

小室 淑恵さん

ワーク・ライフバランス社長



プレゼンテーションに臨む際に重要なのが資料づくりです。プロジェクターを使って会場に映し出したリ、手元に配ったり。プレゼンの陰の主役といえるでしょう。この資料作成が大きな鍵を握っています。

データで固定概念を崩す

まずはグラフや表などの数値データ。プレゼン内容を補強するのは当然ですが、私は相手の固定概念を崩すためにデータを使いませぬ。斬新な提案や、世にまだ出ていないサービス・商

品であるほど、プレゼン相手は「何でそんなものが必要なんだ」と思いやすい。何か納得を阻んでいる相手の固定概念があるはずで

す。それを覆さない限り、納得して契約してもらおうのは難しいでしょう。

私の場合、育児休業者の職場復帰支援を提案しています。すると「働く女性が増えたから子どもの数が減

事。データのなかで特にこ

ちらが主張したい数字に矢印を添えたり、解説を書き入れたりします。限られた時間のなかでデータを一瞬にして理解してもらうにはこのひと手間が必要です。

プレゼンの後、相手は資料を持ち帰り、社内で再検討することが多い。だから私は資料を「紙芝居」のように作ります。一ページごと

とに、左下に太字で要旨を一行程度にま

ったのに、支援をしたらまずまず少子化になる」と言う人がいます。でも実は「女性が働いている国ほど出生率が高い」という国際比較

とめて書いておくのです。これなら資料を受け取った上司が忙しくても、めぐるだけで内容がわかる。

のデータがあるのです。女性が働くくと子どもを産まなくなるとの思い込みを崩すデータがあると「だから職場復帰支援は必要なのか」と理解してもらえます。

自分がプレゼンした相手は、次は社内で私の事業を提案するプレゼンターになる。でも資料がわかりにくいと、相手はこちらの提案内容をうまく再現できない。プレゼン相手の武器になる資料を作るよう、日々

どの数字に注目してほしいのかを強調するのも大

心がけています。