

Hyrox 为何让人“上头”？

啤酒烤串、空调风扇，曾是大多数人消暑的标配。但如今，越来越多年轻人愿意为一身汗水买单。专项课程、专业装备、跨城差旅……一场融合跑步与负重训练的混合体能赛事 Hyrox，正在城市青年中掀起一轮“上头”消费。

“一开始是去健身房上趣味体验课，上完我一下子就被吸引了。”上海“90后”白领李百会告诉记者，此前她佛系健身三四年，总觉得有点乏味，Hyrox 课程里雪橇、划船、滑雪等多种训练项目穿插进行，节奏紧凑，“不知不觉时间就过去了，完全没有煎熬的感觉。”

坚持训练大半年，李百会说自己肌肉量明显上涨，体能整体提升，“传统健身房训练更偏向塑形增肌，Hyrox 同时结合有氧与无氧，对心肺功能、全身耐力的提升更全面。”

如今，在一二线城市，涌现出越来越多 Hyrox 的“追赛达人”。北京站、上海站、杭州站，再到后续成都站、三亚站，场场都要参与抽签。Hyrox 成为健身人士群体的新潮流。

热情背后，是真金白银的持续投入。

细算下来，李百会的年度投入不小。专业训练鞋是“大头”，各大运动品牌推出的 Hyrox 专项比赛鞋售价均在 1500 元左右，兼顾跑步与负重训练，仅今年上半年她就购入四双训练鞋，花费超五千元。若参加团队赛，队友间还会统一定制队服，每逢新一站赛事，不少爱好者都会添置全新运动服饰。

跨城参赛的成本同样不低。以杭州站为例，单人报名费 799 元，双人赛 1149 元，四人团队赛 1999 元，若同时报名两个组别，仅报名费就要千元起步；再加上赛前一晚住宿、餐饮，单次出行整体花费接近两千元。

日常专项团课也有固定支出，主流健身场馆单节课价格百元以上，每周参与 1 至 2 次，每月团课开销大约 800 元到 1000 元。

虽然投入了时间、金钱，但对于 Hyrox 爱好者黄岑来说，这十分值得。“工作之后，去社交、认识新朋友的机会并没有那么多。”黄岑说，她通过 Hyrox 结识了很多志同道合的朋友，换来了全新的社交圈子。

同时，Hyrox 赛事经济产业链不断延伸。据悉，目前 Hyrox

已与全国六百多家健身房展开长期合作，开设备赛专项团课。赛事正加速融合传统健身爱好者与路跑爱好者，填补两类运动之间的空白。

Hyrox 何以如此爆火？Hyrox 中国区负责人袁放告诉记者，这项运动近两年迎来办赛数量和社交媒体热度双爆发，核心在于产品本身的设计。“传统健身一直只被大家当成生活方式，没有一套通用、标准化的赛制规则，没法客观区分选手强弱。”在他看来，Hyrox 搭建了一套完整统一的全球赛事规则，让参与者有清晰的评判体系可循，这是最吸引人的地方。

双层社交设计是另一重驱动力。“表层是线下赛场氛围，深层是社群文化。”袁放介绍，参赛选手基本都是结伴而来，如跑步搭子、健身房训练伙伴，拥有共同爱好、共同话题的群体逐渐形成有效社交。

业内人士认为，只要能持续贴合大众对标准化、社交化、进阶运动体验的需求，这类新兴体能赛事就有望成为撬动夏日“体验型消费”的长期增长点。

新华社上海 8 月 5 日电



李百会(左)和朋友结伴参加 Hyrox 比赛。(新华社)

匹克球“热”浪来袭！

李盈莹(左)进行康复训练。(资料图)

李盈莹无缘亚锦赛和亚运会

新华社天津 8 月 5 日电 中国女排主攻手李盈莹 5 日确认，因身体原因无缘 8 月下旬开赛的女排亚锦赛和 9 月开赛的亚运会。

李盈莹当天在个人社交平台上说，自己因为心脏问题做了手术，“手术做得很成功，现在已经出院回家休养；经过综合评估，确定无缘本届亚锦赛与亚运会”。

不能复出参赛，李盈莹表示非常遗憾，但她说：“健康永远是一切的前提。接下来将专注术后康复，一步一步调整状态。祝愿国家队在赛事中发挥出色，取得好成绩，也期待痊愈之后，再次踏上熟悉的赛场。”

亚运会和亚锦赛是中国女排今年的两大重要赛事，其中即将在天津开赛的女排亚锦赛更是关系到奥运会和世锦赛的参赛席位，赛事冠军直接锁定洛杉矶奥运会参赛资格，赛事前三名获得 2027 年女排世锦赛入场券。

此次心脏手术之前，李盈莹就一直处于伤病恢复中。2025 年 2 月，她在天津女排与上海女排的一场女排超级联赛季后赛中崴脚受伤。



匹克球赛前准备。(央视网)

清脆的“啪嗒”击球声在耳边响起，运动后大汗淋漓，越来越多年轻人直呼“上头”……这个夏天，匹克球以低门槛、强社交的特质迅速席卷城市运动圈，从“买一件球拍”到“每周固定约球”，匹克球正在改变部分年轻人的夏日生活方式。

“这是我新买的匹克球拍，我还买了新衣服和新鞋。”长春市一家匹克球馆内，35 岁的王戴雨向记者展示自己的新装备，言语间满是兴奋。她在朋友介绍下逐渐“入坑”匹克球，如今每周平均要打两三次。

在深圳工作的马航圳同样如此。“最开始吸引我入坑的，是匹克球独有的新鲜感。这项源自海外的潮流运动近年在国内快速兴起，融合网球、羽毛球的特点，有

对抗乐趣，而且上手门槛比较低。”马航圳说，“最开始是跟朋友自己玩，慢慢发现动作上还是有些问题，所以请了专业教练进行一对一训练。入坑到现在，买装备、约场和请教练的花费大概有五六千元。”

在长春市一家匹克球俱乐部负责人张莉看来，这项运动的魅力在于它的包容性。“我们现在每周组织固定活动，一周三次，每次三个小时，报名的人越来越多，从二三十岁的年轻人，到五六十岁的爱好者都有。很多爱好者没有运动基础，对这个新型项目很好奇，想尝试，还有很多是乒乓球、羽毛球或者网球的爱好者转项来的。”张莉说。

2024 年从兰州来到长春工作的武强，对此深有体会。刚来

时他独居，每天往返于单位和家，过着“两点一线”的生活。下班后就是刷手机、看短视频，身体长期处于亚健康状态。一次偶然的机

会，他在网上看到长春匹克球俱乐部，抱着试一试的心态一探究竟。

“匹克球对于我这样没有运动基础的人很友好，节奏舒缓、门槛低，双打组队的模式，既有运动的畅快，又有轻松的社交氛围，没有竞技的压迫感。”武强说。

如今，每周进行两三次匹克球运动，让他结交了不少新朋友。“现在每天都盼着能有球打，下班以后和周末的时间也变得充实起来。”武强说。

对爱好者而言，社群约球成为新常态。马航圳说：“现在有很多匹克球社群，群主定期发布球讯，无论有无固定球搭子，都能报名约球，我们能结识各行各业匹克球爱好者。”这种低门槛、强社交的特质，让运动成为连接人的新纽带。

东北师范大学体育学院教师马本龙表示，在当下消费升级的大背景下，人们不再满足于“走马观花”式的打卡体验，而是追求更有温度、更具个性的深度参与。匹克球以其低门槛、强社交、高参与感的特点，精准切中了当下消费者对健康生活方式和情绪价值的双重需求。

夜幕降临，城市的匹克球场上依然热闹非凡。一个个小小的匹克球，正在撬动充满活力的夏日消费新市场。

新华社长春 8 月 6 日电