

LIBRIS

Editor: Luminița Bratu
Copertă: Flory Preda
Tehnoredactare: Florența Sava
Corectură: Georgeta Nicolae

We know
books

Titlul original: HOW TO WIN FRIENDS
AND INFLUENCE PEOPLE

Copyright © 2026 Editura Prestige
pentru ediția în limba română

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României
CARNEGIE, DALE

Secretele succesului: cum să-ți faci prieteni și să devii influent /
Dale Carnegie. - București: Prestige, 2026
ISBN 978-630-332-215-5

159.9

TOATE DREPTURILE, REZERVATE!
Este interzisă reproducerea totală sau
parțială a textelor fără acordul în scris al editurii, cu excepția
citatelor scurte, mai mici de 100 de cuvinte, necesare pentru
recenzii sau pentru referințe.

Tel.: 0732.55.88.33
www.edituraprestige.ro
www.facebook.com/edituraprestigeoficial

DALE CARNEGIE

SECRETELE SUCCESULUI

CUM SĂ-ȚI FACI PRIETENI ȘI SĂ DEVII INFLUENT

Traducere de Constantin Roman


PRESTIGE
București - 2026

CUPRINS

PREFAȚĂ, de Dorothy Carnegie.....	9
CUM A FOST SCRISĂ ACEASTĂ CARTE - ȘI DE CE, de Dale Carnegie.....	13
Nouă sugestii, pentru a culege cele mai multe roade de pe urma acestei cărți.....	23

Partea I**Cum să gestionezi relațiile interumane - tehnici fundamentale**

1. „Dacă vrei să culegi miere, nu răsturna stupul”.....	30
2. Marele secret al relațiilor interumane	48
3. „Cel care poate să facă asta are întreaga lume alături de el. Cel care nu poate, acelamerge singur pe drum.”	65

PARTEA A II-A**Șase modalități de a-i face pe oameni să te placă**

1. Să faci acest lucru și vei fi primit cu brațele deschise pretutindeni.....	90
2. O modalitate simplă de a crea o primă impresie pozitivă	106
3. Dacă nu procedezi astfel, vei avea necazuri.....	116
4. O modalitate ușoară de a deveni un interlocutor plăcut....	127
5. Cum să-i faci pe oameni interesați de tine	139
6. Cum să-i faci pe oameni să te placă instantaneu.....	145

PARTEA A III-A**Cum să-i convingi pe oameni să gândească ca tine**

1. Nu poți câștiga o dispută.....	162
2. O modalitate sigură de a-ți face dușmani și cum s-o eviți	171
3. Dacă te înșeli, recunoaște	185

4. Un strop de miere	195
5. Secretul lui Socrate	206
6. O metodă sigură pentru soluționarea plângerilor	213
7. Cum să obții cooperarea	220
8. O formulă care va face minuni pentru tine	227
9. Ce-și dorește toată lumea.....	233
10. Un lucru de care toată lumea e atrasă	243
11. Filmele o fac. Televiziunea o face.	
De ce n-ai face-o și tu?	250
12. Când nimic nu mai funcționează, încearcă acest lucru	256

PARTEA A IV-A

Fii un lider adevărat! Cum să schimbi oamenii fără să-i ofensezi sau să le provoci resentimente

1. Dacă trebuie să faci un reproș, acesta e modul adecvat de a acționa.....	262
2. Cum să critici fără să atragi resentimentele celorlalți.....	269
3. Vorbește mai întâi despre greșelile tale.....	274
4. Nimănu-i nu-i place să primească ordine	280
5. Permite celeilalte persoane să-și păstreze onoarea	283
6. Cum să-i motivezi pe oameni să obțină succesul	288
7. Investește încredere în oameni	295
8. Fă în așa fel, încât orice greșeală să pară ușor de corectat	301
9. Determină-i pe oameni să facă bucuroși ceea ce dorești tu.....	306
CEA MAI SCURTĂ CALE CĂTRE CELEBRITATE, de Lowell Thomas	313
Despre Dale Carnegie Training.....	331

PREFAȚĂ

Cum să-ți faci prieteni și să devii influent a fost publicată pentru prima dată în 1937, într-un tiraj de doar 5.000 de exemplare. Nici Dale Carnegie, nici editorii săi de la Simon and Schuster nu preconizau că vor vinde mai mult. Spre uimirea lor, cartea a stârnit, peste noapte, o senzație, iar presele de tipar au scos ediție după ediție, pentru a face față cererii crescânde a publicului. Acum, volumul *Cum să-ți faci prieteni și să devii influent* și-a ocupat locul în istoria editorială, ca fiind unul dintre cele mai influente bestsellere din toate timpurile. A atins un punct sensibil și a satisfăcut o nevoie umană care a fost mai mult decât un fenomen capricios al vremurilor de după Marea Criză Economică, dovadă fiind vânzările neîntrerupte, după aproape o jumătate de secol.

Dale Carnegie spunea că e mai ușor să câștigi un milion de dolari decât să alcătuiești o frază în limba engleză. *Cum să-ți faci prieteni și să devii influent* a devenit o astfel de frază, citată, parafrazată, parodiată, folosită în numeroase contexte, de la cel al benzilor desenate pe teme politice și până la romane. Cartea de față a fost tradusă în aproape toate limbile cunoscute. Fiecare generație a redescoperit-o și a considerat că este relevantă.

Ceea ce ne face să întrebăm: de ce să revizuiesti o carte care a dovedit și continuă să dovedească o atractivitate generală? De ce să schimbi rețeta succesului?

„Dacă vrei să culegi miere, nu răsturna stupul”

Pe 7 mai 1931, cea mai senzațională urmărire din New York a ajuns la apogeu. După săptămâni de căutări, „Two Gun” Crowley - ucigașul, pistolarul care nu fuma și nici nu bea - era încolțit de poliție, prins în capcană în apartamentul iubitei lui de pe West End Avenue.

150 de polițiști au asediat ascunzătoarea sa de la etaj. Au găurit acoperișul, încercând să-l determine pe Crowley - „ucigașul de polițiști” - să iasă afară prin sufocare cu gaze lacrimogene. După care și-au instalat mitralierele pe acoperișurile clădirilor din jur, iar pentru mai bine de o oră, una dintre cele mai elegante zone rezidențiale din New York a răsunat de focurile încrucișate ale pistoalelor și mitralierelor. Crowley, ghemuit după un fotoliu, a tras neconștient în polițiști. 10.000 de oameni emoționați au urmărit confruntarea. Străzile New Yorkului nu mai fuseseră niciodată martore la un astfel de eveniment.

Când Crowley a fost capturat, ofițerul de poliție E.P. Mulrooney a declarat că banditul cu două pistoale la cingătoare era unul dintre cei mai periculoși infractori din toată istoria orașului New York. „Va ucide la cea mai mică provocare”, a spus ofițerul.

Ce părere avea însă „Two Gun” Crowley despre el însuși? Știm acest lucru, pentru că în timp ce polițiștii trăgeau înspre apartamentul în care se afla, el a scris o

scrisoare adresată „Pentru oricine vrea să știe”. În timp ce scria, sângele care a curs din rănilile sale a lăsat pe hârtie o pată de un roșu aprins. În text, Crowley a afirmat: „Sub haina mea bate o inimă frântă, însă bună, una care nu ar face nimănui vreun rău.”

Cu puțin înainte de acest incident, Crowley se giugiulise puțin cu prietena sa pe un drum de țară, în Long Island. Dintr-odată, un polițist s-a îndreptat către mașina lor și a spus: „Prezentați permisul de conducere.”

Fără a scoate vreun cuvânt, Crowley a scos pistolul și l-a doborât pe polițist cu o ploaie de gloanțe. În timp ce ofițerul era la pământ, Crowley a sărit din mașină, a luat revolverul ofițerului și a mai tras un glonț în trupul nemișcat. Iar acesta a fost ucigașul care a spus: „Sub haina mea bate o inimă frântă, însă bună, una care nu ar face nimănui vreun rău.”

Crowley a fost condamnat la moarte pe scaunul electric. Când a ajuns la locul execuției, la Sing Sing, a spus el oare: „Asta e ceea ce primesc pentru că am ucis oameni?” Nu, el a spus: „Asta e ceea ce primesc pentru că m-am apărat.”

Concluzia acestei povestiri e următoarea: „Two Gun” Crowley nu s-a învinovățit niciodată pentru nimic.

E aceasta o atitudine neobișnuită printre criminali? Dacă așa crezi, ascultă următoarea afirmație:

„Mi-am petrecut cei mai buni ani din viață oferindu-le oamenilor plăceri fine, ajutându-i să se simtă bine, dar primesc în schimb cuvinte de ocară, ducând o existență de om vânat.”

Acestea sunt cuvinte spuse de Al Capone. Da, cel mai renumit dușman public al Americii, cel mai sinistru

gangster care a existat vreodată în Chicago. Capone nu s-a autoînvinovățit. Dimpotrivă, s-a perceput drept un binefăcător public - unul neapreciat și neînțeles.

La fel s-a considerat a fi și Dutch Schultz, înainte de a se prăbuși sub gloanțele gangsterilor în Newark. Schultz, unul dintre cei mai cunoscuți mafioți, a spus într-un interviu că era un binefăcător public. Și credea acest lucru.

Am purtat, pe acest subiect, o corespondență interesantă cu Lewis Lawes, fost gardian la infama închisoare Sing Sing din New York, care mi-a declarat că „puțini dintre infractorii din Sing Sing se percep ca fiind oameni răuvoitori. Ei sunt la fel de umani ca tine și ca mine. Astfel încât raționalizează, explică. Îți pot spune de ce au fost nevoiți să spargă un seif sau să apese repede pe trăgaci. Cei mai mulți dintre ei încearcă printr-o formă de raționament, eronat sau logic, să-și justifice actele antisociale chiar și față de ei înșiși, susținând cu tărie că ei nu ar fi trebuit să fie întemnițați.”

Dacă Al Capone, „Two Gun” Crowley, Dutch Schultz și alții asemenea lor, aflați între pereții închisorilor, nu-și găsesc nicio vină, ce se poate spune despre oamenii cu care tu și cu mine intrăm în contact?

John Wanamaker, fondator al magazinelor care-i poartă numele, a mărturisit cândva: „Am învățat acum 30 de ani că a muștra aspru e un lucru necugetat. Întâmpin destule dificultăți, în încercarea de a-mi depăși propriile limite fără să mă mai frământ în privința faptului că Dumnezeu nu a considerat că e indicat să distribuie în mod egal darul inteligenței.”

Wanamaker a învățat această lecție devreme, însă eu a trebuit să rățăcesc prin această lume timp de 30 de ani,

înainte de a-mi trece prin cap că în 99 de cazuri din 100, oamenii nu se autocritică pentru ceva, indiferent cât de greșite sunt lucrurile pe care le fac.

Critica e inutilă, pentru că plasează persoana pe o poziție defensivă și o determină, de obicei, să se justifice. Critica este periculoasă, pentru că rănește mândria prețioasă a unei persoane, îi rănește sentimentul stimei de sine și stârnește resentimente.

B. F. Skinner, psihologul de renume mondial, a demonstrat, prin intermediul experimentelor sale, că un animal recompensat pentru conduită bună va învăța mult mai repede și va reține ceea ce învață într-un mod mult mai eficient decât un animal pedepsit pentru comportament greșit. Studii ulterioare au arătat că același principiu li se aplică și oamenilor. Criticând, nu inspirăm schimbări durabile și trezim adesea resentimente.

Hans Selye, un alt mare psiholog, a spus: „Pe cât de mult ne dorim să fim apreciați, pe atât de mult respingem să fim judecați.”

Resentimentul generat de critică poate să-i demoralizeze pe angajați, pe membrii familiei și pe prieteni, fără să reușească să corecteze situația care a fost condamnată.

George B. Johnston, din Enid, Oklahoma, e coordonatorul pentru măsuri de siguranță, în cadrul unei companii din domeniul ingineriei. Una dintre responsabilitățile sale e să se asigure că angajații poartă căștile de protecție, cât timp sunt pe șantier. El a relatat că de fiecare dată când întâlnea muncitori care nu purtau căști le spunea, pe un ton autoritar, despre reglementarea pe care trebuiau să o respecte. Drept rezultat, obțineau un accept posac și, adesea, după ce pleca, muncitorii își luau căștile de pe cap.

George s-a decis să încerce o abordare diferită. Data următoare, când a găsit muncitori care nu-și purtau căștile de protecție, i-a întreat dacă acestea sunt incomode sau dacă nu li se potriveau pe cap. După care le-a reamintit, pe un ton amabil, că acele căști fuseseră concepute pentru a-i apăra de accidente și a sugerat că acestea ar trebui purtate mereu la locul de muncă. Rezultatul a fost un grad sporit de conformare la această normă de protecție a muncii, fără resentimente sau supărări.

Vei descoperi exemple ale inutilității criticilor presărate pe o mie de pagini ale istoriei. Gândește-te, de pildă, la celebrul conflict dintre Theodore Roosevelt și președintele Taft - o neînțelegere care a scindat Partidul Republican, l-a plasat pe Woodrow Wilson în Casa Albă, a scris rânduri îndrăznețe, strălucite în paginile Primului Război Mondial și a influențat cursul istoriei. Să recapitulăm rapid faptele. Când Theodore Roosevelt a părăsit Casa Albă, în 1908, el l-a susținut pe Taft, care a fost ales președinte. După care Roosevelt a plecat în Africa pentru a vâna lei. La întoarcere, a explodat. L-a denunțat pe Taft pentru conservatorismul său, a încercat el însuși să-și asigure nominalizarea pentru un al treilea mandat, a organizat Partidul Bull Moose și a dărâmat Partidul Republican (GOP). În alegerile care au urmat, William Taft și Partidul Republican au obținut majoritatea în doar două state - Vermont și Utah. A fost cea mai dezastruoasă înfrângere pe care a suferit-o vreodată partidul.

Theodore Roosevelt l-a învinuit pe Taft, însă acesta și-a găsit oare el însuși vină? Normal că nu. Cu lacrimi în ochi, Taft a declarat: „Nu văd cum aș fi putut proceda altfel.”

A cui a fost vina? A lui Roosevelt sau a lui Taft? Sincer, nu știu și nici nu-mi pasă. Ceea ce vreau să spun e că nicio

critică de-a lui Roosevelt nu l-a convins pe Taft să admită că a greșit. Nu au făcut decât să-l determine pe Taft să se justifice și să repete cu lacrimi în ochi: „Nu văd cum aș fi putut proceda altfel.”

Sau gândește-te la scandalul petrolului de la Teapot Dome. A stârnit indignarea presei, la începutul anilor '20. A zguduit națiunea! Nu se mai întâmplase ceva similar în viața publică americană. Iată aspectele principale ale scandalului: lui Albert B. Fall, secretarul de Interne al Cabinetului Președintelui Harding, i s-a încredințat concesionarea rezervelor de petrol ale guvernului de la Elk Hill și Teapot Dome - rezerve de petrol care fuseseră păstrate pentru folosirea ulterioară de către Marina Militară. A permis secretarul Fall o licitație competitivă? Nici vorbă. El a oferit contractul gras și apetisant direct prietenului său Edward L. Doheny. Și ce a făcut Doheny? l-a acordat lui Fall ceea ce i-a plăcut să numească un „împrumut” de 100.000 de dolari. Apoi, în mod arogant, secretarul Fall a ordonat Marinei Militare a Statelor Unite din district să înlătore competitorii ale căror puțuri adiacente extrăgeau petrol din rezervele de la Elk Hill. Acești competitori, alungați de pe terenul lor cu arme și baionete, s-au grăbit să ajungă în instanță și au declanșat scandalul „Teapot Dome”. Duhoarea pe care a răspândit-o a fost atât de abjectă, încât a ruinat Administrația Harding, a îngrețoșat o națiune întreagă, a amenințat să năruiască Partidul Republican și l-a trimis pe Albert B. Fall în spatele gratiilor.

Fall a fost condamnat cu ferocitate, cum puțini bărbați din viața publică au fost condamnați vreodată. Oare, s-a căit? Niciodată! După mai mulți ani, Herbert Hoover a sugerat, într-un discurs public, că președintele Harding a

decedat, în urma frământărilor provocate de trădarea unui prieten. Când doamna Fall a auzit acest lucru, a sărit de pe scaun, și-a încleștat pumnii și a țipat: „Poftim? Harding a fost trădat de Fall? Nu! Soțul meu nu a trădat niciodată pe nimeni. Toată casa asta plină de aur nu l-ar fi tentat pe soțul meu să facă vreun lucru greșit. El e cel care a fost trădat, sacrificat și crucificat.”

* * *

Iată, așadar, natura umană în acțiune, infractori care dau vina pe toată lumea, în afară de ei înșiși. Toți suntem așa. Astfel încât, atunci când tu și cu mine vom fi tentați mâine să criticăm pe toată lumea, să ne amintim de Al Capone, „Two Gun” Crowley și Albert Fall. Să luăm aminte că toate criticile sunt ca porumbeii călători. Se întorc mereu acasă. Să ne gândim că persoana pe care urmează să o îndreptăm și să o condamnăm se va justifica și ne va condamna la rândul ei; sau, la fel ca blândul Taft, va spune: „Nu văd cum așa fi putut proceda altfel.”

În dimineața zilei de 15 aprilie 1865, Abraham Lincoln era pe moarte, într-un dormitor dintr-o casă cu apartamente ieftine de închiriat, de peste drum de Ford’s Theater, unde îl împușcase John Wilkes Booth. Trupul lung al lui Lincoln era așezat în diagonală pe patul înclinat, prea îngust pentru el. O reproducere ieftină a celebrei picturi „The Horse Fair” realizate de Rosa Bonheur atârna deasupra patului, iar într-o lampă cu flacăra plâpândă licărea o lumină galbenă.

În timp ce Lincoln zăcea muribund, secretarul de război Stanton a spus: „Iată-l pe cel mai desăvârșit conducător al oamenilor pe care l-a văzut lumea vreodată.”

Care a fost succesul lui Lincoln în relațiile sale cu oamenii? Am studiat viața lui Abraham Lincoln vreme de zece ani și am dedicat trei ani scrierii și rescrierii unei cărți intitulate *Lincoln the Unknown*. Cred că am realizat o analiză a personalității și a vieții domestice a lui Lincoln pe cât de detaliat și exhaustiv posibil. Am făcut un obiect de studiu special din metoda lui Lincoln de a se raporta la semenii. Recurgea el la critică? O, da. Pe când era tânăr și se afla în Pigeon Creek Valley, din statul Indiana, nu doar critica, ci scria, totodată, scrisori și poeme, în care ridiculiza oameni și le lăsa pe drumurile de țară, unde urmau cu siguranță să fie găsite. Una dintre aceste scrisori a stârnit resentimente care au durat o viață întreagă.

Chiar și după ce Lincoln a devenit avocat practicant în Springfield, Illinois, și-a atacat oponentii în mod deschis în scrisori publicate în ziare, însă a și întrecut măsura.

În toamna anului 1842, a ridiculizat un politician înfumurat și certăreț, pe nume James Shields. Lincoln l-a criticat aspru într-o scrisoare anonimă, publicată în ziarul *Journal* din Springfield. Orașul s-a cutremurat de râs. Însă Shields, sensibil și mândru, a fiert de indignare. A aflat cine a redactat scrisoarea, a urcat pe cal, l-a căutat pe Lincoln și l-a provocat la duel. Lincoln nu a vrut să lupte. Era împotriva duelurilor, dar nu putea ieși din această situație cu onoarea salvată. I s-a oferit posibilitatea de a-și alege armele. De vreme ce avea brațe lungi, el a optat pentru spadele late de cavalerie și a luat lecții de scrimă de la un absolvent al școlii militare din West Point, iar în ziua programată, s-a întâlnit cu Shields pe un banc de nisip al râului Mississippi, pregătit să lupte până la moarte; însă, în ultima clipă, secunzii lor i-au întrerupt și au oprit confruntarea.