

## 第37回

## 接待で、取引先とのリレーションを深めるには。



## Profile プロフィール

人材育成トレーナー CA-STYLE 主宰

## 美月 あきこ

大学卒業後、国際線客室乗務員として17年間乗務。

研修講師として接客サービス、対人コミュニケーションについての講演・研修、執筆を行う。

現役CA約15,000名のネットワークを持ち、商品サンプリングなどを行うCA-STYLEを主宰。

## 自然にお誘いできるタイミングで、楽しめる話題を用意して

年末にかけて接待や会食の機会が増えると思います。接待などの宴席は、一緒に手掛けたお仕事が一区切りついたあとに「お世話になりました」という気持ちを込めてお招きすると、共通の話題もありますし自然でいいですね。ただ、席上で仕事の話ばかりしてしまうと、お相手もうんざりしてしまいます。打ち解けた仲を築きたいのであれば、個人的な話で盛り上がって「楽しかった」「話しやすかった」という雰囲気を作るのがいいですね。お招きする側としては、お相手と以前どんな話をしたか思い出したり、お相手の周りの方にさりげなく最近の様子を聞いたりして、仕事以外の話題もいくつかピックアップしておきましょう。

## お店選びもまた、お相手をリサーチしておくことが重要

せっかくの機会ですから、お相手のことを思ってお店を選ぶことが重要です。お好みに合いそうなお店はもちろんですが、例えば、お相手の出身地の名産を味わえるお店などは「わざわざ探してくれたのか」と感心してくださるはずです。ちなみに私は出張が多いのですが、ご当地の珍しいお酒や食材を、会食するお店に持ち込んで召し上がっていただくと、とても喜んでいただけます。知らないお酒や食材は一度味見してみたいものですよ。特に「幻のお酒と言われているんですよ」とか「食事もお酒に合わせました」なんて聞いたら、うれしいものです。もしお店選びに自信がなければ、部下や周りの方に相談してもいいのです。それで「私はお酒や食に疎いのですが、人気のお店だと聞きまして…」と正直に言っても、失礼にはならないと思います。

## おもてなしは“いい時間を過ごす”ための手段に過ぎない

相手をおもてなしするのが接待ですが、実は“自分がいかに楽しむか”もポイントです。その場にいる皆さんが楽しまないと場自体が楽しくなりませんし、お相手も「接待するためだけに呼ばれたな」と感じるのは気持ちがいいものではないですよ。それなら「自分が行きたかった店でして…」とお誘いしてもいい。「こういう店に興味がある」というプライベートな一面が出ることで、次一緒にお仕事をする際も話が広がりますよ。同じような条件の取引先がいる中でまず誰に仕事の相談をするかと考えたら、やはり話しやすい人ですから、人間的なつながりは大切です。そう考えると接待も“何を召し上がっていただくか”より“その時間をどういう風に過ごしたか”の方が重要だと思います。