

ЛЮБОВЬ МЕЖДУ ПОДХОДАМИ

Как знакомиться в спортзале
без неловкости и навязчивости



СЕРГЕЙ ОРЛОВ



18+

Сергей Орлов

**Любовь между подходами. Как
знакомиться в спортзале без
неловкости и навязчивости**

«Автор»

2026

Орлов С. В.

Любовь между подходами. Как знакомиться в спортзале без неловкости и навязчивости / С. В. Орлов — «Автор», 2026

Можно ли знакомиться в спортзале, если все пришли тренироваться? Как начать разговор, предложить встречу и спокойно услышать отказ? Сергей Орлов разбирает узнаваемые ситуации: общение между подходами, знакомство после группового занятия, переписку, первое свидание и возвращение в один зал. Отдельные главы посвящены личным границам, помощи без скрытых обязательств и отношениям тренера с клиентом. Внутри — 12 глав, вымышленные истории и диалоги, практикум из десяти ситуаций и короткая памятка. Для взрослых мужчин и женщин, которые хотят общаться увереннее, сохраняя уважение к себе и собеседнику. Книга не обещает гарантированных отношений: она помогает действовать ясно и без навязчивости.

© Орлов С. В., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Оглавление	6
От автора	7
1 Знакомство начинается с права не знакомиться	8
2 Как выбрать момент	9
3 Первая фраза без спектакля	10
Конец ознакомительного фрагмента.	11

Сергей Орлов
Любовь между подходами. Как
знакомиться в спортзале без
неловкости и навязчивости

Любовь между подходами

Как знакомиться в спортзале без неловкости и навязчивости

Орлов Сергей Викторович

OrlovFitWorld • 2026

Практическая книга для взрослых читателей об уважительном знакомстве и общении в спортзале.

Оглавление

От автора

1 Знакомство начинается с права не знакомиться

2 Как выбрать момент

3 Первая фраза без спектакля

4 Как выглядит взаимный разговор

5 Как предложить встречу

6 Отказ без тяжёлого послевкусия

7 Как самому обозначить границы

8 Помощь и советы без скрытого счёта

9 Тренер и клиент

10 Переписка после знакомства

11 Первая встреча и возвращение в зал

12 Уверенность без роли идеального человека

Практикум Разбираем десять ситуаций

Памятка Перед первым разговором

Вместо послесловия

Об авторе

От автора

В зал приходят тренироваться. Но рядом с нами тренируются живые люди: кто-то становится приятелем, кто-то партнёром по занятиям, а с кем-то хочется встретиться за пределами клуба. В этом нет ничего необычного. Сложность начинается, когда симпатия заставляет нас торопиться, угадывать чужие мысли или забывать, зачем человек вообще пришёл на тренировку.

Я предлагаю смотреть на знакомство как на приглашение к общению. Приглашение можно принять, отклонить или оставить без ответа. У другого человека должно оставаться пространство для каждого из этих вариантов. Тогда спортзал сохраняется местом, куда обоим спокойно возвращаться.

Эта книга адресована взрослым мужчинам и женщинам. В ней есть примеры первых разговоров, приглашений на встречу и ситуаций, в которых лучше закончить общение. Она не обещает отношений, не определяет чужие чувства по жестам и не заменяет индивидуальную психологическую помощь. Её задача проще: помочь вам действовать понятно, доброжелательно и без давления.

Все истории и диалоги в книге вымышлены и созданы для разбора. Они не описывают клиентов автора. Имена, обстоятельства и реплики условны. Практические рекомендации выражают авторский подход к уважительному общению, а не результаты проведённого автором научного исследования.

Читайте главы по порядку или начните с той ситуации, которая знакома вам сейчас. Примеры не нужно заучивать. Если фраза не звучит вашим голосом, переформулируйте её. Важнее смысл: короткий контакт, взаимное участие и возможность свободно уйти.

1 Знакомство начинается с права не знакомиться

Антон регулярно видел Марину возле стойки с гантелями. Однажды она улыбнулась, когда он придержал дверь. Вечером Антон решил, что это был знак. На следующей тренировке он специально ждал её у входа. Марина удивилась: она просто поблагодарила человека за дверь.

Никто в этой истории не обязан быть плохим. Ошибка Антона состояла в том, что он превратил обычную вежливость в обещание продолжения. Одно действие стало для него целым рассказом о чужих намерениях.

В зале легко почувствовать знакомство раньше, чем оно состоялось. Вы знаете, в какие дни человек бывает в клубе, какие упражнения делает, какую бутылку приносит. Но это знания наблюдателя. Они ещё не означают, что другой человек знает вас или хочет сблизиться.

Поставьте первую цель так: предложить короткий разговор и понять, хочет ли собеседник участвовать в нём сейчас. Получить номер телефона, понравиться или начать отношения — возможные последующие события. Они не входят в обязанности другого человека.

Полезно заранее ответить себе на вопрос: смогу ли я спокойно закончить разговор, если интереса не окажется? Если честный ответ — «буду доказывать, что я хороший», сначала стоит поработать с этим ожиданием. Вам не нужно выигрывать спор о собственной привлекательности.

Уважение к отказу не делает вас менее уверенным человеком. Оно делает ваши действия предсказуемыми. Собеседник видит, что короткий ответ не запустит цепочку уговоров. Это особенно важно в месте, где люди могут пересекаться каждую неделю.

Попробуйте небольшое упражнение. Запишите две версии цели. Первая: «Сегодня я должен добиться знакомства». Вторая: «Если будет подходящий момент, я поздороваюсь и дам человеку выбрать, продолжать ли». Посмотрите, какая версия оставляет вам больше спокойствия и меньше соблазна контролировать чужую реакцию.

Если подходящего момента не возникло, тренировка всё равно состоялась. Вы пришли в клуб не сдавать экзамен на привлекательность. У вас есть собственный план занятия, восстановление и обычная жизнь, которая продолжается независимо от ответа симпатичного человека.

2 Как выбрать момент

Олег хотел спросить Алину о групповой тренировке. Он подошёл, когда она держала штангу над грудью, и начал говорить. Алина не ответила. Олег почувствовал себя отвергнутым, хотя в тот момент она прежде всего контролировала упражнение.

Начинать знакомство во время выполнения упражнения не стоит. Человек может удерживать вес, следить за дыханием, балансом и техникой. Разговор отвлекает. Не нужно подходить со спины, касаться плеча или становиться на пути движения снаряда.

После подхода тоже не всегда есть свободное время. Кто-то отдыхает по таймеру, кто-то собирается сделать следующий подход, кто-то восстанавливает дыхание. Сам по себе факт, что человек сидит, не означает доступность для разговора.

Более удобный момент — когда занятие уже закончено, люди выходят из зала или после групповой тренировки обсуждают упражнение. Можно обратиться и между подходами, если человек явно не занят и ваше обращение короткое. При сомнении спросите: «Сейчас удобно на минуту?» Отрицательный ответ закрывает вопрос.

Наушники не позволяют читать мысли. Человек может слушать музыку, разговаривать по телефону или просто избегать отвлечений. Если он вас не замечает, не требуйте внимания. Срочная просьба об освобождении прохода и попытка познакомиться — разные ситуации.

Не выбирайте место, где собеседнику неудобно уйти. Узкий коридор, лифт, угол зала и закрытая парковка могут сделать даже безобидное намерение неприятным. В раздевалках, душевых и сауне особенно важно уважать приватность. Для знакомства выбирайте общую открытую зону клуба.

После группового занятия спросить «Как тебе сегодняшняя тренировка?» бывает естественно, потому что у вас есть общий контекст. Но и здесь один человек может спешить домой, а другой — быть готовым поговорить. Вы не обязаны заранее угадать. Нужно заметить ответ и не удерживать собеседника.

Практический ориентир: человек свободен от упражнения, может без препятствий уйти, а ваше обращение не мешает другим. Если любое из этих условий отсутствует, перенесите попытку. Хороший момент нельзя создать, перекрыв другому человеку дорогу.

3 Первая фраза без спектакля

После занятия Катя сказала Илье: «Сегодня последний круг был тяжёлый». Он ответил: «Да, я на нём уже считал секунды». Они рассмеялись, обменялись именами и разошлись. В этой короткой сцене никто не произнёс идеальную фразу. Общение возникло из общего события.

Начать можно с приветствия и имени: «Привет, я Сергей. Кажется, мы ходим на одну группу». Можно использовать настоящий вопрос: «Ты уже был на этом занятии раньше?» Или честно обозначить желание познакомиться: «Привет. Хочу познакомиться, если тебе сейчас удобно».

Последний вариант требует готовности услышать «нет». Его достоинство — ясность. Вам не приходится притворяться, что вы не знаете, где лежат гантели, или разыгрывать случайную встречу. Открытое намерение легче оценить, чем скрытое.

Вопрос про оборудование уместен, если ответ действительно нужен. «Сколько у тебя осталось подходов?» помогает организовать тренировку. Он не обязывает человека продолжать личный разговор. Если вам ответили «два», поблагодарите и вернитесь к своему занятию.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.