

ΠΩΣ ΝΑ ΕΤΟΙΜΑΣΤΕ ΜΙΑ ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΗ ΔΙΑΛΕΞΗ

Μια διάλεξη πρέπει να μοιάζει με τη φούστα της γυναίκας: τόσο μακριά που να καλύπτει τα απαραίτητα, αλλά και τόσο κοντή που να προκαλεί το ενδιαφέρον

ΙΩΑΝΝΗΣ ΓΟΥΔΕΒΕΝΟΣ

Ομότιμος καθηγητής Ιατρικής Σχολής Ιωαννίνων, Πρόεδρος Ελληνικής Καρδιολογικής Εταιρείας

Aπό τη αρχή σχεδόν της καριέρας μου θήπεσα δίπλα σε φωτισμένους ακαδημαϊκούς δασκάλους. Αυτό μου έδωσε την ευκαιρία από νωρίς, πέρα από τα μαθήματα στους φοιτητές (αμφιθέατρο, θάλαμοι), να συμμετέχω σε διαλέξεις επιστημονικές ή και για το κοινό. Θυμάμαι τον πρώτο καιρό στο στάδιο της προετοιμασίας τις πρόβες (rehearsal όπως συνήθιζαν να το λένε οι αμερικανοτραφείς δάσκαλοι) κανονικά, όπως για θεατρική παράσταση.

Απ' όλη τη διαδρομή που έχω κάνει αρκετές διαλέξεις και έχω ακούσει πολύ περισσότερες, έχω να σημειώσω τα ακόλουθα:

Πρέπει να γνωρίζετε το θέμα σας (τι θέλετε να πείτε). Είναι σίγουρο ότι, αν έχετε πρωτογενή έρευνα στο θέμα, σας δίνει μεγαλύτερη αυτοπεποίθηση.

Πρέπει να γνωρίζετε το ακροατήριο και να προσαρμόζετε την ομιλία σας ανάλογα. Συνήθως το ακροατήριο είναι ανομοιογενές. Αν επίκειται κρίση σας για κάποια θέση και στο ακροατήριο βρίσκεται κριτής σου, ίσως χρειασθεί να απευθυνθείτε μόνο σε αυτόν, αγνοώντας σχεδόν το υπόλοιπο. Άλλο ομιλία για το κοινό, άλλο για φοιτητές Ιατρικής και άλλο για ειδικό ακροατήριο.

Φτιάξτε ένα σχεδιάγραμμα ή έναν κατάλογο για τα σημεία που θα αναφερθείτε. Η ομιλία πρέπει να έχει αρχή, μέση και τέλος.

Σύντομη ανασκόπηση, παθοφυσιολογία, διαγνωστικές εξετάσεις και τέλος η θεραπεία.

Προετοιμασθείτε και χρονομετρηθείτε. Η διάρκεια της παρουσίασης δεν πρέπει να ξεπερνά τα 20 λεπτά. Αν έχετε πει τα απαραίτητα, δεν είναι ανάγκη να εξαντλήσετε τον τυχόν παραπάνω χρόνο που σας είχε δοθεί (ασυνήθης περίπτωση).

Βεβαιωθείτε ότι η ομιλία βασίζεται σε ποιοτικά δεδομένα και να υπολογίζεται ότι κάποιος ειδικός μπορεί να υπάρξει στο ακροατήριο.

Δείξτε ενθουσιασμό για το θέμα και αφήστε χρόνο για ερωτήσεις. Να απαντάτε ήρεμα και χωρίς την προκατάληψη ότι η ερώτηση μπορεί να είναι ακόμη και προκλητική.

Να μιλάτε πειστικά, καθαρά και αργά και να ελέγχετε το μικρόφωνο ότι γίνεστε ακουστός στη άκρη της αίθουσας.

Χρησιμοποιείστε χιούμορ. Κρατάει το ακροατήριο ενεργό.

Στις διαφάνειες τηρείστε το κανόνα των 7. Όχι περισσότερες από 7 λέξεις στη σειρά και όχι περισσότερες από 7 σειρές. Να είναι απλές και όχι πολύπλοκες. Στις διαφάνειες που φαίνεται το όνομά σας ως ερευνητής αποφεύγετε να το υπογραμμίζετε.

Μην προσπαθήσετε να τα βάλετε όλα σε μια διαφάνεια.

Επιβεβαιωθείτε ότι στο βάθος της αίθουσας ο σύνεδρος βλέπει και ακούει (παρ'ότι τώρα υπάρχουν και ενδιαμέσες οθόνες).

Να μιλάτε στο ακροατήριο και όχι στη προβολή ή στο laptop. Να εξηγείτε τις διαφάνειες και να δίνετε χρόνο στο ακροατήριο να τις διαβάσει.

Οι διαφάνειες να μη είναι πολύχρωμες (όπως το ουράνιο τόξο). Ο κανόνας ότι μια εικόνα αξίζει όσο 1000 λέξεις είναι διαχρονικός.

Δώστε το δικό σας στίγμα στη διάλεξη (εμπειρία, αποφύγετε κοινοτοπίες που μπορούν να τις βρουν στο διαδίκτυο ή να τις διαβάσουν στα βιβλία).

Ο αμερικάνικος τρόπος παρουσίασης, στηριζόμενος σε κλινικές μελέτες, δεν είναι δημοφιλής στο ελληνικό ακροατήριο, μιας και δεν έχουμε διδαχθεί πως να ερμηνεύουμε κλινικές μελέτες.

Το άγχος, πέρα από τις παρθενικές ομιλίες, σχεδόν δεν λείπει ποτέ. Να θυμάστε ότι ο χρόνος του γιατρού είναι πολύτιμος. Σε καμία περίπτωση δεν πρέπει να νοιώσει ότι η παρακολούθησή της διάλεξής σας ήταν χάσιμο χρόνου.