

港女福建教拳 重燃搏擊魅力

從健身教練到主理經營 實現自我價值



雙手與臉齊高，肘端在胸下，左手出輕拳，右手出重拳，身體隨拳移動……師從香港首個全職拳擊運動員黃浩洋的陳瓊（英文名Kay），如今已在福建廈門健身室從事拳擊健身教練逾兩年，這是她每天工作的狀態。戴上拳擊手套的Kay說話不再輕聲細語，目光變得堅定，毫不猶豫地出拳、爆發。「作為一名職業的拳擊手，我有着別人沒有的知識和經驗，廈門健身行業有很大的發展空間，有巨大的市場潛力，我很看好廈門。」Kay如是說。

■香港文匯報記者 蘇榕蓉 廈門報道

Kay開玩笑說，師傅黃浩洋是她的「男神」。「師傅原不收女生，剛好遇到我這個不怕痛不怕苦的女生，就收我做徒弟了。」Kay就此和拳擊結緣。「兩年前香港健身市場已經飽和，作為健身教練，我的業績壓力非常大，早有轉行的想法，後來認識了一個在廈門台資健身室上班的台灣朋友，她建議我嘗試進入內地的健身行業。」

廈門消費力高 健身教練天堂

在朋友的鼓勵下，2015年4月底，Kay來到廈門，決定在朋友的健身室上班。「兩年多前，廈門健身室只有幾家，生意很好，發展前景一流。廈門的中產人士很注重健康，消費能力很高，絕對是健身教練的天堂。但是這一行在廈門很高，管理體制不成熟，教練水平不高，對我來講發揮空間更大。」

Kay回憶道：「當時廈門健身室都沒有拳擊課程，因為我是拳擊運動員，也是教練，可讓顧客獲得不同的體驗，這和一般減肥拳擊有很大分別。」Kay認為，重拾那個健康自信的自己是搏擊的魅力，讓更多人認識拳擊，同時希望讓更多人通過學習拳擊強身健體，亦是她最真實的拳擊夢。

女性教拳惹矚目 客慕名而來

在Kay教拳的過程中，有很多女性慕名而來，包括醫生、辣媽、空姐、總裁……她們學拳擊的目的各不相同，有的為了塑造好身材，有的遭受了生活打擊，每個人背後都有一個故事。「我在

濱北店的全真健身室上班不到兩個月，已有很多人知道我的存在，很多來學拳擊，但是當時我很忙，已有很多顧客。同時，我還培訓一些教練，讓更多會員能感受拳擊的魅力。」

「顧客口耳相傳，畢竟女教練教拳擊蠻惹人矚目的。」兩年半內地執業生涯感受頗多，Kay認為「香港顧客較理性，內地不少顧客認為跟教練相處不錯，投緣就好。內地顧客對健身沒有基本概念，不太清楚教練水平。」

Kay笑着吐槽，其實內地產生健身教練速度太快，他們還沒學會拳擊，只參加幾天所謂的培訓就成為教練了，「因為這個原因反而凸顯我更吃香了。」

資深教練少 水平差距大

Kay透露，香港健身教練起碼都要當半年的學徒，兩三年只能算一個「菜鳥（指新手）」，「而這裡的教練一年就覺得自己很了不起，我最近一直在招教練，來面試的都很自負，經驗都只有一兩年。」

從廈門全真健身室跳槽到福隆健身室，Kay表示，「之前東家的管理較保守，現在的發展空間更大，從體制管理到培訓經營模式，都是我和搭檔一手一腳創造經營的，現在教練部表現出色。」Kay注重自我價值的實現，首選良好的成長空間。



■Kay（左）對廈門的健身行業充滿憧憬。香港文匯報記者蘇榕蓉攝

斯文妹變「女魔頭」 拳拳生風贏得信賴



■在香港第59屆體育節上，Kay榮膺54kg級別金牌時與教練黃浩洋的合影。受訪者供圖

「看到我的學員越來越喜歡拳擊，我就特別有成就感，感覺自己的價值實現了。」Kay說，她在拳擊課上對學員非常嚴格，不管用什麼辦法必須讓學員完成規定的任務。很多學員上課後發現，原來說話斯文的教練，課上秒變為「女魔頭」，示範時拳拳生風，監督時說一不二。

查字典 教洋客

阿拉伯人Nouf是Kay認識的第一位外國會員。Kay笑言，「在接觸Nouf之前從沒有用過英語教學，之前在全真健身

室，經理以為我是香港人英文一定很厲害，第一次接觸Nouf時，我完全沒辦法正常溝通。」Kay續說，在上課前她需要查字典，做好功課後帶Nouf運動。

「後來我的口語變得蠻好。」Kay感慨說，如果在香港，她可能永遠都不會接觸到外國會員，「因為在香港工作時，外國健身會員有專門的同事進行接洽。」

從全真到福隆兩年半的時間中，Nouf一直追隨着Kay，半年前鼓足勇氣接觸boxing。用Nouf的話說，「與其說是堅持，倒不如說

是不捨得放棄。」

Kay提及一名45歲的女顧客，「實在太胖了影響健康，半輩子沒運動過，現在短短四個月，她減了25公斤。原本最簡單的動作也會讓她有挫敗感，到後來變得很自信，到處說自己有個香港健身教練，買衣服從三個加大碼變成細碼。曾經所有人勸她別浪費時間，腿太粗減不下來，結果現在變成每天都穿緊身褲。」

在大多數眼中，拳擊運動較男性化，但在Kay看來，「拳擊是一場心理和身體的戰爭。它向心理提出挑戰，但也在做運動時，教你沉浸其中。」



■Kay（後排右一）和教練團隊們一起去泰國進行打拳培訓。受訪者供圖

打造事業團隊 探索廈門奇趣

「2015年4月底，我第一次來到廈門濱北，馬上就愛上廈門了。濱北屬於廈門的富人區，安全乾淨，人口密度低，也有不少外國人，而且消費比香港低。我在廈門認識的朋友都很友善，有文化有教養，相處完全不成問題，我們經常結伴外出旅行。」

Kay發現廈門很多新奇有趣的事物，如街上賣早餐的小販會把錢盒放在桌上，讓客人自動找零錢。她感恩在適應過程中沒有遇到特別的困難。

新增港人自助購票 體現國家關心

對於內地人可以直接購票上車，Kay曾

很羨慕，因她要跑到福建的火車站售票窗口現場購票。「這令我覺得不方便，加上櫃檯不多，每次都要排隊候輪，買票取票時間都難以預計。」去年底，福建省內有27台自動售取票機新增港澳居民來往內地通行證自助購取

票功能，當Kay得知後興奮地表示，內地積極回應港人的訴求，讓港人在內地出行更加順暢，從細節上可以體現國家對香港的關心。

Kay表示很滿意當前的狀態，目前在廈門有自己的朋友、事業及團隊，暫時沒打算回港發展。「我的接受能力蠻高，慢慢探索廈門這座新奇的城市，過程中會有很美的收穫。」

港商助推深圳油畫村 曾攬兩三千畫工大隊



■蔡騰創作的《鄉村舊事》秋收油畫，描繪潮汕地區豐收景象。香港文匯報記者李昌鴻攝

香港文匯報訊（記者李昌鴻 深圳報道）深圳大芬油畫村在發展過程中，獲得不少香港油畫商的推動和支持，包括年逾75歲的港商、香港國際美術家協會會長蔡騰。蔡騰1979年赴港學習油畫和經商，上世紀八十年代中，他返回深圳布吉創辦公司從事油畫出口業務，高峰期曾吸引兩三千名畫工大隊，為推動深圳大芬油畫村發展作出貢獻。他還花三年創作了反映潮汕農村春耕和秋收的兩幅巨型油畫《鄉村舊事》，被稱為現代「清明上河圖」，目前市場估價達2億元（人民幣，下同）。

蔡騰於1967年中山大學英語專業畢業，先在軍隊鍛煉三年後，在粵北山區當十年赤腳醫生。正是當赤腳醫生時長期給人治病、採草藥，為後來油畫創作積累了豐富的素材。1979年他迎來事業的轉機，在香港的父親接他到港工作。此時，他對香港充滿新鮮感和奮鬥的激情，他先在一家油畫創作及出口公司工作，上世紀七十年代末，香港出現一群畫師，在特別快的時間畫出有特異風格的一系列油畫。通過向香港當地和外國來港的畫家請教油畫知識和技巧，蔡騰積累了油畫知識、創作技巧和油畫經營的經驗。

接外國訂單 賺第一桶金

上世紀八十年代初，他與人合作成立油畫公司，聘請專業畫師，專接外國訂單，按照外國顧客的要求創作油畫，這為他賺得了人生第一桶金。由於海外訂單如雪片般飛來，難以及時完成訂單的蔡騰想起，深圳緊臨香港，成本低又方便快捷。上世紀八十年代中，深圳成為香港畫商發展業務的天堂。蔡騰先在深圳下步廟開創辦事處，成了全國油畫集散點。隨着深圳的高速發展，租金快速上升，許多油畫工廠離開一線到二線布吉辦廠。受低租金的吸引，高峰時從外省吸引兩三千名合約畫工，他們住在大芬村，吃住和畫畫均在住所或商舖完成，由此吸引了境外大批買家前來下訂單，並帶動兩萬人就業。因雪球越滾越大，大芬油畫村從此誕生。

鄉土題材作品 細膩細節獲好評

然而，2008年世界金融風暴讓中國油畫出口的訂單銳減，畫工們面臨汰弱留強的大洗牌，部分畫工逆流而上創作迎合新市場需要的油畫。蔡騰也潛心創作，憑藉自己對潮汕的記

■《鄉村舊事》春耕油畫描繪成人耕田、小孩在河裡游泳等景象。香港文匯報記者李昌鴻攝



憶，於2008年至2011年創作了反映潮汕地區上世紀五十年代至七十年代的春耕和秋收兩幅巨型油畫——《春耕播種》和《秋收喜悅》，即《鄉村舊事》。它們分別高2米寬12米，描繪了當時農民勤勞樸素的快樂生活，展現深厚的鄉村文化，有農民插秧、挑秧、收割、小孩河裡游泳等兩百個人物，個個栩栩如生，獲國際藝術界好評。德國一藝術教授評價「兩巨作具世紀紀念意義，是世界文化瑰寶」，國內外藝術評論家、傳媒評價《鄉村舊事》是「現代清明上河圖」。他透露，目前，市場有拍賣公司對該兩幅畫估價達2億元。