

成功と出世の食卓

企業の方々、メディア関係者、フリーランサー、サラリーマン、学生、主婦といった多様な方々と、食を共にした中で得た「成功と出世の糸口」をこのマガジンをお読みのみなさまだけに伝えさせていただきます。今回も、お楽しみいただけましたら幸いです。

テリトリーは作ったもん勝ち

お客様と急に食事をする事になった、もしくは、1次会が終わって「もう1軒行こうよ。どこか良いお店に連れてってこない」などと言われた時、あなたならどうしますか？

入社1～2年目の新人なら、「あまり詳しくないので、お任せします」でも良いかもしれませんが、3年、4年と経って役職がつくようになると、そうもいきませんね。

大切にしたいお客様にチープな居酒屋ばかりでは、別に悪気はないにしても、相手の方も「またか」と思うのではないのでしょうか。接待は、やはり「大切に思われている」と相手を感じてこそそのものですから、特に場所は慎重に決めたいものです。



そこでお勧めしたいのが、「馴染みの店を数軒作っておく」ということです。

できれば、店長や板長に顔を覚えてもらえる程度のやや小さめのところが良いでしょう。御品書きを見なくても料理の金額が分かり、お店の人の対応にも安心できる。さらにできることなら、精算が後でも良い(簡単に言えばツケが効く)と最高です。その理由は・・・

例えば急にお店を決めなければならなくなった時、あっちに行こうか、こっちに行こうかウロウロ迷っているだけで、1時間なんてあっという間に経ってしまいます。サッと座ってパッと飲みたい人もいるでしょうし、終電の時間を気にする人もいるでしょう。

そんな時、お店に電話をして「あ、店長、3人なんだけど席用意できないかな？」と手配できると、非常に有能なイメージを与えられます。そしてお店に着いたら、「店長、こちらの方は、味にはうるさい方だからよろしく頼むよ」とか、「お酒の味がよく分かる方だから・・・」などと紹介をすると、「お、この人は私のことをきちんと見ているな」と良い印象をつけることができます。

さらに、お会計の時に相手の方をレジの前で待たせることなく、「また後で来ます」で済ませることができれば、あなたの評価は一段と高くなることでしょう。

そうでなくても、「ひとり5千円くらいで」とか「3千円で」と陰で頼める間柄のお店なら、予算を大幅にオーバーする心配もなく、安心しておもてなしすることができるでしょう。

あ、ここで注意すべきなのは、自分の会社の上司が連れて行ってくれた店は、間違っても自分の馴染みの店にはしないこと。上司がお気に入りの場所にしょっちゅう出入りをすると、「あいつ、また来ているのか」と思われることもありますし、お互いのお客様が顔を合わせてばつの悪い思いをすることもあられるでしょう。

こんな言い方をしてはなんですが、犬のマーキングと一緒に、上司のテリトリーは侵さない方が得策です。

さあ、しっかりと自分のテリトリーを確保して、デキる男の粋な接待を演出してみてください！