

お客様が、写真を撮らないお店が、繁盛する。

文・イラスト

中谷彰宏

text & illustration by Akihiro Nakatani

「最 近お客様が、写真だけ撮って、料理を全く食べずに帰られました。」と、飲食店の経営者が嘆いていました。

確かに、SNSで紹介してもらえないと、お店の宣伝になります。でも、料理を食べずに帰られると、虚しくなります。宣伝の為なら、背に腹は代えられないというジレンマです。

僕は、飲食店の取材に行くと、出された料理は完食して帰ります。時には、おかわりもします。何軒もはしごをする時でも完食します。それが作っていただいた人へのマナーだからです。

マナーは、人と繋がる時に生まれます。SNS用に撮影する人は、情報の為に来ます。大事なのは、情報であって、人との繋がりはありません。その時に、マナーは不要になります。撮影さえすれば、二度とそのお店に来ることはありません。次のお店に行かなければならぬからです。

「毎日、新しいお店に行かれていくのですね」と聞かれます。もちろん、新しいお店

には行きますが、今までお付き合いがあるお店に、定期的に行かないと、関係は続きません。朝食・昼食・夕食の回数に限りがあるので、新しいお店にばかり行くことはできません。

「お店を紹介してください」と聞かれた時は、まず目的を聞きます。「おいしいものを食べたい」という時と、「サービスを勉強したい」という時では、紹介するお店が変わります。

「サービスを勉強したい」という人には、「○○さんという人が、今○○店にいるから、会いに行つて、話を聞いてくると良いですね。僕から連絡しておきます」と、紹介します。

飲食店に来られるお客様は、2通りあります。「おいしい料理を食べに来る人」と「お店の人に会いに来る人」です。どちらを目指すかは、その人の自由です。正解は、ありません。

「おいしい」は、「好き好きだ」と、三つ星レストランのシェフが仰っていました。「その人の母親の味には、かなわない」と。

僕が、レストランの紹介記事を書く時は、そこで働く人の生き方・人生哲学を書きます。情報は、ネットの中に

溢れているので、譲ります。情報は、誰が書いても同じです。

僕の実家のスナックに来るお客様は、「飲み」に来ているわけではありません。マスターやママ、スタッフに「会い」に来ているのです。今日、仕事であったモヤモヤした出来事を聞いてもらつて、スッキリして来ているのです。

そこで得られるものは、情報ではありません。明日も頑張ろうという希望と活力なのです。

Profile

1959年生まれ。主な著作に『哲学の話』『チャンスをつかめる人のビジネスマナー』『迷った時、「答え」は歴史の中にある。』他、1000冊を超す。【中谷塾】で講演活動を行う。2020年オンライン中谷塾【中谷庵】を開始。詳しくは、HPで。<https://an-web.com/>



中谷彰宏
公式 Instagram

