

BUR
Rizzoli

Dello stesso autore in **BUR**
Rizzoli

Come parlare in pubblico e convincere gli altri

Come vincere lo stress e cominciare a vivere

DALE CARNEGIE

COME TRATTARE GLI ALTRI
E FARSELI AMICI

Pubblicato per



da Mondadori Libri S.p.A.
Proprietà letteraria riservata
© 2026 Mondadori Libri S.p.A., Milano

ISBN 978-88-17-19864-6

Titolo originale dell'opera:
How to Win Friends and Influence People


Traduzione di
Elena Cantoni

Prima edizione BUR Saggi: gennaio 2026

Seguici su:

www.rizzolilibri.it

 [/RizzoliLibri](https://www.facebook.com/RizzoliLibri)

 [@rizzolilibri](https://twitter.com/rizzolilibri)

 [@rizzolilibri](https://www.instagram.com/rizzolilibri)

A proposito di Dale Carnegie

Scrittore e conferenziere, sviluppatore di celebri corsi di formazione personale, commerciale e aziendale, nonché di tecniche per migliorare i rapporti interpersonali e la capacità di parlare in pubblico, Dale Carnegie era un povero ragazzo di campagna, figlio secondogenito di James William Carnegie e Amanda Elizabeth Harbison, nato nel 1888 a Maryville, nel Missouri. Da ragazzo doveva svegliarsi ogni mattina alle quattro per mungere le mucche, e ciononostante riuscì a diplomarsi allo State Teacher's College di Warrensburg.

Il suo primo impiego dopo il college fu la vendita di corsi per corrispondenza agli allevatori, poi di bacon, sapone e lardo per la Armour & Company.

Abbandonò le vendite nel 1911. Aveva messo da parte cinquecento dollari sognando di diventare un conferenziere della Chautauqua Institution, invece finì per frequentare la American Academy of Dramatic Arts di New York. Non ebbe grande successo come attore, e si ritrovò disoccupato e pressoché spiantato. Viveva in un ostello della YMCA quando gli venne l'idea di offrire corsi per imparare a parlare in pubblico. L'iniziativa riscosse un successo istantaneo, con un numero di iscritti tale da esaurire tutto il suo materiale

didattico già alla prima sessione. Carnegie aveva suggerito agli studenti di parlare di «qualcosa che vi fa arrabbiare», scoprendo che la tecnica li rendeva capaci di esprimersi senza timori davanti agli altri. Nacque così nel 1912 il *Dale Carnegie Course*.

Entro il 1914, rispondendo alla vasta domanda dell'americano medio di acquisire maggiore sicurezza in se stesso, quella somma di cinquecento dollari costata tanti sacrifici da ragazzo la guadagnava ogni settimana. Nel 1916 poté permettersi di affittare Carnegie Hall, per dare conferenze a una sala stipata.

Public Speaking: A Practical Course for Business Men (1926) [Parlare in pubblico. Corso pratico per uomini d'affari] è la prima raccolta dei suoi scritti, ribattezzata nel 1932 *Public Speaking and Influencing Men in Business* [Parlare in pubblico e convincere gli altri negli affari].

Pubblicato per la prima volta nel 1936 dall'editore Simon & Schuster, *How to Win Friends and Influence People* [tradotto in Italia da Bompiani con il titolo *Come trattare gli altri e farseli amici*] fu un bestseller istantaneo, e il suo libro più celebre. Con i suoi consigli pratici per avere successo nella vita privata e professionale, questo volume in quattro parti è uno strumento usato nel *Dale Carnegie Training*.

Al momento della scomparsa di Carnegie, il libro aveva venduto cinque milioni di copie ed era stato tradotto in trentuno lingue.

Durante la Prima guerra mondiale, Carnegie servì nell'esercito americano. Nel 1931 divorziò dalla prima moglie e nel 1944 sposò Dorothy Price Vanderpool. Morì nel 1955, a sessantasei anni, nella sua casa di Forest Hills (Stato di New York), ed è sepolto nel cimitero di Belton, a Cass County, nel Missouri.

Prefazione.

Come è stato scritto questo libro e perché

Nei primi trentacinque anni del Ventesimo secolo, le case editrici americane hanno pubblicato oltre duecentomila libri diversi. In larga parte sono di una noia mortale, e molti hanno fatto fiasco sul mercato. «Molti» non è la parola giusta. Il presidente di una delle più grandi case editrici al mondo mi ha confessato che, dopo settantacinque anni di esperienza nel settore, di ogni otto libri del suo catalogo, sette non rientrano dei costi di produzione.

Dunque, cosa mi è venuto in mente di scriverne un altro? E adesso che l'ho scritto, perché voi dovreste spendere tempo a leggerlo?

Entrambe domande legittime alle quali cercherò di dare una risposta.

Fin dal 1912, tengo corsi per professionisti e uomini e donne d'affari a New York. All'inizio mi occupavo solo dell'arte di parlare in pubblico – corsi in cui gli adulti imparavano a improvvisare e a esprimersi con maggiore chiarezza, efficacia e disinvoltura, sia nei colloqui di lavoro sia davanti a gruppi di persone.

Ma con il passare del tempo, mi resi conto che, per quanto urgente la necessità di apprendere una comunicazione

efficace in pubblico, ancora più impellente era una buona formazione nell'arte sottile di andare d'accordo con gli altri nelle situazioni quotidiane, sia lavorative sia sociali.

Capii anche che io stesso ero molto carente in quell'ambito. Quando ripenso a quegli anni, resto allibito della mia frequente mancanza di delicatezza e comprensione. Quanto avrei voluto che qualcuno mi avesse messo a disposizione un libro come questo vent'anni fa! Ne avrei tratto un beneficio incalcolabile.

Trattare con le persone è probabilmente il compito più difficile che dovrete mai affrontare, soprattutto nel campo degli affari. Ma il problema vi riguarda anche se siete una casalinga, un architetto o un ingegnere. Una ricerca condotta alcuni anni fa sotto l'egida della Carnegie Foundation for the Advancement of Teaching ha fatto una scoperta di grande importanza e impatto – in seguito confermata da altri studi condotti dal Carnegie Institute of Technology. Questi studi hanno rivelato che, persino in settori tecnici come l'ingegneria, solo il 15 per cento circa del successo finanziario di un individuo dipende dalle sue competenze tecniche, contro l'85 per cento che invece dipende dalle sue competenze nell'ingegneria umana: dalla personalità e dalle capacità di leadership.

Per molti anni di seguito ho tenuto corsi all'Engineers' Club di Philadelphia, e anche alla sede newyorkese dell'Institute of Electrical Engineers. Qualcosa come millecinquecento ingegneri hanno frequentato le mie lezioni. Si rivolgevano a me perché, dopo anni di osservazione ed esperienza, avevano capito che spesso gli ingegneri pagati meglio non sono quelli che ne sanno di più in fatto di ingegneria. La mera competenza tecnica – in ingegneria, contabilità, architettura o in qualsiasi altra professione –

rischia di fruttare solo uno stipendio di modesta entità, ma chi sa aggiungere alle conoscenze tecniche la capacità di esprimersi, di assumere la leadership e di suscitare l'entusiasmo degli altri, quella persona sì che ha un potenziale più alto in termini di remunerazione.

All'apice della sua carriera, John D. Rockefeller disse che «la capacità di trattare con le persone è un bene acquistabile quanto lo zucchero o il caffè». «E come datore di lavoro» aggiunse «io pago quella capacità più di qualsiasi altra sotto il sole.»

Si penserebbe che tutti i college del Paese offrano corsi per sviluppare la competenza più pagata sotto il sole, giusto? Ma se esiste un college che insegna anche un solo corso pratico e sensato di quel tipo destinato agli adulti, finora è sfuggito alla mia attenzione.

L'University of Chicago e la United Y.M.C.A. Schools condussero un sondaggio per determinare cosa gli adulti fossero interessati a studiare.

Il sondaggio costò 25.000 dollari e richiese due anni di tempo. La sua ultima fase si tenne a Meriden, nel Connecticut, scelta in quanto campione tipico delle cittadine americane. A tutti gli adulti di Meriden fu somministrato un dettagliato questionario, con 156 di domande come: «Che tipo di lavoro o professione svolgi?», «Qual è il tuo livello di istruzione?», «Come passi il tempo libero?», «Qual è il tuo reddito annuo?», «Quali sono i tuoi hobby? Le tue ambizioni? I tuoi problemi?», «Quali materie saresti soprattutto interessato a studiare?» e così via. Il sondaggio rivelò che la preoccupazione principale degli adulti è la salute, e la seconda le altre persone: come capirle e andarci d'accordo, come rendersi simpatici, come conquistarle al nostro modo di pensare.

Perciò il comitato che aveva lanciato il sondaggio decise di offrire un corso di formazione agli adulti di Meriden. Si impegnò a fondo a cercare un manuale pratico sull'argomento – senza trovarne neanche uno – e infine si rivolse a una delle più accreditate autorità mondiali sulla formazione degli adulti, chiedendo se fosse a conoscenza di un libro adatto alla bisogna. «No» rispose il luminare, «so cosa vogliono quegli adulti. Ma il libro di cui hanno bisogno non è ancora stato scritto.»

Io sapevo per esperienza che aveva ragione, perché a mia volta, per anni, avevo cercato invano un manuale pratico ed efficace sui rapporti umani.

Dato che non ne esistevano, ho pensato di scriverne uno io stesso, da usare nei miei corsi. Ed eccolo qui. Spero che vi piaccia.

Nella fase di preparazione, ho letto tutto ciò che sono riuscito a scovare sull'argomento – dagli editoriali agli articoli di giornale, dai verbali dei processi nei tribunali dei minori e della famiglia alle opere di filosofi antichi e psicologi moderni. In aggiunta, ho assunto un ricercatore professionista che ha trascorso un anno e mezzo in varie biblioteche, leggendo tutto ciò che a me poteva essere sfuggito, consultando tomi eruditi di psicologia, passando al setaccio centinaia riviste e studiando innumerevoli biografie per scoprire in che modo i grandi leader di ogni epoca si relazionavano al prossimo. Io e il mio ricercatore abbiamo letto le vite delle personalità più influenti della storia, da Giulio Cesare a Thomas Edison, e le abbiamo studiate a fondo. Solo di Theodore Roosevelt abbiamo letto più di cento biografie. Eravamo decisi a dedicare tutto il tempo, i soldi e le energie necessari a distillare ogni e qualsiasi idea fosse mai stata escogitata nel corso della storia per farsi amico il prossimo e influire sugli altri.