

01

「何かあったら、ぜひ」ではなく
「こういうことをしましょう」と
提案する。

出合いは、1回会ってから2回目に出会うまでが勝負です。

多くの人が、仕事で初めて会った人には、「何かあったら、ぜひ一緒にやりましょう」という話をします。

それが何かになったためしはないのです。

ほとんどの出合いが、1回会って終わりです。

「出合いがない」と言っている人は、1回目の出合いを2回目につなげられないのです。

1回会った人とは、また会えると思っっています。

1回目に真剣味がないと、2回目につながる可能性は100分の1になります。

大きな会社で働く人は、1回目は会社の力で会っています。

「1回会ってくれたのだから、次も会ってくれるだろう。勝負は2回目だ」というのは、油断です。

1回目は自分の力で会えたのではなく、会社の力です。

2回目に会えるのは個人の力です。

これが実際に起こっていることです。

1回目を2回目につなげるためには、勝負は1回目です。

1回目に会った時に、「何かあったら、ぜひ」ではなく、自分から「こういうことをしましょう」と、具体的に提案することが大切なのです。

— 二度目につなげる72の具体例 01 —

1回目から2回目へつなげよう。