型態之俱樂部通常營業尖峰時段為早上七點至八點半、中午十二點至二點、下午五點至八點。

#### 2.社區運動聯誼社

訴求對象以住家之退休人員、家庭主婦、學生等較為合適，其硬體設備較為一般中等性，收費也較低廉。

#### 3.郊區休閒運動俱樂部

由於地點在郊區，面積自然寬廣其硬體設施也較多元化，可設定戶內外主副體設施，又有陽光綠野適合全家人運動場所，此種型態經營投資金額龐大，入會參加會費也相當昂貴。

(二)姜慧嵐(1994)根據健康俱樂部所在地點的不同，將其分為下列幾種型態：

#### 1.附屬於觀光飯店內

以提供客房健身運動服務為之，大多數也對外招收會員，大都投資金額龐大，設備豪華，因此會員入會金額偏高，會員參與不強，如來來大飯店，凱悅酒

店，麗晶大飯店等。

## 2. 附屬於大型企業內

設於大型企業或工廠內，設備規模中小型，只提供給員工或眷屬健身運動用，目前以花旗銀行，中興紡織二廠、三廠較具規模。

## 3. 附屬於大樓住宅或設區內

設立於市郊大型住宅區，或是市內公寓大樓內公共設施，大多由建設公司資興建，只供社區住戶使用，部份也對外開放，預估在末年3-5年，市場將會出現大量社區型體適能中心。

## 4. 專業體適能中心

以專業設備，提供專業服務，目前在全國約有數家，如：克拉克健康俱樂部，中興健康俱樂部，長春藤體適能健康俱樂部等。

(三) 程紹同(1997)依健康俱樂部所提供之服務項目劃分為：

### 1. 低量功能型(Limited Function Services)

此類型的運動健康俱樂部主要是針對特定的服務對象提供少量的服務項目(一至三項)且經營的性質各有所不同，且所提供的服務項目，大部份是以硬體設的使用與指導為主，像是健身器材的使用與指導、有氧舞蹈教學等。

### 2. 多功能型(Multi-Function Services)

此類型的運動健康俱樂部，所提供之服務可分為軟體和硬體的服務。在軟體服務的提供方面有：各種健身器材的使用與指導、韻律與有氧舞蹈的教學、運

動處方的開立與營養保健、定期與不定期地舉辦活動或比賽等。而在硬體服務的提供方面則有：健身房、心肺功能訓練器材室（如跑步機）、韻律與有氧舞蹈、運動健康諮詢室、視聽室、三溫暖設備以及更衣室或淋浴設備等。如：中興健康俱樂部、克拉克健康俱樂部等。但受到市場需求多樣化的影響，較新的多功能型運動健康俱樂部皆設有室內溫水游泳池、壁球室、健康餐飲／咖啡廳、會議室、兒童遊戲區、販賣部等設施，服務方面則多增設指壓按摩、餐飲服務、托兒服務項目等。如：亞力山大健康俱樂部、太平洋都會生活俱樂部等。

### 3.全功能型 (All Function Service)

此類型可以郊區／大型休閒和專業運動健康俱樂部為代為。其包括的服務內容相當豐富，除了擁有多功能型的運動健康俱樂部的軟硬體設施外，並另有休閒娛樂（如：戶外球場、烤肉區、生活講座、藝文活動）及商業聯誼（如：大型會議室、宴客餐廳）等全面性的服務內容。如：小墾丁綠野渡假村、統一健康世界。

（四）程紹同（1997）根據提供服務對象所在地點不同，將俱樂部劃分為：

- 1.大飯店內附設健康俱樂部（如：凱悅（綠洲）、晶華酒店（雅風）等）
- 2.企業內附設健康俱樂部（如：花旗銀行、中興紡織等）
- 3.社區型休閒中心（如：大台北華城、東帝士休閒中心等）

4. 學校附設健身體適能中心（如：國立體育學院）
5. 醫院附設健身中心（如：榮民總醫院、長庚醫院等）
6. 城市專業健康俱樂部（如：克拉克健康俱樂部、亞力山大健康休閒俱樂部等）
7. 郊區 / 大型休閒俱樂部（如：統一健康世界、鄉村聯誼社等）

（五）張宮熊及林鈺琴（2002）根據活動類型及對象需求不同，劃分為：

#### 1. 鄉村型俱樂部

鄉村型俱樂部以位於風景秀麗的郊區，提供高爾夫球、高級渡假與休閒設施為訴求。國內包括如：鴻禧大溪俱樂部、統一健康俱樂部、揚昇休閒俱樂部和永安高球俱樂部等。

#### 2. 都會型俱樂部

都會型俱樂部的創設在於滿足現代都會族群一個強調休閒與健康的需求。地點通常設在都會商圈或週邊，以交通便利取勝。包括：台北聯誼會、亞力山大、名媛時尚、卡沙米亞、惠光、翔園等。由於多樣化的需求發展，又可區分為女仕專屬的都會型俱樂部，如：名媛時尚、虹頂等俱樂部，突顯出女性的社經地位已大幅提升。

#### 3. 社區型俱樂部

社區型俱樂部多附屬於高級住宅區中，提供高所得消費住戶一個休閒、健身的場所。包括如長谷音樂廳、寶成陽明山天籟、尖美東山河等皆把社區型俱樂部的設計融入整體社區營造的一部分，不但可以招

攬到高品質的住戶，提升住家水準，也是增加收益的方法。

#### 4. 飯店型俱樂部

高等級飯店設立俱樂部主要有二大考量：首先是據此建立顧客忠誠度（高等級旅館的主要收入來自老顧客的重複消費）；另外是充份利用旅館久的休閒器材，增加收益。例如下午時段是每一家旅館的出入房空檔，若能充份利用，增加收入頗為可觀，即仗平時，旅館內的設備利用率也普遍不高。包括凱撒、遠東國際、米堤、霖園、圓山、來來、晶華和福華等皆設立附屬俱樂部。其中以圓山俱樂部設立最早，聯誼與建立顧客忠誠度的訴求較為明顯。

（六）鄭鶯淑（2003）依據經營型態分類區分為：

1. 依中華民國有氧協會依活動性質將運動健身俱樂部分為三類，分別是：以運動健身為主的 A 級俱樂部、運動健身與商務聯誼各半的 B 級俱樂部、以商務聯誼為主的 C 級俱樂部。
2. 高俊雄（2000）將運動休閒俱樂部歸類為運動服務業中的運動設施服務業之外，更依產業分析將俱樂部分為以體適能為主的俱樂部與以休閒社交為目的的俱樂部，還有綜合兩種功能的混合型俱樂部。

（七）姜慧嵐（2000）依據資金來源分類：

1. 國內投資人（例如：亞力山大健康休閒俱樂部、菲尼士健康俱樂部..等）
2. 外國投資人（例如：克拉克健康俱樂部、桑富士健康俱樂部..等）

3.合作投資人（例如：台灣與日本合資的桑裕健康俱樂部）（程紹同,1997）。

依據不同學者自不同的角度進行分析，發現俱樂部在區分類別上並沒有統一的區隔方式，在本研究中，由於受試樣本來自各種不同區隔與規模的俱樂部，而本研究目的在探討會員動機和不同會籍會員間對個人教練課程之認知、滿意度及差異情形，足以不再對運動俱樂部分類與區隔進行探討。

### 三、國外健身俱樂部發展

以俱樂部方式來經營之商業型態在歐洲已有數個世紀發展，而現代俱樂部的觀念主要源自十七世紀的英國。依照英國的發展模式而言，當初俱樂部是一個吃喝、談話及社交的場所，於1652年引進咖啡後所興起的咖啡館(coffee shop)發展形成的模式，隨後咖啡館俱樂部不久即遍及全倫敦。但是咖啡館的顧客卻逐漸分類成商人、軍人、政治家、律師、神職人員、股市掮客、文學家等型態，各有各自所聚集的咖啡館。通常任何人只要付費即可進入，於是咖啡館變得較私有化，失去非正式性，成為一個階級或職業的據點。老會員可對新會員作接受之審核，而且需入會費及遵守其它規定，於是咖啡館變成俱樂部之形式（楊人智，1996）。

俱樂部在歐洲普遍發展後逐漸傳入美國，美國健康俱樂部產業於1950年代已具雛型，1950年代初期，基督教青年會(YMCA)正式成立，電影中常看到的拳擊俱樂部(boxing club)舉重訓練中心(weight lifting center), Philip Petroleum公司提供員工休閒性活動，與National Cash Register公司每天讓員工在生產線上做柔軟操(calisthenics)，可算是商業

型俱樂部的前身（Patton, Grantham, Gerson & Gettman, 1989）。1980年代生活水準的提升，使美國俱樂部產業快速發展，俱樂部設施朝向多元化，除了網球、迴力球等球類設施外還增加有氧舞蹈、重量訓練器材等設備，外商也紛紛進入美國市場，大型連鎖俱樂部亦紛紛被收購（黃心榆，2005）。

1970年代美國體適能產業正式起飛，許多體適能、健康保健產品相繼進入市場。另外運動中心、體適能中心、健康俱樂部大量的成立，健康相關產品也紛紛出爐。體適能產業的興盛對一般民眾具有相當的影響，它不但加強了民眾對健康、體適能、全民健康的觀念，且使民眾關心自己的健康，並開始從事各種健康。體適能活動（Pitts & Stotlar, 1996）。

1970年 Dr. Kenneth Cooper 在美國德州達拉斯市創立了有氧運動研究中心，開啟運動與醫學的結合，網球、迴力球俱樂部亦紛紛成立，有氧舞蹈開始流行，美國體適能產業逐漸發展茁壯，進入一個嶄新的里程碑（Patton, et al., 1989）。

1980年代生活水準普遍提升，美國健康體適能俱樂部產業更快速發展，俱樂部設施開始多元化，加上有氧教學錄影帶大量出版，帶動新一波運動健身風潮，另針對體適能從業者的專業技能提升方面，陸續有不同的組織推出體適能教練鑑定考試制度（certification），如 AFAA（Association of Fitness & Aerobics of America）、IDEA（International Dance Exercise Association）、ACSM（American College of Sports Medicine）等（姜慧嵐，2000）。

1990年代後，健康體適能俱樂部產業進入了另一個轉變期，俱樂部開始重視會員服務及特殊族群的運動輔導，並將會員維持（member retention）列為俱樂部第一要務。俱樂部

重視會員服務及特殊族群的運動輔導。而由紐西蘭引進的團體重量訓練課程（body pump）在全美掀起一片熱潮，重量訓練再度被重視，健走、水中體適能溫和性運動及氣功、太極、瑜珈等東方運動，取代了激烈、高衝擊性的運動方式，飛輪運動（spinning, precision cycling）等各類團體運動課程，相當受歡迎。一對一個人運動指導（personal training）提供會員專業個人服務外，為俱樂部創造豐富的收入。水療 Spa 美容按摩、專賣店、水中體適能課程、餐飲收入等也為俱樂部帶來最佳利潤（Club Business International；簡稱 CBI，1998）。茲將國外健康俱樂部發展歷程，整理如表 2-1 所示：

表2-1 國外健康俱樂部發展年表

年代	重要記事
17世紀後	工業革命後，歐洲沒落，貴族的休閒興起
1820	德國人體育之父Jahn建立第一個運動場
1848	英國成立劍術俱樂部
1850	在美國成立了許多體育館，其中有許多是使用淘汰的舊工廠，而運動項目除了簡單的體操外也開始使用簡單的啞鈴
1857	英國成立登山俱樂部
1866	美國成立波士頓遊艇俱樂部
1868	英國成立賽馬俱樂部
1875	美國成立網球俱樂部
1882	美國成立第一個鄉村俱樂部，位於麻省諸塞州布魯克萊市
1889	Bob Dednam在美國德州達拉市成立第一個私人連鎖的城市俱樂部
1890	英國的健身俱樂部被視為“上流活動”
1900	美國YMCA已具有健康俱樂部的雛形
1901	英國成立皇家航空俱樂部
1902	英國成立羅漢普敦俱樂部(供馬球運動用)
1903	在美國成立了越來越多的體育館，為人民提供免費的運動空間(運動公眾化)人們開始偏向於健美訓練，也有了運動明星的出現，除了一連串的健美比賽，各地更成立了許多健美館及課程，並發明很多器材提供訓練
1929	全美鄉村俱樂部數達最高點，計4500所
1948	第一屆NABBA(是環球健美賽)美國成立了純粹為了健美使用的健身房
1950	法國成立了地中海渡假村，簡稱Club Med
1956	高爾夫球俱樂部因艾森豪總統喜好而盛行
1960	英國創立了休閒不動產(Endless Vacation Ownership System)分時共用制
1965	美商克拉克在東京創設第一家西式健身中心
1968	分時共用制傳入美國
1960末期	美國總統提倡全民運動，有氧運動已經進入美國人的生活中
1970	Mon De Haan在美國印第安那州成立國際休閒渡假交換聯盟(Resort Condominiums International)簡稱RCI
1971	在奧地利首度成立了多功能運動房，結合了拳擊式運動、健美訓練和三溫暖
1981	RCI的渡假交換方式開始傳入日本
1983	日本各類休閒及運動俱樂部開始發展
1985	為了經濟效應 德國及奧地利紛紛推出有氧課程吸引顧客
1987	日本游泳俱樂部有1159處
1988	日本高爾夫、游泳俱樂部發展快速、高爾夫球場約有1627處
1989	日本俱樂部以一年增加200所的速度成長
1991	奧地利設立專門培訓健身教練員的學程，發展多功能健身房，加入跑步機、階梯、Pump等多項運動
1999	日本健康俱樂部約計5000所
2001	美國俱樂部產業總營業額為122億美元
2000	美國健康俱樂部約達17,000家
2002	美國健康俱樂部約達20,207家，會員人數約萬3,380人
2003	美國健康俱樂部約達23,500家
2004	美國健康俱樂部約達26,046家，歐洲健康俱樂部達27,125家

資料來源：整理自姜慧嵐，2000；宋曉婷，2001；黃心榆，2005；Fitness Online，2003

#### 四、國內健身俱樂部發展

國內俱樂部的發展，最初則是由美軍顧問團而來，其目的是為因應美軍需求而產生的定點單店式俱樂部。當時之經營型態單純，僅為聚會、跳舞、喝酒的場所，而且會員的素質界定在特定階層以上，一般人不能隨意加入。於1977年之後成立的太平洋聯誼社、環球金融家俱樂部、企業家聯誼會與臺北金融家俱樂部屬於城市俱樂部，這些是國內最早的健康休閒俱樂部雛型堪稱城市俱樂部的典型代表，其經營項目以商業聯誼為主，因此較強調餐飲服務，至於其週邊設施，如網球場、健身房、游泳池、三溫暖等多為次要。直到1980年成立來來大飯店之俱樂部，成為國內健康俱樂部發展之先驅，由於當時國內觀光事業迅速發展，許多大型的觀光飯店紛紛在其內部設有會員制的健身房，此可說是國內運動俱樂部早期的發展模式。同年國內第一家設備齊全的健身俱樂部，「克拉克健康俱樂部」也於台北市的東區成立，首先使用進口心肺及重量訓練器材，並引進美國俱樂部訓練方法及營運方式（陳秀華，1993；楊人智，1996）。

1977年由蔡純真女士創立了「佳姿韻律世界」開創台灣女性專屬的運動課程先驅，而唐雅君女士也於1983年成立「雅姿韻律世界」，在1993年更名為「亞力山大健康休閒俱樂部」，之後「佳姿韻律中心」也轉型成立「氧身工程館」，並在全國開設16家連鎖店，與1986年創立了中興健身俱樂部且為國內有氧運動的先鋒推動者 - 姜慧嵐女士，開啟了此一產業的戰國風雲（黃鴻斌，2003）。

從1991年起，唐雅君女士以社區家庭為目標市場，積極在臺灣全省各地設立亞力山大健康休閒俱樂部據點；到了

2000年，以「健身結合娛樂」為經營概念的加州健身中心，以熱鬧炫目的氣氛成功地切入25至35歲的年輕族群；而國內耐斯企業和美國金牌俱樂部合資的金牌健身俱樂部（Gold's Gym），以較單純的運動環境，吸引了不少上班族群。使得健身中心從以往多位在郊區，費用昂貴，入會費動輒數十萬元；轉變為位在市中心，交通方便，月繳1000 3000元不等的清潔費，便可以享有多種運動設施與服務。因此，在眾多的競爭者與低價的服務環境之下，讓單純以健康與休閒為服務目的的健康休閒俱樂部，擺脫了「貴族俱樂部」的刻板印象而轉型為平民化的服務企業（陳麒文，2002）。

在進入台灣俱樂部市場的外商中，以日商及美商最為積極。日商包括鉅運公司（big sports）於2000年在台成立東京（女子專屬）健身俱樂部，並於2001年秋天於太原路經營東京陽光活力會館；桑富士（Sun Fish）俱樂部目前在台北縣市已有3家連鎖俱樂部（黃心榆，2005）。美商以加州健身中心（California Fitness Center）最為積極，自1999年在台北忠孝東路四段黃金鬧區開設第一家旗艦店以來，之後合併了好萊塢健身俱樂部及金牌健身俱樂部，使得目前在臺灣連瑜珈館已有七家連鎖俱樂部。但2001年在台中成立第一家旗艦店的世界健身俱樂部（World Gym）一開始發展是先從中南部開始，而非像其他外商俱樂部著重於北部，反而在搶下中南部市場後，在2007年底也向北部拓展市場，在臺灣俱樂部數量連瑜珈館已突破加州健身俱樂部達到八家連鎖俱樂部，成為在台連鎖最多的外商俱樂部。只是健身俱樂部在臺灣發展並非一帆風順，像佳姿101養生會館，鎖定消費金字塔頂端顧客，入會費101萬，採美式經營方式，極盡奢華，但因市場

評估與過度擴張，造成連鎖效應於2005年宣布歇業(黃心榆，2005)，與2007年亞力山大俱樂部因財務問題突然宣佈歇業，震撼了整個台灣俱樂部產業。茲將國內健康俱樂部發展歷程，整理如表2-2所示：

而根據陳素青(2005)整理李惠真(2002)、陳秀華(1993)、楊人智(1996)、李敏玲(1997)及姜慧嵐(2000, 2002)的資料，歸納出台灣運動健康俱樂部發展的主要七個關鍵期，其如下所示(圖2-1)：

(一)商業聯誼為主，其他週邊設施為附屬

1977年成立的「太平洋聯誼社」為典型代表，其他如「環球金融家俱樂部」、「企業家聯誼會」等，亦以商業聯誼為主，週邊設施如網球場、健身房、游泳池皆僅為附屬設施，已具備健康俱樂部的雛型。

(二)女性健康美身意識抬頭，開啟專屬運動課程

1977年成立的「佳姿韻律世界」，創辦人蔡純真以「運動舞蹈化，舞蹈運動化」理念，開啟女性專屬運動課程先驅，之後轉型為佳姿氧身工程館(李惠真，2002)。

(三)國內首家設備齊全的運動俱樂部成立

1980成立的「克拉克俱樂部」，率先引進心肺與重量訓練器材，並且應用美國俱樂部訓練方法及營運方式(陳秀華，1993；楊人智，1996)。

(四)價格大眾化，以全家人的健康為訴求

1983年「雅姿韻律世界」成立，並於1993年將台北分部更名為「亞力山大健康休閒俱樂部」。創辦人唐雅君改變定價策略，將台灣俱樂部消費方式帶進新的競爭模式(李敏玲，1997)。

### (五)百貨公司投資建造俱樂部崛起

1986年，中興百貨公司為了面對太平洋崇光百貨、統領及明耀百貨相繼成立的挑戰，將百貨大樓部分樓層改建為「中興健身俱樂部」，為國內首家由百貨公司投資建造的俱樂部（姜慧嵐，2000）。

### (六)社區健康俱樂部相繼成立

1990年代，許多建商為促銷房地產，開始在各新建社區設立運動健康俱樂部，如太平洋集團的「太平洋都會生活俱樂部」、和信集團的「和信生活家休閒俱樂部」、富邦集團的「富邦米蘭親子俱樂部」（姜慧嵐，2000）。

### (七)外商積極進入台灣市場

1990年末期，外商看好國內運動俱樂部市場發展前景，積極投入台灣市場。如日商成立「東京女子健身俱樂部」與「桑富士俱樂部」；美商的「加州健身中心」及台商耐斯企業與美國金牌健身俱樂部（Gold's Gym）合資的「金牌健身俱樂部」（姜慧嵐，2002）。

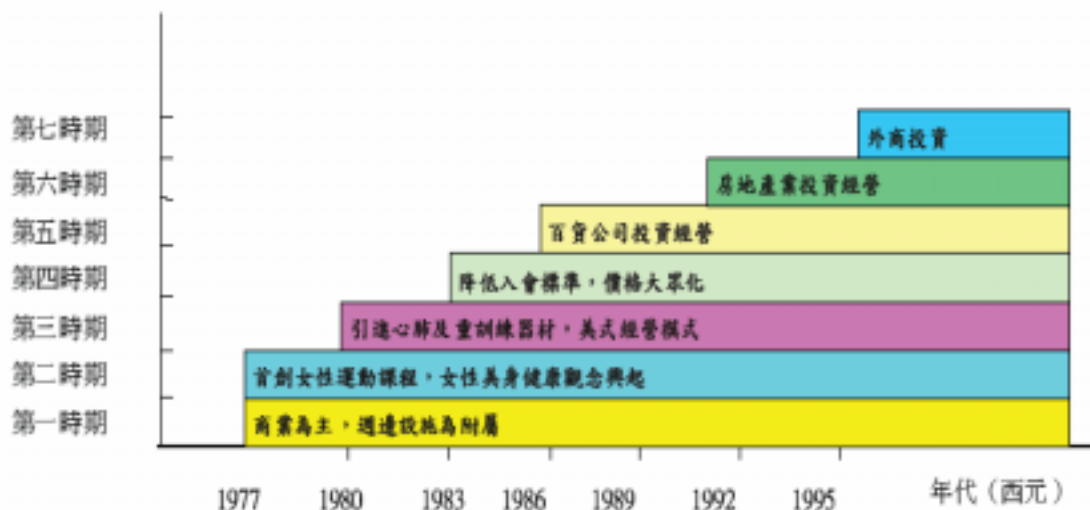


圖 2-1: 台灣運動健康俱樂部產業發展關鍵期( 陳素青, 2005 )

表2-2 國內健康俱樂部發展歷程

年代	重要記事
1953	美軍顧問團在台成立俱樂部
1956	德國華裔諾達爾於臺北成立潛水俱樂部
1970	國華高爾夫球俱樂部成立
1977	太平洋聯誼設成立、來來大飯店俱樂部成立
1980	美商克拉克健康俱樂部成立
1981	花旗俱樂部成立（台灣第一個有渡假中心觀念的俱樂部）
1983	亞姿韻律世界（總店）開幕、瑞鋒健身中心成立
1984	臺北金融家俱樂部成立、環亞健身中心成立
1985	臺北健身院成立、小型賽車俱樂部引進、中興健身俱樂部成立
1986	皇家俱樂部成立
1987	動力滑翔翼俱樂部成立
1988	合家歡俱樂部成立，並在七月與RCI簽約會員可與世界各國兩千多個俱樂部交換免費渡假。林肯健康俱樂部成立
1989	桑富士運動俱樂部成立
1993	亞力山大忠孝店成立（為雅姿第一家轉型為俱樂部之分店），全國約有20家具專業水準及規模之健康俱樂部
1994	太平洋都會生活俱樂部成立
1996	全國僅只有26家健康俱樂部
1998	大阪氧身休閒俱樂部
1998	亞力山大已有12家分店
1999	亞力山大已有12家分店，全省約100家專業水準之健康俱樂部
1999	加州健身中心成立
2000	伊士邦健康俱樂部成立。金牌健康體適能俱樂部在台成立據點
2001	世界健身俱樂部成立。原動力健身中心成立
2002	健康俱樂部已增加至138家
2003	健康俱樂部產業年盈收至少超過百億元
2004	極限健身中心成立
2004	臺北101金融大樓內成立佳姿氧身工程館
2004	加州健身中心併購好萊塢健身中心（九月）
2006	健身工廠成立
2007	加州健身中心併購金牌健康體適能俱樂部（一月）
2007	全球亞洲健身俱樂部成立
2007	亞力山大因財務問題暫時歇業

資料來源：陳秀華，1993；楊人智，1996；姜慧嵐，2000；宋曉婷，2001；陳麒文，2002；施佑冠，2003；黃心榆，2005；中華民國消費者文教基金會，2007

## 第二節 休閒運動的功能與俱樂部的服務內容

### 一、休閒運動的定義

休閒運動由於範圍極為廣泛，諸多專家學者紛紛提出許多的註解，研究者經多方蒐集資料後，僅就國內領域內之專家學者對休閒運動所下之定義彙整如表 2-3

表 2-3：休閒運動的定義

學者	定義
陳定雄（1994）	注重健康、快樂與道德，接近道德人的活動，道德人則著重自由意志及個人善意下之所作所為。
廖志猛（1994）	所有非功利、非職業的活動，通常在工作之餘，自由時間內，主要以獲得樂趣、健康、追求刺激感與社交聯誼等，而參加的體能活動或運動種類。
沈易利（1998）	在休閒時間內，以動態性身體活動方式，所選擇具有健身性、遊戲性、娛樂性、消遣性、創造性、放鬆性，以達身心健康，紓解壓力為目的之運動。
陳敬能（1998）	透過身體活動或運動項目的實施，使個人在自由自主、自在的情境下，去從事有益身心發展的休閒活動，以達到身心平衡的地步。
陳鴻雁與楊志顯（1999）	因興趣、健康、娛樂、服務、交際、打發時間等非因工作或其他生活需要，所從事以身體運動之練習或操作為主要型態的活動。
中華民國體育學會（2000）	藉助運動為手段，以達到休閒的目的；其主要是以身體運動為主體，透過個體自主的運動方式來達到休閒的效果。
謝鎮偉（2002）	利用閒暇或空暇的時間，透過有益之身體活動或運動項目的實施，使個人在自由自在的情境下，獲得身心平衡發展，達到休閒娛樂的效果。
李佩欣（2003）	由內在動機引發個人自願以動態性身體活動的方式，去從事有益身、心、靈發展之休閒活動。

總結上述學者的觀點，休閒運動的定義可認為是在自由的時間，自由的意志從事幫助解除疲勞、恢復體力、振奮精神、傷害復健、促進身心健康、增進社會關係、提高工作效率及提昇自我表現的運動。

## 二、休閒運動的分類

休閒運動的分類有別於休閒活動，在1980年Edginton將休閒運動分為個人運動、雙人運動、團體運動等三大類。而Mull, Bayless, Ross, and Jamieson (1997)將休閒運動分為：

- (一)指導性運動：指參與各種運動教室或訓練營、夏令營之類的活動，接受運動技能和戰術、規則指導，以提升往後參與運動的表現。
- (二)非正式運動：指無特定的運動遊戲規則、運動技巧，以個別化參與為特色，活動過程不受約束，如一般慢跑、健行、太極拳、舞蹈等。
- (三)單位內運動：指參加資格為單位內的員工或校內比賽，如學生的班、系際比賽、社區內的運動等。
- (四)對外開放性運動：此類為公開的活動，如嘉年華會、公開自由報名參加的活動。
- (五)俱樂部運動，由具有共同興趣的人組織而成，因組成目的不同而表現多樣風貌，如商業中心的俱樂部、健身中心等運動。

馮麗花(1998)將休閒運動分類為以下四類：

- (一)提升心肺功能之休閒運動：如健行、跑步、騎腳踏車、游泳、跳繩、網球、直排輪、有氧舞蹈等。
- (二)增進肌力表現之休閒運動：如啞鈴、槓鈴、身體塑身、

舉重、健力、田徑訓練等。

(三)增進柔軟度之休閒運動：如伸展操、瑜珈、太極氣功、柔軟操等。

(四)怡情養性之休閒運動：如自助旅行、農場渡假、滑水、氣功、柔道、觀賞比賽、釣魚等。

吳松齡(2005)針對休閒活動分類裡有關運動類型的分類有兩個部份：

(一)運動、遊戲競技類：包含單人運動、雙人運動與團體運動等，而其細分類則如登山、散步、慢跑、跳繩、足球、棒球、體操、騎馬、射擊、潛水、水上活動等均屬於本活動類型。

(二)運動治療性活動：經由此類型休閒，得以促進參與者生理與心理的健康，增加社會交際機會與個人安全歸屬需求之滿足；經由遊戲成分之活動將使個人與群體之歸屬感提升，並可經由競技(athletics)活動使個人與群體提高生涯目標與競爭潛能。

### 三、休閒運動的功能

在休閒運動的功能上吳松齡(2005)認為參與休閒遊憩、運動與競技，對於身體的、社會的、心理的成長有無限的潛能。此類活動有助於個人的健康及體能狀態，並能幫助發展休閒者之自信心、自尊心、快樂感、滿足感與歸屬感，是以具有治療參與者之心理、生理與社會之治療功能。許義雄(1985)也同樣認為動態的休閒活動對個人的生、心理的健康，是有顯著的助益，除此之外，它對社會的影響更包含了降低犯罪率(黃德利，1993)、減少醫療資源支出(林吟映

及林瑞興，2006；劉淑燕及賴允荃，2006）、培養有活力的社會風氣（林東泰，1997）等，行政院體育委員會全民處處長彭臺臨（2007）提出運動對於個人身體健康的好處有一、提昇心肺功能。二、強化肌肉與骨骼機能。三、降低罹患冠狀動脈心臟病機率。四、預防高血壓。五、預防糖尿病（第二型）。六、降低中風罹患機率。七、預防骨質疏鬆。八、預防跌倒。九、改善睡眠品質。十、預防結腸癌及乳癌。而對於心理與社會層面之影響有一、降低憂鬱與焦慮感。二、改善情緒狀態。三、增加自尊及自我效能。四、提昇幸福感與生活品質。五、延緩認知功能退化。六、增進人際互動，建立新的友誼關係，避免產生孤獨、寂寞與社會逐漸疏離的情形，進而協助適應老年生活的改變（團體性運動具有此功能，這對於老年人尤為重要）（US. DHHS, 1996, UK DoH, 2004）。且在對於現在逐漸走向高齡化的社會，運動可延緩生理老化以及降低造成功能障礙的危險因子，進而減緩身體機能過早低於功能障礙門檻，以縮減其老年生活功能障礙的時間（圖 2-2）。

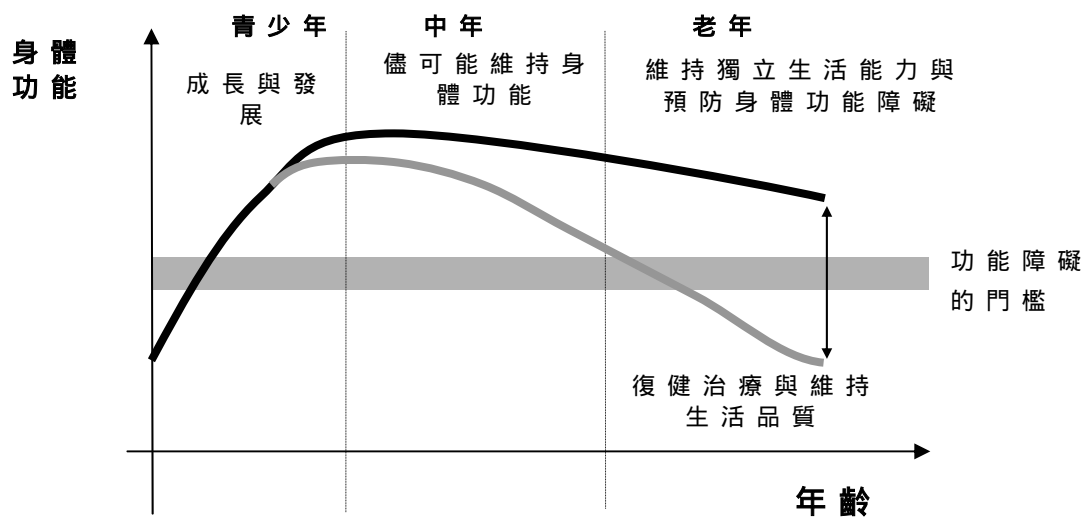


圖 2-2 人生各階段身體功能退化的可能幅度

資料來源：Kalache and Kichbusch (1997) 轉引自行政院體育委員會

#### 四、休閒運動動機

由於國人對健康及身體保健的關念的提升，因此國人參與運動主要的動機是在追求健康（彭臺臨，2007），但台灣地窄人稠，在都會區的活動空間並不足夠，而健身俱樂部不但能提供活動空間，並且有較多種類的運動可供選擇，也成為多數人會選擇健身俱樂部為其運動地點的主要因素，因此國內學者針對國人參加健身俱樂部動機研究，發現多以健康為主要訴求（表 2-4）。

表 2-4：國內健身俱樂部消費者與動機表

學 者	參 與 動 機
陳秀華 (1993)	健康與適能、刺激的避免
張良漢 (1997)	健康與適能、成就感的獲得
沈淑貞 (1999)	解壓健身、成就
范智明 (1999)	身心健康需求、成就需求
戴宜臻 (2002)	增強體能、足夠運動量、培養終身運動習慣
周嵩益 (2002)	健康需要、放鬆壓力與紓解、健美身材
林樹旺、蔡進發、戴宜臻及黃宗成 (2002)	增強體能、追求運動量的足夠、培養終身運動習慣
黃鴻斌 (2003)	健康需求、成就需求、社會需求
黃賢哲 (2004)	為了健康著想、純粹喜歡運動
熊敏君 (2005)	改變不理想 / 不完美的身體現狀、花錢買健康、培養規律的運動習慣以及希望透過運動健身達到情緒壓力的抒發與釋放
黃耀鋹 (2006)	減少疾病發生，增進健康、培養體型的健美與節奏感、增強體適能
陳宗玄及蔡岱容 (2006)	運動健身、紓解工作壓力

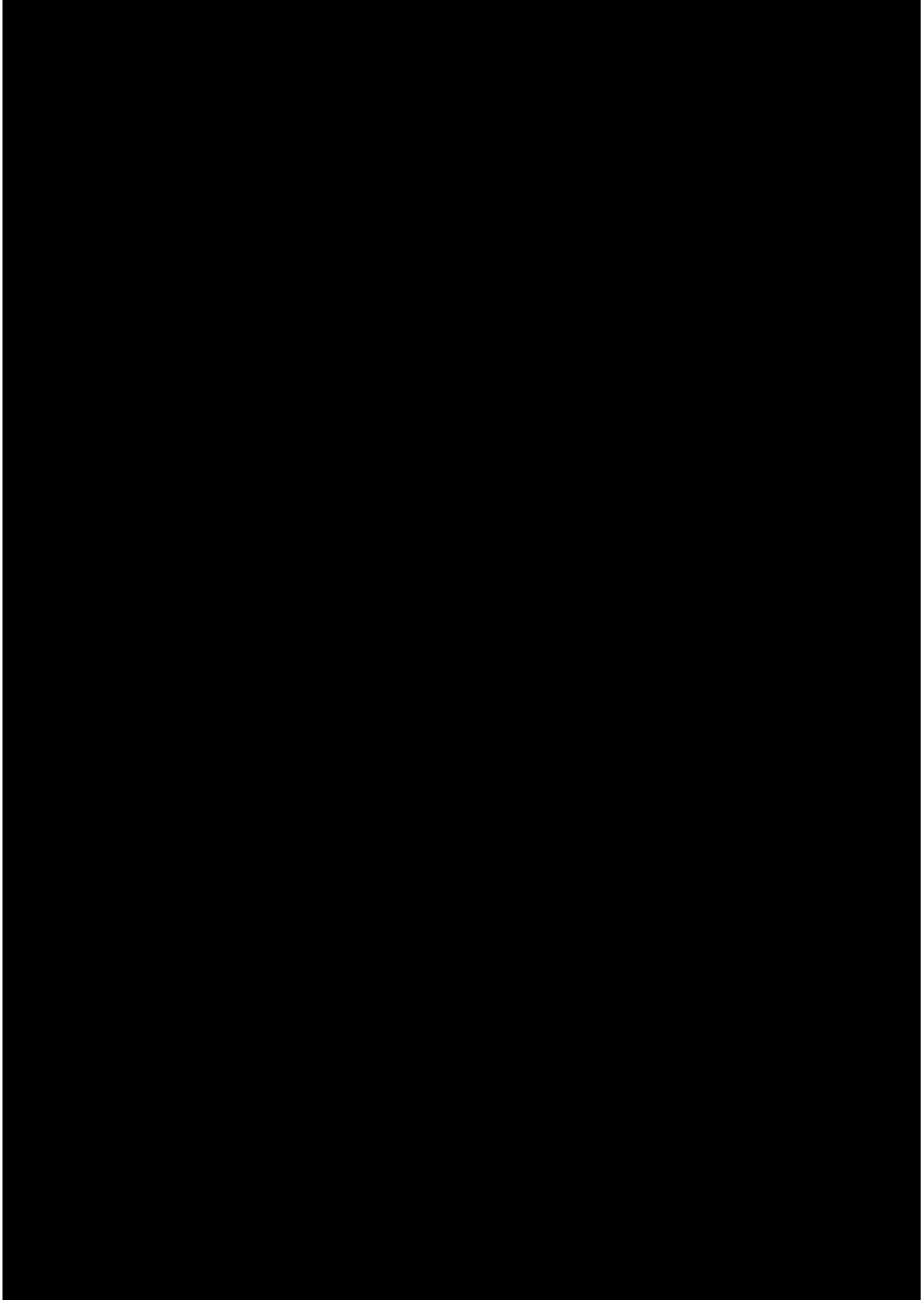
## 五、休閒運動需求

無論休閒運動是何種活動的功能、活動的性質、活動的目的與活動的分類，其活動的主要目的皆是在滿足人對休閒的需求。參考吳松齡 (2005) 整理馬斯洛 (Abraham Maslow)

需求理論的休閒活動需求理論之實踐表與游彥皓（2002）人類為什麼要從事休閒：遊戲理論觀點表，整理出的休閒需求學說（表2-5）如下。

也就因為人類有許多類別的需求須要被滿足，且現代人為追求經濟效益，喜歡求新求變，並從事各種類型活動的情形下，因此吳松齡（2005）認為現在的休閒運動產業已非單一功能或休閒體驗價值就能滿足消費者的需求，Mull等（1997）也提出運動俱樂部是由具有共同興趣的人組織而成，由於組成目的的不同而表現多樣風貌的運動。所以現今休閒運動產業發展方向為（吳松齡，2005）：

- （一）具有符合當地區居民或該俱樂部會員健康與休閒需求的產業型態。
- （二）能夠提供健康、養身、美容、塑身與運動效益之體驗。
- （三）供應合宜合適的運動休閒環境，包含場地、設施與休息室等。
- （四）建置合情合理合法之參與運動休閒辦法，供參與者選擇。
- （五）提升參與者之運動與休閒品質。
- （六）促進參與者之身心回復活力，提升工作、生活與休閒效益。
- （七）改變參與者休閒與運動習慣，帶動社區居民與會員之運動休閒風氣。
- （八）創造都會區與社區居民時時運動與時時休閒環境。
- （九）引進歐美日等國外先進運動休閒方式、模式與知識。



### 第三節 健身俱樂部個人教練發展

健身俱樂部提供的服務內容，因俱樂部本身規模、設備與規劃服務內容而有許多不同，除提供活動器材空間與團體課程外，個人教練課程由於能夠因會員體能和時間條件等個別差異提供服務外，更可因會員的個別需求，擬定不同的運動處方和即時性的運動指導，給予會員最實際與安全的運動指導，同時也使會員因個別教練的指導而更具安全感與對俱樂部的認同。

就健身俱樂部所提供的服務內容和屬性而言，雖然各俱樂部間仍互有差異，但依據高俊雄（2004）針對健康事業集團所發展的運動健康服務採取以下的具體做法：

- （一）將人體生理知識充分運用在環境設施的規劃設計與產品服務提供過程中。
- （二）對於每一位顧客提供的運動健康服務均依其當時的生理狀態與需求設計。
- （三）目標是幫助顧客放鬆、提升代謝功能、提升健康體能、增進生活品質。
- （四）服務流程首先以人體肌肉、脂肪、骨骼等生理現況資料為基礎，由專業人員針對這些個人資料，判斷其生理組成及新陳代謝功能等潛在的問題與原因，並提出有效改善的可行方案。
- （五）這些改善方案包括：主動式運動以及被動式調理兩類，由專人引導顧客持續進行改善方案，並定期檢測人體肌肉、脂肪、骨骼等生理狀況，以了解改善效果並

作為繼續改善所需要方案。

(六) 這些知識與技術是引進國際上的研究成果，及在台灣提供服務過程中組織成員長期討論所累積。

(七) 事業集團的每一位成員都必需對自己的任務、角色及創造的價值，進行自主管理。

以上服務內容均能滿足休閒運動在功能取向的需求，而在健身俱樂部裡能提供此專業服務的人員通常為領有專業證照的個人體適能教練。

### 一、個人教練演變

個人教練從何時開始的正確時間並無法確定，大部份的人認為是在維也納海灘、豪華健身俱樂部或者是比佛利山莊電影明星的家中，所以只知道個人教練訓練起源於有錢人之間，當這些人在休閒的時候努力嚐試讓身體變得更好並提升運動的能力，而從事箭術、網球或高爾夫等。同時個人教練也開始指導特別的團體運動技巧，如籃球的投籃、足球的傳球和棒球的投、打與接等。在 1930 年代，開始有人喜歡從事於阻力運動和舉重(或當時稱為健美)，並以 Ben 和 Joe Weider 兄弟設立的健美基礎，當做一個競技運動項目。最早設計給一般大眾的健身俱樂部大約可追溯至 1947 年 Vic Tanny 在加州 Santa Monica 第二街的閣樓開設的運動設備店。到 1961 年 Tanny 擁有超過 100 間這樣的俱樂部，從洛杉磯、芝加哥，到紐約市，並據報導，他一年賺進了幾百萬美金。雖然因為俱樂部的發展，使 1950 年代初期便開始有個人教練的需求，但在往後的二十年中，成長的速度卻是非常的緩慢。而在最近這幾年當中，關於如何能讓身體達到顛峰狀態的資訊成長

地相當快速，因此說服了許多人僱用個人教練來幫助他們達成他們的健身目標，可是從 1940 年代到 1980 年代，大部份的個人教練只有很少或甚至沒有獲得關於指導及運動生理學方面的正式教育，所以一直以來，大部份的教練是從其他教練那裡學習知識，因此使得許多教練無法跟上如此快速的發展，導致錯誤的知識與無效的方法就一直存在著（Jack Jones, 1996），並有許多的教練不停的在鼓吹個人教練的好處及效果，但卻只重視在重量數字上的改變，反而沒發覺應該要提醒會員運動所需注意的部份，以及哪些是不適當的運動（Teri S. O'Brien, 2003）。

因此在 1982 年由 American College of Sport Medicine（ACSM）開始針對個人教練制定出不同的考試及標準，以方便個人教練的認證及分級，讓個人教練有一個依循及進修的管道，除此之外也針對健康、健身及有氧指導做出規範，到 1993 年九月已經發出了 6000 張的證照。American Council on Exercise（ACE）也從 1986 年開始發展個人教練及有氧教練的課程及考試，並在 1993 年九月發出了 6000 張的教練證照及 19000 張的有氧教練證照。之後 National Strength and Conditioning Association（NSCA）除了發展特殊訓練教練（Certified Strength and Conditioning Specialists〔CSCS〕）的課程，也跟進發展個人教練證照。而其他的機構像 Aerobics and Fitness Association of America（AFAA）及加拿大的 Canadian Society for Exercise Physiology（CSEP）也有提供這方面認證的證照（Jack Jones, 1996）。這些機構則是由 National Organization of Competency Assurance 來審查是否有發照的資格；而在眾多機構中以 ACSM 及 ACE 這兩家機構

的證照是最能讓人尊重及信服。也由於這些機構及認證方式的出現，也讓人越來越能認同個人教練的資格及專業能力（Jack Jones，1996）。

健身俱樂部中，最初個人教練的主要工作是銷售俱樂部會員資格及指導新會員如何使用設備，當完成這些工作後，就可從這些會員中招攬自己的客人，或透過交際手腕去吸收。而如此的安排，使俱樂部擁三種教練，第一種，是俱樂部老闆最喜愛的，也就是銷售與訓練都很優秀的教練；第二種，是好的業務員，但是非好的健身教練；第三種，則是好的教練，但並不善於銷售。而通常第三種的教練都會被俱樂部老闆開除，留下許多會銷售但並不善長於訓練的教練於俱樂部中（Jack Jones，1996）。

個人教練在過去，只有富有的消費者負擔得起此種起源於奢華生活的職業。今日，個人教練已成為被尊重的職業，且大部份健身的消費者已將健身教練部份納入他們預算中，不但能在任何一家健身俱樂部中取得個人教練的服務，也能雇用個人教練到家中或辦公室裡做訓練。個人教練演變如下表 2-6：

表 2-6：個人教練演變

年 代	演 變 狀 態
1930s	阻力運動與舉重熱潮興起。Ben 和 Joe Weider 兄弟建立“健美”為一種競技運動。
1940s	二次大戰末期之後，一般大眾漸漸重視營養與健康。
1947	Vic Tanny 開了間運動設備的店在加州，Santa Monica 第二街的閣樓
1950s	個人教練需求興起。當時 Vic Tanny 在 Santa Monica 開始他的事業，而一些其他的先驅者也加入這片領域。Jack LaLanne 的健身節目也在舊金山開始播放，Ray Wilson 買下已有的健身俱樂部並建立了自己的美國健身俱樂部。
1960s	Dr. Kenneth Cooper 的書使“有氧運動”一詞普及化。
1970s	Jackie Sorensen 將有氧舞蹈商業化。10 年後，經過指導的講習，及全國性地示範後，已成長至 180,000 個學生與 400 名指導員。許多名人顯要成為健身支持者。Jackie Sorensen 介紹她粗略、強硬的“Body by Jake”健身流程。
1980s	許多人準備認真地規律運動，並開始加入健身俱樂部並僱用個人教練。
1990s	有幾個組織提供認證課程給個人教練，主要商談焦點在個人教練的事業上。大部份健身俱樂部提供某些型態的個人教練服務。

資料來源：Jack Jones，1996

## 二、個人教練資格

個人教練廣義的定義是雇用具有特定資格的人在一對一的情況下，讓顧客實行安全及合適運動的職業。被健身俱樂部所雇用的個人教練，除了被要求要訓練會員外，銷售和記錄會員狀況也是必須盡到的工作義務。因此個人教練必須要知道如何去創造、行銷及經營自己的會員，且個人訓練的內容是很廣及多方面的，所以大部份的個人教練會期待在職業生涯中能有不同類型的會員，去進行多樣化的訓練，因此對於想要進入到個人教練領域的人來說，需要做好將處在一個多變性領域的準備（Mark A. Rieff, 1996）。

個人教練的資格除各健身俱樂部自行培訓外，另一項重要且較有公信力的判定基準就是“證照”。目前健身俱樂部運動指導員證照如下：

- (一) 亞洲運動及體適能專業學院 (Asian Academy for Sports & Fitness Professionals, AASFP) <http://www.aasfp.com/>
- (二) 美國運動協會 (American Council on Exercise, ACE) <http://www.acefitness.org/>
- (三) 美國運動醫學學會 (American College of Sport Medicine, ACSM) <http://www.acsm.org/>
- (四) 美國有氧體適能協會 (Aerobics and Fitness Association of America, AFAA) <http://www.afa.com.tw/>
- (五) 美國體適能專業人員協會 (American Fitness Professionals & Associates, AFPA) <http://www.afpafitness.com/>
- (六) 國際運動有氧體適能聯盟 (Federation of International Sports, Aerobics and Fitness Inc., FISAF)

- <http://www.fisaf-taiwan.com/fisaf/fisaf/inside.asp>
- (七)國際康體專業學院 ( International Health & Fitness Institute , IHFI ) <http://www.ihfi.org/>
- (八)國際私人教練專業學院 ( International Personal Trainer Academy , IPTA ) <http://www.iptafitness.com/>
- (九)國際康體專才培訓學院 ( International Personal Trainers & Fitness Academy , IPTFA ) <http://www.iptfa.com/>
- (十)國際運動科學會 ( Personal Trainer Certification & Fitness Education , ISSA ) <http://www.issaonline.com/>
- (十一)美國國家運動醫學會 ( National Academy of Sports Medicine , NASM ) <http://www.nasm.org/>
- (十二)美國肌力與體能訓練協會 ( National Strength and Conditioning Association , NSCA )  
<http://www.nsca-lift.org/>
- (十三)抗阻力訓練專家( Resistance Training Specialist , RTS )  
<http://www.resistancetrainingspecialist.com/>
- (十四)中華民國有氧體能運動協會-國民體能指導員( Aerobic Fitness & Health Association of R. O. C. )  
<http://www.afha.org.tw/Index/index.htm>
- (十五)中華民國全適能健康生活發展協會-健身指導教練  
( Hacked by Despot Ayyildiz Team )  
<http://www.youshow.org.tw/vickysun>

但無論其機構證照為何，授課及認證考試內容大多包含了功能解剖學、肌肉生理學、肌肉解剖學、人體運動力學、潛在危險動作分析與判別、運動生理學、運動計畫原則、伸展與緩和運動、柔軟度訓練之理論與實務、運動傷害理論原

則、軟組織傷害處置技巧、下背照顧、核心訓練、阻力訓練之理論與實務、基礎營養學、影響運動表現的因素探討(熱、藥物、酒精等)、心肺運動處方之理論與實務、減脂與體重控制、運動計畫理論與實務、體適能檢測與評估、運動前健康與安全評估、冠狀動脈危險因子分析、運動需求分析與探討、運動計畫設計與個案分析、會員溝通技巧、運動動機誘發技術及特殊族群運動計畫(FISAF TAIWAN, 2007)。

而在健身產業成長的同時，各證照的標準及內容也會不停的調整改變，並把新的資訊融入新的訓練及研習中(Teri S. O'Brien, 2003)，因此由於這些機構所提供的認證及研習，可使個人教練有進修和學習的管道，也能做為要選擇個人教練的會員有一個依據，並得到更好的服務與效果。

### 三、個人教練服務內容

個人教練主要對會員提供的服務有以下幾點：

- (一) 身體健康與安全評估分析：目的在了解會員身體健康狀況(病史、傷害史、血壓、安靜心跳率與平時是否有任何不舒服現象等)、有無運動經驗、有無不良嗜好(過量飲酒、咖啡、抽煙或吸毒等)及工作類型(久站、久坐或勞動等)等。
- (二) 體適能檢測：包含肌力、肌耐力、柔軟度、心肺適能及身體組成(體脂率)等。
- (三) 需求分析與目標設定：針對會員身體狀況及會員的自我期許，設定要達到的目標及期限，避免會員並不知道自己須要改變什麼或認為時間還很長而常給自己理由，導致中斷或放棄運動。

- (四) 運動計畫設計與執行：根據每位會員的個別差異，安排不同的訓練模式、訓練器材及訓練部位等，其中包含每個動作的姿勢、組數、反覆次數、休息時間、運動速度與重量等做動作的指導和修正；並依據運動後身體的反應做調整，以確保運動的效果。
- (五) 建立運動習慣：許多會員只在加入俱樂部的前幾個月擁有對運動的熱情，但之後便很快的放棄了，而這些也會影響到會員的健康及運動效果，但教練針對會員的狀況設計專屬的訓練計劃，並與會員緊密配合，加上多元化的訓練避免單調無聊，讓會員喜歡並持續運動。
- (六) 安全正確的運動方式：有些會員並不知道自己的運動方式是錯誤的，反而可能對自身的安全與健康造成危害，但為避免在經歷過傷害之後才知道要改正問題，所以教練可以給予會員運動方式上的關注與照顧，提供協助與修正動作，使會員擁有安全及有效的運動。
- (七) 建立正確的觀念：由於大多數人都沒有生理學、解剖學、營養學等知識，常常選擇無理論基礎或是誇大效果的方式去健身或瘦身，以致花了大錢卻又傷害身體，教練能提供正確的觀念和方法來改變自己並且確保健康與安全。(The Way Fitness Studio, 2007)

個人教練服務的對象可分下列幾種類型 (The Way Fitness Studio, 2007)：

- (一) 針對不會運動或沒有運動經驗者：大部份剛加入的會員通常是想運動卻不知如何開始，個人教練會全程的參與運動訓練計畫，不但可以減少傷害，培養良好的

運動習慣，更能夠快速的達成目標。

- (二) 希望有良好成果之會員：會員會加入俱樂部的目標部份是希望改變身材或是健康得到改善，甚至嘗試各種方式卻仍未見改變，個人教練會依照會員的狀況及需求，量身訂做並陪同參與運動計劃！
- (三) 疾病患者或特殊族群：會員會因為疾病問題而不敢從事運動，主要是因為會員根本不清楚這些問題要如何安全的運動，因此針對肥胖、心血管疾病、慢性疾病、孕婦、兒童或是復健...等。
- (四) 運動選手或參加運動競賽者：各項運動競賽的共同點：提昇成績。由於教練熟悉運動生理與解剖學等知識，將依您的運動項目搭配最適合的專項體能訓練，幫助提昇競技成績。
- (五) 維持健康及運動習慣之會員：隨著年齡增長，身體狀態會不斷的在改變，因此運動的方式要不斷的做些微的調整，以增進不同階段身體所需的體適能；個人教練可依照會員每次訓練後身體的感受及不同階段的目標，調整訓練的方式，讓會員身體可保持在最佳狀態。

個人教練除了專業知識上，在面對會員時的態度也需要注意，才能使會員願意跟隨個人教練持續從事運動，其中有幾項需要特別注意的事項如下 (Teri S. O'Brien, 2003)：

- (一) 講解：個人教練需要使把會員的問題說明白，並把複雜的事物簡單化，以及讓會員的專注力放在肌肉的運用上，這比只是運用機械來消耗體力還重要。
- (二) 通：要用會員能了解的方式來讓會員知道為何要做及要如何做到最好，並了解會員對成功的定義及心裡夢

想中的自己,才不會造成教練與會員認知不同的狀況。

- (三) 聆聽：當會員在談論時，一定要注意，雖然研究指出，每個人每分鐘能說 125 150 個字，但人們每分鐘最多卻能聽進去 450 個字，因此有時會不能專心也不足為奇，但當會員在說話時，不能就讓它發生卻像是什麼都沒發生一樣，因為沒興趣或不關心會像是沒有在傾聽，會讓人覺得不被尊重，且在談論的內容中一定有需要用到的資訊。
- (四) 重複敘述：在對話中，常有明明聽不懂的段落，但因為不好意思而不敢去詢問，卻又臆測對方的意思，這會讓人看起來像個笨蛋，而這也是教練最不想在會員面前所表露的樣子，但會員也會有同樣的情形，而要避免這樣的狀況就是重複敘述，重複敘述所聽到的話或覺得會員在說的內容，確定了解會員要表達的意思；重複敘述自己要說明的內容，確保會員真得清楚教練所表達的事項，以避免誤解。
- (五) 認同：這指的認同並非等於同意會員的看法，而是認同會員對事、物的感受及看法，教練只是在認同會員對自己感覺上的權利，因為教練在遇到和會員同樣的事、物上的感覺可能是不一樣的；而認同只是在做會員對這感受事實的陳述。例如：教練非常討厭貓，由其是會員的貓，但如果今天會員和教練說他的貓受傷了，使他非常的傷心，教練這時必須要了解會員現在是非常難過的。
- (六) 同理心：通常會員會說一些和教練一點關係也沒有的事情，如工作的情況或個人的問題，而教練這時就需

要把自己放進會員的狀況中，使會員有發洩的地方並且因有人認同他們的看法而感到安心，這樣便是非常真誠及有效地傾聽，而教練要記得這些事情，因為這些事情是和會員有關，就等於和教練本身是有關的。

由個人教練所提供的服務項目及服務內容可知，個人教練可針對每個會員不同的狀態去提供服務，因此如果個人教練有優秀的銷售及訓練能力，便可使俱樂部獲得比會籍更多的利益及重覆性消費。

#### 第四節 個人教練對俱樂部收益探討

由於外商俱樂部積極的進入台灣市場，並帶入不同的經營模式，俱樂部更為了要增加營利，使之前俱樂部經營大部份收入來自會員入會費與月會費收入，現在更加強“非會費”性的收入，如一對一個人教練指導、販賣部 (Pro Shop)、指壓、餐廳、小餐吧...等收入 (姜慧嵐，2000)。其中關於個人教練課程部份在台灣及美國俱樂部前十名佔有率最高的課程活動中，台灣是第二、三及第六位，而美國是第二及第三位 (姜慧嵐，2000) (表 2-7)，表示個人教練課程在俱樂部中是較受俱樂部重視及受會員歡迎的課程。

羅家德 (2001) 指出「開發新顧客的成本遠比保留舊顧客的成本高出三到十倍以上」，且在吳政謀 (2005)、韓大衛、張至滿、吳龍山、黃紹禮和蔡妙梧 (2003) 及黃鴻斌 (2003) 的研究結果顯示健身俱樂部會員滿意度越高，其忠誠度越高，此證明了李城忠及張可欣 (2005) 的研究結果，健康體適能運動俱樂部有效的提升顧客的滿意度，將有助於提升顧

客對俱樂部的認同以及再購之意願，而就服務品質與滿意度對忠誠度中之推薦給親友預測情形裡，根據吳政謀（2005）針對運動健身俱樂部參與行為、服務品質、滿意度與忠誠度之研究-以奔放主題運動館為例的研究結果發現，只有實體品質與服務人員能有效預測推薦給親友，因此李城忠及林孟潔（2005）在針對個人教練之專業知能、顧客滿意度與顧客忠誠度作研究探討後，依其結果，個人教練之專業知能與顧客滿意度有正向的影響效果，顧客滿意度與顧客忠誠度有正向影響效果，提出俱樂部之個人教練必須提升教練的個人素養及專業知能，隨時進修與吸收新的資訊，提供完善的指導與服務，來提高顧客滿意程度，繼而提升顧客的向心力與忠誠度，皆能為企業帶來額外的利潤及長期的資金。

根據美國國際健康及運動俱樂部協會（International Health, Racquet and Sports club Association, [IHRSA]）於2002年的統計，在北美俱樂部中有50.5%認為是俱樂部主要收益的前五名（表2-8），且有94%的俱樂部有個人教練課程（表2-9），而台灣的世界健身俱樂部的個人教練課程占總營業額比率從2004年約10%、2005年約25%、2006年約34%到2007年已大約占40%的狀況來看，個人教練不但有助於減少會員流失及增加收益外，儼然成為健身俱樂部營運的主要獲利來源之一。

表 2-7：台灣及美國俱樂部前十名佔有率最高的課程活動比較表

排序	台灣前十名課程活動	百分比	美國前十名課程活動	百分比
1	有氧運動	80.3 %	有氧運動	92%
2	體能評估	78.7 %	個人指導	92%
3	運動處方	75.4 %	體能評估	91%
4	階梯有氧	72.1 %	育兒活動	83%
5	伸展運動	68.9 %	體重控制	69%
6	個人指導	65.6 %	瑜珈	68%
7	美容按摩	60.7 %	美容按摩	67%
8	健康講座	59.0 %	健康講座	65%
9	瑜珈	54.1 %	銀髮族活動	62%
10	營養諮詢	49.2 %	水中活動	61%

資料來源：姜慧嵐，2000

表 2-8：The Most Profitable Programs and Services Offered by Clubs

1	Personal Training	個人教練課程	50.50%
2	Massage Therapy	按摩療程	28.20%
3	Pro Shop	(專業商品) 販賣部	26.20%
4	Aquatics Programs	水中課程	24.30%
5	Tennis Programs	網球課程	20.50%
6	Food & Beverage Sales	餐飲部 (吧台)	11.70%
7	Tanning	曬膚	9.70%
8	Physical Therapy	復健	7.80%
	Summer Camps	夏令營	7.80%
9	Kids Programs	兒童課程	6.80%
	Martial Arts	武術課程	6.80%

資料來源：IHRSA，2002

表 2-9：Club Programs: Top 10 Programs Offered at Clubs

1	Personal Training	個人教練課程	94%
2	Step/Bench Aerobics	階梯有氧	90%
3	Fitness Evaluation	體適能檢測	89%
4	Cardio Kickboxing or Similar	拳擊或武術有氧	86%
5	Yoga	瑜珈	86%
6	Strength Training	肌耐力訓練	85%
7	Lo Impact Aerobics	低衝擊有氧	83%
8	Hi Impact Aerobics	高衝擊有氧	77%
9	Group Cycling Classes	飛輪有氧	72%
10	Child Care	幼兒天地	70%

資料來源：IHRSA，2002

在 1992 年，IDEA 人只有 782 個會員加入個人教練的課程，但到今天已有超過 8000 名會員加入個人教練的課程。但要確切的知道有多少人積極的投入個人教練的課程上並不容易，但估計範圍從 40000 人到現今超過 100000 人次，除了那些想要維持健康和強壯的成人之外，另一個造成人數急速成長的要素是要促使更多的人達到專業的程度。個人教練課程也讓俱樂部業者提供了一個可以改變會員生活的機會，甚至連牙醫及律師等高專業教育份子也都加入個人教練課程，主要是為了達到年輕時的夢想。

個人教練課程在俱樂部仍然是最常被提供的項目。而影響此項目是長久以來受到好評的原因，也許是因為個人教練能從看到顧客的第一眼，就為其挑選出最適合顧客本身的活

動項目。在俱樂部個人教練與顧客一對一的教學方式占了84%，且受訪者對於一對一訓練方式將會持續成長則是抱持著相當樂觀的態度（表 2-10）（IDEA，2006）。

Bally Total Fitness 區域個人訓練負責人 Grant Twible 說綜合性訓練持續的成長；在屬找更多樣性或更多種效果的訓練人口往上正不斷的増加；而當個人教練或團體運動講師對於自己的專業技能上不停的增進時，則是為提供顧客更多樣性的上課形式又或者是為了得到一個更好的報酬（IDEA，2006）。

個人教練課程被認為在未來是會穩定的發展，這項調查是由 329 位個人教練成員的回答。在這些回答者中，有 95% 的受訪者提供成人一對一的個人訓練；根據 58% 的受訪者所說的，這種運動形式仍廣被大家考慮，而將來也很可能持續的成長！兩個顧客所共同分享課程的伙伴訓練則是另一個最常被提供的服務，占了 75%；有 64% 的個人教練在今年都提出了相同的問題，也就是他們開始為 18 歲甚至未滿 18 的青少年提供訓練課程；（表 2-11）（IDEA，2006）。

有 23% 的個人教練主要上課場地是在客戶的家中，有 21% 是在個人訓練健身房，有 19% 是在多樣性的健康俱樂部，還有 6% 是在體適能健康俱樂部。受訪者中有 39% 是個人教練，27% 是健康俱樂部或健身房經理人，6% 是健康體適能指導員以及 19% 是兼具了個人教練和團體課程講師（IDEA，2006）。

表：2-10：俱樂部 10 種最有成長潛力的課程

PROGRAMS	課程名稱	參加課程比率	相信未來會成長比率
Personal training and Pilates or yoga	個人訓練 與皮拉提斯/瑜珈	59%	65%
Kids' fitness (classes or after-school camps)	兒童體適能	37%	65%
Personal training (adult, one-on-one)	成人一對一個人訓練課程	84%	64%
Pilates and traditional strength training fusion	皮拉提斯 與傳統肌耐力訓練	29%	63%
Gyrotonic or Gyrokinesis exercise	多面向肌張力及動覺探索技巧	3%	63%
Pilates	皮拉提斯	64%	61%
Seniors' classes	老年體適能	45%	61%
Strength training (group, choreographed to music)	肌耐力訓練	41%	59%
Cycling-based classes (indoor)	室內飛輪基礎課程	39%	59%
Yoga and traditional strength training fusion	瑜珈 與傳統肌耐力訓練	23%	59%

資料來源：IDEA，2006

表：2-11：25種俱樂部最常提供的課程

PROGRAMS	課程名稱	預期課程增加之比率
Personal training (combined)	個人訓練 (各類項)	85%
Fitness assessment	體適能評估	84%
Personal training (adult, one-on-one)	個人訓練 (成人一對一)	84%
Strength training in group (combined)	團體肌耐力訓練 (各類項)	77%
Strength training (individual, nongroup)	個人肌耐力訓練	74%
Stretching and/or flexibility	伸展延展性課程	73%
Personal training (2 clients share)	個人訓練 (兩名顧客共享)	68%
Pilates	皮拉提斯	64%
Core-conditioning classes	核心訓練	62%
Abdominals	腹部訓練	61%
Clinics on special topics	醫療講座	60%
Personal training (youth, aged 18 or younger, one-on-one)	個人訓練 (18歲/及以下青少年一對一訓練)	60%
Personal training and Pilates or yoga	個人訓練與皮拉提斯/瑜珈	59%
Yoga	瑜珈	58%
Strength training (group, with background music)	團體肌耐力訓練 (背景音樂)	58%
Sport-specific training	運動專項訓練	56%
Stability ball-based	基礎核心球類訓練	55%
Nutrition assessment	營養課程	55%
Community outreach	社區活動	54%
Circuit classes	循環課程	51%
Step aerobics	階梯有氧	50%
Aerobics (combined)	有氧課程 (各類項)	49%
Nutrition coaching	營養指導	48%
Postrehab following injury	傷害復健	47%
Small-group classes (8 people or less)	小團體課程 (八人以下)	45%

資料來源：IDEA，2006

## 第三章 研究方法

### 第一節 研究對象及方法

本研究以健身俱樂部會員參與個人教練課程之滿意度及忠誠度問卷，針對台灣區世界健身俱樂部的台北新店店、台中德安店、台中SOGO店、台南FOUCS店，台中沛綠雅健身俱樂部與台中水舞生活會館六家俱樂部中參與個人教練課程的會員進行問卷調查。

#### 一、預試對象

以世界健身俱樂部台中德安店的會員為本研究預試對象，以利益取樣方式，共計發放40份預試問卷，回收問卷40份，剔除資料填答不全3份，合計有效樣本為37份，有效回收率為92.5%。

#### 二、正式對象

本研究針對台灣區世界健身俱樂部的台北新店店、台中德安店、台中SOGO店、台南FOUCS店，台中沛綠雅健身俱樂部與台中水舞生活會館六家俱樂部中參與個人教練課程的會員為研究對象，預估參與個人課程之會員總人數約為1500人，抽樣方式以利益取樣，因世界健身俱樂部及台中水舞生活會館個人教練人數為10-13位，而每位個人教練擁有參與個人課程之會員大約為20-40位，因此這五家健身俱樂部各發放60份問卷，使取樣率約為10%-30%；台中沛綠雅健身俱樂部因為社區型俱樂部，其會員人數較少，教練人數

為2-3位，其參與個人課程人數約為15人，因此台中沛綠雅健身俱樂部只發放10份問卷。共計發放310份正式問卷，回收問卷300份，嚴格剔除無效及資料填答不全問卷，合計有效樣本為241份，有效回收率為77.7%。

## 第二節 研究架構

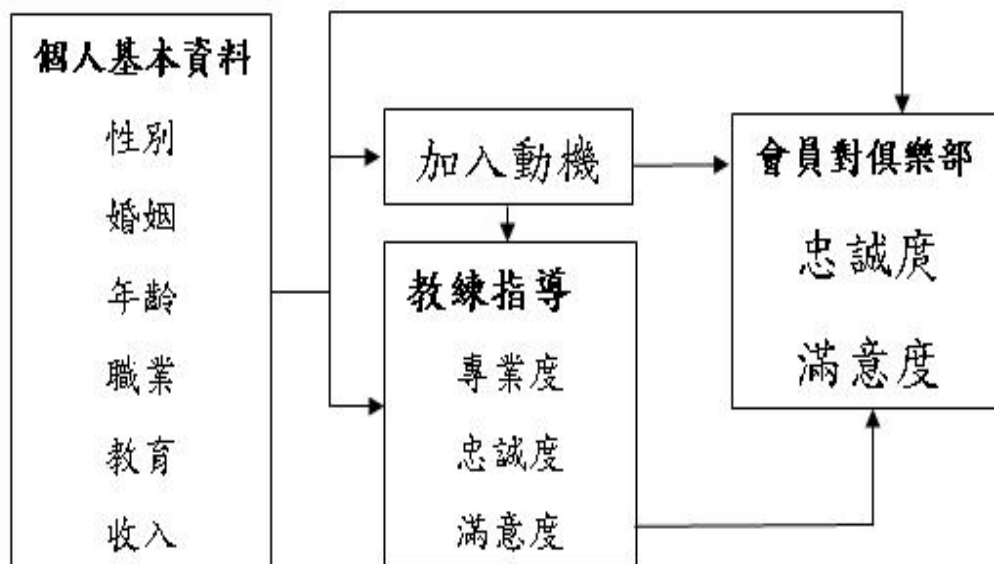


圖3-1：研究架構圖

### 第三節 研究流程

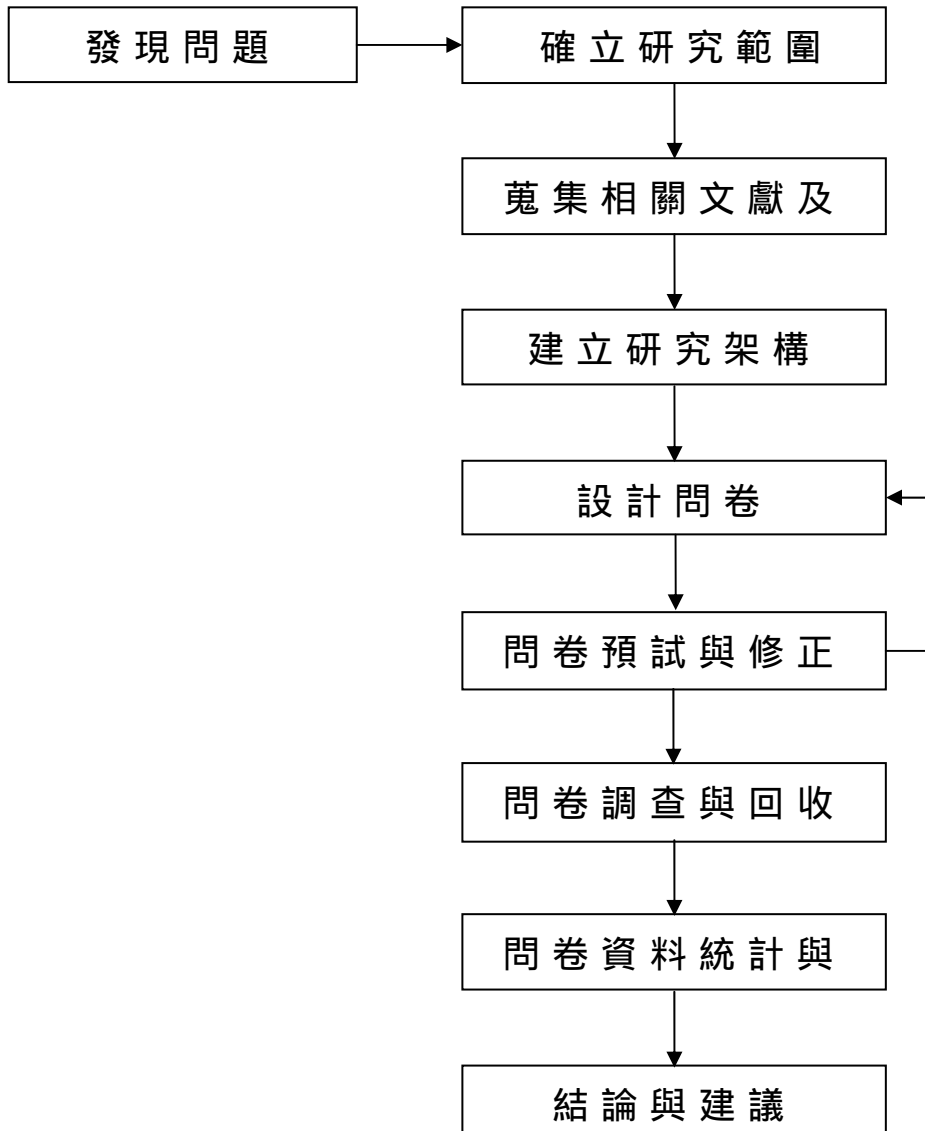


圖 3-2：研究流程圖

## 第四節 研究工具

### 一、問卷設計

本研究參考李城忠及林孟潔（2005）與黃心榆（2005）的研究，修訂成俱樂部會員參與個人教練課程動機、滿意度與忠誠度調查問卷，設計65題衡量題項，其構面包括「教練專業度」、「教練滿意度」、「教練忠誠度」、「參與課程的阻礙」、「對俱樂部滿意度」與「對俱樂部忠誠度」六個構面。除「參與課程的阻礙」外皆利用李克特（Likert）五點量表來衡量；1代表「非常不同意」，2代表「不同意」，3代表「無意見」，4代表「同意」，5代表「非常同意」。「參與課程的阻礙」也以五點量表來衡量，以1為影響最大，5為影響最小。

### 二、Cronbach's $\alpha$ 信度檢測

依據Guelford(1965)建議，在0.7以上者表示「高信度」；0.7~0.35為可接受信度；0.35以下表示「低信度」。本研究之構面Cronbach's  $\alpha$ 值分別為「教練專業度-.926」、「教練滿意度-.821」、「教練忠誠度-.855」、「參與課程的阻礙-.829」、「對俱樂部滿意度-.908」與「對俱樂部忠誠度-.904」，均達到高信度標準。

### 三、效度分析

本研究問卷是以理論為基礎，參考以往學者相似的研究問卷內容及衡量項目，並針對研究對象的特性加以修改，經由學者、相關人員（如表3-1）審慎檢視，經本研究針對專家

意見修正後，繼而進行預試及修正，因此本研究所使用之衡量工具應能符合內容效度的要求。

表 3-1：本研究專家效度人員

序號	姓名	服務單位與職稱
1	沈易利	國立臺灣體育大學（臺中） 休閒運動學系暨休閒運動管理研究所所長兼系主任
2	王慶堂	國立臺灣體育大學（臺中） 助理教授兼體育室活動組組長
3	李俊杰	國立台中技術學院 教授兼體育室主任
4	黃任賢	水舞生活會館 館務部經理
5	Nick Calovich	世界健身俱樂部 新店店經理

## 第五節 資料分析

本研究問卷完成回收後，將資料編碼建檔，在建檔過程中，由於年齡 54 60歲、61 67歲、68歲以上，與平均月收入 70,001 80,000元，及 80,001元以上之個數太少，故將合併為 54歲以上，與 70,001元以上，建檔資料採用 SPSS for Windows12.0套裝軟體進行各項統計分析，使用之方法如下所述：

- 一、描述性統計：主要是用來瞭解計算樣本的基本資料與分配情形。本研究主要針對健身俱樂部參與個人教練指導之會員進行基本資料分析。
- 二、變異數分析 ( ANOVA )：用單因子變異數分析，探討不同會籍型式會員對教練專業度、滿意度、忠誠度及對課程續購意願、動機對續購意願及忠誠度和滿意度對續購意願的影響情況。
- 三、皮爾森積差相關：用來瞭解教練課程的專業度、滿意度和忠誠度對俱樂部的滿意度忠誠度是否有相關。

## 第四章 結果與討論

### 第一節 樣本結構與描述統計結果

#### 一、樣本分析

根據統計資料顯示，本研究之樣本在性別方面男性比女性略多一些，但並無太大差異，男性佔51.5%，女性48.52%，婚姻狀況是以未婚為多數佔71.4%，年齡以26-32歲佔31.5%最多，其次為19-25歲佔27.4%，職業以服務業佔32.4%為主要族群，教育程度以大學（大專）比例最高，佔63.9%，在平均月收入上以2,0001-3,0000元者最高，佔23.7%，以3,0001-4,0000元居次，佔19.9%，茲將人口統計變數之分佈情形整理如表4-1：

表4-1：樣本人口統計變數分配表

項目	組別	樣本數	百分比(%)
性別	男	124	51.50%
	女	117	48.50%
婚姻狀況	已婚	69	28.60%
	未婚	172	71.40%
年齡	18歲以下	6	2.50%
	19~25歲	66	27.40%
	26~32歲	76	31.50%
	33~39歲	43	17.80%
	40~46歲	33	13.70%
	47~53歲	12	5.00%
	54上歲以上	5	2.10%
職業	工商業	47	19.50%
	軍公教	23	9.50%
	醫護人員	13	5.40%
	服務業	78	32.40%
	製造業	19	7.90%
	農林漁牧業	2	0.80%
	學生	30	12.40%
	待業	10	4.10%
	其他	19	7.90%
	教育程度	國中(含以下)	3
高中職		54	22.40%
大學(大專)		154	63.90%
研究所以上		30	12.40%
平均月收入	20,000元以下	44	18.30%
	20,001~30,000元	57	23.70%
	30,001~40,000元	48	19.90%
	40,001~50,000元	36	14.90%
	50,001~60,001元	28	11.60%
	60,001~70,000元	12	5.00%
	70,001元以上	16	6.60%

## 二、參與教練課程動機分析

參與教練課程動機為複選題選項，受試者可從二十一個選項裡最多選取五項，經以次數分配表統計總選取次數，其中主要參與動機總數前五名為：1.減少脂肪，2.增加肌肉適能，3.提升心肺適能，4.曲線雕塑，5.維持運動習慣。前五名主要以身體健康為主要目的，符合先前各學者的相關研究，而倒數五個動機分別依序為：其他、他人要求、流行、好玩、社交。此結果說明參與教練課程之會員是自主意願希望身體狀態得到改善，而非受到流行、他人要求及社交等他人因素所影響。參與教練課程動機如下表 4-2 所示：

表 4-2：參與教練課程動機次數分配表

動機	選取次數	選取%	複選總%	排名
減少脂肪	140	13.0%	58.1%	1
增加肌肉	129	12.0%	53.5%	2
曲線雕塑	98	9.1%	40.7%	4
提升心肺適能	103	9.6%	42.7%	3
傷害復健	29	2.7%	12.0%	
維持體態	68	6.3%	28.2%	
維持運動習慣	92	8.5%	38.2%	5
釋放壓力	55	5.1%	22.8%	
增加柔軟度	64	5.9%	16.6%	
提升運動能力	34	3.2%	14.1%	
提升體適能	40	3.7%	16.6%	
學習正確運動方式	79	7.3%	32.8%	
社交	6	0.6%	2.5%	17
不想自行運動	14	1.3%	5.8%	
教練專業	34	3.2%	14.1%	
教練口才、儀表	17	1.6%	7.1%	
流行	5	0.5%	2.1%	19
他人要求	2	0.2%	0.8%	21
促進健康	62	5.8%	25.7%	
好玩	5	0.5%	2.1%	19
其他	2	0.2%	0.8%	21
總數	1078	100.0%	447.3%	

### 三、不同性別參與教練課程動機分析

不同性別參與動機排名前五名，男性為 1.增加肌肉適能，2.減少脂肪，3.提升心肺適能，4.維持運動習慣，5.增加柔軟度；女性為 1.減少脂肪，2.曲線雕塑，3.提升心肺適能，4.增加肌肉適能，5.維持運動習慣；由此結果顯示，男性是希望可以壯一些，讓肌肉明顯一些，而女性主要的目標還是比較希望再瘦一點，身材再好一點，這結果符合兩性之間一般的期望。不同性別參與教練課程動機分析如下表 4-3 所示：

表 4-3：不同性別參與教練課程動機分析表

	男		女		總數		總數 排名
	N	%N	N	%N	N	%N	
減少脂肪	56	23.2%	84	34.9%	140	58.1%	1
增加肌肉適能	85	35.3%	44	18.3%	129	53.5%	2
曲線雕塑	32	13.3%	66	27.4%	98	40.7%	4
提升心肺適能	54	22.4%	49	20.3%	103	42.7%	3
傷害復健	16	6.6%	13	5.4%	29	12.0%	
維持體態	34	14.1%	34	14.1%	68	28.2%	
維持運動習慣	52	21.6%	40	16.6%	92	38.2%	5
釋放壓力	30	12.4%	25	10.4%	55	22.8%	
增加柔軟度	41	17.0%	23	9.5%	64	26.6%	
提升運動表現	30	12.4%	4	1.7%	34	14.1%	
提升體適能	30	12.4%	10	4.1%	40	16.6%	
學習正確運動方式	40	16.6%	39	16.2%	79	32.8%	
社交	5	2.1%	1	0.4%	6	2.5%	17
不想自行運動	5	2.1%	9	3.7%	14	5.8%	
教練專業能力	16	6.6%	18	7.5%	34	14.1%	
教練口才、儀表或個性好	6	2.5%	11	4.6%	17	7.1%	
流行	4	1.7%	1	0.4%	5	2.1%	19
他人要求	2	0.8%	0	0.0%	2	0.8%	21
促進健康	29	12.0%	33	13.7%	62	25.7%	
好玩	3	1.2%	2	0.8%	5	2.1%	19
其他	1	0.4%	1	0.4%	2	0.8%	21
總數	571	236.7%	507	210.4%	1078	447.3%	

#### 四、不同婚姻狀況參與教練課程動機分析

已婚會員加入動機前五名為 1.減少脂肪，2.增加肌肉適能，3.曲線雕塑、提升心肺適能，5.學習正確運動方式；未婚會員加入動機前五名為 1.減少脂肪，2.增加肌肉適能，3.提升心肺適能，4.維持運動習慣，5.曲線雕塑；無論是已婚或未婚，整體的目標還是以身體健康為主要，且前五名排名只有一項不同，而減少脂肪、增加肌肉適能則均為受試者主要選項，足見此二項效益亦可作為業者進行行銷之主要訴求。從分析結果亦表示婚姻狀態並不會影響其整體加入課程動機。婚姻對參與教練課程動機分析如下表 4-4 所示：

表 4-4：不同婚姻狀況參與教練課程動機分析表

	已婚 N	%N	未婚 N	%N	總數 N	%N	總數排名
減少脂肪	38	15.8%	102	42.3%	140	58.1%	1
增加肌肉適能	36	14.9%	93	38.6%	129	53.5%	2
曲線雕塑	31	12.9%	67	27.8%	98	40.7%	4
提升心肺適能	31	12.9%	72	29.9%	103	42.7%	3
傷害復健	8	3.3%	21	8.7%	29	12.0%	
維持體態	23	9.5%	45	18.7%	68	28.2%	
維持運動習慣	23	9.5%	69	28.6%	92	38.2%	5
釋放壓力	13	5.4%	42	17.4%	55	22.8%	
增加柔軟度	20	8.3%	44	18.3%	64	26.6%	
提升運動表現	10	4.1%	24	10.0%	34	14.1%	
提升體適能	6	2.5%	34	14.1%	40	16.6%	
學習正確運動方式	24	10.0%	55	22.8%	79	32.8%	
社交	0	0.0%	6	2.5%	6	2.5%	17
不想自行運動	5	2.1%	9	3.7%	14	5.8%	
教練專業能力	9	3.7%	25	10.4%	34	14.1%	
教練口才、儀表好	4	1.7%	13	5.4%	17	7.1%	
流行	2	0.8%	3	1.2%	5	2.1%	19
他人要求	1	0.4%	1	0.4%	2	0.8%	21
促進健康	18	7.5%	44	18.3%	62	25.7%	
好玩	1	0.4%	4	1.7%	5	2.1%	19
其他	1	0.4%	1	0.4%	2	0.8%	21
總數	304	126.1%	774	3.212	1078	447.3%	

## 五、不同年齡參與教練課程動機分析

18 歲以下、47 53 歲與 54 歲以上由於樣本數較少且所選取個數較少所以不列入討論。19 歲 25 歲參與課程動機前五名為：1.減少脂肪，2.增加肌肉適能，3.曲線雕塑，4.提升心肺適能，5.學習正確運動方式；26 歲 32 歲參與課程動機前五名為：1.減少脂肪，2.增加肌肉適能，3.維持運動習慣，4.提升心肺適能，5.曲線雕塑；33 歲 39 歲參與課程動機前五名為：1.增加肌肉適能，2.減少脂肪，3.提升心肺適能、維持運動習慣，5.學習正確運動方式；40 歲 46 歲參與課程動機前五名為：1.減少脂肪，2.曲線雕塑，3.增加肌肉適能、提升心肺適能，5.維持體態。根據結果顯示除 33 歲 39 歲組減少脂肪排在第二名外，其他各年齡層減少脂肪皆排名第一位，表示受試者無論是何種年齡層，皆會擔心體脂肪過高。依不同年齡對參與教練課程動機分析如下表 4-5 所示：

表 4-5：不同年齡參與教練課程動機分析表（一）

	18 歲		19 25		26 32		33 39	
	以下 N	% N	歲 N	% N	歲 N	% N	歲 N	% N
減少脂肪	5	2.1%	37	15.4%	50	20.7%	20	8.3%
增加肌肉適能	3	1.2%	34	14.1%	46	19.1%	28	11.6%
曲線雕塑	2	0.8%	29	12.0%	30	12.4%	14	5.8%
提升心肺適能	2	0.8%	27	11.2%	37	15.4%	19	7.9%
傷害復健	4	1.7%	4	1.7%	10	4.1%	6	2.5%
維持體態	1	0.4%	18	7.5%	25	10.4%	10	4.1%
維持運動習慣	1	0.4%	22	9.1%	39	16.2%	19	7.9%
釋放壓力	3	1.2%	18	7.5%	17	7.1%	11	4.6%
增加柔軟度	1	0.4%	21	8.7%	16	6.6%	12	5.0%
提升運動表現	4	1.7%	12	5.0%	6	2.5%	7	2.9%
提升體適能	2	0.8%	14	5.8%	9	3.7%	9	3.7%
學習正確運動方式	1	0.4%	26	10.8%	22	9.1%	15	6.2%
社交	0	0.0%	4	1.7%	1	0.4%	1	0.4%
不想自行運動	0	0.0%	4	1.7%	4	1.7%	3	1.2%
教練專業能力	0	0.0%	8	3.3%	15	6.2%	1	0.4%
教練口才儀表好	3	1.2%	1	0.4%	8	3.3%	1	0.4%
流行	0	0.0%	1	0.4%	1	0.4%	0	0.0%
他人要求	1	0.4%	0	0.0%	0	0.0%	1	0.4%
促進健康	2	0.8%	23	9.5%	15	6.2%	9	3.7%
好玩	0	0.0%	2	0.8%	1	0.4%	0	0.0%
其他	0	0.0%	0	0.0%	1	0.4%	1	0.4%
總數	35	14.3%	305	126.6%	353	146.3%	187	77.4%

續表 4-5：不同年齡參與教練課程動機分析表（二）

	40		47		54 歲		總數		總數 排名
	46 歲 N	% N	53 歲 N	% N	以上 N	% N	N	% N	
減少脂肪	21	8.7%	7	2.9%	0	0.0%	140	58.1%	1
增加肌肉適能	11	4.6%	5	2.1%	2	0.8%	129	53.5%	2
曲線雕塑	15	6.2%	6	2.5%	2	0.8%	98	40.7%	4
提升心肺適能	11	4.6%	5	2.1%	2	0.8%	103	42.7%	3
傷害復健	4	1.7%	1	0.4%	0	0.0%	29	12.0%	
維持體態	9	3.7%	2	0.8%	3	1.2%	68	28.2%	
維持運動習慣	7	2.9%	3	1.2%	1	0.4%	92	38.2%	5
釋放壓力	5	2.1%	1	0.4%	0	0.0%	55	22.8%	
增加柔軟度	7	2.9%	4	1.7%	3	1.2%	64	26.6%	
提升運動表現	3	1.2%	1	0.4%	1	0.4%	34	14.1%	
提升體適能	3	1.2%	2	0.8%	1	0.4%	40	16.6%	
學習正確運動方式	8	3.3%	3	1.2%	4	1.7%	79	32.8%	
社交	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	6	2.5%	19
不想自行運動	1	0.4%	1	0.4%	1	0.4%	14	5.8%	
教練專業能力	5	2.1%	3	1.2%	2	0.8%	34	14.1%	
教練口才儀表好	3	1.2%	0	0.0%	1	0.4%	17	7.1%	
流行	1	0.4%	2	0.8%	0	0.0%	5	2.1%	20
他人要求	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	0.8%	21
促進健康	9	3.7%	1	0.4%	3	1.2%	62	25.7%	
好玩	1	0.4%	1	0.4%	0	0.0%	5	2.1%	20
其他	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	0.8%	21
總數	124	51.3%	48	19.7%	26	10.5%	1078		

## 六、不同職業參與教練課程動機分析

本研究樣本中醫護人員、製造業、農林漁牧業與待業由於樣本數較少且選取個數較少所以不列入討論。工商業參與課程動機前五名為：1.減少脂肪，2.增加肌肉適能，3.曲線雕塑、提升心肺適能，5.維持運動習慣；軍公教參與課程動機前五名為：1.減少脂肪，2.增加肌肉適能，3.提升心肺適能、維持運動習慣，5.曲線雕塑；服務業參與課程動機前五名為：1.減少脂肪，2.增加肌肉適能、曲線雕塑，4.維持運動習慣，5.提升心肺適能；學生參與課程動機前五名為：1.增加肌肉適能、學習正確運動方式，3.提升心肺適能，4.減少脂肪、增加柔軟度、提升體適能、促進健康；其他職業參與課程動機前五名為：1.減少脂肪，2.曲線雕塑，3.提升心肺適能、維持運動習慣，5.增加肌肉適能、學習正確運動方式；學生不同於其他組別在於第一名為學習正確運動方式及增加肌肉適能，表示學生在學校並無法獲得關於肌肉訓練方面的知識，且學生又希望能增加肌肉適能所致。職業對參與教練課程動機分析如下表 4-6 所示：

表 4-6：不同職業參與教練課程動機分析表（一）

	工商業 N	軍公教 N	醫護人員 N	服務業 N	製造業 N
減少脂肪	27	14	8	50	10
增加肌肉適能	26	13	8	38	14
曲線雕塑	19	7	6	38	4
提升心肺適能	19	10	11	28	6
傷害復健	5	5	2	8	2
維持體態	15	5	6	21	6
維持運動習慣	17	10	5	30	8
釋放壓力	7	5	5	20	3
增加柔軟度	13	4	4	20	6
提升運動表現	7	2	2	9	3
提升體適能	7	4	2	11	2
學習正確運動方式	7	5	6	24	9
社交	2	1	0	1	0
不想自行運動	3	1	0	3	0
教練專業能力	10	2	1	11	2
教練口才儀表好	1	2	2	7	1
流行	1	0	0	2	0
他人要求	1	0	0	1	0
促進健康	14	3	2	18	6
好玩	1	0	0	2	1
其他	0	0	0	0	0
總數	202	93	70	342	83

續表 4-6：不同職業參與教練課程動機分析表（二）

	農林漁	學生 N	待業 N	其他 N	總數 N	總排名
	牧業 N					
減少脂肪	0	12	6	13	140	1
增加肌肉適能	1	18	3	8	129	2
曲線雕塑	0	7	6	11	98	4
提升心肺適能	0	15	5	9	103	3
傷害復健	2	2	2	1	29	
維持體態	0	7	3	5	68	
維持運動習慣	0	11	2	9	92	5
釋放壓力	0	10	2	3	55	
增加柔軟度	0	12	1	4	64	
提升運動表現	1	8	1	1	34	
提升體適能	0	12	1	1	40	
學習正確運動方式	1	18	1	8	79	
社交	0	2	0	0	6	19
不想自行運動	0	1	2	4	14	
教練專業能力	0	3	2	3	34	
教練口才儀表好	0	0	0	4	17	
流行	2	0	0	0	5	20
他人要求	0	0	0	0	2	21
促進健康	0	12	3	4	62	
好玩	0	0	1	0	5	20
其他	0	0	0	2	2	21
總數	7	150	41	90	1078	

## 七、不同教育程度參與教練課程動機分析

國中（含以下）因選取總數僅14次，故不予排名討論。就國中學歷以外之受試者所選取之結果分析，高中職對參與教練課程動機前五名為：1.減少脂肪，2.增加肌肉適能，3.曲線雕塑，4.提升心肺適能，5.維持體態；大學（專）對參與教練課程動機前五名為：1.減少脂肪，2.增加肌肉適能，3.提升心肺適能、維持運動習慣，5.曲線雕塑；研究所以以上學歷者對參與教練課程動機前五名為：1.增加肌肉適能，2.減少脂肪，3.提升心肺適能、維持運動習慣，5.釋放壓力；研究所以以上學歷之會員在參與動機第五名為釋放壓力，是所有人口學變項分類中唯一把釋放壓力排在前五名的族群，可能會員本身是研究生，因而有較大之課業壓力，也有可能因身處公司要職而有較大壓力須要放鬆。不同教育程度參與教練課程動機分析如下表4-7所示：

表 4-7：不同教育程度參與教練課程動機分析表（一）

	國中(含以下)N	%N	高中職 N	%N	大學(專) N	%N
減少脂肪	2	0.8%	33	13.7%	88	36.5%
增加肌肉適能	2	0.8%	25	10.4%	82	34.0%
曲線雕塑	1	0.4%	22	9.1%	66	27.4%
提升心肺適能	3	1.2%	21	8.7%	68	28.2%
傷害復健	0	0.0%	10	4.1%	11	4.6%
維持體態	0	0.0%	20	8.3%	44	18.3%
維持運動習慣	1	0.4%	12	5.0%	68	28.2%
釋放壓力	0	0.0%	14	5.8%	31	12.9%
增加柔軟度	0	0.0%	12	5.0%	44	18.3%
提升運動表現	1	0.4%	4	1.7%	22	9.1%
提升體適能	1	0.4%	7	2.9%	29	12.0%
學習正確運動方式	1	0.4%	17	7.1%	54	22.4%
社交	0	0.0%	0	0.0%	6	2.5%
不想自行運動	0	0.0%	5	2.1%	8	3.3%
教練專業能力	0	0.0%	7	2.9%	20	8.3%
教練口才儀表好	0	0.0%	5	2.1%	9	3.7%
流行	0	0.0%	2	0.8%	3	1.2%
他人要求	0	0.0%	2	0.8%	0	0.0%
促進健康	2	0.8%	15	6.2%	42	17.4%
好玩	0	0.0%	3	1.2%	1	0.4%
其他	0	0.0%	2	0.8%	0	0.0%
總數	14	5.6%	238	98.7%	696	288.7%

續表 4-7：不同教育程度參與教練課程動機分析表（二）

	研究所以上 N	%N	總數 N	%N	總排名
減少脂肪	17	7.1%	140	58.1%	1
增加肌肉適能	20	8.3%	129	53.5%	2
曲線雕塑	9	3.7%	98	40.7%	4
提升心肺適能	11	4.6%	103	42.7%	3
傷害復健	8	3.3%	29	12.0%	
維持體態	4	1.7%	68	28.2%	
維持運動習慣	11	4.6%	92	38.2%	5
釋放壓力	10	4.1%	55	22.8%	
增加柔軟度	8	3.3%	64	26.6%	
提升運動表現	7	2.9%	34	14.1%	
提升體適能	3	1.2%	40	16.6%	
學習正確運動方式	7	2.9%	79	32.8%	
社交	0	0.0%	6	2.5%	19
不想自行運動	1	0.4%	14	5.8%	
教練專業能力	7	2.9%	34	14.1%	
教練口才儀表好	3	1.2%	17	7.1%	
流行	0	0.0%	5	2.1%	20
他人要求	0	0.0%	2	0.8%	21
促進健康	3	1.2%	62	25.7%	
好玩	1	0.4%	5	2.1%	20
其他	0	0.0%	2	0.8%	21
總數	130	53.8%	1078	447.3%	

## 八、不同平均月收入參與教練課程動機分析

本研究樣本中平均月收入 60,001 ~ 70,000 元與 70,001 元以上，因選取個數較少，故不予排名討論。從結果分析中發現月收入 20,000 元以下對參與教練課程動機前五名為：1. 提升心肺適能、學習正確運動方式，3. 減少脂肪、增加肌肉適能，5. 曲線雕塑、增加柔軟度；月收入 20,001 ~ 30,000 元對參與教練課程動機前五名為：1. 減少脂肪，2. 曲線雕塑，3. 增加肌肉適能、維持運動習慣，5. 提升心肺適能；月收入 30,001 ~ 40,000 元對參與教練課程動機前五名為：1. 減少脂肪，2. 增加肌肉適能，3. 曲線雕塑、提升心肺適能，5. 維持運動習慣；月收入 40,001 ~ 50,000 元對參與教練課程動機前五名為：1. 增加肌肉適能，2. 維持運動習慣，3. 提升心肺適能、學習正確運動方式，5. 維持體態；月收入 50,001 ~ 60,000 元對參與教練課程動機前五名為：1. 增加肌肉適能，2. 減少脂肪，3. 提升心肺適能，4. 曲線雕塑、增加柔軟度；月收入 20,000 元以下的參與動機第一名為學習正確運動方式，和之前討論的學生，應為同一族群。不同平均月收入參與教練課程動機分析如下表 4-8 所示：

表 4-8：不同月收入參與教練課程動機分析表（一）

	20,000		20,001		30,001		40,001	
	元以 下 N	% N	30,000	% N	40,000	% N	50,000	% N
		元		元		元		元
		N		N		N		N
減少脂肪	22	9.1%	43	17.8%	29	12.0%	13	5.4%
增加肌肉適能	22	9.1%	24	10.0%	28	11.6%	22	9.1%
曲線雕塑	17	7.1%	29	12.0%	22	9.1%	9	3.7%
提升心肺適能	23	9.5%	19	7.9%	22	9.1%	16	6.6%
傷害復健	4	1.7%	7	2.9%	3	1.2%	10	4.1%
維持體態	10	4.1%	17	7.1%	12	5.0%	15	6.2%
維持運動習慣	15	6.2%	24	10.0%	18	7.5%	18	7.5%
釋放壓力	11	4.6%	14	5.8%	10	4.1%	10	4.1%
增加柔軟度	17	7.1%	4	1.7%	15	6.2%	14	5.8%
提升運動表現	10	4.1%	7	2.9%	4	1.7%	6	2.5%
提升體適能	15	6.2%	6	2.5%	4	1.7%	6	2.5%
學習正確運動方式	23	9.5%	16	6.6%	12	5.0%	16	6.6%
社交	1	0.4%	3	1.2%	1	0.4%	0	0.0%
不想自行運動	4	1.7%	3	1.2%	2	0.8%	1	0.4%
教練專業能力	6	2.5%	9	3.7%	5	2.1%	4	1.7%
教練口才、儀表好	0	0.0%	7	2.9%	5	2.1%	2	0.8%
流行	0	0.0%	0	0.0%	1	0.4%	3	1.2%
他人要求	0	0.0%	1	0.4%	0	0.0%	0	0.0%
促進健康	16	6.6%	17	7.1%	10	4.1%	6	2.5%
好玩	1	0.4%	1	0.4%	0	0.0%	2	0.8%
其他	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	0.4%
總數	217	89.9%	251	104.1%	203	84.1%	174	71.9%

續表 4-8：不同月收入參與教練課程動機分析表（二）

	50,001		60,001		70,001		總		排 名
	60,000		70,000		元以		總數		
	元	%N	元	%N	上	%N	N	%N	
減少脂肪	16	6.6%	6	2.5%	11	4.6%	140	58.1%	1
增加肌肉適能	20	8.3%	5	2.1%	8	3.3%	129	53.5%	2
曲線雕塑	9	3.7%	6	2.5%	6	2.5%	98	40.7%	5
提升心肺適能	10	4.1%	3	1.2%	10	4.1%	103	42.7%	3
傷害復健	4	1.7%	0	0.0%	1	0.4%	29	12.0%	
維持體態	5	2.1%	4	1.7%	5	2.1%	68	28.2%	
維持運動習慣	8	3.3%	4	1.7%	5	2.1%	92	38.2%	4
釋放壓力	7	2.9%	1	0.4%	2	0.8%	55	22.8%	
增加柔軟度	9	3.7%	4	1.7%	1	0.4%	64	26.6%	
提升運動表現	4	1.7%	1	0.4%	2	0.8%	34	14.1%	
提升體適能	4	1.7%	2	0.8%	3	1.2%	40	16.6%	
學習正確運動方式	5	2.1%	4	1.7%	3	1.2%	79	32.8%	
社交	1	0.4%	0	0.0%	0	0.0%	6	2.5%	19
不想自行運動	2	0.8%	2	0.8%	0	0.0%	14	5.8%	
教練專業能力	3	1.2%	5	2.1%	2	0.8%	34	14.1%	
教練口才、儀表好	0	0.0%	3	1.2%	0	0.0%	17	7.1%	
流行	0	0.0%	0	0.0%	1	0.4%	5	2.1%	20
他人要求	0	0.0%	1	0.4%	0	0.0%	2	0.8%	21
促進健康	5	2.1%	2	0.8%	6	2.5%	62	25.7%	
好玩	1	0.4%	0	0.0%	0	0.0%	5	2.1%	20
其他	1	0.4%	0	0.0%	0	0.0%	2	0.8%	21
總數	114	47.2%	53	22.0%	66	27.2%	1078		

## 九、教練專業度對參與教練課程動機分析

教練專業度總分滿分為40分，得分範圍從18分到40分，但整體得分在30分以上才能算高，此係因高於30分才代表會員對教練專業度整體認同度算高，而得分越高表示對教練認同度越高。主要得分範圍為32、33、34、35、37、39與40分；教練專業度總分32分者參與動機前五名為：1.減少脂肪，2.增加肌肉適能，3.維持運動習慣，4.曲線雕塑，5.提升心肺適能；總分33分者參與動機前五名為：1.提升心肺適能，2.增加肌肉適能，3.減少脂肪，4.增加柔軟度，5.提升體適能、學習正確運動方式；總分34分者參與動機前五名為：1.減少脂肪，2.增加肌肉適能，3.曲線雕塑、提升心肺適能，5.維持體態、增加柔軟度、學習正確運動方式；總分35分者參與動機前五名為：1.減少脂肪、增加柔軟度，3.曲線雕塑，4.增加肌肉適能、維持體態、釋放壓力；總分37分者參與動機前五名為：1.減少脂肪，2.增加肌肉適能，3.提升心肺適能，4.曲線雕塑、學習正確運動方式；總分39分者參與動機前五名為：1.增加肌肉適能，2.減少脂肪、維持運動習慣，4.學習正確運動方式，5.提升心肺適能；總分40分者參與動機前五名為：1.減少脂肪，2.增加肌肉適能，3.提升心肺適能，4.曲線雕塑、維持運動習慣。專業度總分對參與動機沒太大差異。教練專業度對參與教練課程動機分析如下表4-9所示：

表 4-9：教練專業度對參與課程動機分析表（一）

	教 練 專 業 度 總 分											
	18N	21N	22N	23N	25N	26N	27N	29N	30N	31N	32N	33N
減少脂肪	0	1	1	2	1	0	1	2	4	4	21	9
增加肌肉適能	1	0	2	0	1	1	0	3	6	6	19	10
曲線雕塑	0	0	0	0	0	0	1	1	3	5	16	5
提升心肺適能	1	0	1	0	0	0	0	2	3	3	15	12
傷害復健	0	0	2	1	0	1	0	2	2	1	4	2
維持體態	0	0	0	0	0	2	0	1	2	5	14	4
維持運動習慣	0	0	0	0	1	1	1	1	6	2	17	4
釋放壓力	0	0	1	0	1	0	0	0	3	3	6	3
增加柔軟度	0	1	0	0	0	0	0	1	2	7	8	8
提升運動表現	0	0	3	1	0	0	0	0	0	1	5	4
提升體適能	0	0	1	0	1	0	0	0	0	1	1	6
學習正確運動方式	1	0	0	0	1	0	0	1	6	7	6	6
社交	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0
不想自行運動	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	3	3
教練專業能力	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	4	3
教練口才儀表好	1	0	2	1	0	1	0	0	0	0	3	1
流行	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	2	1
他人要求	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0
促進健康	0	0	0	0	0	0	1	1	4	3	7	4
好玩	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1
其他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
總數	4	2	14	5	6	6	5	17	42	50	153	86

續表 4-9：教練專業度對參與課程動機分析表（二）

	教 練 專 業 度 總 分							總 計 N	排 名
	34N	35N	36N	37N	38N	39N	40N		
減少脂肪	13	10	10	10	4	10	37	140	1
增加肌肉適能	12	6	3	9	3	13	34	129	2
曲線雕塑	8	9	6	7	5	6	26	98	4
提升心肺適能	8	5	3	8	7	7	28	103	3
傷害復健	2	1	2	1	0	1	7	29	
維持體態	6	6	3	5	1	5	14	68	
維持運動習慣	4	4	3	6	6	10	26	92	5
釋放壓力	1	6	4	5	2	6	14	55	
增加柔軟度	6	10	3	4	1	2	11	64	
提升運動表現	1	4	0	2	3	3	7	34	
提升體適能	4	3	3	3	3	4	10	40	
學習正確運動方式	6	5	3	7	2	8	20	79	
社交	0	1	1	1	0	0	1	6	19
不想自行運動	1	0	0	0	1	1	4	14	
教練專業能力	5	4	1	1	1	2	11	34	
教練口才儀表好	1	2	1	1	0	0	3	17	
流行	0	1	0	0	0	0	0	5	20
他人要求	0	0	0	0	0	0	0	2	21
促進健康	2	5	3	4	3	6	19		
好玩	0	1	0	0	0	0	2	5	20
其他	0	0	0	0	0	0	2	2	21
總數	80	83	49	74	42	84	276	1078	

## 十、教練滿意度對參與教練課程動機分析

教練滿意度總分滿分為30分，得分範圍從15分到30分，但整體得分在22分以上才算高，亦表示會員對教練滿意度算高。經分析結果顯示教練滿意度總分22分者參與動機前五名為：1.減少脂肪、曲線雕塑，3.維持運動習慣，4.增加肌肉適能、學習正確運動方式；總分23分者參與動機前五名為：1.增加肌肉適能，2.減少脂肪，3.維持體態，4.曲線雕塑、學習正確運動方式；總分24分者參與動機前五名為：1.減少脂肪、提升心肺適能，3.曲線雕塑，4.增加肌肉適能，5.維持運動習慣；總分25分者參與動機前五名為：1.減少脂肪，2.增加柔軟度、學習正確運動方式，4.曲線雕塑、提升心肺適能；總分26分者參與動機前五名為：1.減少脂肪、增加肌肉適能，3.維持運動習慣，4.學習正確運動方式，5.曲線雕塑；總分27分者參與動機前五名為：1.減少脂肪、增加肌肉適能，3.學習正確運動方式，4.提升心肺適能，5.曲線雕塑；總分28分者參與動機前五名為：1.減少脂肪，2.增加肌肉適能，3.維持運動習慣，4.提升心肺適能、促進健康；總分29分者參與動機前五名為：1.減少脂肪，2.曲線雕塑、提升心肺適能，4.減少脂肪、促進健康；總分30分者參與動機前五名為：1.減少脂肪、增加肌肉適能，3.提升心肺適能，4.曲線雕塑、維持運動習慣。教練滿意度總分在28、29分者前五名皆有促進健康，表示希望藉由運動達到健康目的的會對教練有較高的滿意程度。教練滿意度對參與教練課程動機分析如下表4-10所示：

表 4-10：教練滿意度對參與課程動機分析表（一）

	教練滿意度總分										
	15N	16N	17N	18N	19N	20N	21N	22N	23N	24N	25N
減少脂肪	0	1	1	0	2	2	1	8	11	23	15
增加肌肉適能	1	1	0	1	2	3	2	5	13	19	5
曲線雕塑	0	0	0	0	1	0	0	8	9	20	8
提升心肺適能	1	0	0	0	1	4	2	2	6	23	8
傷害復健	0	2	0	0	1	2	1	1	3	5	1
維持體態	0	0	0	2	0	0	0	3	10	14	7
維持運動習慣	0	0	0	0	4	1	0	6	6	16	7
釋放壓力	0	1	0	0	1	1	0	2	5	8	4
增加柔軟度	0	0	1	1	0	2	0	4	6	11	9
提升運動表現	0	2	0	0	0	2	0	0	3	9	0
提升體適能	0	1	0	0	1	0	1	1	2	4	3
學習正確運動方式	1	0	0	1	2	1	1	5	9	5	9
社交	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1
不想自行運動	0	0	0	0	1	0	0	1	0	3	1
教練專業能力	0	0	0	0	0	0	0	2	5	3	4
教練口才儀表好	1	1	0	1	0	2	0	1	0	3	2
流行	0	0	0	0	0	0	1	0	1	2	1
他人要求	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0
促進健康	0	0	0	0	1	1	1	2	5	9	7
好玩	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0
其他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
總數	4	10	2	6	17	21	10	51	94	181	92

續表 4-10：教練滿意度對參與課程動機分析表（二）

	教 練 滿 意 度 總 計					總計 N	排名
	26N	27N	28N	29N	30N		
減少脂肪	17	16	11	9	23	140	1
增加肌肉適能	17	16	9	12	23	129	2
曲線雕塑	9	9	6	11	17	98	4
提升心肺適能	8	10	7	11	20	103	3
傷害復健	1	2	4	2	4	29	
維持體態	7	6	3	6	10	68	
維持運動習慣	11	8	8	8	17	92	5
釋放壓力	6	7	5	4	11	55	
增加柔軟度	7	7	4	4	8	64	
提升運動表現	1	5	1	5	6	34	
提升體適能	8	5	2	5	7	40	
學習正確運動方式	10	13	5	6	11	79	
社交	0	1	1	0	2	6	19
不想自行運動	4	0	1	0	3	14	
教練專業能力	4	3	0	6	7	34	
教練口才儀表好	0	1	2	1	2	17	
流行	0	0	0	0	0	5	20
他人要求	0	0	0	0	0	2	21
促進健康	4	7	7	9	9	62	
好玩	0	2	0	0	1	5	20
其他	0	1	0	0	1	2	21
總數	114	119	76	99	182	1078	

## 十一、教練忠誠度對參與教練課程動機分析

教練忠誠度總分滿分為40分，本調查結果得分範圍從18分到40分，但整體得分在28分以上才表示較高，但36分後除滿分外，有降低情形，主要得分為28分-35分，也就是平均分在3.5-4.375分之間，此表示會員對教練忠誠度維持在中上以上，有一定的忠誠度。教練忠誠度總分28分者參與動機前五名為：1.減少脂肪，2.增加肌肉適能，3.提升心肺適能，4.曲線雕塑，5.維持運動習慣；教練忠誠度總分29分者參與動機前五名為：1.增加肌肉適能，2.減少脂肪，3.提升心肺適能，4.曲線雕塑、維持運動習慣、增加柔軟度、提升運動表現；教練忠誠度總分30分者參與動機前五名為：1.提升心肺適能，2.增加肌肉適能，3.減少脂肪、曲線雕塑、學習正確運動方式、促進健康；教練忠誠度總分31分者參與動機前五名為：1.減少脂肪，2.曲線雕塑，3.維持體態、維持運動習慣，5.增加肌肉適能；教練忠誠度總分32分者參與動機前五名為：1.增加肌肉適能，2.減少脂肪、提升心肺適能，4.維持體態，5.維持運動習慣、增加柔軟度；教練忠誠度總分33分者參與動機前五名為：1.減少脂肪，2.增加肌肉適能，3.維持體態，4.曲線雕塑、增加柔軟度；教練忠誠度總分34分者參與動機前五名為：1.減少脂肪、維持運動習慣、3.增加肌肉適能、提升心肺適能，5.曲線雕塑、增加柔軟度、學習正確運動方式；教練忠誠度總分35分者參與動機前五名為：1.減少脂肪、增加肌肉適能，3.維持運動習慣，4.曲線雕塑，5.提升心肺適能；教練忠誠度總分40分者參與動機前五名為：1.減少脂肪，2.提升心肺適能，3.增加肌肉適能、曲線雕塑，5.維持運動習慣。教練忠誠度對參與教練課程動機分析如下

4-11所示：

表 4-11：教練忠誠度對參與課程動機分析表（一）

	教 練 忠 誠 度 總 分										
	18N	23N	24N	25N	26N	27N	28N	29N	30N	31N	32N
減少脂肪	2	3	4	3	3	3	19	8	8	21	13
增加肌肉適能	1	3	1	1	3	3	16	12	11	9	21
曲線雕塑	0	2	3	4	1	1	11	5	8	14	10
提升心肺適能	0	4	1	1	3	2	14	6	14	8	13
傷害復健	1	1	2	1	0	2	1	4	1	3	6
維持體態	0	1	0	1	2	3	5	3	5	10	12
維持運動習慣	1	2	2	2	2	3	10	5	7	10	11
釋放壓力	1	0	0	1	4	2	8	1	2	6	8
增加柔軟度	1	0	0	1	2	1	5	5	6	7	11
提升運動表現	1	1	1	1	0	0	0	5	4	5	6
提升體適能	1	0	0	1	1	0	5	1	6	2	8
學習正確運動方式	1	3	3	2	2	2	9	4	8	7	10
社交	0	0	0	0	0	0	1	3	0	0	0
不想自行運動	1	0	2	1	0	0	0	0	2	1	5
教練專業能力	1	0	1	0	0	0	3	3	2	2	6
教練口才儀表好	0	2	1	0	0	2	1	2	0	1	3
流行	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	1
他人要求	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0
促進健康	0	1	1	1	1	3	8	4	8	5	8
好玩	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1
其他	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
總數	13	23	23	21	24	27	116	73	92	113	153

續表 4-11：教練忠誠度對參與課程動機分析表（二）

	教 練 忠 誠 度 總 分								總 計 N	排 名
	33N	34N	35N	36N	37N	38N	39N	40N		
減少脂肪	12	7	10	3	2	2	3	14	140	1
增加肌肉適能	9	6	10	3	6	0	4	10	129	2
曲線雕塑	6	4	7	4	2	2	4	10	98	4
提升心肺適能	5	6	6	1	4	1	3	11	103	3
傷害復健	2	0	1	1	0	0	1	2	29	
維持體態	8	3	3	2	3	0	1	6	68	
維持運動習慣	3	7	9	2	3	1	3	9	92	5
釋放壓力	4	3	5	1	3	0	3	3	55	
增加柔軟度	6	4	3	1	4	0	2	5	64	
提升運動表現	2	3	1	2	1	0	0	1	34	
提升體適能	1	3	3	0	4	1	1	2	40	
學習正確運動方式	7	4	4	4	4	0	2	3	79	
社交	2	0	0	0	0	0	0	0	6	19
不想自行運動	0	1	0	0	0	0	0	1	14	
教練專業能力	5	3	4	2	1	0	0	1	34	
教練口才儀表好	0	2	0	2	0	0	0	1	17	
流行	1	0	1	0	0	0	0	0	5	20
他人要求	0	0	0	0	0	0	0	0	2	21
促進健康	5	3	4	1	1	1	2	5	62	
好玩	1	1	0	1	0	0	0	0	5	20
其他	0	0	0	0	1	0	0	0	2	21
總數	79	60	71	30	39	8	29	84	1078	

## 十二、俱樂部忠誠度對參與教練課程動機分析

俱樂部忠誠度總分滿分為 40 分，得分範圍從 14 分到 40 分，主要得分為 24、28、29、30 及 32 分，教練忠誠度總分 24 分者參與動機前五名為：1.增加肌肉適能，2.減少脂肪，3.提升心肺適能、維持運動習慣，5.維持體態、學習正確運動方式；總分 28 分者參與動機前五名為：1.增加肌肉適能，2.減少脂肪、曲線雕塑，4.學習正確運動方式，5.促進健康；總分 29 分者參與動機前五名為：1.減少脂肪，2.學習正確運動方式，3.提升心肺適能、增加柔軟度，5.維持運動習慣、釋放壓力；總分 30 分者參與動機前五名為：1.減少脂肪、增加肌肉適能，3.提升心肺適能，4.增加柔軟度、學習正確運動方式；總分 32 分者參與動機前五名為：1.減少脂肪，2.增加肌肉適能，3.曲線雕塑，4.維持運動習慣，5.維持體態；在主要得分區間，除總分 32 分者外，學習正確運動方式皆被列為前五名的選項，表示俱樂部的教練如能教導會員以正確的方式運動，可使會員有中等以上的忠誠度。俱樂部忠誠度對參與教練課程動機分析如下表 4-12 所示：

表 4-12：俱樂部忠誠對參與課程動機分析表（一）

	俱樂部忠誠度總分													
	14N	16N	17N	18N	19N	20N	21N	22N	23N	24N	25N	26N	27N	28N
減少脂肪	1	1	2	1	0	1	1	1	3	8	5	7	8	13
增加肌肉適能	0	1	1	1	1	0	0	1	1	11	4	7	6	14
曲線雕塑	0	0	1	1	0	0	1	2	1	3	4	4	5	13
提升心肺適能	0	1	1	2	0	0	0	1	1	7	4	5	7	7
傷害復健	1	0	0	0	0	0	2	0	0	2	0	1	1	1
維持體態	0	0	0	1	1	1	0	2	3	6	1	1	1	6
維持運動習慣	0	1	0	0	0	0	1	0	1	7	5	5	2	5
釋放壓力	1	1	0	0	0	0	0	1	0	4	3	3	1	4
增加柔軟度	0	0	1	1	0	1	0	1	0	3	3	0	3	5
提升運動表現	1	0	0	0	0	0	1	0	0	3	0	1	2	2
提升體適能	1	0	0	0	1	0	0	0	2	2	0	1	2	5
學習正確運動方式	0	0	0	1	1	2	0	1	1	6	2	4	3	9
社交	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1
不想自行運動	0	0	0	0	0	0	1	2	0	2	0	1	1	1
教練專業能力	0	0	0	0	0	1	0	0	1	3	3	1	3	1
教練口才儀表好	0	0	0	1	0	0	1	0	0	2	0	2	3	2
流行	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
他人要求	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
促進健康	0	0	0	0	0	1	1	1	1	3	4	5	2	9
好玩	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
其他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1
總數	6	5	6	9	4	7	9	13	15	75	39	48	50	99

續表 4-12：俱樂部忠誠對參與課程動機分析表（二）

	俱樂部忠誠度總分												總計 N	排名
	29N	30N	31N	32N	33N	34N	35N	36N	37N	38N	39N	40N		
減少脂肪	12	11	5	24	9	6	4	1	1	4	4	7	140	1
增加肌肉適能	5	11	8	22	7	4	9	4	1	2	4	4	129	2
曲線雕塑	5	4	5	20	6	3	6	3	1	2	2	6	98	4
提升心肺適能	7	7	7	14	7	7	4	1	1	3	3	6	103	3
傷害復健	4	2	3	6	1	1	1	2	0	0	0	1	29	
維持體態	2	5	7	15	3	2	3	1	1	0	0	5	67	
維持運動習慣	6	5	9	16	7	6	3	1	1	2	3	6	92	5
釋放壓力	6	4	2	10	3	2	0	1	1	2	1	4	54	
增加柔軟度	7	6	5	14	3	2	4	1	0	0	1	3	64	
提升運動表現	5	2	4	8	1	0	2	2	0	0	0	0	34	
提升體適能	3	5	3	2	2	4	2	0	0	2	0	3	40	
學習正確運動方式	8	6	5	11	6	4	1	3	0	1	1	2	78	
社交	1	1	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	6	17
不想自行運動	1	0	0	2	1	2	0	0	0	0	0	0	14	
教練專業能力	0	1	1	9	6	0	2	1	0	0	0	1	34	
教練口才儀表好	0	0	0	4	1	0	0	1	0	0	0	0	17	
流行	1	0	1	1	0	0	0	1	0	0	0	0	5	20
他人要求	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	20
促進健康	5	4	4	6	4	2	2	0	1	2	1	3	61	
好玩	0	0	0	3	0	0	0	1	0	0	0	0	5	18
其他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	21
總數	78	75	69	188	67	46	43	24	8	20	20	51	1074	

### 十三、俱樂部滿意度對參與教練課程動機分析

俱樂部滿意度總分滿分為 55 分，受試者得分範圍從 20 分到 55 分，主要得分為 42、43、44 及 55 分；教練滿意度總分 42 分者參與動機前五名為：1.減少脂肪，2.維持運動習慣、促進健康，4.增加肌肉適能，5.學習正確運動方式；總分 43 分者參與動機前五名為：1.減少脂肪，2.增加肌肉適能、曲線雕塑，4.提升心肺適能、維持體態；總分 44 分者參與動機前五名為：1.減少脂肪，2.曲線雕塑，3.增加肌肉適能，4.維持運動習慣，5.提升心肺適能；總分 55 分者參與動機前五名為：1.提升心肺適能，2 減少脂肪，3.增加肌肉適能，4.曲線雕塑，5.維持運動習慣。從分析結果顯示俱樂部滿意度總分對參與動機沒太大差異。俱樂部滿意度對參與教練課程動機分析如下表 4-13 所示：

表 4-13：俱樂部滿意對參與課程動機分析表（一）

	俱樂部滿意度總分														
	20N	22N	25N	26N	28N	29N	30N	32N	33N	34N	35N	36N	37N	38N	
減少脂肪	1	0	1	1	1	1	3	2	1	0	4	1	2	2	
增加肌肉適能	0	1	0	0	1	0	4	1	2	0	3	3	2	4	
曲線雕塑	1	0	0	0	0	0	2	0	0	0	3	1	4	1	
提升心肺適能	1	0	0	0	1	0	1	0	1	0	2	2	1	2	
傷害復健	0	0	0	1	0	0	2	0	0	0	1	1	1	4	
維持體態	2	1	0	0	1	1	1	1	1	1	2	0	1	0	
維持運動習慣	0	0	0	0	1	0	2	2	2	1	2	1	0	3	
釋放壓力	1	0	0	1	0	0	2	0	0	0	1	0	2	1	
增加柔軟度	1	0	1	0	0	1	1	1	1	0	0	0	1	2	
提升運動表現	0	0	0	1	0	0	3	0	0	0	2	0	0	2	
提升體適能	0	1	0	1	0	0	1	1	1	0	1	0	1	0	
學習正確運動方式	1	1	0	0	0	1	3	1	2	0	2	3	2	1	
社交	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	
不想自行運動	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	4	1	
教練專業能力	0	0	0	0	0	0	3	1	2	1	0	1	1	2	
教練口才儀表好	0	0	0	0	0	0	2	0	1	0	1	0	0	1	
流行	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	
他人要求	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
促進健康	1	0	0	0	0	1	2	0	0	0	0	1	2	2	
好玩	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	1	0	
其他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	
總數	9	4	2	6	5	5	36	10	15	4	24	15	26	28	

續表 4-13：俱樂部滿意對參與課程動機分析表（二）

	俱樂部滿意度總分								
	39N	40N	41N	42N	43N	44N	45N	46N	47N
減少脂肪	7	8	1	11	13	27	5	9	8
增加肌肉適能	5	8	3	8	9	18	3	7	12
曲線雕塑	4	3	2	5	9	22	5	6	9
提升心肺適能	6	6	3	5	7	15	5	2	9
傷害復健	0	2	0	3	1	4	1	0	1
維持體態	1	2	2	5	7	13	3	2	4
維持運動習慣	7	3	1	9	5	16	3	5	7
釋放壓力	4	3	2	5	3	10	1	2	1
增加柔軟度	1	2	3	5	6	10	3	7	3
提升運動表現	1	0	1	0	2	9	1	1	1
提升體適能	0	1	1	1	2	4	1	2	2
學習正確運動方式	6	3	1	7	4	8	3	5	5
社交	0	0	0	0	1	1	0	1	0
不想自行運動	1	0	0	0	1	1	1	1	1
教練專業能力	2	0	1	0	1	6	2	4	1
教練口才儀表好	1	1	0	1	1	6	0	0	1
流行	0	0	1	1	0	1	0	0	0
他人要求	0	0	0	1	0	0	0	0	0
促進健康	4	2	2	9	4	8	1	2	2
好玩	0	0	0	0	0	2	0	0	0
其他	0	0	0	1	0	0	0	0	0
總數	50	44	24	77	76	181	38	56	67

續表 4-13：俱樂部滿意對參與課程動機分析表（三）

	俱樂部滿意度總								總計	排名
	48N	49N	50N	51N	52N	53N	54N	55N		
減少脂肪	2	6	1	3	2	3	4	10	140	1
增加肌肉適能	7	3	3	6	6	0	1	9	129	2
曲線雕塑	1	4	1	0	0	2	6	7	98	4
提升心肺適能	4	2	2	3	5	2	5	11	103	3
傷害復健	2	2	0	0	0	0	0	3	29	
維持體態	2	3	1	1	2	3	1	4	68	
維持運動習慣	3	1	3	3	3	1	2	6	92	5
釋放壓力	0	3	2	2	2	1	1	5	55	
增加柔軟度	3	2	0	2	2	3	1	2	64	
提升運動表現	0	0	0	2	4	1	0	3	34	
提升體適能	3	2	2	3	4	2	0	3	40	
學習正確運動方式	4	5	2	2	1	3	0	3	79	
社交	0	1	0	1	0	0	0	0	6	19
不想自行運動	0	0	0	0	1	0	0	0	14	
教練專業能力	2	2	0	0	0	0	0	2	34	
教練口才儀表好	0	0	1	0	0	0	0	0	17	
流行	0	0	0	0	0	0	0	0	5	20
他人要求	0	0	0	0	0	0	0	0	2	21
促進健康	2	2	2	3	3	2	2	3	62	
好玩	0	0	0	0	0	0	0	0	5	20
其他	0	0	0	0	0	0	0	0	2	21
總數	35	38	20	31	35	23	23	71	1078	

#### 十四、會員對參與教練課程阻礙分析

由敘述統計次數分配（表 4-14）統計發現參與教練課程的阻礙平均數前三名為 1.經濟因素（2.34），2.工作異動（2.44），3.時間因素（2.58）；而影響最大（選取數值 1）的百分比前三名分別為 1.經濟因素（38.6%），2.時間因素（29.5%），3.工作異動（27.0%），顯示影響續約的最主要因素為經濟考量，而工作異動裡包含忙、離職或異動等，因此也有可能因工作太忙而影響參與課程，且時間和工作因素無論百分比或影響最大皆在前三名，表示兩項皆為影響參與課程之重要因素。

表 4-14：教練課程參與阻礙表

	選 取 次 數 及 百 分 比										平 均 標 準	
	1 N	% N	2 N	% N	3 N	% N	4 N	% N	5 N	% N	數	差
經濟因素	93	38.6%	48	19.9%	49	20.3%	27	11.2%	24	10.0%	2.34	1.35
工作異動	65	27.0%	64	26.6%	67	27.8%	30	12.4%	15	6.2%	2.44	1.19
住家遷移	48	19.9%	52	21.6%	58	24.1%	41	17.0%	42	17.4%	2.90	1.37
原本教練離職	34	14.1%	49	20.3%	68	28.2%	49	20.3%	41	17.0%	3.06	1.29
覺得沒效果	60	24.9%	53	22.0%	65	27.0%	28	11.6%	35	14.5%	2.69	1.35
無新鮮感、倦怠	46	19.1%	31	12.9%	68	28.2%	45	18.7%	51	21.2%	3.10	1.39
設定目標已達成	14	5.8%	47	19.5%	91	37.8%	39	16.2%	50	20.7%	3.27	1.16
會籍到期	24	10.0%	35	14.5%	81	33.6%	50	20.7%	51	21.2%	3.29	1.23
上課太辛苦、太累	13	5.4%	32	13.3%	67	27.8%	51	21.2%	78	32.4%	3.62	1.22
教練因素（兇等）	41	17.0%	47	19.5%	58	24.1%	38	15.8%	57	23.7%	3.10	1.41
時間因素	71	29.5%	51	21.2%	56	23.2%	34	14.1%	29	12.0%	2.58	1.36

## 第二節 不同變項差異分析

### 一、課程參與動機-減少脂肪與人口學變項差異分析

以減少脂肪在性別變項分析，女性明顯多於男性（ $F=18.760$ ， $P=.000^{***}$ ），表示女性在減少脂肪的需求明顯多於男性，符合大家常說的，女人總是覺得身上多塊肉。在年齡變項中，18歲以下、19-25歲、26-32歲、33-39歲、40-46歲與47-53歲之受試者，顯著高於54歲以上（ $F=2.269$ ， $P=.038^*$ ），可能是在54歲以上在參與動機中較不重視身材，因而在參與動機中並無選取減少脂肪。在平均月收入變項中，20,001~30,000與60,001~70,000元顯著高於40,001~50,000元（ $F=2.877$ ， $P=.010^*$ ）。其他變項並無差異，其結果如下表4-15所示：

表4-15：課程參與動機-減少脂肪對個人基本資料變異數分析表

項目	組別	個數	變異數分析			Duncan 事後比較	
			自由度	均方	F值		P值
性別	男	56	239	4.270	18.760	0.000***	B > A
	女	84	240	0.228			
婚姻狀況	已婚	38	239	0.088	0.359	0.549	
	未婚	102	240	0.245			
年齡	18歲以下	5	234	0.538	2.269	0.038*	A, B, C, D, E, F > G
	19~25歲	37	240	0.237			
	26~32歲	50					
	33~39歲	20					
	40~46歲	21					
	47~53歲	7					
	54歲以上	0					
職業	工商業	27	232	0.280	1.149	0.331	
	軍公教	14	240	0.243			
	醫護人員	8					
	服務業	50					
	製造業	10					
	農林漁牧業	0					
	學生	12					
	待業	6					
	其他	13					
教育程度	國中(含以下)	2	237	0.030	0.123	0.946	
	高中職	33	240	0.247			
	大學(大專)	88					
	研究所以上	17					
平均月收入	20,000元以下	22	234	0.672	2.877	0.010*	B, F, > D
	20,001~30,000元	43	240	0.234			
	30,001~40,000元	29					
	40,001~50,000元	13					
	50,001~60,000元	16					
	60,001~70,000元	6					
	70,001元以上	11					

\*p<.05 \*\*\*p<.001

性別 A：男，B：女

年齡 A：18歲以下，B：19~25歲，C：26~32歲，D：33~39歲，E：40~46歲，F：47~53歲

平均月收入 A：20,000元以下，B：20,001~30,000元，C：30,001~40,000元，D：40,001~50,000元，E：50,001~60,000元，F：60,001~70,000元，G：70,001元以上

## 二、課程參與動機-增加肌肉適能與人口學變項差異分析

增加肌肉適能在性別變項中，男性明顯多於女性並達顯著差異（ $F=25.420$ ， $P=.000***$ ），結果表示男性對肌肉訓練的較女性熱衷，且男性比較希望練壯一些，讓自己比較有自信，覺得也比較能保護另一半，而其它人口變項分析則均未達顯著差異。其結果如下表 4-16 所示：

表4-16：課程參與動機-增加肌肉適能對個人基本資料變異數分析表

項目	組別	個數	變異數分析				Duncan 事後比較
			自由度	均方	F值	P值	
性別	男	85	239	5.763	25.420	0.000***	A > B
	女	44	240	0.227			
婚姻狀況	已婚	36	239	0.018	0.071	0.791	
	未婚	93	240	0.251			
年齡	18歲以下	3	234	0.432	1.761	0.108	
	19~25歲	34	240	0.245			
	26~32歲	46					
	33~39歲	28					
	40~46歲	11					
	47~53歲	5					
	54歲以上	2					
職業	工商業	26	232	0.250	1.001	0.436	
	軍公教	13	240	0.250			
	醫護人員	8					
	服務業	38					
	製造業	14					
	農林漁牧業	1					
	學生	18					
	待業	3					
	其他	8					
教育程度	國中(含以下)	3	237	0.284	1.141	0.333	
	高中職	25	240	0.249			
	大學(大專)	82					
	研究所以上	20					
平均月收入	20,000元以下	22	234	0.367	1.487	0.183	
	20,001~30,000元	24	240	0.247			
	30,001~40,000元	28					
	40,001~50,000元	22					
	50,001~60,000元	20					
	60,001~70,000元	5					
	70,001元以上	8					

\*\*\*p<.001

性別 A：男，B：女

### 三、參與動機-曲線雕塑與人口學變項差異分析

曲線雕塑在性別變項中，女性明顯多於男性並達顯著差異（ $F=25.662$ ， $P=.000***$ ），表示女性在曲線雕塑的需求明顯高於男性，符合大家常說的，愛美是女人的天性，總是希望身材能前凸後翹。而其它人口變項分析則均未達顯著差異結果。如下表 4-17 所示：

表4-17：課程參與動機-曲線雕塑對個人基本資料變異數分析表

項目	組別	個數	變異數分析			Duncan 事後比較	
			自由度	均方	F值		P值
性別	男	32	239	5.638	25.662	0.000***	B > A
	女	66	240	0.220			
婚姻狀況	已婚	31	239	0.176	0.725	0.396	
	未婚	67	240	0.243			
年齡	18歲以下	2	234	0.096	0.391	0.885	
	19~25歲	29	240	0.246			
	26~32歲	30					
	33~39歲	14					
	40~46歲	15					
	47~53歲	6					
	54歲以上	2					
職業	工商業	19	232	0.461	1.963	0.052	
	軍公教	7	240	0.235			
	醫護人員	6					
	服務業	38					
	製造業	4					
	農林漁牧業	0					
	學生	7					
	待業	6					
	其他	11					
教育程度	國中(含以下)	1	237	0.144	0.590	0.622	
	高中職	22	240	0.244			
	大學(大專)	66					
	研究所以上	9					
平均月收入	20,000元以下	17	234	0.325	1.352	0.235	
	20,001~30,000元	29	240	0.240			
	30,001~40,000元	22					
	40,001~50,000元	9					
	50,001~60,000元	9					
	60,001~70,000元	6					
	70,001元以上	6					

\*\*\*p<.001

性別 A：男，B：女

#### 四、課程參與動機-提升心肺適能與人口學變項差異分析

在提升心肺適能變項上，無論性別（ $F=0.068$ ， $P=0.795$ ）、婚姻狀況（ $F=0.188$ ， $P=0.665$ ）、年齡（ $F=0.435$ ， $P=0.855$ ）、職業（ $F=1.843$ ， $P=0.070$ ）、教育程度（ $F=1.648$ ， $P=0.179$ ）及平均月收入（ $F=1.441$ ， $P=0.200$ ）上皆未達顯著差異，表示無論哪種族群的人都希望可以藉由俱樂部的課程提升心肺適能。結果如下表 4-18 所示：

表4-18：課程參與動機-提升心肺適能對個人基本資料變異數分析表

項目	組別	個數	變異數分析				Duncan 事後比較
			自由度	均方	F值	P值	
性別	男	54	239	0.017	0.068	0.795	
	女	49	240	0.247			
婚姻狀況	已婚	31	239	0.046	0.188	0.665	
	未婚	72	240	0.247			
年齡	18歲以下	2	234	0.108	0.435	0.855	
	19~25歲	27	240	0.249			
	26~32歲	37					
	33~39歲	19					
	40~46歲	11					
	47~53歲	5					
	54歲以上	2					
職業	工商業	19	232	0.441	1.843	0.070	
	軍公教	10	240	0.239			
	醫護人員	11					
	服務業	28					
	製造業	6					
	農林漁牧業	0					
	學生	15					
	待業	5					
	其他	9					
教育程度	國中(含以下)	3	237	0.402	1.648	0.179	
	高中職	21	240	0.244			
	大學(大專)	68					
	研究所以上	11					
平均月收入	20,000元以下	23	234	0.350	1.441	0.200	
	20,001~30,000元	19	240	0.243			
	30,001~40,000元	22					
	40,001~50,000元	16					
	50,001~60,000元	10					
	60,001~70,000元	3					
	70,001元以上	10					

## 五、課程參與動機-維持運動習慣與人口學變項差異分析

在維持運動習慣變項裡，年齡（ $F=2.343$ ， $P=0.032^*$ ）與教育程度（ $F=2.788$ ， $P=0.041^*$ ）雖達顯著水準，但經由Duncan事後比較結果，並沒有差異，所以在所有變項中，希望藉由教練課程來維持運動習慣的需求不會因為人口差異而有差異。其結果如下表4-19表示：

表4-19：課程參與動機-維持運動習慣對個人基本資料變異數分析表

項目	組別	個數	變異數分析				Duncan 事後比較
			自由度	均方	F值	P值	
性別	男	52	239	0.361	1.528	0.218	
	女	40	240	0.236			
婚姻狀況	已婚	23	239	0.227	0.956	0.329	
	未婚	69	240	0.237			
年齡	18歲以下	1	234	0.537	2.343	0.032*	
	19~25歲	22	240	0.229			
	26~32歲	39					
	33~39歲	19					不顯著
	40~46歲	7					
	47~53歲	3					
	54歲以上	1					
職業	工商業	17	232	0.113	0.468	0.878	
	軍公教	10	240	0.241			
	醫護人員	5					
	服務業	30					
	製造業	8					
	農林漁牧業	0					
	學生	11					
	待業	2					
	其他	9					
教育程度	國中（含以下）	1	237	0.646	2.788	0.041*	
	高中職	12	240	0.232			不顯著
	大學（大專）	68					
	研究所以上	11					
平均月收入	20,000元以下	15	234	0.172	0.719	0.634	
	20,001~30,000元	24	240	0.239			
	30,001~40,000元	18					
	40,001~50,000元	18					
	50,001~60,000元	8					
	60,001~70,000元	4					
	70,001元以上	5					

\*p<.05

## 六、教練專業度總分對個人基本資料差異分析

在各變項中，只有年齡變項對教練專業度總分值達顯著水準（ $F=3.968$ ， $P$ 值 $=0.000***$ ），經Duncan事後比較結果顯示，19-25歲、26-32歲、33-39歲、40-46歲、47-53歲及54歲以上在教練專業度總分上明顯高於18歲以下。雖然18歲以下在教練專業度總分得分相較之下較低，但平均分數還有3.4分，也有中上以上水準，表示俱樂部無論哪些族群的會員對教練的專業度有一定的認同感。結果如下表4-20所示：

表4-20：教練專業度總分對個人基本資料變異數分析表

項目	組別	變異數分析						Duncan 事後比較
		平均數	標準差	自由度	均方	F值	P值	
性別	男	35.0	4.7	239	7.413	0.389	0.533	
	女	35.4	3.9	240	19.046			
婚姻狀況	已婚	34.4	4.3	239	57.713	3.064	0.081	
	未婚	35.5	4.3	240	18.835			
年齡	18歲以下	27.7	6.0	234	70.170	3.968	0.000***	
	19~25歲	35.1	4.0	240	17.685			
	26~32歲	36.0	4.2					B、C、D、E、F、 G > A
	33~39歲	34.9	4.8					
	40~46歲	35.1	3.7					
	47~53歲	36.0	3.4					
	54歲以上	33.2	3.3					
職業	工商業	34.8	4.5	232	20.007	1.055	0.396	
	軍公教	34.0	4.5	240	18.962			
	醫護人員	36.0	4.4					
	服務業	35.1	5.0					
	製造業	35.9	4.0					
	農林漁牧業	30.5	2.1					
	學生	36.3	2.8					
	待業	36.4	3.1					
	其他	34.8	3.5					
教育程度	國中（含以下）	36.0	3.5	237	6.851	0.358	0.784	
	高中職	35.1	4.8	240	19.151			
	大學（大專）	35.3	4.1					
	研究所以上	34.5	5.2					
平均月收入	20,000元以下	36.6	3.4	234	29.868	1.596	0.149	
	20,001~30,000元	34.8	5.1	240	18.718			
	30,001~40,000元	35.7	4.3					
	40,001~50,000元	34.6	4.0					
	50,001~60,000元	34.4	4.1					
	60,001~70,000元	33.3	5.1					
	70,001元以上	35.5	3.8					

\*\*\*p<.001

年齡 A：18歲以下，B：19~25歲，C：26~32歲，D：33~39歲，E：40~46歲，F：47~53歲，G：54歲以上

## 七、教練滿意度總分對人口變項差異分析

在各變項中，只有年齡變項對教練滿意度總分值達顯著水準（ $F=5.150$ ， $P$ 值 $=0.000***$ ），經Duncan事後檢定結果顯示，19-25歲、26-32歲、33-39歲、40-46歲及47-53歲在教練滿意度總分上明顯高於18歲以下與54歲以上，而其它人口變項在教練滿意度的分析則均未達顯著差異。結果如下表4-21所示：

表4-21：教練滿意度總分對個人基本資料變異數分析表

項目	組別	平均數	標準差	變異數分析			Duncan 事後比較
				自由度	均方	F值	
性別	男	25.8	3.4	239	0.027	0.003	0.959
	女	25.8	3.0	240	10.173		
婚姻狀況	已婚	25.3	3.0	239	24.629	2.446	0.119
	未婚	26.0	3.2	240	10.070		
年齡	18歲以下	20.2	3.7	234	47.266	5.150	0.000***
	19~25歲	25.9	3.2	240	9.178		
	26~32歲	26.2	3.2				
	33~39歲	26.0	3.0				B、C、D、E、F > A、G
	40~46歲	25.6	2.3				
	47~53歲	26.9	2.3				
	54歲以上	22.2	2.8				
職業	工商業	25.4	2.8	232	9.700	0.956	0.471
	軍公教	25.6	2.9	240	10.145		
	醫護人員	24.8	4.3				
	服務業	25.9	3.6				
	製造業	26.1	3.4				
	農林漁牧業	22.5	2.1				
	學生	26.8	2.2				
	待業	25.4	2.9				
其他	25.7	2.9					
教育程度	國中(含以下)	25.0	4.0	237	7.208	0.709	0.548
	高中職	25.3	3.4	240	10.168		
	大學(大專)	25.9	3.1				
	研究所以上	26.0	3.4				
平均月收入	20,000元以下	26.6	2.6	234	15.849	1.587	0.152
	20,001~30,000元	25.6	3.8	240	9.984		
	30,001~40,000元	26.2	3.2				
	40,001~50,000元	24.9	3.0				
	50,001~60,000元	26.2	2.8				
	60,001~70,000元	24.7	2.3				
	70,001元以上	25.1	3.3				

\*\*\*p<.001

年齡 A：18歲以下，B：19~25歲，C：26~32歲，D：33~39歲，E：40~46歲，F：47~53歲，G：54歲以上

## 八、教練忠誠度總分對個人基本資料差異分析

以年齡變項對教練滿意度總分值的分析結果達顯著水準 ( $F=3.549$ ,  $P$ 值= $0.002^{**}$ ), 經Duncan事後檢定結果顯示, 19-25歲、26-32歲、33-39歲、40-46歲、47-53歲及54歲以上在教練忠誠度總分上明顯高於18歲以下。; 在平均月收入變項中 ( $F=2.532$ ,  $P$ 值= $0.022^*$ ), 30,001-40,000元顯著高於20,001-30,000元, 而性別、婚姻狀況、職業、教育程度等則未見顯著差異, 其結果如下表4-22所示:

表4-22：教練忠誠度總分對個人基本資料變異數分析表

項目	組別	平均數	標準差	變異數分析			Duncan 事後比較
				自由度	均方	F值	
性別	男	31.6	4.4	239	0.431	0.022	0.883
	女	31.6	4.5	240	19.965		
婚姻狀況	已婚	31.4	3.9	239	3.553	0.178	0.673
	未婚	31.7	4.7	240	19.951		
年齡	18歲以下	31.6	4.5	234	66.331	3.549	0.002**
	19~25歲	30.8	4.0	240	18.692		
	26~32歲	32.3	4.7				
	33~39歲	32.0	4.2				
	40~46歲	31.2	4.4				
	47~53歲	34.5	3.8				
	54歲以上	30.8	1.1				B、C、D、E、F、 G > A
職業	工商業	31.9	4.5	232	11.871	0.589	0.787
	軍公教	31.8	4.9	240	20.159		
	醫護人員	32.7	5.2				
	服務業	32.0	4.9				
	製造業	30.7	3.2				
	農林漁牧業	30.5	2.1				
	學生	31.4	3.4				
	待業	30.9	4.8				
	其他	30.1	4.3				
	教育程度	國中(含以下)	29.3	1.2	237	36.963	1.879
高中職		31.1	4.0	240	19.667		
大學(大專)		31.5	4.6				
研究所以上		33.2	4.3				
平均月收入	20,000元以下	31.2	3.8	234	48.485	2.532	0.022*
	20,001~30,000元	30.1	4.7	240	19.150		
	30,001~40,000元	33.0	4.4				
	40,001~50,000元	31.7	4.7				
	50,001~60,000元	32.7	4.6				
	60,001~70,000元	30.6	2.2				
	70,001元以上	32.4	4.6				C > B

\*p<.05 \*\*p<.01

年齡 A：18歲以下，B：19~25歲，C：26~32歲，D：33~39歲，E：40~46歲，F：47~53歲，G：54歲以上  
 平均月收入 A：20,000元以下，B：20,001~30,000元，C：30,001~40,000元，D：40,001~50,000元，  
 E：50,001~60,000元，F：60,001~70,000元，G：70,001元以上

## 九、俱樂部忠誠度總分對個人基本資料差異分析

年齡變項對俱樂部忠誠度總分值達顯著水準 ( $F=2.139$ ,  $P$ 值= $0.049^*$ ), 經 Duncan 事後檢定結果顯示, 19-25 歲、26-32 歲、33-39 歲、40-46 歲、47-53 歲及 54 歲以上在俱樂部忠誠度總分上明顯高於 18 歲以下。; 在平均月收入變項中 ( $F=2.843$ ,  $P$ 值= $0.011^*$ ), 50,001-60,000 元顯著高於 20,001-30,000 元與 60,001-70,000 元, 而性別、婚姻狀況、職業、教育程度等則未見顯著差異, 其結果如下表 4-23 所示:

表4-23：俱樂部忠誠度總分對個人基本資料變異數分析表

項目	組別	平均數	標準差	變異數分析				Duncan 事後比較
				自由度	均方	F值	P值	
性別	男	30.3	5.1	239	18.090	0.685	0.409	
	女	29.7	5.2	240	26.426			
婚姻狀況	已婚	30.1	5.0	239	1.300	0.049	0.825	
	未婚	30.0	5.2	240	26.497			
年齡	18歲以下	24.0	6.1	234	54.883	2.139	0.049*	
	19~25歲	29.4	4.6	240	25.661			
	26~32歲	30.0	5.8					B、C、D、E、F、 G>A
	33~39歲	31.1	5.0					
	40~46歲	30.6	4.6					
	47~53歲	29.8	3.7					
	54歲以上	32.0	2.5					
職業	工商業	29.6	4.8	232	13.014	0.485	0.867	
	軍公教	29.8	5.6	240	26.853			
	醫護人員	30.0	4.3					
	服務業	30.3	6.3					
	製造業	30.4	4.6					
	農林漁牧業	34.0	2.8					
	學生	29.5	3.3					
	待業	31.8	5.3					
	其他	29.1	3.7					
	教育程度	國中(含以下)	30.3	1.5	237	32.289	1.227	0.301
高中職		29.3	5.3	240	26.317			
大學(大專)		29.9	5.2					
研究所以上		31.5	4.8					
平均月收入	20,000元以下	29.9	4.0	234	71.733	2.843	0.011*	
	20,001~30,000元	28.0	5.6	240	25.229			
	30,001~40,000元	30.7	5.2					E>B、F
	40,001~50,000元	31.1	5.4					
	50,001~60,000元	32.0	4.5					
	60,001~70,000元	28.4	4.5					
	70,001元以上	30.4	5.3					

\*p<.05

年齡 A：18歲以下，B：19~25歲，C：26~32歲，D：33~39歲，E：40~46歲，F：47~53歲，G：54歲以上  
 平均月收入 A：20,000元以下，B：20,001~30,000元，C：30,001~40,000元，D：40,001~50,000元，  
 E：50,001~60,000元，F：60,001~70,000元，G：70,001元以上

## 十、俱樂部滿意度滿分對人口變項差異分析

年齡變項對俱樂部滿意度總分值達顯著水準 ( $F=2.873$ ,  $P$ 值= $0.010^*$ ), 經 Duncan 事後檢定結果顯示, 19-25 歲、26-32 歲、33-39 歲、40-46 歲、47-53 歲及 54 歲以上在俱樂部滿意度總分上明顯高於 18 歲以下。; 在職業變項中 ( $F=2.083$ ,  $P$ 值= $0.038^*$ ), 學生顯著高於農林漁牧業; 平均月收入變項中 ( $F=3.233$ ,  $P$ 值= $0.004^{**}$ ), 20,000 元以下在俱樂部滿意度總分上顯著高於 20,001-30,000 元與 60,001-70,000, 50,001-60,000 明顯高於 60,001-70,000 元, 其結果如下表 4-24 所示:

表4-24：俱樂部滿意度總分對個人基本資料變異數分析表

項目	組別	平均數	標準差	變異數分析			Duncan 事後比較
				自由度	均方	F值	
性別	男	44.1	7.6	239	22.229	0.476	0.491
	女	43.5	5.9	240	46.716		
婚姻狀況	已婚	42.6	7.1	239	148.613	3.218	0.074
	未婚	44.3	6.7	240	46.187		
年齡	18歲以下	33.7	6.1	234	127.951	2.873	0.010*
	19~25歲	45.0	6.9	240	44.528		
	26~32歲	43.8	6.6				
	33~39歲	44.2	6.9				B、C、D、E、F、 G > A
	40~46歲	43.8	6.8				
	47~53歲	41.8	5.9				
	54歲以上	43.0	1.6				
職業	工商業	43.2	5.5	232	93.706	2.083	0.038*
	軍公教	44.0	6.6	240	44.990		
	醫護人員	41.8	6.2				
	服務業	43.0	7.8				
	製造業	45.4	6.3				G > F
	農林漁牧業	40.0	5.7				
	學生	47.6	5.9				
	待業	45.8	7.1				
	其他	41.8	6.3				
教育程度	國中(含以下)	44.3	6.8	237	147.919	3.263	0.022*
	高中職	41.3	7.3	240	45.332		
	大學(大專)	44.6	6.6				
	研究所以上	44.3	6.0				
平均月收入	20,000元以下	46.8	6.4	234	142.738	3.233	0.004**
	20,001~30,000元	41.9	7.4	240	44.149		
	30,001~40,000元	44.4	5.7				
	40,001~50,000元	42.8	6.8				A > B、F , E > F
	50,001~60,000元	45.4	6.0				
	60,001~70,000元	40.6	8.5				
	70,001元以上	42.9	6.2				

\*p<.05 \*\*p<.01

年齡 A：18歲以下，B：19~25歲，C：26~32歲，D：33~39歲，E：40~46歲，F：47~53歲，G：54歲以上

職業 A：工商業，B：軍公教，C：醫護人員，D：服務業，E：製造業，F：農林漁牧業，G：學生，H：待業，I：其他

平均月收入 A：20,000元以下，B：20,001~30,000元，C：30,001~40,000元，D：40,001~50,000元，

E：50,001~60,000元，F：60,001~70,000元，G：70,001元以上

## 十一、參與課程動機對教練指導分析

依據課程參與動機前五名對教練指導變異數分析結果顯示，無論是教練專業度、滿意度與忠誠度之總分方面，對受試者之參與動機並無明顯差異，而有選取前五名參與動機之受試者在教練專業度、滿意度與忠誠度每題平均分皆在3.95分上，顯示會員對教練的指導有高度的肯定。結果如下表4-25所示：

表4-25：參與課程動機對教練指導分析

參與動機	教練課程	選擇	個數	平均數	標準差	自由度	F值	P值
減少脂肪	教練專業度總分	0	101	34.9	4.6	239	0.863	0.354
		1	140	35.4	4.2	240		
	教練滿意度總分	0	101	25.7	3.5	239	0.233	0.630
		1	140	25.9	3.0	240		
	教練忠誠度總分	0	101	31.6	4.2	239	0.002	0.969
		1	140	31.6	4.6	240		
增加肌肉適能	教練專業度總分	0	112	35.1	4.3	239	0.031	0.860
		1	129	35.2	4.4	240		
	教練滿意度總分	0	112	25.6	3.1	239	0.496	0.482
		1	129	25.9	3.2	240		
	教練忠誠度總分	0	112	31.3	4.7	239	0.909	0.341
		1	129	31.9	4.2	240		
曲線雕塑	教練專業度總分	0	143	34.8	4.8	239	2.914	0.089
		1	98	35.8	3.5	240		
	教練滿意度總分	0	143	25.6	3.4	239	1.485	0.224
		1	98	26.1	2.8	240		
	教練忠誠度總分	0	143	31.2	4.4	239	2.212	0.138
		1	98	32.1	4.5	240		
提升心肺適能	教練專業度總分	0	138	34.9	4.5	239	1.703	0.193
		1	103	35.6	4.1	240		
	教練滿意度總分	0	138	25.6	3.2	239	1.281	0.259
		1	103	26.0	3.1	240		
	教練忠誠度總分	0	138	31.4	4.5	239	0.596	0.441
		1	103	31.9	4.5	240		
維持運動習慣	教練專業度總分	0	149	34.8	4.5	239	2.576	0.110
		1	92	35.8	4.0	240		
	教練滿意度總分	0	149	25.6	3.3	239	0.782	0.378
		1	92	26.0	3.0	240		
	教練忠誠度總分	0	149	31.4	4.3	239	1.085	0.299
		1	92	32.0	4.6	240		

註：選擇 0為未選取，1為選取

## 十二、參與課程動機對俱樂部忠誠度與滿意度分析

依據課程參與動機前五名對俱樂部忠誠度與滿意度分析結果顯示，在提升心肺適能對俱樂部滿意度上達顯著水準（ $F=7.654$ ， $P=0.006^{**}$ ），有選取提升心肺適能動機之會員在俱樂部滿意度總分顯著高於未選取；有選取維持運動習慣動機之會員在俱樂部忠誠度總分上，顯著高於未選取（ $F=4.105$ ， $P=0.044^{*}$ ）。表示俱樂部如能提供給會員舒適的運動環境、足夠的器材與課程，能讓會員願意常到俱樂部活動或幫助提升心肺適能，有助提高會員對俱樂部的滿意度與忠誠度，此亦說明俱樂部在硬體設備方面必需因應會員數量與需求提供充足的設備和器材，而課程也是不可忽視的一環。分析結果如下表4-26所示：

表4-26：參與課程動機對俱樂部忠誠度與滿意度分析表

參與動機	教練課程	選擇	個數	平均數	標準差	自由度	F值	P值
減少脂肪	俱樂部忠誠度總分	0	101	30.0	5.1	239	0.010	0.919
		1	140	30.0	5.2	240		
	俱樂部滿意度總分	0	101	44.0	7.1	239	0.091	0.764
		1	140	43.7	6.6	240		
增加肌肉適能	俱樂部忠誠度總分	0	112	29.8	5.5	239	0.460	0.498
		1	129	30.2	4.8	240		
	俱樂部滿意度總分	0	112	43.6	7.3	239	0.249	0.618
		1	129	44.0	6.4	240		
曲線雕塑	俱樂部忠誠度總分	0	143	29.5	5.3	239	2.949	0.087
		1	98	30.7	4.9	240		
	俱樂部滿意度總分	0	143	43.4	7.3	239	1.674	0.197
		1	98	44.5	6.0	240		
提升心肺適能	俱樂部忠誠度總分	0	138	29.7	5.1	239	0.927	0.337
		1	103	30.4	5.2	240		
	俱樂部滿意度總分	0	138	42.8	6.8	239	7.654	0.006**
		1	103	45.2	6.6	240		
維持運動習慣	俱樂部忠誠度總分	0	149	29.5	5.3	239	4.105	0.044*
		1	92	30.8	4.8	240		
	俱樂部滿意度總分	0	149	43.8	7.2	239	0.020	0.888
		1	92	43.9	6.2	240		

\*p<.05 \*\*p<.01

註：選擇 0為未選取，1為選取

### 第三節 不同變項相關分析

#### 一、教練課程的專業度、滿意度及忠誠度對俱樂部的滿意度與忠誠度之相關分析

經以皮爾森積差相關分析結果顯示如表 4-27，在教練專業度對教練滿意度、教練忠誠度與俱樂部滿意度及俱樂部忠誠度皆達顯著正相關；教練專業度對教練滿意度（ $r=0.754$ ）與俱樂部忠誠度對俱樂部滿意度（ $r=0.684$ ）達高相關水準；教練專業度對教練忠誠度（ $r=0.458$ ）、教練滿意度對教練忠誠度（ $r=0.576$ ）、教練滿意度對俱樂部滿意度（ $r=0.415$ ）與教練忠誠度對俱樂部忠誠度（ $r=0.483$ ），皆達中等程度相關，表示會員對教練專業度與教練的滿意度及俱樂部忠誠度與俱樂部滿意度有高度的相互影響關係；會員對教練專業度與教練忠誠度、教練滿意度與教練忠誠度、教練滿意度與俱樂部滿意度及教練忠誠度與俱樂部忠誠度之間，有中等程度的相互影響。結果如下表 4-27 所示：

表 4-27：教練課程的專業度、滿意度及忠誠度對俱樂部的滿意度與忠誠度之相關表

	教練專業度 總分	教練滿意 度總分	教練忠誠 度總分	俱樂部忠 誠度總分	俱樂部滿 意度總分
教練專業度 總分	1.000				
教練滿意度 總分	0.754**	1.000			
教練忠誠度 總分	0.458**	0.576**	1.000		
俱樂部忠誠 度總分	0.297**	0.349**	0.483 **	1.000	
俱樂部滿意 度總分	0.375**	0.415**	0.329 **	0.684**	1.000

\*\*  $p < .01$

## 第四節 綜合討論

以本研究之受試者分析，在健身俱樂部裡參與教練課程會員，男性與女性比率相當，未婚人口為多數，主要年齡層在19-32歲區間，從事服務業居多，平均月收入在20,000-40,000元之間，擁有大學學歷人口為多數。

以全體受試者參與動機統計發現總排名前五名為：1.減少脂肪，2.增加肌肉適能，3.提升心肺適能，4.曲線雕塑，5.維持運動習慣。以體適能的內容要項分析，前三名皆為體適能基本項目，符合先前學者針對參與健身俱樂部動機之研究，而從第五名的維持運動習慣與參與課程阻礙的關係來看，表示會員如果在經濟狀況許可的情形下，願意花錢請教練來督促自己維持運動習慣，以獲取健康，也符合林志勳及蘇俊賢（2006）的說法。在性別部份，女性主要動機為減少脂肪及曲線雕塑，男性為增加肌肉適能及減少脂肪，表示無論男女，最主要的目標就是使身材變得更好，此結果與一般刻板印象相同；依年齡區分，除33-39歲組減少脂肪在第二名外，其餘皆為最主要動機，顯示現代人由於飲食習慣及生活型態的影響，使肥胖問題日益嚴重，使得各年齡層皆希望能夠減少脂肪；在教練專業度、滿意度與忠誠度總分上，18歲以下明顯低於其他各年齡層，可能是十八歲以下皆是由父母帶去俱樂部，且是父母希望能讓孩子有所改變，而非本身意願參與個人課程所致；在對俱樂部忠誠度總分中，主要得分區裡，學習正確運動選項有多次被列為前五名的動機，表示如俱樂部能提供會員學習正確運動方式的服務，可使會員對俱樂部的滿意度及忠誠度達到中等以上的得分。

教練課程的專業度、滿意度及忠誠度中，前五名參與動機選取會員，每題平均得分為3.95 4.47分，算是高得分，且與未選取並無顯著差異，表示會員在參與教練課程時，無論主要參與動機為何，對教練的專業度、滿意度及忠誠度，皆有高度的評價。

參與教練課程的阻礙平均數與而影響最大的第一名皆為經濟因素，而時間因素及工作異動，則在二、三名互換，顯示經濟能力是影響課程參與的最重要的因素，而工作異動裡包含忙、離職或異動等，和時間因素兩項皆為影響參與課程之重要的考量重點。

教練專業度、教練滿意度、教練忠誠度、俱樂部滿意度及俱樂部忠誠度五個變項之間皆達顯著正相關，教練專業度對教練滿意度達高相關水準，且教練專業度對教練忠誠度與教練滿意度對教練忠誠度皆達到中等程度相關，表示提高教練的專業度與會員對教練的滿意度，可提高會員對教練的忠誠度，進而提高會員對教練課程的續約意願；教練滿意度對俱樂部滿意度與教練忠誠度對俱樂部忠誠度，達到中等程度相關，俱樂部忠誠度對俱樂部滿意度達高相關水準，表示會員對教練的滿意度與忠誠度越高，對俱樂部的滿意度與忠誠度也越高，而俱樂部滿意度越高，對俱樂部的忠誠度也相對提高，因此提高教練的專業度來影響會員對教練與俱樂部的滿意度與忠誠度，可幫助提高會員對教練課程與會籍的續約意願，進而幫助增加收益。

從上述討論中，可發現參與俱樂部健身運動的會員在產別區隔上並不具太大的差異，女性的參與率也極高，而學歷則有偏高的情形，這說明俱樂部必需順應高學歷時代的來

臨，而對課程與教練專業素質、環境設施、器材設備和會員需求等提昇，並以高的服務品質留住會員。在高學歷的會員中，資訊來源取得方式較多且快的條件下，俱樂部的行銷策略和對會員的高關懷與高滿足，方能使會員產生高的忠誠度與滿意度，使會員願意參與更多的課程並成為永續會員。

## 第五章 結論與建議

本章主要目的在將本研究作整體敘述，並依據研究結果提出具體建議。

### 第一節 結論

一、會員參與教練課程以增強體適能為主要動機。

會員主要參與課程動機前五名依序為為：減少脂肪、增加肌肉適能、提升心肺適能、曲線雕塑、維持運動習慣。且前三項動機在性別方面，均為前三項的選項，而此三項內容均為體適能中的要項，足見提升體適能為會員參與教練課程的主要動機。

二、會員對教練指導的專業度、滿意度和忠誠度在不同年齡受試者中具顯著差異。

(一) 在教練專業度方面：不同人口學變項，只有年齡變項對達顯著水準，經 Duncan 事後檢定結果顯示，19-25 歲、26-32 歲、33-39 歲、40-46 歲、47-53 歲及 54 以上在教練專業度總分上明顯高於 18 歲以下。但雖然 18 歲以下得分相較之下較低，但平均分數還有 3.4 分，也有中上以上水準，表示俱樂部無論哪些族群的會員對教練的專業度有一定的認同感。

(二) 教練滿意度方面，不同人口學變項中，只有年齡變項對教練滿意度總分值達顯著水準，經 Duncan 事後檢定結果顯示，19-25 歲、26-32 歲、33-39 歲、40-46 歲及 47-53 歲在教練滿意度總分上明顯高於 18 歲以下與 54 歲以上。

(三) 教練忠誠度：在不同人口學變項中，只有年齡變項對教練滿意度總分值達顯著水準，經 Duncan 事後檢定結果顯

示，19-25歲、26-32歲、33-39歲、40-46歲、47-53歲及54以上在教練忠誠度總分上明顯高於18歲以下。

三、會員參與教練課程的專業度、滿意度及忠誠度對俱樂部的滿意度、忠誠度相互影響且呈現正相關。

教練專業度對教練滿意度、教練忠誠度、俱樂部滿意度及俱樂部忠誠度達顯著正相關；教練滿意度對教練忠誠度、俱樂部滿意度及俱樂部忠誠度達顯著正相關；教練忠誠度對俱樂部滿意度及俱樂部忠誠度達顯著正相關；俱樂部滿意度對俱樂部忠誠度達顯著正相關。

四、會員參與教練課程的最主要的阻礙因素為經濟因素，受試者表示在經濟許可的範圍內，願意參與課程，而對會員阻礙因素的調查，除經濟因素外，工作異動、時間因素也都是會員重要的阻礙因素。

## 第二節 建議

經由本研究結果發現，參與俱樂部的會員有高學歷及高滿意度與忠誠度的傾向，在教練的專業度與學員的滿意度與忠誠度均具有正相關的情形下，本研究提出建議如下：

### 一、對健身俱樂部建議

現在健身俱樂部要在這激烈的競爭市場裡得到更高的利潤，除了硬體設備外，更需要有良好的軟體設施，因新開的健身俱樂部硬體設備一定比較新，如開一段時間的健身俱樂部想要再獲取更高的利潤，就必須針對內部軟體設施改善，如活動企劃、客服的應對、環境的整潔及教練的培訓等，活動企劃部份可依會員需求去舉辦，如會員參與教練課程中最

主要的目標是減少脂肪，因此假設舉辦減重比賽，並做課程促銷，之後再把減重成績公布出來，這樣可在活動期間可吸引較多會員購買課程參加比賽，而之後有達成較好成效的會員續約及推薦的機率會提高，且可讓其他會員覺得教練課程對目標有較大的幫助，進而尋問教練課程，以幫俱樂部提高收益。

再者是教練的培訓，因為好教練的養成並非那麼容易，除需要不斷的吸收新的專業資訊、不同的課程變化、對不同會員的應對及需求的掌握，才能得到會員的信任，進而長期購買教練課程。因此健身俱樂部應把教練當成重要的資產，需鼓勵甚至於贊助練參與不同的講習，以提高教練的專業度，進而提高會員對教練及俱樂部的滿意度及忠誠度，達到提升俱樂部收益的目的。

## 二、對未來建議

- 1.因本研究主要以世界健身俱樂部做研究，其餘不同類型健身俱樂部的數量太少，對後續相關研究建議，建議可以增加多間不同類型俱樂部的比較研究。
- 2.本研究因人力、時間及金錢考量，主要是針對台中地區之健身俱樂部，因此建議相關的後續研究可以針對全台不同地區之健身俱樂部做比較及討論。

## 參 考 文 獻

### 一、中文部份

- 中華民國體學會 (2000)。 *休閒活動專書*。臺北市：中華民國體育學會。
- 中華有民國有氧體能運動協會 (2000)。 *臺灣健身房(體適能中心)設施及管理之研究*。臺北市：行政院體育委員會。
- 行政院主計處 (2005)。 *社會發展趨勢調查：健康安全*。臺北市：行政院主計處。
- 行政院主計處 (2007)。 *國民生活指標：基本資料*。臺北市：行政院主計處。
- 行政院主計處 (2007)。 *國民所得統計常用資料*。臺北市：行政院主計處。
- 吳松齡 (2005)。 *休閒產業經營管理(初版三刷)*。臺北市：揚智文化。
- 吳政謀 (2005)。 *運動健身俱樂部會員服務品質、滿意度與忠誠度之研究-以奔放主題運動館為例*。未出版碩士論文，臺北市立體育學院運動科學研究所，臺北市。
- 宋曉婷 (2001)。 *北市健康俱樂部會員轉換行為之研究*。未出版碩士論文，朝陽科技大學休閒事業管理系，臺中縣。
- 李佩欣 (2003)。 *俱樂部會員休閒運動價值觀之個案研究*，未出版碩士論文，國立臺灣體育學院休閒運動管理研究所，臺中市。
- 李城忠及林孟潔 (2005)。 *運動健身俱樂部個人教練之專業知能、顧客滿意度與顧客忠誠度之研究*。 *人文暨社會科學期刊*，1(2)，55-64。
- 李城忠及張可欣 (2005)。 *健康體適能運動俱樂部顧客關係*

- 與行為意向之研究-以台中市為例。 *運動休閒管理學報*，2(1)，40-56。
- 李敏玲(1997)。 *運動連鎖服務業生命週期與經營策略之研究：以韻律舞蹈業為例*。未出版之碩士論文，國立體育學院體育研究所，桃園縣。
- 李惠真(2002)。 *運動健身俱樂部公共關係運作模式分析*。未出版之碩士論文，國立台灣師範大學運動休閒與管理研究所，臺北市。
- 李佳伶(2005)。 *健身俱樂部會員參與私人教練減重課程之成效研究 - 以加州健身中心為例*。未出版碩士論文，臺中健康暨管理學院休閒與遊憩管理學系，臺中縣。
- 沈易利(1998)。 *台灣省居民休閒運動參與和需求之研究*。臺中縣：霧峰。
- 沈淑貞(1999)。 *桃竹苗地區運動健身俱樂部服務品質與會員滿意度之研究*。未出版之碩士論文，國立台灣師範大學體育系，臺北市。
- 周嵩益(2002)。 *消費者涉入程度、產品知識對購買決策之影響—以體適能健身俱樂部會員卡為例*。未出版碩士論文，國立體育學院體育研究所，桃園縣。
- 林吟映及林瑞興(2006)。運動對預防中老年人心血管疾病的效果探討。 *中華體育季刊*，20(3)，11-17。
- 林志勳及蘇俊賢(2006)。從個人教練證照檢定精神與內容談應試技巧。 *大專體育*，87，163-169。
- 林東泰(1997)。 *青少年休閒價值觀之研究*。臺北市：師大書苑。
- 林樹旺、蔡進發、戴宜臻及黃宗成(2002)。 *健康休閒俱樂部*

- 部會員參與動機、期望、限制因子、實際體驗與滿意度之研究—以亞力山大健康休閒俱樂部為例。《觀光研究學報》，8(2)，131-150。
- 姜慧嵐(1994)。淺談體適能中心 / 俱樂部的規劃。《中華體育》，8(1)，55-57。
- 姜慧嵐(2000)。臺灣健康體適能俱樂部產業之研究。未出版碩士論文，中國文化大學運動與教練研究所，臺北市。
- 姜慧嵐(2002)。淺談台灣健康俱樂部產業概況。《國民體育季刊》，31(4)，33-37。
- 施佑冠(2003)。台灣健康俱樂部之服務品質對顧客滿意度與再購意願之影響。未出版碩士論文，大同大學事業經營研究所，臺北市。
- 范智明(1999)。台北市運動健身俱樂部會員消費行為之研究。未出版之碩士論文，國立台灣師範大學體育系，臺北市。
- 高俊雄(2000)。運動服務管理-理論與實務。桃園縣：志軒。
- 高俊雄(2004)。運動休閒事業管理-理論與實務。臺北市：臺灣體育運動管理學會。
- 張良漢(1997)。名仕健康俱樂部會員生活型態及參與行為之調查研究，《聯合學報》，15，117-133。
- 張宮熊及林鈺琴(2002)。休閒事業管理。臺北市：揚智文化。
- 許義雄(1985)。體育學原理。臺北市：文景。
- 陳秀華(1993)。運動健康俱樂部會員消費者行為之研究。未出版碩士論文，國立體育學院體育系，桃園縣。
- 陳宗玄及蔡岱容(2006)。健身俱樂部會員價值觀、生活型態與忠誠度關係之研究。2006年第八屆休閒、遊憩、觀

- 光學術研討會論文集(頁53-65)。臺北市：中華民國戶外遊憩協會。
- 陳定雄(1994)。休閒運動相關術語之歷史研究。*國立台灣體育專學報*，4，1-29。
- 陳金冰(1991)。休閒俱樂部行銷策略之研究。未出版碩士論文，國立政治大學企業管理研究所，臺北市。
- 陳素青(2005)。運動健康俱樂部消費者特徵之探討。*大專體育*，79，120-127。
- 陳敬能(1998)。週休二日對運動休閒教育之啟示。*大專體育*，40，131-135。
- 陳鴻雁(1999)。國民參與休閒運動人口調查研究。臺北市：行政院體育委員會。
- 陳鴻雁及楊志顯(1999)。國民參與休閒運動人口調查研究。臺北市：行政院體育委員會。
- 陳麒文(2002)。健康休閒俱樂部顧客流失分析模式之研究。未出版碩士論文，輔仁大學體育學研究所，臺北縣。
- 彭淑美(1993)。營利性運動休閒健身設施之經營管理。*國民體育季刊*，22(3)，89-94。
- 彭臺臨(2007)。臺灣地區國民運動行為與其政策意涵。臺北市：行政院體育委員會。
- 游彥皓(2002)。休閒意義與價值之概念研究。未出版碩士論文，國立臺灣體育學院體育研究所，臺中市。
- 程紹同(1997)。國內運動休閒與體適能企業之概況介紹及經營策略分析。*桃縣文教*，復刊號，29-36。
- 馮麗花(1998)。運動性休閒活動初探。*大專體育*，35，103-109。

- 黃心榆 (2005)。健康俱樂部會員品牌忠誠類型之研究。未出版碩士論文，臺中健康暨管理學院經營管理研究所，臺中縣。
- 黃德利 (1993)。青少年涉足電動遊樂場的相關因素及其替代性方案之探討。未出版碩士論文，國立政治大學心理學系，臺北市。
- 黃賢哲 (2004)。運動健身俱樂部消費者商店印象與再次購買意願之研究。未出版碩士論文，國立雲林科技大學休閒運動研究所，雲林縣。
- 黃鴻斌 (2003)。健康體適能俱樂部會員參與動機、顧客滿意度及忠誠度關聯性之研究---以金牌健康體適能俱樂部為例。未出版碩士論文，南華大學旅遊事業管理研究所，嘉義縣。
- 黃耀鉉 (2006)。台中市健康體適能俱樂部會員參與動機、顧客滿意度及品牌牌忠誠度之調查。2006運動事業管理學術研討會論文集第五期。臺北縣：新文京開發。
- 楊人智 (1996)。會員制休閒運動俱樂部之探討。師範大學臺灣省學校體育雙月刊，6(3)，4-10。
- 廖志猛 (1994)。休閒運動參與者生活形態及運動態度之研究-以大台北地區籃球、游泳參與者為例。未出版碩士論文，國立臺灣師範大學體育研究所，臺北市。
- 熊敏君 (2005)。消費、認同與生活風格：解析健身俱樂部中的消費實踐與意涵。未出版碩士論文，世新大學傳播研究所，臺北市。
- 劉淑燕及賴允荃 (2006)。初探健身運動專業知識與技能應用在基層醫療保健的可行性。中華體育季刊，20(3)，

36-42。

蔡士傑 (2005)。運動健身俱樂部服務品質、顧客滿意度與再購意願之研究 - 以桑富士運動俱樂部為例。未出版碩士論文，國立臺灣師範大學運動與休閒研究所，臺北市。

鄭俊傑 (2001)。運動與健康疾病之探討，*學校體育雙月刊*，11(2)，82。

鄭順璉 (2001)。台北市YMCA游泳訓練班消費者行為之研究。*國立體育學院論叢*，12(1)，175-187。

鄭鶯淑 (2003)。俱樂部經營管理之研究。未出版碩士論文，台北大學企業管理學系，臺北市。

謝鎮偉 (2002)。大學教職員工參與休閒運動狀況與阻礙因素之研究—以輔仁大學為例。未出版碩士論文，輔仁大學體育學研究所，臺北縣。

韓大衛、張至滿、吳龍山、黃紹禮和蔡妙梧 (2003)。運動健身俱樂部消費者滿意度與抱怨行為之實證研究。*大專體育學刊*，5(2)，133-141。

羅家德 (2001)。人際關連帶、信任與關係金融 - 以鑲嵌性觀點研究金融組織之利基。*清華社會學評論*，(2)，19-50。

## 二、網路部份

FISAF TAIWAN (2007)。2007年FISAF與體委會國民體能指導員換證資料證明-1。2007年8月17日，取自飛薩國際運動健康顧問有限公司，相關表單下載網址。

[http://www.fisaf-taiwan.com/fisaf/word/new\\_06.doc](http://www.fisaf-taiwan.com/fisaf/word/new_06.doc)

Fitness Online (2003)。Die Zeitreise kann beginnen。2007年11月8日，取自於Fitness Online，相關表單下載網址。

<http://www.fitness-center.at/html>

The Way Fitness Studio (2007)。為何需要個人教練。2007年7月7日，取自於The Way體適能工作室，相關表單下載網址。

[http://www.thewayfitness.com.tw/a1\\_personaltrainer](http://www.thewayfitness.com.tw/a1_personaltrainer).

中華民國消費者文教基金會(2007)。「金牌」易主「加州」，消費權益縮水？。2007年8月9日，中華民國消費者文教基金會，相關表單下載網址。

<http://www.consumers.org.tw/unit412.aspx?id=804>

行政院衛生署(2002)。國人肥胖定義及處理原則出爐。2007年7月8日，取自於行政院衛生署，相關表單下載網址。

[http://www.doh.gov.tw/CHT2006/DM/SEARCH\\_RESULT.aspx](http://www.doh.gov.tw/CHT2006/DM/SEARCH_RESULT.aspx)

勞動基準法(2000)。勞動基準法(及其施行細則)。2007年7月8日，101LGE勞保勞基教育網，相關表單下載網址。

<http://www.101lge.idv.tw/3data/g1.htm>

### 三、英文部份

CBI (1998), *Club Business International magazine*. Boston : IHRSA.

Corbin, C. B. (1991). *Concepts of physical fitness*. Kerper Boulevard. Dubuque:Wm.C. Brown.

Cuieford, J. P. (1965), *Fundamental statistical in psychology and education*. New York: McGraw-Hill.

Edginton, C. R., Compton, D. M., & Hanson, C. J. (1980). *Recreation and Leisure Programming: A guide for the*

- Professional. Philadelphia: Saundress College.
- IDEA (2006). Viewpoints on Meeting People's Needs. *IDEA Fitness Journal*, 3(7), 61-65.
- IHRSA (2002). *2007 Profile of Success*. Boston: IHRSA
- Jack Jones (1996). Defining Personal Training. In Scott O. Roberts (Eds), *The History of Personal Training* (pp. 7-11). Champaign, IL: Human Kinetics.
- Kalache, A. & Kichbusch, I. (1997). A global strategy for health ageing, *World Health*, 4, 4-5.
- Mark A. Reiff (1996). Defining Personal Training. In Scott O. Roberts (Eds), *The Business of Personal Training* (pp. 3-6). Champaign, IL: Human Kinetics.
- Mull, R. F., Bayless, K. G., Ross, C. M., & Jamieson, L. M. (1997). *Recreation Sport Management*. Champaign, IL: Human Kinetics.
- Patton, R.W., Grantham, W. C., Gerson R., & Gettman (1989) .*Developing and Managing Health/Fitness Facilities*. Champaign,IL : Human Kinetics Books.
- Pitts & Stotlar (1996) . *Fundamental of Sport Marketing* . West Virginia : Fitness Information Technology, Inc.
- Teri S. O'Brien (2003). *The personal trainer's handbook*. Champaign, IL: Human Kinetics.
- UK Department of Health (2004). Chief Medical Report: Physical Activity and Health. London: DoH.
- US Department of Health and Human Services (1996). Physical Activity and Health: A Report of the Surgeon.

Washington, D.C.: US DHHS.

## 附錄一

親愛的會員，您好！

首先感謝您的協助，這是一份學術性的問卷，主要目的是想瞭解俱樂部會員參與個人教練課程的**動機、滿意度與忠誠度**，以及是否影響對俱樂部的**滿意度與忠誠度**。您的寶貴意見除了有助本研究的完成，更可協助業者做為提升服務品質的依據。因此，請您撥冗以個人實際感受填答下述問題。您所填答的內容僅作為學術使用，個人資料絕對保密，敬請安心。您的意見對本研究有非常重要的影響，若有不清楚之處，請隨時洽問，對於您的熱心協助，在此向您致上十二萬分的謝意！

敬祝

健 康 快 樂

國立臺灣體育學院體育研究所  
指導教授：沈 易 利 教授

### 第一部份 加入俱樂部會籍模式

請您試圖就下列有關於購買健身俱樂部會員卡的問題，選擇最適合您的答案。

#### 一、會籍型式（現在會籍型式）

- |           |       |        |        |        |
|-----------|-------|--------|--------|--------|
| 1 短期預繳會籍  | 1 2個月 | 3 5個月  | 6 8個月  | 9 11個月 |
| 2 短期月繳會籍  | 1 2個月 | 3 5個月  | 6 8個月  | 9 11個月 |
| 3 長期預繳會籍  | 1 1年半 | 1年7個月  | 1年11個月 | 2年 2年半 |
|           | 2年7個月 | 2年11個月 | 3年以上   |        |
| 4 長期月繳會籍  | 1 1年半 | 1年7個月  | 1年11個月 | 2年 2年半 |
|           | 2年7個月 | 2年11個月 | 3年以上   |        |
| 5 月繳不綁約會籍 |       |        |        |        |
| 6 點數型會籍   |       |        |        |        |

#### 二、會籍費用

##### 7 會籍平均月費

（預繳總費用除以總月份；月繳型直接勾選；點數以每月平均使用次數金額）

500 元以下	500 1000 元	1001 1500 元	1501 2000 元
2001 2500 元	2501 3000 元	3001 元以上	

##### 8 會籍總收費（從第一次入會至今在會籍上的總花費）

5000 元以下	5001 10000 元	10001 15000 元
15001 20000 元	20001 25000 元	25001 30000 元
30001 50000 元	50001 80000 元	80001 100000 元
100001 130000 元	130001 150000 元	150001 180000 元
180001 200000 元	200001 以上	

## 第二部份 教練課程參與概況

請您針對您參加個人教練課程相關問題，選擇最適合您的答案。

### 一、參與動機

9 請問您認為使您參與教練課程的因素有是什麼？

(在 內以1、2、3表示優先順序，如無考量到的因素可不填寫)

減少脂肪	增加肌肉	增強肌力	增加肌耐力	曲線雕塑
提升心肺適能	傷害復健	維持體態	維持運動習慣	釋放壓力
增加柔軟度	提升運動表現(如提升籃球、棒球、網球等專項運動能力)			
提升體適能	學習正確運動方式	社交	不想自行運動	
教練專業能力	教練口才、儀表或個性好	流行	他人要求(父母、朋友等)	
	促進健康	好玩	其他_____ (請說明)	

### 二、教練課程上課頻率(以平均值或最常之上課頻率)

10 教練課程上課頻率

3次以上/周	2次/周	1次/周
兩周一次	三周一次	每月一次
不一定(久久一次)		

### 三、教練課程費用

11 教練課程平均單堂費用(目前使用教練課程的平均單堂費用)

500元以下	500	1000元	1001	1500元	1501	2000元
2001	2500元	2501	3000元			

12 教練課程參與總花費(從加入會籍至今參與教練課程的總收費)

5000元以下	5001	10000元	10001	15000元	
15001	20000元	20001	25000元	25001	30000元
30001	50000元	50001	80000元	80001	100000元
100001	130000元	130001	150000元	150001	180000
180001	200000元	200001以上			

第三部份 教練指導相關問題

請您針對您參與個人教練課程中，教練指導的感受，選擇最適合您的答案。

一、教練專業度

非 不 無 同 非  
常  
不 同 意 常  
同 同  
意 意 見 意 意

- 13 教練態度親切和善
- 14 向教練詢問問題時能即時獲得適當答案
- 15 教練的動作示範清楚明白
- 16 教練能適當的鼓勵我完成訓練
- 17 教練會告知我非上課時要如何運動
- 18 跟從教練的指導會使我快速有效的朝目標進步
- 19 教練在旁指導會讓我安心運動（不會擔心受傷等）
- 20 教練會激勵我持續運動
- 21 教練會告知我平時要如何保持正確姿態
- 22 教練會關心我的生活作息
- 23 教練會告知我如何預防運動傷害
- 24 每次上完課都會覺得有收護（身體、知識）
- 25 教練會告訴我訓練動作的目的
- 26 教練會告知我進步了哪些，還有哪些要改善
- 27 教練會妥善規劃每階段的目標，並明確告知
- 28 每次上課前後教練都會詢問我今天身體狀況及感受
- 29 我的教練擁有專業的職照

## 二、教練滿意度

非 不 無 同 非  
常  
不 同 意 常  
同 同  
意 意 見 意 意

- 30 上課過程中心情開朗愉快
- 31 我對教練課程的促銷活動及價格覺得滿意
- 32 我對教練的指導方式感到滿意
- 33 我的教練非常的專業及敬業
- 34 從上課後我對身心的進步效果滿意
- 35 上課後我愈來愈喜歡運動了

## 三、教練忠誠度

- 36 教練課程上完時我會想繼續上課
- 37 我會推薦親戚、朋友來參與教練課程
- 38 我會主動和其他會員訴說教練課程的好處，並推薦教練
- 39 在運動及生活上有問題，我會尋求教練的意見或幫助
- 40 若教練有負面訊息或傳聞，我仍會繼續支持教練及課程
- 41 我會主動給予教練各方面（形象、銷售等）建議
- 42 如有教練課程相關活動，我會盡量參加、配合
- 43 當教練轉入另一俱樂部時，是否會跟隨教練

## 四、參與課程的阻礙（影響您參與教練課程的原因）

（根據下面的問題，以 1-5 圈選，1 代表影響最大，5 代表最沒有影響）

- |                       |   |   |   |   |   |
|-----------------------|---|---|---|---|---|
| 44 經濟因素               | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 45 工作異動（忙、離職或異動等）     | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 46 住家遷移（當兵、畢業等）       | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 47 原本的教練離職            | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 48 覺得沒效果              | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 49 無新鮮感、倦怠            | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 50 設定目標已達成            | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 51 會籍到期（不想運動）         | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 52 上課太辛苦、太累           | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 53 教練因素（兇、專業不足、態度不佳等） | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 54 時間因素               | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

第四部份 教練對俱樂部的影響

請您針對您參與個人教練課程後，對俱樂部的觀感，選擇最適合您的答案。

一、對俱樂部滿意度

非 不 無 同 非  
常  
不 同 意 常  
同 同  
意 意 見 意 意

- 55 對俱樂部所提供的運動環境覺得滿意
- 56 對俱樂部所提供的活動種類及選擇性覺得滿意
- 57 對俱樂部所提供的運動器材覺得滿意
- 58 對俱樂部所營造的氣氛覺得滿意
- 59 在俱樂部裡我覺得非常的舒適、自在
- 60 對俱樂部的整體清潔覺得滿意
- 61 對俱樂部整體會員的素養覺得滿意
- 62 對俱樂部服務人員的服務態度覺得滿意
- 63 對俱樂部反應事件（客訴）的處理覺得滿意
- 64 對俱樂部會費收費覺得合理
- 65 對俱樂部的促銷活動（會費折扣或贈品等）覺得滿意
- 66 對俱樂部的開放時段覺得滿意
- 67 對俱樂部有氧課程開課時段覺得滿意
- 68 對俱樂部教練及有氧老師的專業能力覺得滿意
- 69 對俱樂部教練及有氧老師的指導方式覺得滿意
- 70 對俱樂部教練及有氧老師的責任感覺得滿意

二、對俱樂部忠誠度

非 不 無 同 非  
 常  
 不 同 意 常  
 同 同  
 意 意 見 意 意

- 71 會員到期後，我仍會選擇本健康俱樂部參與健身活動
- 72 我會主動向他人推薦加入本健康俱樂部
- 73 我會主動告訴他人本健康俱樂部的正向訊息
- 74 雖然有負面訊息或傳聞，我仍會繼續支持本健康俱樂部
- 75 我會主動給予教練俱樂部各方面（形象、服務等）建議
- 76 其他俱樂部有促銷活動或折扣時，我仍會選擇本俱樂部
- 77 當有其他健康俱樂部可選擇時，我仍優先選擇本俱樂部
- 78 當俱樂部有活動時，如時間允許我一定會盡量參與

第五部份 會員基本資料

請填寫個人的基本資料，這些資料僅供統計分析之用，請在各題空格內填入適當的選擇。

- 79 請問您的性別為： 男 女
- 80 請問您的婚姻狀況： 已婚 未婚 單身（離婚或喪偶）
- 81 請問您的年齡： 15 歲以下 16 20 歲 21 15 歲 26 30 歲  
 31 35 歲 36 40 歲 41 45 歲 46 50 歲  
 51 55 歲 56 60 歲 61 65 歲 66 歲以上
- 82 請問您的職業： 商 工 軍警人員 公教人員 醫護人員  
 法務人員 設計專業人員 工程師 服務業  
 電子業 資訊業 家庭主婦（夫） 自由業  
 業務人員 待業 學生 其他\_\_\_\_\_
- 83 教育程度： 國小（或以下） 國中 高中職 大學（大專）  
 研究所以上
- 84 平均月收入： 20000 元以下 20001 25000 元 25001 30000 元  
 30001 35000 元 35001 40000 元 40001 45000 元  
 45001 50000 元 50001 55000 元 55001 60000 元  
 60001 80000 元 80001 100000 元 100000 元以上

本問卷到此結束，麻煩請您再確認一次之前的回答是否有所遺漏

~~由衷感謝您的配合與協助，謝謝~~

## 附錄二

### 健身俱樂部會員參與個人教練課程之滿意度與忠誠度問卷

親愛的會員，您好！

首先感謝您的協助，這是一份學術性的問卷，主要目的是想瞭解俱樂部會員參與個人教練課程的**動機、滿意度與忠誠度**，以及是否影響對俱樂部的**滿意度與忠誠度**。您的寶貴意見除了有助本研究的完成，更可協助業者做為提升服務品質的依據。因此，請您撥冗以個人實際感受填答下述問題。您所填答的內容僅作為學術使用，個人資料絕對保密，敬請安心。您的意見對本研究有非常重要的影響，若有不清楚之處，請隨時洽問，對於您的熱心協助，在此向您致上十二萬分的謝意！

敬祝

健 康 快 樂

國立臺灣體育學院體育研究所

指導教授：沈 易 利 教授

研 究 生：林 承 鋒 敬上

#### 第一部份 加入俱樂部會籍模式

請您試圖就下列有關於購買健身俱樂部會員卡的問題，選擇最適合您的答案。

#### 一、會籍型式（現在會籍型式）

- 1 短期預繳會籍 ( 1 ) 1 2個月 ( 2 ) 3 5個月 ( 3 ) 6 8個月  
( 4 ) 9 11個月
- 2 短期月繳會籍 ( 1 ) 1 2個月 ( 2 ) 3 5個月 ( 3 ) 6 8個月  
( 4 ) 9 11個月
- 3 長期預繳會籍 ( 5 ) 1 1年半 ( 6 ) 1年7個月 1年11個月  
( 7 ) 2年 2年半 ( 8 ) 2年7個月 2年11個月  
( 9 ) 3年以上
- 4 長期月繳會籍 ( 5 ) 1 1年半 ( 6 ) 1年7個月 1年11個月  
( 7 ) 2年 2年半 ( 8 ) 2年7個月 2年11個月  
( 9 ) 3年以上
- 5 月繳不綁約會籍 ( 10 )
- 6 點數型會籍 ( 11 ) 50 點以下 ( 12 ) 51 100 點 ( 13 ) 101 點以上

## 二、會籍費用

### 7 會籍平均月費

(預繳總費用除以總月份；月繳型直接勾選；點數以每月平均使用次數金額)

- (1) 500 元以下 (2) 500 1000 元 (3) 1001 1500 元 (4) 1501 2000 元  
(5) 2001 2500 元 (6) 2501 3000 元 (7) 3001 元以上

### 8 會籍總收費 (從第一次入會至今在會籍上的總花費)

- (1) 5,000 元以下 (2) 5,001 15,000 元 (3) 15,001 25,000 元  
(4) 25,001 35,000 元 (5) 35,001 45,000 元 (6) 45,001 55,000 元  
(7) 55,001 65,000 元 (8) 65,001 75,000 元 (9) 75,001 元以上

## 第二部份 教練課程參與概況

請您針對您參加個人教練課程相關問題，選擇最適合您的答案。

### 一、參與動機

#### 9 請問您認為使您參與教練課程的因素有是什麼？(可複選，最多五種)

- (1) 減少脂肪 (2) 增加肌肉適能(肌力、肌耐力、肌肉量) (3) 曲線雕塑  
(4) 提升心肺適能 (5) 傷害復健 (6) 維持體態 (7) 維持運動習慣  
(8) 釋放壓力 (9) 增加柔軟度  
(10) 提升運動表現(如提升籃球、棒球、網球等專項運動能力)  
(11) 提升體適能 (12) 學習正確運動方式 (13) 社交 (14) 不想自行運動 (15) 教練專業能力 (16) 教練口才、儀表或個性好 (17) 流行  
(18) 他人要求(父母、朋友等) (19) 促進健康 (20) 好玩  
(21) 其他\_\_\_\_\_ (請說明)

### 二、教練課程上課頻率(以平均值或最常之上課頻率)

- 10 教練課程上課頻率 (1) 3 次以上/周 (2) 2 次/周 (3) 1 次/周  
(4) 兩周一次 (5) 三周一次 (6) 每月一次  
(7) 不一定(久久一次)

### 三、教練課程費用

#### 11 教練課程平均單堂費用(目前使用教練課程的平均單堂費用)

- (1) 500 元以下 (2) 500 1000 元 (3) 1001 1500 元 (4) 1501 2000 元 (5) 2001  
2500 元 (6) 2501 3000 元 (7) 3001 元以上

#### 12 教練課程參與總花費(從加入會籍至今參與教練課程的總收費)

- (1) 5,000 元以下 (2) 5,001 15,000 元 (3) 15,001 25,000 元  
(4) 25,001 35,000 元 (5) 35,001 45,000 元 (6) 45,001 55,000 元  
(7) 55,001 65,000 元 (8) 65,001 75,000 元 (9) 75,001 元以上

第三部份 教練指導相關問題

請您針對您參與個人教練課程中，教練指導的感受，選擇最適合您的答案。

一、教練專業度

非 不 無 同 非  
常  
不 同 意 常  
同 同  
意 意 見 意 意

- 13 教練的動作示範清楚明白
- 14 教練會告知我非上課時要如何運動
- 15 跟從教練的指導會使我快速有效的朝目標進步
- 16 教練會激勵我持續運動
- 17 教練會告知我平時要如何保持正確姿態
- 18 教練會告知我如何預防運動傷害
- 19 教練會告知我進步了哪些，還有哪些要改善
- 20 我的教練擁有專業的職照

二、教練滿意度

- 21 上課過程中心情開朗愉快
- 22 我對教練課程的促銷活動及價格覺得滿意
- 23 我對教練的指導方式感到滿意
- 24 我的教練非常的專業及敬業
- 25 從上課後我對身心的進步效果滿意
- 26 上課後我愈來愈喜歡運動了

二、教練忠誠度

- 27 教練課程上完時我會想繼續上課
- 28 我會推薦親戚、朋友來參與教練課程
- 29 我會主動和其他會員訴說教練課程的好處，並推薦教練
- 30 在運動及生活上有問題，我會尋求教練的意見或幫助
- 31 若教練有負面訊息或傳聞，我仍會繼續支持教練及課程
- 32 我會主動給予教練各方面（形象、銷售等）建議
- 33 如有教練課程相關活動，我會盡量參加、配合
- 34 當教練轉入另一俱樂部時，是否會跟隨教練

### 三、參與課程的阻礙（影響您參與教練課程的原因）

（根據下面的問題，以 1-5 圈選，1 代表影響最大，5 代表最沒有影響）

- |                       |   |   |   |   |   |
|-----------------------|---|---|---|---|---|
| 35 經濟因素               | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 36 工作異動（忙、離職或異動等）     | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 37 住家遷移（當兵、畢業等）       | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 38 原本的教練離職            | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 39 覺得沒效果              | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 40 無新鮮感、倦怠            | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 41 設定目標已達成            | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 42 會籍到期（不想運動）         | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 43 上課太辛苦、太累           | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 44 教練因素（兇、專業不足、態度不佳等） | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 45 時間因素               | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

#### 第四部份 教練對俱樂部的影響

請您針對您參與個人教練課程後，對俱樂部的觀感，選擇最適合您的答案。

#### 一、對俱樂部滿意度

非 不 無 同 非  
常  
不 同 意 常  
同 同  
意 意 見 意 意

- |                         |  |
|-------------------------|--|
| 46 對俱樂部所提供的運動環境覺得滿意     |  |
| 47 對俱樂部所提供的活動種類及選擇性覺得滿意 |  |
| 48 對俱樂部所提供的運動器材覺得滿意     |  |
| 49 對俱樂部所營造的氣氛覺得滿意       |  |
| 50 在俱樂部裡我覺得非常的舒適、自在     |  |
| 51 對俱樂部整體會員的素養覺得滿意      |  |
| 52 對俱樂部服務人員的服務態度覺得滿意    |  |
| 53 對俱樂部反應事件（客訴）的處理覺得滿意  |  |
| 54 對俱樂部教練的專業能力覺得滿意      |  |
| 55 對俱樂部教練的指導方式覺得滿意      |  |
| 56 對俱樂部教練的責任感覺得滿意       |  |

## 二、對俱樂部忠誠度

非 不 無 同 非  
常  
不 同 意 常  
同 同  
意 意 見 意 意

- 57 會員到期後，我仍會選擇本健康俱樂部參與健身活動
- 58 我會主動向他人推薦加入本健康俱樂部
- 59 我會主動告訴他人本健康俱樂部的正向訊息
- 60 雖然有負面訊息或傳聞，我仍會繼續支持本健康俱樂部
- 61 我會主動給予教練俱樂部各方面（形象、服務等）建議
- 62 其他俱樂部有促銷活動或折扣時，我仍會選擇本俱樂部
- 63 當有其他健康俱樂部可選擇時，我仍優先選擇本俱樂部
- 64 當俱樂部有活動時，如時間允許我一定會盡量參與

### 第五部份 會員基本資料

請填寫個人的基本資料，這些資料僅供統計分析之用，請在各題空格內填入適當的選擇。

- 65 請問您的性別為： ( 1 ) 男 ( 2 ) 女
- 66 請問您的婚姻狀況： ( 1 ) 已婚 ( 2 ) 未婚
- 67 請問您的年齡： ( 1 ) 18 歲以下 ( 2 ) 19 25 歲 ( 3 ) 26 32 歲  
( 4 ) 33 39 歲 ( 5 ) 40 46 歲 ( 6 ) 47 53 歲  
( 7 ) 54 60 歲 ( 8 ) 61 67 歲 ( 9 ) 68 歲以上
- 68 請問您的職業： ( 1 ) 工商業 ( 2 ) 軍公教 ( 3 ) 醫護人員  
( 4 ) 服務業 ( 5 ) 製造業 ( 6 ) 農林漁牧業  
( 7 ) 學生 ( 8 ) 待業 ( 9 ) 其他\_\_\_\_\_
- 69 教育程度： ( 1 ) 國中 ( 含以下 ) ( 2 ) 高中職 ( 3 ) 大學 ( 大專 )  
( 4 ) 研究所以上
- 69 平均月收入： ( 1 ) 20,000 元以下 ( 2 ) 20,001 30,000 元  
( 3 ) 30,001 40,000 元 ( 4 ) 40,001 50,000 元  
( 5 ) 50,001 60,000 元 ( 6 ) 60,001 70,000 元  
( 7 ) 70,001 80,000 元 ( 8 ) 80,001 元以上

本問卷到此結束，麻煩請您再確認一次之前的回答是否有所遺漏  
~~由衷感謝您的配合與協助，謝謝~~