

Dall'autore bestseller

Dale Carnegie Come parlare in pubblico e convincere gli altri



BUR
Rizzoli

Dello stesso autore in BUR
Rizzoli

Come trattare gli altri e farseli amici
Come vincere lo stress e cominciare a vivere

DALE CARNEGIE

COME PARLARE IN PUBBLICO
E CONVINCERE GLI ALTRI

Pubblicato per



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

ISBN 978-88-17-19866-0

Titolo originale dell'opera:
The Quick & Easy Way to Effective Speaking


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)

Introduzione

Dale Carnegie lanciò il suo primo corso su come parlare in pubblico nel 1912, alla sede della Y.M.C.A. nella Centoventicinquesima Strada di New York. A quel tempo la capacità di parlare in pubblico era considerata un'arte, non una competenza, e l'insegnamento puntava a formare retori e giganti del podio. A un normale uomo d'affari o professionista il cui obiettivo fosse imparare a esprimersi con maggiore disinvoltura e sicurezza all'interno della sua sfera non interessava investire tempo e denaro per studiare la fonetica, la dizione, le regole della retorica e una gestualità teatrale. I corsi di Dale Carnegie sulla persuasività registrarono un successo immediato perché offrivano a queste persone risultati ben più concreti e immediati. Dale trattava il discorso pubblico non come un'arte che richiedesse talenti o predisposizioni particolari, ma come una competenza che qualsiasi persona di media intelligenza poteva acquisire e perfezionare.

Oggi i suoi corsi sono diffusi in tutto il mondo e la validità della loro premessa è attestata dai risultati di migliaia di studenti ovunque sul pianeta, uomini e donne di ogni estrazione e professione che hanno migliorato in

modo sensibile la loro capacità di esprimersi e di risultare convincenti.

Il libro di testo che Dale Carnegie scrisse per i suoi corsi, *Public speaking and influencing men in business*, ebbe più di cinquanta ristampe e fu tradotto in undici lingue e rivisto più volte dall'autore, per rispecchiare l'accrescersi delle sue conoscenze e della sua esperienza. Il numero di persone che usavano il suo libro ogni anno superava quello di tutte le matricole americane iscritte alle università principali messe insieme.

La quarta edizione riveduta del libro si basa sugli appunti e i concetti sviluppati da mio marito. Solo il titolo è stato scelto da lui, perché la morte gli ha impedito di proseguire il suo lavoro. Io mi sono impegnata a tenere sempre a mente la sua filosofia di base, e cioè che parlare in pubblico è ben più che «dire qualche parola» a una platea: è un'espressione della personalità umana.

In un certo senso, tutte le attività che svolgiamo nella nostra quotidianità si possono intendere come una sorta di comunicazione, ma è la parola a distinguere gli umani dalle altre forme di vita. Di tutto il regno animale, soltanto noi abbiamo il dono della comunicazione verbale, ed è attraverso la qualità del nostro discorso che esprimiamo al meglio la nostra individualità, la nostra essenza. Quando il nervosismo, la timidezza o la confusione mentale ci impediscono di esprimere con chiarezza il nostro pensiero, la nostra intera personalità si trova bloccata, offuscata e fraintesa.

Il successo sul lavoro, nella società e nei rapporti interpersonali dipende moltissimo dalla capacità di comunicare efficacemente le nostre aspirazioni e convinzioni. E oggi, in un'atmosfera di tensioni internazionali, di paura e insicurezza, abbiamo bisogno più che mai di tenere aperti i canali di

comunicazione tra le persone. La mia speranza è che *Come parlare in pubblico e convincere gli altri* si dimostri utile in tutti questi ambiti, sia per chi desidera semplicemente operare in modo più sciolto e sicuro nelle sue attività pratiche sia per chi ricerchi una più piena espressione di sé e una realizzazione personale più profonda.

Dorothy Carnegie

COME PARLARE IN PUBBLICO
E CONVINCERE GLI ALTRI