

## 02

### 提案することで、チャンスをつかむ。

パーティーや食事会で出会う人は、ほとんどが「何かあったら仕事を下さい」「何か企画があったら手伝わせてください」という態勢です。

「そんなのんびりした形ではチャンスはつかめません。」

ここで「自発」か「受け身」かでわかれます。

自分から何かをするのが自発で、「何かあったら、ぜひ」と言うのが受け身です。

1回目から2回目へつながるのは自発の人です。

「何かあったら仕事を下さい」と言う人は、2回目のチャンスを手に入れられないのです。

大きい出版社でも、せっかく会えたのに「何かあったら、ぜひ」と言うタイプの人  
がどんどん増えています。

売れている人が、そんな人のところへ企画を持っていくわけがありません。

企画が来たとしたら、それは売れない人です。

**売れている人は、自分から企画を出す人のところへ企画を持っていきます。**

1回目に出会った時に自発的に企画を出す人は、たとえその企画が通らなくても、

「これはいまいちだけど、こういうのがあるよ。どう？」という形でチャンスをつかめるのです。

—— 二度目につなげる72の具体例 02 ——

**自発でチャンスをつかもう。**