

Dall'autore bestseller

# Dale Carnegie

# Come vincere lo stress e iniziare a vivere



BUR  
Rizzoli

*Dello stesso autore in* **BUR**  
Rizzoli

Come parlare in pubblico e convincere gli altri  
Come trattare gli altri e farseli amici

DALE CARNEGIE

COME VINCERE LO STRESS  
E COMINCIARE A VIVERE

BUR  
Rizzoli saggi

Pubblicato per



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

ISBN 978-88-17-19865-3

Titolo originale dell'opera:  
*How to Stop Worrying and Start Living*

Traduzione di Elena Cantoni

Prima edizione BUR Saggi: gennaio 2026

*Seguici su:*

*Questo libro è dedicato a un uomo che non ha bisogno di leggerlo: Lowell Thomas.*



## Prefazione

Come è stato scritto questo libro e perché

Nel 1909 ero uno dei giovani più infelici di New York. Camavo vendendo camion e non avevo idea di come funzionasse il motore di un camion. Peggio ancora, non mi interessava impararlo. Detestavo il mio lavoro. Detestavo vivere in una squallida stanza ammobiliata sulla Ventiseiesima Ovest, e condividerla con gli scarafaggi. Ricordo ancora che tenevo le cravatte appese a un gancio sul muro, e ogni mattina, quando tendevo una mano per prenderne una, gli scarafaggi schizzavano in ogni direzione. Detestavo dover mangiare in bettole luride, probabilmente infestate a loro volta di scarafaggi.

Ogni sera tornavo nella mia stanza vuota con un tremendo mal di testa – un mal di testa alimentato da delusione, ansia, amarezza e rivolta. Mi ribellavo perché i sogni che avevo nutrito ai tempi del college si erano tramutati in incubi. Era questa la vita? Era questa la magnifica avventura che avevo tanto smaniato di cominciare? Tutto qui ciò che il futuro aveva in serbo per me: un lavoro che odiavo, la convivenza con gli scarafaggi, pasti ignobili nelle bettole, senza la minima prospettiva di un cambiamento all’orizzonte? Avevo un bisogno disperato di tempo, tempo per leggere e per scrivere i libri sognati da studente.

Sapevo di avere tutto da guadagnare e niente da perdere licenziandomi da un lavoro che detestavo. Non mi interessava fare tanti soldi: quel che volevo era vivere, il più possibile. In breve, ero giunto a un Rubicone – il momento di decisione che attende quasi tutti i giovani quando iniziano la vita adulta. Così presi la mia decisione, e quella decisione mi ha rivoluzionato la vita. Ha reso gli ultimi trentacinque anni più felici e gratificanti delle mie più utopiche aspettative.

La decisione fu questa: avrei abbandonato un lavoro che mi disgustava e, avendo studiato per quattro anni allo State Teachers' College di Warrensburg, in Missouri, preparandomi a diventare insegnante, mi sarei mantenuto tenendo corsi per adulti alle scuole serali. In questo modo durante il giorno avrei avuto tutto il tempo di leggere, preparare le lezioni, scrivere romanzi e racconti. Volevo «vivere per scrivere e scrivere per vivere».

Ma quale materia avrei insegnato? Ripensando al college e alla preparazione che mi aveva offerto, mi resi conto che la formazione e l'addestramento che avevo ricevuto nell'arte di parlare in pubblico si erano rivelati più utili sul lavoro – e nella vita – di qualsiasi altra materia. Come mai? Perché avevano spazzato via la mia timidezza e mancanza di autostima, infondendomi il coraggio e la sicurezza di trattare con le persone. E mi avevano anche insegnato che la leadership tende a gravitare verso chi sa alzarsi in piedi e dire ciò che pensa.

Feci domanda per una cattedra di arte oratoria ai corsi per adulti sia della Columbia University sia della New York University, ma entrambi quegli atenei decisero che se la cavavano benissimo anche senza di me.

Al tempo fu una delusione, ma oggi ringrazio Dio di quel rifiuto, perché cominciai a insegnare ai corsi serali della

Y.M.C.A., dove le mie lezioni dovevano produrre risultati concreti, e in fretta anche. Che sfida! Perché quegli adulti non frequentavano i miei corsi per ottenere un diploma o acquisire prestigio sociale, il loro movente era uno e uno soltanto: volevano risolvere i loro problemi. Gli impiegati volevano imparare a dire la loro alle riunioni senza svenire di spavento. I rappresentanti a fare visita a un cliente difficile senza trovarsi a girare tre volte intorno all'isolato per racimolare il coraggio. Tutti volevano sviluppare disinvoltura e sicurezza. Volevano fare strada. Volevano guadagnare più soldi per le loro famiglie. E poiché pagavano la retta a rate – e smettevano di pagarla se non vedevano risultati – e io non percepivo uno stipendio fisso, ma una percentuale sulle rette, le mie dovevano essere lezioni pratiche, o avrei finito per saltare i pasti.

Al tempo mi sembrava una limitazione, ma oggi so che le condizioni del mio impiego lo tramutarono in un apprendistato vitale. Dovevo *motivare* i miei studenti; aiutarli a *risolvere i loro problemi*; e rendere *ogni lezione così stimolante da indurli a tornare alla successiva*.

Era un lavoro entusiasmante, lo adoravo. E restai sbalordito dalla rapidità con cui quei lavoratori svilupparono sicurezza, aggiudicandosi promozioni e salari più alti. Il successo del mio corso stava superando le mie speranze più ottimistiche. Nel giro di tre cicli di lezioni, la Y.M.C.A., che all'inizio si era rifiutata di riconoscermi un salario di cinque dollari a sera, me ne pagava trenta come quota sulle rette. Cominciai insegnando solo a parlare in pubblico ma, con il passare degli anni, mi resi conto che a quegli adulti serviva anche la capacità di andare d'accordo con gli altri e influire sul loro comportamento. Non avendo trovato un libro di testo adeguato sui rapporti interpersonali, ne scrissi uno io