

Fabio Galetto

# Da Timido a Vincente



Guida Pratica per Eliminare le  
Insicurezze Quotidiane

*Autostima.net*

**FABIO GALETTO**

**Capitolo 1 estratto da:**

**DA TIMIDO A VINCENTE**



**Guida Pratica per Eliminare  
le Insicurezze Quotidiane**

Titolo

“DA TIMIDO A VINCENTE”

Autore

Fabio Galetto

Editore

Bruno Editore



**ATTENZIONE: questo ebook contiene i dati criptati al fine di un riconoscimento in caso di pirateria.** Tutti i diritti sono riservati a norma di legge. Nessuna parte di questo libro può essere riprodotta con alcun mezzo senza l'autorizzazione scritta dell'Autore e dell'Editore. **È espressamente vietato trasmettere ad altri il presente libro**, né in formato cartaceo né elettronico, né per denaro né a titolo gratuito. Le strategie riportate in questo libro sono frutto di anni di studi e specializzazioni, quindi non è garantito il raggiungimento dei medesimi risultati di crescita personale o professionale. Il lettore si assume piena responsabilità delle proprie scelte, consapevole dei rischi connessi a qualsiasi forma di esercizio. Il libro ha esclusivamente scopo formativo e non sostituisce alcun tipo di trattamento medico o psicologico. Se sospetti o sei a conoscenza di avere dei problemi o disturbi fisici o psicologici dovrai affidarti a un appropriato trattamento medico.

## Sommario

Introduzione	pag. 5
Giorno 1: Come Osservare e Ottenere senza Agire	pag. 10
Giorno 2: Impara ad Armonizzare Look e Immagine	pag. 31
Giorno 3: I Benefit dimenticati - Sorriso e Portamento	pag. 57
Giorno 4: L'importanza di Ascoltare e Guardare negli occhi	pag. 75
Giorno 5: Il Linguaggio Integrato - le Parole e i Gesti	pag. 93
Giorno 6: Come Prevedere gli Imprevisti con la Tecnica del Semaforo	pag. 119
Giorno 7: Come Creare e Preservare il Comfort	pag. 141
Conclusione e Potenziamanti	pag. 165

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

## **INTRODUZIONE**

Il mio personale benvenuto alla guida che risolverà definitivamente i tuoi inconvenienti quotidiani legati alla timidezza! Stai per leggere un manuale pratico che ti aprirà nuovi orizzonti mentali e in breve tempo, grazie a moltissimi esempi pratici da applicare nella vita quotidiana, ti donerà entusiasmo e fiducia in tutto ciò che la vita ti offre! Sia che tu ti ritenga timido o semplicemente timoroso e indeciso preparati a giovare di un nuovo slancio emotivo e mentale che ti consentirà di rafforzare la tua identità!

Chi non è beneficiato da un carattere determinato viene facilmente etichettato come una persona asociale per la quale non avere molta considerazione. A sua volta chi risente di questo trattamento sarà gravato dal peso di un giudizio sbagliato da parte degli altri e come conseguenza tenderà sempre più a chiudersi nel proprio guscio. Alla base di tutto c'è una scarsa autostima e una forte paura di essere giudicati negativamente. Lo scopo di questo manuale non è scavare nelle motivazioni che ti spingono a non

avere un carattere volitivo bensì a risolvere velocemente, e in soli sette giorni, tutte quelle piccole cose che con il passare del tempo si sono ingigantite senza motivo creandoti conflitti interiori e tensioni.

Non sei l'unico ad esitare davanti all'imprevisto. E' purtroppo una caratteristica sociale che si sta diffondendo a macchia d'olio. Le ragioni risiedono nella società che sta ovunque e ci chiede continuamente reazioni rapide. Reazioni che per chi non è in grado di fornire ci relegano all'istante a posizioni di secondo piano o terzo piano.

La speranza che ognuno di noi ripone quando acquista un manuale si riassume in poche parole: "Speriamo che mi aiuti a migliorare". Ti rispondo subito di sì e ti dimostro subito come faccio ad esserne così sicuro. Recentemente mi sono chiesto quanto dovrei spendere se volessi risolvere la mia ex timidezza rivolgendomi ad un centro specializzato. I corsi si aggirano mediamente sui 300 euro! Senza contare che sono presenti sul territorio nazionale anche delle strutture specializzate che si occupano proprio della timidezza utilizzando nuovissimi farmaci

che mitigano l'apprensione e l'indecisione. Concederai con me che per un corso sulla timidezza sarebbe una cifra veramente troppo alta e che non fornirebbe delle garanzie.

Entreresti in contatto essenzialmente con psicologi che tratterebbero l'argomento da un punto di vista professionale ma ovviamente distaccato. Saprebbero spiegarti nel dettaglio le reazioni chimiche che generano la timidezza e l'indecisione e ti darebbero un mare di indicazioni e consigli da applicare alla tua vita quotidiana.

Torneresti a casa soddisfatto con un bloc-notes pieno di appunti e magari anche una bella dispensa riassuntiva del corso.

Naturalmente se hai frequentato il corso è proprio perché sei insicuro ed è quindi evidente che ti perderesti d'animo al primo dubbio o inconveniente vanificando tempo e soldi investiti. In seguito potresti frequentare un altro corso pensando che il primo non fosse quello giusto per poi ripetere di nuovo la trafila da capo. Un vero disastro per il morale e anche per il povero portafoglio. Questo manuale invece è frutto delle mie esperienze di ex super timido. In passato vicissitudini familiari si sono

concretizzate in continui traslochi da una regione all'altra traghettandomi sulla soglia dei 19 anni con un carattere molto ermetico dal quale sono uscito solo grazie alle mie esperienze e alla forza di volontà.

Come dimostrarti che il mio carattere sia veramente cambiato? Se stai leggendo questo manuale significa che ho dovuto prendere contatti con un editore, che ho dovuto discutere sui contenuti e che ho dovuto riscrivere le parti che non lo convincevano. E poi ho dovuto colloquiare con grafici, redattori, marketing, uffici stampa. Dopo la pubblicazione avrò ricevuto critiche ed elogi.

Avrò ricevuto i commenti di colleghi e di amici che avranno rinunciato alla facile opportunità di battute pungenti. Qualcuno mi avrà anche fermato per strada per parlare del mio libro. Insomma un timido non potrebbe sopportare nemmeno mentalmente tutte queste pressioni! Ti fornirò solo esercizi pratici e semplici che ho provato in prima persona per molti anni! Il tuo impegno e la tua determinazione uniti alle giuste strategie ti faranno ottenere rapidamente grossi risultati. Preparati al cambiamento! Prima di iniziare una preziosa raccomandazione.

La televisione ci ha abituati allo scorrere delle notizie. E' una procedura passiva alla quale ci siamo inconsciamente adeguati.

Le statistiche parlano chiaro. Dalla televisione apprendiamo notizie utili che sono dimenticate nell'arco di 45 secondi perché il nostro cervello si è assuefatto al fiume di informazioni che scorre senza tregua.

Questo non è un video al plasma di ultima generazione, è un manuale! Evidenzia tutte le parti che ti colpiranno profondamente. Se hai dubbi o idee prendine nota! Quando arriverai alla fine del manuale ti assicuro che tornerai a rileggere alcuni brani e le parti evidenziate o annotate ti aiuteranno a identificare subito i punti cruciali. Buona lettura!

## **Giorno 1:**

# **COME OSSERVARE E OTTENERE SENZA AGIRE**

In questa prima parte apprenderai due cose fondamentali. Una di queste è imparare ad osservare. Potrà sembrarti un semplice beneficio periferico ma scoprirai presto che è invece un notevole vantaggio sapere osservare bene. La seconda sezione è dedicata all'introduzione al Metodo per Ottenere dei Risultati senza Agire con il primo esercizio pratico.

Rimarrai stupefatto dalla potenza di questo metodo e potrai anche chiederti quale sia lo strano motivo che ti ha impedito di pensarci prima d'ora (è successo anche a me quando ho scoperto come usarlo in modo proficuo). Partiamo al primo punto: Imparare ad osservare. Pensi che non ci sia differenza tra osservare e guardare? Prova a dirlo ad un astronomo! La chiave di lettura ce la fornisce proprio il suo mestiere e la sua passione per le stelle. C'è una grossa differenza tra il dare uno sguardo a qualcosa

limitandosi a guardarla oppure osservarla per comprenderla veramente. Noi che non siamo astronomi diamo per scontato il cielo solo perchè si trova perennemente sopra le nostre teste. Per chi ha appena comprato un telescopio invece il cielo è un mondo nuovo tutto da scoprire dove troverà pianeti, galassie, stelle e nebulose. Proseguendo nell'esempio del cielo pensa ai meteorologi mentre la terra che calpestiamo è fonte di estremo interesse per geologi e botanici.

Un esercizio pratico. Guardati intorno e conta tutti gli oggetti rossi che vedi. Adesso chiudi gli occhi ed elencali e quando avrai terminato riprendi a leggere.....Fatto? Te li sarai ricordati tutti o quasi tutti. Adesso voglio che tu mi elenchi gli oggetti verdi! Non li sai vero? E' successo che quando ti sei guardato intorno il tuo cervello ha filtrato ciò che vedeva escludendo tutto tranne gli oggetti rossi!

A questo punto avrai compreso che osservare è fondamentale per capire. I bambini guardano, gli adulti osservano. Il problema è che spesso gli adulti si limitano a guardare per pigrizia o più banalmente per disinteresse. Da ora in poi imparerai ad osservare

perché come ti ho già spiegato si può guardare una cosa mille volte senza capirla e invece osservarla un paio di volte e comprenderla a fondo.

**Regola 1: Tutti Guardano ma pochissimi Osservano. Se vuoi migliorare “costantemente” il tuo stato mentale devi educarti ad Osservare.**

Associato al basilare concetto di Osservare troviamo la Tecnica per Ottenere dei Risultati Immediati senza Agire. Infatti il primo blocco mentale per qualsiasi persona è legato al concetto di ”Agire”. Si tratta dei Muri del Pensiero.

Immagina di camminare in strada e vedere improvvisamente un muro che ti sbarra il percorso. Invece di scavalcarlo con vigore ti arrampichi con prudenza e goffaggine. Sbirci dall'altra parte, ci ripensi e scendi senza scavalcarlo, ci ripensi nuovamente e ti arrampichi ma non ti lasci cadere rimanendo appeso perché ti assale il dubbio che non potrai più tornare indietro. Infine decidi di tornare al punto di partenza e cerchi di superare il muro aggirandolo. E se fosse una muraglia cinese? In tutto questo

tempo è aumentato il nervosismo, non è stata presa una decisione definitiva e manca la soluzione. Il paradosso risiede nel fatto che il timido o l'insicuro non è soddisfatto della propria vita ma contemporaneamente teme di abbandonare il suo stile di vita perché è l'unico che conosce e nel quale si muove con sicurezza. Ragionavo anche io così prima di usare le giuste strategie! Con esse e la tua determinazione supererai agevolmente il muro e proseguirai per la tua strada!

Nel mio passato di ex timido i miei amici più cari si sono sentiti in dovere di darmi consigli sui metodi che avrei dovuto adottare per superare la timidezza e “abbattere” i Muri del Pensiero. Adesso capisco che i veri timidi erano loro ma ai tempi ho ascoltato tutti i loro consigli che, pur se elargiti in buona fede, risultavano ovviamente inapplicabili perché troppo semplicistici.

Quello che devi capire è che essere determinati non significa essere aggressivi. Non siamo nella giungla dove regna il più forte. Nel mondo animale chi domina deve necessariamente imporsi con la forza. E deve confermarla perché in caso contrario perderà la leadership a vantaggio del nuovo arrivato che avrà dimostrato

di possederne di più. La televisione e la stampa ci impongono costantemente questo modello. Chi si agita e alza la voce otterrà tutto ciò che vuole. Agli altri resterà solo la scelta di adeguarsi ed obbedire.

E' come remare controcorrente. Perché devi faticare come un pazzo per abbattere il muro quando con le giuste tecniche e la tua volontà puoi scavalcarlo agevolmente?

**Regola 2: Essere un Vincente non equivale a diventare uno schiacciasassi. Essere leale ti consentirà di godere pienamente dei risultati che otterrai.**

Il metodo per Ottenere senza Agire introduce un concetto innovativo. Si può ottenere qualcosa anche senza fare nulla. Pensi di no? Eccoti il primo esempio. Hai un guasto alla macchina. A chi non è mai capitato? E' una fatalità, alcuni la definiscono la legge del caos. In tuo soccorso arrivano i provvidenziali mezzi pubblici. Hai molto tempo prima dell'arrivo del tram e arrivi 10 minuti in anticipo ed è un bene perché il prossimo ripasserà tra un'ora. Ti dirigi alla fermata dove aspettano altre persone e ti

siedi ad attendere sulla panchina leggendo il giornale. Dopo 10 minuti puntuale come un orologio svizzero vedi arrivare il tram. Tu continuando a leggere il giornale lo guardi fermarsi con la coda dell'occhio, si aprono i portelloni, qualcuno scende, altra gente sale, si chiudono i portelloni e il tram riparte verso la prossima fermata.

Hai perso il tram! Eri arrivato in anticipo e la fermata era quella giusta ma non è stato sufficiente. Guardando la scena dal tuo punto di vista è successo questo: non ti sei mosso e lo hai perso. Ma sei proprio sicuro che non sia accaduto qualcos'altro? Ti insegnerò ad osservare gli eventi da una nuova e più attiva prospettiva.

Tanto per cominciare sbarazzati una volta per tutte del concetto che l'immobilità sia sinonimo di staticità. Se vogliamo essere naturalisti ti dirò che se improvvisamente ti immobilizzassi per un minuto intorno a te la terra continuerebbe la sua rotazione dal giorno alla notte pertanto qualcosa succederebbe ugualmente indipendentemente dalla tua volontà. Se invece vogliamo essere tecnologici sappi che se davanti al computer non esegui

nessuna operazione e ti limitassi a guardarlo in realtà il computer starebbe eseguendo centinaia di volte al secondo lo stesso ripetitivo comando. Infatti ogni computer è programmato per intercettare all'istante un tuo pigiare sulla tastiera oppure un tuo movimento sul mouse. Torniamo al tram e ad osservare come la gente ha reagito alla tua apparente staticità:

1) L'autista del tram ti ha visto e avrà pensato che il tram che dovevi prendere fosse quello successivo. In realtà pur sapendo che il prossimo sarebbe passato dopo un'ora ha deciso di non chiederti conferma nonostante fosse cosciente che avrebbe potuto arrecarti un danno con il suo disinteresse.

2) Le persone che attendevano con te avranno pensato che forse ti eri seduto solo per leggere il giornale. O forse poco convinte di questa loro giustificazione avranno pensato che hai perso il tram perché eri distratto e quindi la prossima volta farai leva sulle tue esperienze e sarai più attento.

Come vedi la tua apparente inazione ha generato azioni e decisioni nelle persone che ti circondavano. Da bambini la mente

ha fissato il concetto di “azione = mobilità” e la scuola lo ha definitivamente cristallizzato. Da adulti è difficile riuscire la differenza consciamente. E’ probabile che si percepisca ma pochi riescono ad identificarla ed isolarla. Tra breve lo potrai fare anche tu!

**Regola 3: Il mondo si muove anche se stai immobile. Tutti i giorni ti accade qualcosa anche se ti sembra che non sia successo nulla.**

Tornando al nostro esempio del tram abbiamo capito la differenza tra guardare una scena o osservare la stessa scena con un’apertura mentale molto più ampia. All’inizio di questo Giorno ti ho parlato del metodo per Ottenere Risultati senza Agire. Pensi che sia applicabile all’esempio del tram?

Difficilmente avrai una risposta pronta anche se sono convinto che qualche idea indefinita tu ce l’abbia già proprio perché stai imparando a ragionare con una metodologia nuova. In realtà se fossimo seduti su quella panchina potremmo Ottenere senza

Agire parecchie cose tra cui le prime due che mi sono venute in mente adesso:

1) Chi lo dice che io abbia perso involontariamente il tram?

Ribaltiamo la situazione. In realtà io volevo proprio rimanere fermo in quella posizione perché sono un giornalista di cronaca bianca inviato dalla mia redazione a testare le reazioni delle persone. Sto scrivendo un articolo sulla diffusione

dell'indifferenza della gente nei confronti delle persone che ci circondano.

Devo raccogliere del materiale per il mio articolo e ho pensato di recarmi alla fermata, perdere volontariamente il tram per osservare quante persone si sarebbero preoccupate di avvisarmi e quante invece si sarebbero disinteressate di me. Come vedi ho Ottenuto Senza Agire. Ho raccolto materiale, tornerò in ufficio, scriverò il mio articolo e guadagnerò sulla sua pubblicazione

2) Ancora una volta ti dico chi lo dice che io abbia perso involontariamente il tram? Io volevo rimanere fermo a leggere il giornale perché sono un addetto al controllo qualità della società

Tranvieri. In questi anni le società si sono sempre più sensibilizzate sulla soddisfazione dei propri clienti perché un cliente insoddisfatto lo si perde definitivamente a causa della grossa concorrenza e competitività in tutti i settori. Non è un caso che in tutte le grosse aziende sia comparso il servizio di Customer Care.

Il tranviere non si è curato di me pur essendo cosciente che il prossimo tram sarebbe passato dopo un'ora. Quando ritornerò nel mio ufficio redigerò un rapporto nel quale evidenzierò che nella formazione dei nuovi tranvieri sarà opportuno indicare nuove linee di comportamento che stabiliscano un rapporto meno distaccato con il cliente. Come vedi ancora una volta ho Ottenuto Senza Agire

Sono convinto che rispetto a qualche pagina fa il tuo modo di valutare le situazioni abbia subito un sostanziale cambio di direzione. Prova a ricordare come immaginavi qualche minuto fa la scena del tram e come invece la visualizzi adesso. Per rafforzare il concetto e comprenderlo a fondo eccoti un altro esempio. Ho terminato la pasta e la spesa al supermercato è

programmata tra tre giorni. Devo necessariamente rivolgermi al negozio di alimentari che ho sotto casa. Fa parte di una catena di negozi di gastronomia, non è come andare al centro commerciale ma ho fretta e mi accontento. Entro ma ci sono altre tre persone e attendo pazientemente il mio turno.

Non sono un gran chiacchierone pertanto ti limito a chiedere due pacchi di pasta da un chilo e un vasetto di sugo al pomodoro. Il titolare mi dice quanto devo pagare, metto mano al portafoglio e lo pago. Il titolare apre il registratore di cassa e ripone i soldi senza battere lo scontrino (non ha importanza trattandosi di un piccolo importo e perlopiù non coperto da garanzia come ad esempio un elettrodomestico), ci salutiamo ed esco con i miei acquisti.

Questo esempio ti è già molto chiaro vero? Stai già cominciando a ragionare diversamente. Ti sei immaginato la scena ma non ti sei limitato a guardarla bensì ad osservarla. Stai cercando di capire quale sia la differenza tra quello che è accaduto apparentemente e quello che è accaduto realmente. Probabilmente relativamente a questo esempio hai già capito quali sono le

applicazioni dell' Ottenere senza Agire! Infatti io non sono un semplice acquirente bensì un pubblico ufficiale addetto all'identificazione di potenziali evasori fiscali. Sono entrato in negozio proprio per valutare se il titolare emettesse gli scontrini.

Davanti a me avevo tre persone pertanto ho avuto la possibilità su capire su quattro persone (incluso me stesso) quanto il titolare evadesse le tasse. Uscendo dal negozio non sono tornato a casa bensì in ufficio dove redigerò rapporto su quanto ho appreso. In questo ultimo esempio hai capito nuovamente la differenza tra osservare/guardare e Ottenere senza Agire. Inseriamo una variante. Entro nello stesso negozio che fa parte di una catena gastronomica.

Attendo pazientemente il mio turno senza parlare, compro gli stessi prodotti, pago l'importo dovuto e questa volta il titolare mi stampa lo scontrino (come ha già fatto con tutti gli altri che mi hanno preceduto), ci salutiamo ed esco con i miei acquisti andando a casa. Ottenere senza Agire. Non ho fatto nulla di particolare perché il mio obiettivo era valutare come si comportava il titolare. Infatti appena arrivato a casa mi collego a

internet, apro un sito e compilo un questionario. Sono quello che negli stati uniti è definito un Mystery Shopper. In Italia il mestiere è ancora agli albori ma negli stati uniti è diffusissimo. Le multinazionali affidano il loro marchio a dei gestori locali. Per verificare se svolgono bene il proprio lavoro pagano delle persone comuni per recarsi in negozio, acquistare dei prodotti (che saranno rimborsati), verificare la cortesia e la competenza del titolare, verificare se il titolare crea un rapporto con il cliente oppure si limita alla pura vendita.

In seguito devono collegarsi a dei siti specializzati, compilare dei questionari di valutazione del negozio e sono retribuiti per il tempo dedicato. Ancora una volta la mia apparente inazione ha generato tutta una serie di azioni nella persona che mi ha servito nonostante sembrassi un normalissimo cliente in coda, fermo e silenzioso.

**Regola 4: Non è necessario manifestare un'azione per avere dei risultati. Il Metodo di Ottenere senza Agire insegna a ragionare in base ai Risultati e non alle Azioni.**

Ora che hai appreso l'importanza di osservare e hai compreso che puoi ottenere delle reazioni anche senza che il tuo interlocutore ne sia cosciente passeremo al primo esercizio pratico. Se nell'esempio del tram mi fossi qualificato come giornalista le reazioni di tutti i presenti sarebbero state tutte premeditate. Avrei raccolto del materiale totalmente inutile e non avrei ottenuto niente. Sarebbe come cercare di inchiodare la gelatina al muro. Tutto tempo sprecato.

Ognuno di noi ha quello che io definisco l'Adattamento dell'Attore. Sono pochissime le persone veramente naturali (forse su in isola semideserta ne troveremo una più alta percentuale). Se so di avere di fronte un giornalista cercherò di rendermi interessante, se avvisto un finanziere mi comporterò più correttamente.

La nostra mente identifica la persona che ci troviamo di fronte, associa le sue principali caratteristiche e si modella alle nuove esigenze. Se pensi che non sia vero pensa come ti comporteresti se ti trovassi davanti ad un serial killer. Eviteresti in tutti i modi di farlo irritare! Ecco perché è importante comprendere a fondo il

concetto di Osservare e di Agire. Se sei un timido o un indeciso il tuo interlocutore se ne accorge istantaneamente, la sua mente si adatta immediatamente e i suoi comportamenti rifletteranno gli input inviati dal cervello.

Nella migliore delle ipotesi se si tratta di una persona gentile si sforzerà di non metterti a disagio ottenendo l'effetto contrario. Si adatterà inconsciamente al nuovo comportamento senza la consueta naturalezza che può nascere solo dalle azioni spontanee. Nella peggiore delle ipotesi si sentirà molto più deciso di te e ti tratterà con sufficienza guardandoti dall'alto verso il basso.

In questa ottica imparerai ad osservare come si comportano le persone per potere in seguito applicare le tue strategie “passando sotto al loro radar” riuscendo in sostanza ad Ottenere senza Agire (ma solo apparentemente come hai appena imparato).

Naturalmente se ti avessi fatto questo discorso fin dalle prime righe te ne saresti convinto ma non lo avresti capito e lo scopo di questo manuale sarebbe naufragato prima ancora del varo perché purtroppo comprendere un concetto non equivale ad assimilarlo.

Quindi il prossimo passo sarà mettere in pratica quanto hai assimilato per sfruttarlo a nostro favore. Il primo esercizio pratico imprimerà a fuoco questo concetto nelle tue esperienze. Ci dovrai dedicare solo pochi minuti e, indovina, non dovrai fare niente!

Ancora una volta serve solo la tua volontà e la giusta strategia! Per questo esercizio devi trovare un marciapiede sufficientemente ampio per consentire ad almeno due persone di camminare contemporaneamente e quindi senza l'obbligo di procedere in fila indiana. Non sarà difficile. Poi devi scegliere un momento della giornata in cui non ci deve essere una folla esagerata come nell'ora di punta bensì un po' di gente che cammina. Il tuo scopo? Devi fare in modo che le persone si scansino al tuo passaggio.

Se fossi un “guru della comunicazione” ti direi che per vincere le tue timidezze dovresti aprire il fiume di gente dicendo: “Ho fretta, scusate!” e procedere imperioso verso la folla. Pensi che sia esagerato? Allora non hai mai visto il promo che trasmettono su una tv satellitare dove è pubblicizzato un corso che grazie ad un DVD promette di trasformarti in 24 ore da timido perdente a

un macho schiacciasassi! Il nostro scopo sarà identico ma cerchiamo di attuarlo in un modo più sensato e produttivo. Trova il marciapiede. Devi poi camminare per pochi metri e fermarti esattamente al centro, prendi il cellulare e comincia a scrivere un sms. Mentre lo scrivi rivolgi la testa verso il basso per evitare distrazioni e cammina molto lentamente.

Osserverai con la coda dell'occhio che la gente inizierà a passare al tuo fianco. Apparentemente non stai facendo nulla ma in realtà stai suggerendo alle persone il comportamento da adottare. Nessuno può supporlo ma tu hai un preciso scopo da portare a compimento e lo stai facendo senza la gente se ne renda conto!

Puoi scrivere un sms di questo tipo: “Sto camminando lentamente per la strada, le persone mi vedono e mi aggirano. Le osservo con la coda dell'occhio. Sto mettendo in pratica il metodo di Ottenere Risultati senza Agire e funziona!”. Salva il messaggio nelle bozze (non voglio fartelo inviare a te stesso facendoti spendere soldi inutili). Le probabilità che qualcuno ti chieda di spostarsi sono bassissime. Può trattarsi di un fattorino con un pacco molto ingombrante oppure una mamma con una carrozzina doppia per

gemelli. A me è capitato addirittura che un bambino particolarmente vivace mi venisse quasi addosso e la mamma si è addirittura scusata! Questo esercizio è molto semplice ma dimostra una regola che devi sempre tenere a mente.

Una persona molto determinata è portata ad ottenere quello che vuole grazie ad azioni irruenti che sfociano quasi nella sfida (ricorda l'esempio della giungla). Anche se i media cercano di suggerircelo non è il comportamento corretto perché non dimenticare che una sola scintilla può appiccare il fuoco.

Al contrario una persona timida e insicura non potrà mai comportarsi così perché è contro la sua natura e tenderà a rinunciare a molte cose. Cercherà di omologarsi all'uomo medio per sentirsi parte di un gruppo prestabilito. Anche questo comportamento è sbagliato perché così facendo si annulla progressivamente la propria personalità.

Una persona che si pone a metà tra le due precedenti figure è colui che ottiene ciò che si è prefissato senza esporsi in prima

persona (massimo risultato con il minimo sforzo) e, cosa molto importante, senza sfruttare o mortificare gli altri.

**Regola 5: Anche se un comportamento è adottato dalla maggioranza non significa che sia la via migliore. Il metodo di Ottenere senza Agire ti suggerisce Soluzioni più pratiche.**

In questo primo giorno hai svolto un lavoro di capitale importanza perché hai dovuto capire ed assimilare un concetto nuovo. Metti subito in pratica l'esercizio dell'sms! Oggi devi limitarti a questo senza farti assalire dalla voglia di leggere subito il Giorno successivo. Se fai fatica usa l'immagine mentale dei puzzle.

In ognuna delle mie sette lezioni immagina di ottenere un semplice puzzle da 30 pezzi. Lo completerai velocemente perché è composto da pochi pezzi e lo comprenderai a fondo perché è semplice ed efficace. Al termine di ogni puzzle ti rimarrà la sensazione piacevole del completamento senza fatica e stress. Ma se non rispetterai i tempi e leggerai il libro tutto di un fiato ti

ritroverai con 210 pezzi con i quali dovrai completare 7 puzzle contemporaneamente! Non è la stessa cosa vero?

Rispetta i tempi e approfittane per caricarti mentalmente godendo dei cambiamenti e assaporando i prossimi capitoli dove scoprirai ricchi esercizi pratici!

*Riepilogo del Giorno 1:*

Regola 1: Tutti Guardano ma pochissimi Osservano. Se vuoi migliorare “costantemente” il tuo stato mentale devi educarti ad Osservare.

Regola 2: Essere un Vincente non equivale a diventare uno schiacciasassi. Essere leale ti consentirà di godere pienamente dei risultati che otterrai.

Regola 3: Il mondo si muove anche se stai immobile. Tutti i giorni ti accade qualcosa anche se ti sembra che non sia successo nulla.

Regola 4: Non è necessario manifestare un’azione per avere dei risultati. Il Metodo Ottenere senza Agire insegna a ragionare in base ai Risultati e non alle Azioni.

Regola 5: Anche se un comportamento è adottato dalla maggioranza non significa che sia la via migliore. Il metodo di Ottenere senza Agire ti suggerisce Soluzioni più pratiche.

Esercizi: Fai subito la prova del cellulare. Non è sufficiente che tu abbia capito il concetto. Lo devi anche mettere in pratica!

**FABIO GALETTO**

**Capitolo 1 estratto da:**

**DA TIMIDO A VINCENTE**



**Guida Pratica per Eliminare  
le Insicurezze Quotidiane**