



多个朋友多条路，朋友多了好办事。朋友多，神通大，
办小事麻利，办大事顺利。朋友少，路子窄，办小事麻烦，办大事不利。显示热情，付出辛勤，
陶冶情操，好朋友就会不断增加，
你的交际价值就会不断提升，你的事业就能不断壮大。

敢交际 会交际 慎交际

好朋友 是交出来的

[交流感情 交换资源 交结品性]

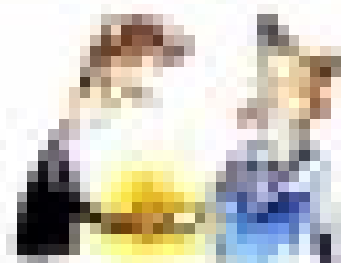
HaoPengYou
ShiJiaoChuLaiDe

杨凡用/著

小的时候靠父母，长大之后靠朋友。与朋友分享成功的喜悦，
与朋友分担郁闷的痛苦；分享成功，
一份成功变成两倍；分担郁闷，一份郁闷变成半份。有多少具有交际价值的朋友，
就能成就多大的事业：赢在好朋友！



中国城市出版社



《好朋友是交出来的》是《好朋友是交出来的》系列中的一本，由作者根据多年教学经验编写而成，旨在帮助小学生了解友谊的重要性，并学会如何建立和维护友谊。

《好朋友是交出来的》

好朋友 是交出来的

【交流感情 交换资源 结伴成长】

《好朋友是交出来的》

作者：王小明

《好朋友是交出来的》是《好朋友是交出来的》系列中的一本，由作者根据多年教学经验编写而成，旨在帮助小学生了解友谊的重要性，并学会如何建立和维护友谊。

《好朋友是交出来的》是《好朋友是交出来的》系列中的一本，由作者根据多年教学经验编写而成，旨在帮助小学生了解友谊的重要性，并学会如何建立和维护友谊。

中国少年儿童出版社



多个朋友多条路，朋友多了好办事。朋友多，神通大，
办小事顺利，办大事顺利。朋友少，路子窄，办小事麻烦，办大事不利。显示热情，付出辛勤，
陶冶情操，好朋友就会不断增加，
你的交际价值就会不断提升，你的事业就能不断壮大。

敢交际 会交际 慎交际

好朋友 是交出来的

[交流感情 交换资源 交结晶性]

HaoPengYou
ShiJiaoChuLaiDe

杨凡用/著

小的时候靠父母，长大之后靠朋友。与朋友分享成功的喜悦，
与朋友分担郁闷的痛苦；分享成功，
一份成功变成两份；分担郁闷，一份郁闷变成半份。有多少具有交际价值的朋友，
就能成就多大的事业；赢在好朋友！

 中国城市出版社

图书在版编目(CIP)数据

好朋友是交出来的/杨凡用著.—北京:中国城市出版社,2007.1

ISBN 978-7-5074-1829-3

I.好... II.杨... III.人间交往-通俗读物

IV.C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2007)第000222号

责任编辑 杨郁(y13391809145@126.com)
封面设计 纸衣裳书装·孙希前
内文插图 睿达点石设计·吴惠兰
责任技术编辑 张建军
出版发行 中国城市出版社
地 址 北京市丰台区太平桥西里38号(邮编 100073)
电 话 (010)63454857
传 真 (010)63421488
总编室信箱 citypress@sina.com
投稿邮箱 city_editor@sina.com
发行部信箱 zgcsfx@sina.com
经 销 新华书店
印 刷 北京集惠印刷有限责任公司
字 数 228千字 印张10
开 本 880×1230毫米 1/32
版 次 2007年2月第1版
印 次 2007年2月第1次印刷
定 价 22.00元

版权所有,盗版必究。举报电话:(010)63455163

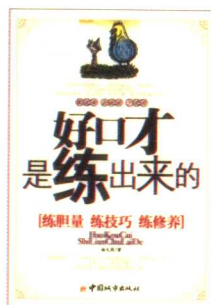
好朋友 是交出来的

[交流感情 交换资源 交结品性]

责任编辑/杨 郁

封面设计/纸衣裳書裝·孫希前

人生规划丛书



人生规划丛书编委会

主 编 杨 郁

执行主编 张其金

委 员

杨 郁 苗志坚 王志刚 张其金
温学民 萧淑贞 李立刚

人生规划丛书

《好口才 是练出来的》

《好心态 是调出来的》

《好朋友 是交出来的》

交流感情、交换资源、交结品性 (代前言)

先看一个故事：

1996年7月29日，40岁的意大利洞穴专家毛里奇·蒙塔尔独自到意大利中部内洛山的一个地下溶洞里，开始了长达一年的命名为“先锋地下实验室”的生活。这个实验室设在溶洞内一个68平方米的帐篷里，有科学实验用的仪器设备，还有起居室、工作间、卫生间和一个小小的植物园。

在这一年中，毛里奇·蒙塔尔吸了380盒香烟，看了100部录像片，在健身车上骑了1600多公里。1997年8月1日，蒙塔尔重返人间，只见他脸色苍白、瘦削，而最本质的变化是他的情绪变得很低落，不善言谈，虽然渴望与人相处，渴望热闹，但他已经丧失了交际的能力。

经过一段时间的训练，蒙塔尔的交际能力渐渐恢复一些，他说：“在洞穴呆了一年，才知道人只有与人在一起的时候，才能享受到作为一个人的全部快乐。”

这是蒙塔尔以丧失人际交往能力作为代价，求证的人生奥秘。有幸生而为人，必须勇敢交际，否则就不会拥有朋友，

朋友也交

事业和生活也会枯萎，痛苦就会和你如影随形。

交朋友总是从第一次开始的，不能勇敢地迈出第一步，就不可能有第二步。所以，你希望拥有朋友，就必须交朋友；不敢交朋友，就不会有朋友，更谈不上有好朋友。

交朋友要交换资源，会交际，事半功倍。

交朋友是为了更好地帮助朋友和获得朋友的帮助，你有交际价值，朋友有交际资源，互通有无，一加一大于二。如果交朋友不能获得交际价值，就没有达到交朋友的目的。

交朋友要交结品性，慎交际，提升自己。

要交益友，不要交损友。交朋友要谨慎：交一个好友如同开发出有一个有益的资源，“善莫大焉”，交一个坏朋友犹如给自己挖一个陷阱。不要轻易从坏朋友手中获得所谓的好处，因为这种好处很可能就是裹着糖衣的毒药。

卡耐基曾经说过：“一个人获得成功，15%靠自己的专业能力，而85%靠人际关系。”因此，每个人都应该“敢交际”、“会交际”、“慎交际”，把握好交际的心态、技巧和品性，让交际发挥更大的功能，让朋友把你推上成功的台阶。

朋友有“三交”——交流感情、交换资源、交结品性，本书作为“人生规划丛书”第二代产品之《好朋友是交出来的》，与《好口才才是练出来的》、《好心态是调出来的》一样，秉承实用性、简易性的传统，希望读者通过认真研读本书，交更多更好的朋友，不断提升自己的交际价值！

目 录

交流感情

敢交际,以心换心

最廉价的付出是感情,最宝贵的付出也是感情。付出你的真情,结交更多的朋友。以心换心,心心相印。拿出真心,得到实意;付出虚情,只能得到假意。

01.主动交际 /2

大胆出击 /2

不怕出丑 /8

突出个性 /12

强化实践 /15

02.审视自己 /20

提高自信 /20

克服自卑 /27

把朋友当成书读 /30

给人留下好印象 /34

朋友交

03. 了解朋友 /39

记住对方名字 /39

支持对方观点 /48

欣赏对方爱好 /51

掌握互利原则 /56

04. 满足需要 /60

发现长处,给对方好名声 /60

及时明确,多为对方着想 /68

换位思考,弄清对方需要 /72

多顺着对方,多说“谢谢” /77

05. 等价交换 /81

诚信能长久 /81

正直有回报 /86

交益友,防损友 /92

陶冶个性,升华德行 /96

交换资源

会交际,事半功倍

目 录

朋友是巨大的资源,开发朋友资源,事半功倍;满足朋友需要,解决朋友困难,你的滴水之恩,很可能获得涌泉之报! 分享资源,省时省力,事半功倍;独霸资源,费时费力,事倍功半!

01.会赞美 /100

好话要到位 /100

丑话带香味 /104

弱化批评强度 /114

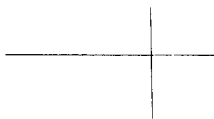
激励微小进步 /124

多讲朋友好处 /129

02.给面子 /132

变命令为商量 /132

间接指出过错 /137



朋友交

原则中有灵活 /140

求其同存其异 /144

03.多协调 /149

你帮人,人帮你 /149

学会向朋友道歉 /152

礼轻情义重 /156

拒绝的技巧 /161

04.淡泊谦让 /165

淡而不断 /165

保持距离 /169

推功让利 /175

化解误会 /178

05.营造氛围 /185

真诚对待 /185

宽容大度 /189

寻找共识 /195

笑对人生 /201

交结品性

慎交际,提升自己

目 录

物以类聚,鸟以群分:友直、友谅、友多闻!你的朋友可能不多,可也不能乱交朋友。朋友是你的镜子,不要因为交一个坏朋友败坏了你自己。不要希望能够从坏朋友那里获得,因为一时的小利很可能带来终身悔恨莫及!

01.保护自己 /208

增加保护色 /208

别跟小人较劲 /214

不与强者分食 /218

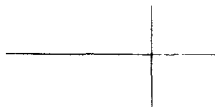
忠言逆耳,把药当糖 /222

02.少表现 /226

不强出头 /226

谦虚谨慎 /231

不说大话 /235



朋友交

不刻意表现 /240

不斤斤计较 /244

03.适度退让 /250

责人责己 /250

批评要巧 /257

自我批评 /264

勤于请教 /268

04.提升交际价值 /271

拜能者为师 /271

交最棒的人 /276

信任朋友,散财聚人 /280

寻觅朋友,珍惜缘分 /284

朋友在管用 /288

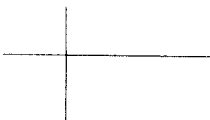
05.扩大交际对象 /293

分析秉性 /293

使人感到自重 /297

使人获得尊重 /304

宽以待人 /308



交流感情

敢交际,以心换心

最廉价的付出是感情,最宝贵的付出也是感情。付出你的真情,结交更多的朋友。以心换心,心心相印。拿出真心,得到实意;付出虚情,只能得到假意。

朋友交

01. 主动交际

主动出击，不要等着别人来结交你，因为你很可能没有足够的魅力引起别人的注意；被动的等待，就像守株待兔，这样是交不到朋友的。

大胆出击

所谓积极交际，就是要懂得主动出击。要想别人接受你，喜欢你，总不能等着别人来找你，我们都没有诸葛亮那样经天纬地的韬略，所以不会有刘备三顾茅庐。我们都是普通人，被动地等待朋友的出现，恐怕很难迅速与人建立良好的关系。毕竟，这个社会是一个竞争激烈、快节奏的社会。每个人都有自己的世界，每个人都忙于自己的事情，把希望寄托在别人身上是对自己不负责任的表现。

所以，被动地等待是不可取的，必须主动出击，才能快速赢得别人的赞赏，吸引别人的注意力，让别人发现你的优点。

在人际交往中，主动出击主要包含以下六方面：

主动和别人打招呼

有的人把自己封闭在狭小的天地里，每天思考的都是关于自己的事情，对别人缺乏关注；即使是认识的同学、朋友，或者同事，在路上碰见了，也总是等着别人先打招呼；如果别人没看见，那么自己也装作没看见，扭头走过。