

銀座に集う一流の
午後6時からの
成功仕事術

エグゼクティブから学ぶ、
人の心を動かす極意

Consideration of The first-class business person

日高利美

はじめに

午後6時……

仕事が終わらずに机に齧りついている人。仕事が一段落して家に帰ろうとしている人。中には、アフター6を楽しむために同僚や友人と夜の街に繰り出す人もいます。そして、午後6時からオフィスを出て、次の仕事に取りかかる人もいます。昼間の仕事とは異なるシチュエーションの仕事。

そうです。接待・会食です。

私は、18歳のときから夜の銀座で働きはじめ、今年で21年が経ちました。その21年という月日の中で、銀座の人間のひとりとして働かせてもらっただけでなく、自分のお店を持ち、事業を行うという貴重な経験までさせてもらっています。

私のお店には、接待や会食後の二次会で利用して下さる方も多くいらっしゃいます。そ

の方々は、その日のために前々から準備をし、店側と打ち合わせをした上で当日を迎えます。

また、私自身も日頃お世話になっている方を接待することもありますし、自ら会食の機会を設けて、経営者の方やビジネスパーソンの方々と食事をしながら、いろいろと仕事や人生について勉強をさせていただくこともよくあります。

ビジネスにおいて、接待や会食の目的は様々です。

接待であれば、「定期的に仕事を発注してくれる方への感謝」や「新規に取引をしてくれた方へのお礼」「プロジェクトでお世話になった関係者への慰労」が目的の場合が多いでしょうし、会食であれば、「近況報告」や「情報交換」「人を紹介する」「人を紹介してもらう」ということを目的にすることが多いでしょう。

私は、接待・会食では、「これからよろしくお願いします」や「今後ともよろしく願います」という言葉を相手から引き出せるかが重要だと思っています。

仕事を円滑に進めるには、お客さまや取引先と良好な関係を築くことが重要です。会う

回数を重ね、時間を共有することで信頼関係は生まれます。もちろんそれは、決して楽しい時間だけではありません。

ビジネスでは、シビアな商談や交渉事もありますし、失敗やトラブルで相手に迷惑をかけることも時にはあります。ただ、苦しいときや困難なときでも、人と人との結びつきは強くなります。そうやって過ごした時間が、強い人間関係を構築していくのではないのでしょうか。

そして、その中でも特に相手との距離を縮めることができる方法が、飲食を共にすることだと感じています。

今まで、接待や会食を通して築かれた人間関係から、大きな商談の下地がつくられたということはたくさんあったことでしよう。実際、私がお場に居合わせたことも多々あります。

景気によって多少の増減はあれ、接待・会食の文化は廃れることなく、これからもスタイルを変えながら続くことでしよう。

接待離れと言われる昨今、ここに注力し、記憶に残る接待や会食を演出することで他社

や他者と差をつけることもできます。そして、その醍醐味を理解し、会得した人こそが一流のビジネスマンとして生き残っていくのではないのでしょうか。

接待・会食が与える影響の大きさとともに、一流の人が午後6時からいかに行動して成功を収めていったのか、私が見てきたことをお話ししたいと思います。

私の経験でしかありませんが、本書が少しでもみなさまのお役に立てますと幸いです。

はじめに 3

Chapter

0

良い人間関係が、 良い仕事を生む

- 一流は夜も常に真剣 14
- 3時間の商談より30分の会食 17
- あの人が接待・会食に来てくれない理由 20
- 接待、絶対成功3つの法則 23

Chapter

1

一流は段取りを 人任せにしない

- 安易なお店選びは命取り 28
- お店の良さはランチで見抜く 32
- 間違いないお店選び 38
- 見るべきものは味ではない 41
- 馴染みのお店づくり方 45
- ワンランク上の手土産選び 48
- 事前連絡から接待は始まる 54
- Column 1 接待の相場 58

Chapter

2

スマートな 接待・会食の心得

- 20分前行動をする 60
- 上座へのご案内は臨機応変で
一瞬で全員の名前を覚える 66
- コース料理かアラカルトか 69
- 上手なお酒の頼み方 71
- はじめの挨拶と乾杯の音頭 74
- お酌で見られる人柄 76
- 手土産の渡し方、いただき方 78
- 支払いはスマートに 82
- 締め挨拶と手締めでお開きにする 84
- 二次会はスムーズに 87
- Column 2 料亭のルール 123

It is time
not money
that matters.

Chapter

3

誰とでも話が弾む会話術

- 接待・会食は懇親の場 92
- 接待・会食で話題となること 95
- 会食中に話してはいけないこと 100
- 話しを聞く姿勢3つのポイント 105
- 聞き上手と話し上手 110
- 雑談力 113
- Column 3 銀座のクラブの相場 122

Chapter

4

良い人間関係を ビジネスにつなげる

- 連絡のタイミングは自分でつくる 124

お礼は3回に分けて行う 127
末永い取引をしていくためには 132
会食で盛り上がった話は仕事にならない 134
名刺には賞味期限がある 136

Chapter

5

記憶に残る人になるには

誰でも身に付く気配りとセンス 140
一流の人は相手によって態度を変えない 142
一流の人は自分で自分に予約を入れる 144
銀座のお店が金曜日でなく木曜日に混む理由 146
見る目を養うと自分の見られ方にも気づく 148
顔つきはトレーニングで変えられる 150
一流の人は身軽である 152

背伸びをして買った高級品が自分を演出してくれる 154
良い腕時計を身につけていますか？ 156
一流の人の財布は薄い 158
スーツに着られていないか？ 160
一流の人は後ろ姿もいい 162
あなたの指先はきれいですか 164
「身体が資本」と本気で考えているか 166
一流の人は体型にこだわる 168
一流の人はフットワークが軽い 170
Column 4 銀座のクラブのルール 172

銀座散歩

173

- ① 割烹 里仙
- ② ちゃんこ 玉海力
- ③ ロイヤルクリスタルカフェ
- ④ MIZUBASHO PURE
- ⑤ ポール・ジロー
- ⑥ ロイヤル・ハウスホールド
- ⑦ 節屋
- ⑧ クロイソス
- ⑨ ローズギャラリー
- ⑩ 京料理 真理福
- ⑪ 割烹 ほんま
- ⑫ 田舎屋
- ⑬ ピエス・モンテ
- ⑭ 羅豚ギンザクラッセ
- ⑮ カツサンド
- ⑯ 四季のおでん
- ⑰ 小料理居酒屋一
- ⑱ ギンザプラスエル
- ⑲ クリスタル
- ⑳ サロン
- ㉑ アルマンド ブリニヤック

あとがき

187

Souvenir

client
entertainment