



こんにちは。安井レイコです。

料理研究家・エッセイストとして、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」をこの事務所通信をお読みのみなさまだけにお伝えいたします。この記事も、もう8回目の掲載となりました。最近では、この記事が社内で回覧していただいたり、他社の方にご紹介いただいたりという嬉しい話も聞いております。「食」をめぐるちょっとした気配りが、その後のビジネスシーンに大きな影響を及ぼしたりもするものです。今回の記事も、お楽しみいただけましたら幸いです。

熱いストーリーで締めくくれ

地方でのイベントや講演会の折に、その地方の名産を手土産にいただくことがあります。

また最近では、都内近郊での接待の後に、ちょっとしたお菓子やそのお店の自慢の料理をお土産として持たせていただくこともあります。

自分では探せないような地元の美味しいものや珍しいもの。美味しかったお店の一品。担当者が「これが大好きで」などと言いながら買ってきてくれたものをいただくと、何だかほっこりと嬉しい気持ちになるものです。

接待の席というのは、行きなれてしまうと印象に残りにくいことがあります。しかも男性でお酒をたくさん飲む方でしたら、記憶があいまいになってしまうこともあるかもしれません。また、お酒を飲んで夜遅く帰ることに、ご家族が顔をしかめているかもしれません。

そんな時に、ほんの少しの手土産があると、次の日にそれを見て接待の席を思い出すことができます。

夜遅く帰ったお父さんの手にあったお土産を見て子どもたちが大喜びすれば、お父さんの株も鰻のぼりです。相手の株が上がれば、あなたの接待の印象も良くなること間違いなし。

ほんの2～3千円の手土産で、最高の締めくくりをつけることができるのです。

接待を受けた方も、「先日は、ごちそうさまでした」とだけメールをするよりも、「先日は、美味しいお菓子をちょうだいいただきまして社内で喜ばれました」「家族のものが、とても美味しいと申しておりました」など、リアクションが一つ増えるのでお礼が書きやすくなります。

また、何かの事情で「接待」とは言えない時や、相手からも会費を取らなければならない事情の時にも、「自分が好きな」というストーリーのある手土産ならば、それを断る人はいないでしょう。

それは決して高価なものである必要はありません。

例えば、私が今までで一番印象に残った手土産は、接待をしてくださった支社長から「うちの実家の製麺所で作ったうどんです」と言っていたいた手打ちの麺。

無骨に新聞紙に包まれたものでしたが、大切に持ち帰って家族で茹でたてをツルリと食べた瞬間、「おお」とみなが歓声を上げるほどなめらかな喉越しで、忘れられない接待となりました。

成功と出世の糸口は、そんな熱い心にあるのかもしれないね。

