

Tình bạn không dùng để trao đổi, mua bán. Nếu bạn có ý định mua bán tình bạn, bạn sẽ thất bại ít nhất ở hai điểm:

1. Bạn sẽ tiêu phí tiền bạc một cách vô ích.
2. Bạn sẽ bị những người xung quanh coi thường.

*Hãy luôn chủ động làm quen và xây dựng tình bạn với mọi người - đó là cách mà những người thành đạt luôn tuân thủ. Chúng ta dễ dàng tuân theo thói quen ích kỷ, bằng cách tự nhủ: “Hãy để anh ta bắt đầu trước”, “Cứ để họ gọi cho chúng ta trước”, “Cứ để cô ấy nói trước xem sao”.*

Nếu bạn cứ mặc nhiên cho những người khác loay hoay xây đắp mối kết giao với bạn, bạn sẽ không bao giờ có được nhiều bằng hữu.

Sự chủ động tìm hiểu người khác, thực ra, là một đặc điểm của khả năng lãnh đạo. Nếu sau này bạn được làm việc trong một nhóm lớn, hãy chú ý đến một điều vô cùng quan trọng: *người đóng vai trò quan trọng nhất chính là người chủ động nhất trong việc giới thiệu bản thân mình với mọi người.*

Thông thường những người quan trọng sẽ luôn tiến về phía bạn, bắt tay và nói: “Xin chào, tôi là Jack R.”. Hành động này cho thấy ông ấy là một người quan trọng, vì ông ấy luôn tìm cách mở rộng các mối quan hệ.

Bạn đã bao giờ để ý rằng, hầu hết mọi người đều im lặng khi chờ thang máy. Trừ phi họ đang đứng cùng với người quen, hầu hết mọi người chẳng bao giờ nói gì dù chỉ một câu ngắn với người đứng ngay bên cạnh. Một ngày nọ, tôi quyết định làm một thí nghiệm nhỏ.