



READTREPNEUR  
WORLD'S BEST BOOK SUMMARIES



# COMPENDIO DI



COME CONQUISTARE  
**AMICI**

E INFLUENZARE LE PERSONE

READTREPNEUR PUBLISHING

**Readtrepreneur Publishing**  
**Compendio Di "Come Conquistare  
Amici E Influenzare Le Persone"**

# Содержание

Note legali e liberatoria	5
Il libro in uno sguardo	7
Prefazione	10
Come è stato scritto questo libro e perché	12
Nove suggerimenti su come ottenere il massimo da questo libro	16
PRIMA PARTE:	17
Конец ознакомительного фрагмента.	21

Compendio di  
Come conquistare amici e  
influenzare le persone  
di Dale Carnegie

Orgogliosamente offerto da:

Readtrepreneur Publishing

Tradotto da Fatima Immacolata Pretta

Pubblicato da Tektime

Testo Copyright © 2020 - Readtrepreneur

Tutti i diritti riservati. Nessuna parte di questa guida può essere riprodotta in qualsiasi forma senza autorizzazione scritta dell'editore, tranne nel caso di brevi citazioni incorporate in articoli o recensioni critici.

# Note legali e liberatoria

Le informazioni contenute in questo libro non sono progettate per sostituire nessuna forma di medicina o consulenza medica professionale ma sono state fornite esclusivamente a scopo educativo e di intrattenimento.

Le informazioni di questo libro sono state raccolte da fonti ritenute affidabili a seconda delle conoscenze dell'autore; tuttavia, l'autore non può garantirne l'accuratezza e la validità e non può essere ritenuto responsabile per eventuali errori o omissioni. Vengono periodicamente apportate modifiche a questo libro. È necessario consultare il proprio medico o ottenere una consulenza medica professionale prima di utilizzare uno qualsiasi dei rimedi suggeriti, tecniche o informazioni in questo libro. Le immagini utilizzate in questo libro non sono le stesse di quelle del libro reale. Questa è un'entità totalmente separata e diversa da quella del libro originale intitolato: "John Adams"

Quando si utilizzano le informazioni contenute in questo libro, l'utente accetta di non dare colpe all'Autore da e contro eventuali danni, costi e spese, comprese eventuali spese legali potenzialmente derivanti dall'applicazione di una qualsiasi delle informazioni fornite da questa guida. La presente nota legale si applica a qualsiasi danno o lesione causati dall'uso e dall'applicazione, direttamente o indirettamente, di qualsiasi consiglio o informazione presentata, sia per violazione del

contratto, illecito, negligenza, lesioni personali, intenti penali o in qualsiasi altra causa di azione .

Preso atto di tutti i rischi legati all'uso delle informazioni presentate in questo libro potrebbe essere necessario consultare un medico professionista al fine di assicurarsi che sia in grado e in buona salute abbastanza per partecipare a questo programma.

Indice

Prefazione

Come è stato scritto questo libro - e perché

Nove suggerimenti su come ottenere il massimo da questo libro

**PARTE PRIMA:**

Tecniche fondamentali nella gestione delle persone

**PARTE SECONDA:**

Sei modi per rendere le persone come te

**PARTE TERZA:**

Come conquistare le persone secondo il tuo modo di pensare

**PARTE QUARTA:**

Sii un leader

Un aiuto per la distinzione

Informazioni su Dale Carnegie Training

conclusione

**BONUS GRATUITI**

# Il libro in uno sguardo

Il capolavoro di Dale Carnegie *Come conquistare amici e influenza Le persone* porta i lettori a una dimensione superiore dell'apprendimento. Il suo modo di raccontare una storia stimola l'immaginazione e consente ai lettori di vivere in modo vivido i suoi aneddoti e storie con un eccellente profitto: le lezioni gratificanti della vita.

Leggere il libro farà molto di più che insegnarti come conquistare amici e influenzare le persone; è garantito che cambierai il modo di vedere tutto. Ti farà mettere in discussione l'esperienza della tua vita e rivedere come gestisci le situazioni. I suggerimenti e le lezioni di Carnegie ti forniranno consigli inestimabili che vanno oltre i tipici libri di auto-aiuto che sono prevalenti al giorno d'oggi.

Nonostante sia stato pubblicato negli anni '30, i contenuti del libro rimangono preziosi per il lettore moderno. Con lezioni senza tempo che ci insegnano la vita e come affrontare il comportamento umano, iniziamo a trasformarci in leader migliori e, soprattutto, individui migliori.

Il libro è diviso in quattro parti che sono poi suddivise in varie sottosezioni sotto forma di suggerimenti e metodi per fare le cose. Per darti un'idea di cosa aspettarti da ogni parte, ecco una rapida occhiata a ciò che offre il libro:

1) **PARTE PRIMA** | Tecniche fondamentali nel maneggiare

le persone - La prima parte del libro stabilisce i principi fondamentali all'opera nella teoria del comportamento umano di Carnegie. Molti suggerimenti della prima parte ti insegneranno come trattare con le persone, anche i tipi più difficili; imparerai come esprimere critiche senza provocare malesseri dall'altra persona.

2) **PARTE SECONDA** | Sei modi per rendere le persone come te - La seconda parte del libro parla del prossimo passo per migliorare il modo in cui gestisci le persone. Funziona partendo dal presupposto che non puoi essere bravo a gestire le persone se alle persone non piaci davvero. Questa parte del libro ti insegnerà la sincerità e come essere una brava persona in generale.

3) **PARTE TERZA** | Come conquistare le persone secondo il tuo modo di pensare - La terza parte del libro adotta un approccio diverso per convincere le persone al tuo fianco. Si avvale dell'intima conoscenza di Carnegie sul comportamento umano, sul modo in cui rispondiamo a diverse situazioni e su come modellare tale risposta verso il risultato desiderato.

4) **PARTE QUARTA** | Essere leader: come cambiare le persone senza offendersi o suscitare risentimento - L'ultima sezione del libro fa uso dei principi discussi nei capitoli precedenti. Cerca di far comprendere ai lettori i tratti dell'essere un buon leader e di come condurre le persone verso il bene senza suscitare risentimento e distruggere gli incentivi per migliorare.

Dopo aver letto questo libro, puoi aspettarti di saperne di più sulla gestione delle persone nelle situazioni più difficili. Ancora

più importante, questo libro offre ai lettori come insegnare a diventare leader efficaci che incoraggiano i colleghi e i dipendenti invece di lanciare critiche - un leader efficace che dà l'esempio invece di dare ordini; un leader efficace che ispira invece di incitare alla paura.

# Prefazione

Nella prefazione del 1981 del capolavoro più venduto di Dale Carnegie, *How to Win Friends and Influence People*, sua moglie Dorothy Carnegie racconta la storia di come il libro è stato messo in luce e ha preso d'assalto il paese quando è stato pubblicato per la prima volta nel 1937. Durante la sua prima pubblicazione, sia Dale Carnegie che il suo team di editori sono rimasti sorpresi dalla calorosa accoglienza in tutto il paese. La prima edizione del libro è stata riprodotta solo per una modesta cinquemila copie, quindi hanno dovuto ripubblicare a causa della crescente domanda pubblica.

Secondo la signora Carnegie, il libro di Dale occupava in quel momento uno spazio fondamentale nelle condizioni socio-economiche. Solo pochi anni dopo la Grande Depressione degli anni '30, il libro di Dale era letto in America e oltre, essendo stato tradotto in centinaia di lingue e citato in vari contesti e opere letterarie dell'epoca.

Dorothy sollevò ulteriormente la domanda: se il libro di Dale era davvero già un successo, perché rivederlo per un'altra edizione? Spiega quindi come Dale stesso ha costantemente rivisto il suo lavoro per tutta la vita. Come conquistare amici e influenza Le persone sono state originariamente scritte come un libro di testo per guidare gli studenti nei corsi di Dale nel parlare efficacemente e relazioni umane. Fino alla sua morte

nel 1955, la sua costante spinta a migliorare la sua arte portò a edizioni sempre più riviste del libro al fine di tenere il passo con le mutevoli esigenze.

Come nelle precedenti edizioni, lo scopo di questa revisione è quindi, secondo la signora Carnegie, di ricalibrare il libro e renderlo adatto alle esigenze di un lettore moderno senza modificarne il contenuto. Ha anche menzionato come il linguaggio degli anni '30 fosse ancora intatto in questa edizione e ha aggiunto alcuni esempi contemporanei al fine di renderlo più correlabile al lettore di oggi.

A tutti gli effetti, *How to Win Friends and Influence People*, anche in questa edizione rivista del libro, risuona ancora con la voce e lo stile di narrazione di Dale Carnegie. Dorothy termina la prefazione ricordando ai lettori che l'edizione rivista è stata scritta nello spirito di "affinare e lucidare uno strumento finemente realizzato".

# **Come è stato scritto questo libro e perché**

In questo capitolo del libro, Dale Carnegie parla per la prima volta ai suoi lettori, iniziando con un aneddoto dei primi del 1900. Dale racconta la storia delle case editrici di allora che continuavano a pubblicare libri che non guadagnavano molto. Questo lo ha portato alla domanda: perché mai dovrebbe pensare di pubblicare un altro libro quando c'era già una tendenza in calo nelle vendite di libri in quel momento?

Dale risponde a questa domanda con l'ennesimo aneddoto che racconta la sua storia quando stava ancora insegnando corsi di conversazione efficaci per i professionisti di New York. Al culmine del suo insegnamento, si rese conto di quanto i suoi studenti avessero bisogno non solo di imparare a parlare in modo efficace, ma anche dell'arte di relazioni efficaci con altre persone - di stare in piedi e parlare con equilibrio non solo nelle interviste di lavoro, ma anche in vari altri contesti. Guardando indietro, Dale si rese conto che aveva anche bisogno di un libro come questo, e se fosse stato pubblicato in precedenza, sarebbe stata una risorsa preziosa.

Ha anche menzionato un paio di studi condotti presso la Carnegie Foundation for the Advancement of Teaching e il Carnegie Institute of Technology che suggeriscono che il 15%

del successo finanziario di una persona può essere attribuito al know-how tecnico, mentre l'85% è determinato dalla capacità di una persona di quella che lui chiamava "ingegneria umana" o l'abilità di relazionarsi e guidare le persone. Questo è stato un punto che ha sottolineato in questa sezione - di come il successo è fondamentalmente determinato dalle abilità sociali di una persona. Carnegie ha inoltre spiegato come questa stessa idea sia diventata la sua forza trainante nello scrivere *Come conquistare amici e influenzare le persone*, proprio perché all'epoca non esisteva un libro del genere sulle relazioni umane.

Nei prossimi paragrafi di questo capitolo, Dale porta i suoi lettori a un'altra ricerca aneddotica nel rispondere alla domanda su come è stato scritto il libro. Racconta la storia di come ha commissionato l'aiuto degli altri alla ricerca di come le persone di maggior successo e i grandi leader del mondo hanno a che fare con le persone e che tipo di lezioni si possono trarre da queste storie. Dalla scarsità di ricerche, informazioni non ordinate e innumerevoli biografie di uomini e donne di successo è nata la prima bozza del suo discorso "*Come conquistare amici e influenzare le persone*". All'inizio, il discorso era un'idea che si è trasformata in una lezione e si è estesa a un'ora e trenta minuti. Dale teneva questa lezione ogni stagione agli studenti iscritti al Carnegie Institute.

Come una delle poche guide di successo all'auto-miglioramento, Dale ha fatto in modo che i suoi studenti riflettessero su come la lezione li aveva aiutati a migliorare. In

un certo senso, Dale ha creato il suo laboratorio di relazioni umane. Attraverso la pratica continua e il feedback dei suoi studenti, il libro è emerso dalle esperienze di migliaia di studenti e professionisti che hanno preso parte alle lezioni.

Le prime iterazioni del libro hanno preso la forma di regole scritte su carte che sono state poi pubblicate sul muro. Questo si è evoluto in un opuscolo, poi in una serie di opuscoli, per tutto il tempo costantemente rivisto e ampliato in termini di argomenti che cercava di comprendere. Quindici anni dopo, tutte le ricerche, gli appunti delle lezioni, i volantini e gli opuscoli si sono finalmente riuniti in un libro destinato a diventare un bestseller internazionale.

Sulla questione del perché il libro è stato scritto, Dale estrapola ulteriormente citando esempi di come i suoi anni di lezioni hanno cambiato la vita di molti. Prendiamo ad esempio un imprenditore che ha assistito alla sua lezione nel corso della giornata. L'uomo aveva una piccola impresa con 314 lavoratori e, per anni e anni, ha interagito con i suoi dipendenti attraverso continue critiche e condanne senza un pensiero di rimorso o un pizzico di incoraggiamento.

Dopo aver seguito il corso di Carnegie, ha preso una brusca svolta nel modo in cui interagiva con i suoi dipendenti. Ciò ha portato a un drammatico cambiamento nel modo in cui le persone interagivano anche con lui: i suoi dipendenti hanno iniziato a salutarlo la mattina e hanno iniziato a rivolgersi a lui in base al nome. Questo studente ha avuto più successo

nella sua attività poiché ha ottenuto maggiori profitti ed è stato infinitamente più felice di prima. Carnegie conclude quindi che molti altri hanno vissuto questo stesso viaggio di maggiore crescita personale e sorprendente successo finanziario.

Scritto nel 1936, questo capitolo introduttivo di Dale Carnegie termina con un promemoria che l'obiettivo dell'educazione non è semplicemente la conoscenza, ma l'azione. E il libro doveva trasformare tutta quella conoscenza in azione.

# **Nove suggerimenti su come ottenere il massimo da questo libro**

In questo capitolo, l'autore fornisce alcuni suggerimenti su come massimizzare i benefici del libro. Sottolinea quanto segue:

1. Sviluppa un desiderio di apprendere i principi delle relazioni umane.

2. Leggi e rileggi attentamente un capitolo prima di passare a quello successivo.

3. Fermati e pensa a quello che stai leggendo.

4. Tieni a portata di mano un pastello, una matita, pennarelli, una penna o un evidenziatore nel caso in cui sia necessario sottolineare un suggerimento attuabile.

5. Leggi e rivedi il libro ogni mese.

6. Pratica ciò che impari e pensa a questo libro come a un manuale di lavoro, non solo a un libro di testo per informazioni.

7. Dai un centesimo o un dollaro a tuo figlio, a un amico o al coniuge ogni volta che ti sorprendi a violare uno qualsiasi dei principi.

8. Prenditi il tempo una volta alla settimana per l'autoriflessione e rivedi come stai facendo progressi.

9. Prendi appunti nelle ultime pagine di questo libro e racconta storie su come hai applicato con successo i principi che hai appreso.

# **PRIMA PARTE:**

## **Tecniche fondamentali nella gestione delle persone**

1) "Se vuoi raccogliere miele, non dare calci all'alveare"

Il primo capitolo del libro tratta dell'abitudine dell'uomo alla critica, esplorando in particolare le domande: che cos'è la critica? Perché criticiamo le altre persone? Come criticiamo e quando? Termina con la tesi di Carnegie secondo cui la critica, come forma per correggere il comportamento, non funziona.

Comincia con la storia di un assassino, "Two Gun" Crowley, che aveva ucciso un certo numero di poliziotti ai suoi tempi. Una caccia all'uomo fu data alle fiamme in tutta New York City dove finalmente trovarono "Two Gun" che stava nel suo nascondiglio all'ultimo piano. Le autorità hanno identificato Crowley, noto tra le forze di polizia come "killer poliziotto". Quest'uomo si è dimostrato colpevole di omicidio ma ha affermato di avere un "cuore stanco, ma gentile - uno che non farebbe alcun male a nessuno". Lo stesso si può dire di Al Capone, che divenne il nemico pubblico americano numero uno dopo aver guidato un insidioso sindacato di gang che perseguitava le strade di Chicago. Al Capone non si è mai considerato un criminale né ha mai riconosciuto le sue azioni sbagliate. L'olandese Schultz, uno dei leader di ring più ricercati di New York, si è persino considerato

un "benefattore pubblico", al servizio di New York City dalla bontà del suo cuore.

Questo tipo di ragionamento tra i criminali, secondo Carnegie, parla tanto della natura dell'umanità. In particolare, parla di come le persone non si criticano quasi mai, non importa quanto abbiano fatto di sbagliato nel mondo o ad altri esseri umani.

Le critiche sono inutili - un punto che Carnegie mette in risalto in questo capitolo in quanto cita la tendenza degli esseri umani a passare immediatamente sulla difensiva quando vengono criticati. Aggiunge che le persone tendono a giustificare i propri errori di fronte alle critiche. Infine, le critiche generano risentimento e non funzionano per correggere comportamenti sbagliati.

Carnegie cita persino lo straordinario lavoro di B.F. Skinner, uno psicologo di fama mondiale che ha studiato gli effetti che le ricompense hanno sul buon comportamento. Skinner ha confrontato il miglioramento comportamentale tra i cani premiati per un buon comportamento rispetto ai cani puniti per un cattivo comportamento. Mentre i suoi esperimenti sono stati condotti tra i cani, gli stessi principi hanno dimostrato di applicarsi anche agli umani. I suoi studi indicano che la critica, o "punizione" nella terminologia di Skinner, non crea cambiamenti duraturi nel comportamento e nella maggior parte dei casi provoca solo risentimento e sfiducia.

Questo risentimento, secondo Carnegie, provoca la

demoralizzazione tra familiari, impiegati e amici mentre non riesce ancora a correggere una situazione già condannata. Carnegie ha quindi fornito esempi che dimostrano l'inutilità della critica. Ha iniziato con il grande dibattito tra Theodore Roosevelt e il presidente Taft - il dibattito che ha fatto a pezzi il Partito repubblicano, il dibattito che ha portato a diventare presidente Woodrow Wilson e alla fine ha influenzato il risultato della storia mondiale. Roosevelt incolpò Taft della gigantesca sconfitta del Partito Repubblicano quando Taft corse per un terzo mandato nel seggio presidenziale. A causa del conservatorismo di Taft, il Partito fu in grado di vincere solo due stati: il Vermont e lo Utah. Di fronte, Taft non si è mai incolpato di se stesso. Anche le critiche di Roosevelt sono state rese inutili poiché Taft ha insistito sul fatto che non avrebbe potuto fare qualcosa di diverso da quello che era già stato fatto.

Lo scandalo del petrolio Teapot Dome durante l'amministrazione del presidente Harding è un altro esempio eloquente. Lo scandalo ha coinvolto l'allora segretario degli interni Albert B. Fall, che ha preso in affitto le riserve petrolifere del governo a Elk Hill senza ricorrere a offerte pubbliche. Invece, ha fornito il contratto del governo su un piatto d'argento a un amico - Edward L. Doheny. Doheny ha fatto un "prestito" per Fall per un importo di centomila dollari, che ha costretto Fall a ordinare agli Stati Uniti Marines di assicurarsi le riserve di petrolio di Elk Hill. La protezione delle riserve petrolifere, tuttavia, ha comportato la persuasione con la forza, poiché i

Marines hanno usato le loro pistole e baionette per scacciare gli avversari. Questi concorrenti hanno quindi portato il caso in tribunale, che ha fatto esplodere l'intero scandalo e ha portato in polvere l'amministrazione Harding. L'autunno è stato condannato selvaggiamente dagli americani di ogni estrazione sociale, ma non ha mai mostrato segni di pentimento.

# 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.