



Alex Learns Italian — Book Club · Episode 29 / 56 · B1 · 07:45

How to Win Friends and Influence People

Come trattare gli altri e farseli amici (How to Win Friends and Influence People)

OVERVIEW

Summary

Dale Carnegie sostiene che il successo dipende meno dalla competenza tecnica e più da come trattiamo le altre persone. Raccoglie abitudini semplici da vite e corsi reali: apprezzare invece di criticare, ascoltare invece di discutere, e parlare di ciò che l'altra persona vuole. È un manuale per cambiare le idee senza creare nemici.

Transcript

Come trattare gli altri e farseli amici (How to Win Friends and Influence People)

Nel maggio del 1931, centocinquanta poliziotti di New York hanno circondato un appartamento all'ultimo piano. Dentro c'era «Two Gun» Crowley, un killer di poliziotti. Mentre i proiettili passavano attraverso i muri, lui scriveva una lettera. Sotto il cappotto, diceva, c'era un cuore stanco, ma gentile, un cuore che non avrebbe fatto del male a nessuno. È andato sulla sedia elettrica ancora incolpando gli altri. Dale Carnegie apre il libro con quella scena per un motivo. Se un assassino non ammette di aver torto, perché ce lo aspettiamo da un collega o da un adolescente?

Io sono Francesco di Alex Learns dot com. Oggi approfondiamo il libro How to Win Friends and Influence People di Dale Carnegie.

Dale Carnegie è cresciuto in una fattoria nel nord-ovest del Missouri. Il fiume allagava il mais, i maiali morivano di colera e la banca minacciava di prendere la terra. Una stanza in città costava un dollaro al giorno, che non poteva pagare, così andava a cavallo per tre miglia fino al college e tornava. Perdeva gara dopo gara di oratoria. A diciotto anni stava così male che ha pensato di farla finita. Poi ha cominciato a vincere. Più tardi ha venduto corsi per corrispondenza in Nebraska, poi bacon e sapone, poi ha provato a fare l'attore. Nel 1912 ha iniziato a insegnare agli adulti a parlare in pubblico.

I suoi studenti volevano qualcosa che il corso non offriva: aiuto con le persone. Carnegie ha cercato un manuale e non ne ha trovato nessuno, così ne ha costruito uno. Ha pagato un ricercatore perché passasse un anno e mezzo nelle biblioteche, leggesse centinaia di biografie e intervistasse Edison, Marconi e Clark Gable. Poi ha provato ogni idea con le sue classi. Il libro ha quattro parti: tre tecniche per trattare le persone, sei modi per farsi voler bene, dodici modi per portare gli altri al tuo pensiero, e nove modi per cambiare il comportamento senza provocare rabbia.

1. La critica quasi mai cambia nessuno. Al Capone, il gangster di Chicago, si descriveva come un benefattore pubblico, un uomo buono che nessuno apprezzava. Il direttore del carcere di Sing Sing ha detto a Carnegie che pochi detenuti si consideravano cattivi. Avevano tutti delle ragioni. Se persone così non si incolpano mai, non lo farà neanche il tuo vicino. La critica fa solo difendere. Quindi la regola uno è: non criticare, non condannare e non lamentarti.

2. L'apprezzamento sincero è il dono più raro che puoi dare. Andrew Carnegie pagava a Charles Schwab un milione di dollari all'anno. Schwab ha detto che non era perché conosceva meglio l'acciaio; molti dei suoi operai ne sapevano di più. Era perché sapeva rendere le persone entusiaste. «Sono cordiale nell'approvazione e generoso nella lode», ha detto. Carnegie traccia qui una linea netta. L'apprezzamento è sincero e viene dal cuore. La lusinga è falsa e viene dai denti.

3. Per muovere qualcuno, parla di ciò che vuole. A Carnegie piacevano le fragole con la panna, ma quando andava a pescare usava un verme, perché i pesci vogliono i vermi. Un padre del suo corso voleva che il figlio godesse il primo giorno di scuola materna. Allora la famiglia si è seduta e ha dipinto con le dita sul tavolo della cucina. Il bambino ha chiesto di unirsi, e gli hanno detto che prima doveva andare alla scuola materna. La mattina dopo era già seduto, con paura di arrivare in ritardo.

4. Essere interessati batte l'essere interessanti. Il modello di Carnegie è Tippy, il cane della sua infanzia, che non aveva studiato psicologia ma sapeva essere sinceramente contento di vederti. Poi arriva la sua frase famosa: puoi fare più amici in due mesi diventando interessato alle altre persone che in due anni cercando di farle interessare a te.

5. Il proprio nome è il suono più dolce che una persona conosca. Jim Farley ha lasciato la scuola da ragazzo e ha lavorato in una fornace di mattoni. Ha costruito un sistema per ricordare nomi, famiglie e opinioni. Carnegie ha immaginato che potesse salutare diecimila persone per nome. Farley lo ha corretto: cinquantamila. Quella abilità ha aiutato a mettere Franklin Roosevelt alla Casa Bianca nel 1932. Dimentica un nome, o scrivilo male, e insulti qualcuno in silenzio.

6. Ascoltare fa un lavoro che discutere non può fare. La New York Telephone Company aveva un cliente che insultava il personale, minacciava di strappare il telefono dal muro e faceva causa alla compagnia. Hanno mandato un uomo il cui unico compito era ascoltare. Ha ascoltato quasi tre ore, poi è tornato e ha ascoltato di nuovo, quattro visite in tutto. Alla quarta visita, l'uomo aveva pagato ogni bolletta e ritirato i reclami.

7. Non puoi vincere una discussione. Se perdi, hai perso. Se vinci, perdi anche, perché l'altra persona si sente piccola e te ne vuole. Carnegie ricordava una favola dell'infanzia. Il vento soffiava forte, e l'uomo stringeva di più il cappotto. Poi il sole riscaldava, e l'uomo si toglieva il cappotto da solo. Patrick O'Haire vendeva camion e amava litigare. Vinceva tante discussioni e nessun ordine. Quando ha imparato ad essere d'accordo con i clienti scontenti, è diventato un venditore di successo.

8. Rispetta l'opinione dell'altra persona e non dire mai «Hai torto». A una cena, un uomo ha citato una frase e ha detto che veniva dalla Bibbia. Carnegie sapeva che era di Shakespeare e lo ha detto. Il suo amico, studioso di Shakespeare, gli ha dato un calcio sotto il tavolo e ha detto con calma a Carnegie che aveva torto. Più tardi l'amico gli ha chiesto perché avesse bisogno di dimostrare che un ospite sbagliava. Meglio fare domande gentili, come faceva Socrate, e partire da dove la risposta è «sì».

9. Correggi le persone senza farle perdere la faccia. Inizia con una lode. Parla prima dei tuoi errori. Chiedi «Cosa ne pensi di questo?» invece di dare un ordine. Alla General Electric dovevano togliere Charles Steinmetz da un reparto gestito male, anche se era un ingegnere brillante. Non lo hanno umiliato. Hanno inventato un nuovo titolo, Ingegnere consulente, e hanno dato il reparto a qualcun altro. Steinmetz era felice, e lo era anche l'azienda.

10. Ogni regola poggia su una sola abilità: vedere la situazione dall'altra parte. Carnegie cita il leader d'affari Owen D. Young: le persone che fanno mettersi al posto di un altro non devono mai preoccuparsi del proprio futuro. Quello è il motore sotto ogni regola del libro.

Torniamo a Crowley in quell'appartamento, mentre scriveva del suo cuore gentile. Le persone quasi mai giudicano se stesse come le giudichiamo noi. La risposta di Carnegie non è un insieme di trucchi. Smetti di criticare e inizia ad apprezzare. Smetti di spiegare ciò che vuoi e chiedi ciò che vogliono loro. Smetti di cercare di essere interessante e diventa interessato. Dai alle persone l'attenzione e la dignità che già credono di meritare. E Carnegie è fermo: niente di tutto ciò funziona se non è sincero. Tratta le persone come se contassero, perché contano.

Audio, timed transcript, and companions online:

<https://alexlearns.com/italian/book-club/carnegie-how-to-win-friends-and-influence-people/>

