

الفصل الحادي عشر

مصدر مصطلحات التقديم

Glossary of Presentation Terms



1 - الجمهور:

هذه هي المجموعة الأكثر أهمية التي تؤخذ في الاعتبار عند تخطيط التقديم. بدون جمهور ماذا سوف يكون موضوع التخطيط؟

1-Audience:

This is the most important group to consider when planning a presentation. Without an audience, what would be the point of presenting?

2 - الفوائد:

فكر في المزايا على أنها القصد الأساسي. إنها التفاصيل الأكثر أهمية بالنسبة لك للمشاركة. جهز قائمة بالفوائد بطرح سؤالاً: ماذا سوف يحصل الجمهور بالاستماع إليك أو بقبول توصياتك؟

2-Benefits:

Think of benefits as the main course. They are the most important details for you to share. Prepare a list of benefits by asking: what will the audience gain by listening to you or by accepting your recommendation?

3 - حالات الشرود الذهني:

الإيماءات المتكررة، عدم وجود كلمات، الحركات العصبية مثل التراجع، والمشى البطيء، وحالات الشرود الذهني الأخرى تجعل من الصعب عليك تقديم

رسالاتك الأساسية. كن واعياً بالطرق اللاشعورية التي يكون المتحدثون سببها في الشرود الذهني لجمهورهم.

3-Distractions :

Repetitive gestures, non-words, nervous movement such as rocking and pacing, and other distractions make it harder for you to present your key messages. Become aware of unconscious ways that speakers distract their audiences.

4 - النشاط الحيوي:

تفضل الجماهير أن تشاهد التقديم عندما يبذل المتحدث بوضوح مجهوداً للارتباط بالجمهور. تأتي حيوية النشاط من تنوع الصوت، الإيماءات، وتعبيرات الوجه، لأنها تساعدك على إظهار عاطفتك واكتساب استجابة المستمع الإيجابية. النشاط الحيوي يمثل أيضاً قناعاً بارعاً، يغطي العصبية بصورة فعالة.

4- Energy:

Most audiences prefer to watch a presentation where the speaker is clearly making an effort to connect with the audience. Energy comes out as vocal variety, gestures and facial expression, helping you show passion and gain positive listener response. Energy is also a great mask, effectively covering up nervousness.

5 - الاتصال بالعين:

حقق الاتصال بالعين مع أعضاء الجمهور بصفة فردية على مدى فترة كافية لإتمام فكرتك (3 - 5 ثوان) بدلاً من تحويل نظراتك المحدقة من جانب إلى آخر.

5-Eye Contact:

Maintain eye contact with individual audience members long enough to complete your thought (35- seconds), rather than shifting your gaze from side to side.

6 - تعبيرات الوجه:

استخدم الابتسامات، والعبوس، وتعبيرات متنوعة أخرى للإبقاء على جمهورك منخرطاً. خذ نصيحة من ممثلي المسرح: الجماهير الأكبر تتطلب تعبيرات أكبر.

6-Facial Expression:

Use smiles, frowns, and other varied expressions to keep your audience engaged. Take a tip from stage actors: bigger audiences call for bigger expressions.

7 - الأساسيات:

توجد ثمانية أساسيات والتي سوف تؤثر على كيفية إدراك الجمهور لأي متحدث. يتعلم المتحدثون المتميزون أن يتفوقوا في كل مجال: النشاط الحيوي، الاتصال بالعين، تعبيرات الوجه، الإيماءات، الحركة، ليست كلمات، التوقفات، إيقاع المتحدث.

7- The Fundamentals:

There are eight fundamentals that will impact how every speaker is perceived by an audience. Great speakers learn to excel in each area: energy, eye contact, facial expression, gestures, movement, non-words, pauses and speaking pace.

8 - الإيماءات:

استخدم الحركات الطبيعية من ذراعيك، يديك، وجسمك لتأكيد نقاطك الأساسية. تفادى الأفعال مثل الإشارة، تقاطع الأذرع أو على أردافك، أو اللعب بأصابعك.

8- Gestures:

Use natural movements of your arms, hands and body to emphasize your main points. Avoid actions such as pointing, arms crossed or on your hips, or playing with your fingers.

9 - الإعلام :

هذا هدف أسئى استخدامة. يعتقد كثير من الناس أنهم يحيطون جمهورهم علماً بينما فى الواقع هم فى حاجة إلى إقناع جمهورهم. (انظر بند 23)

9- Informing:

This is a misunderstood objective. Many people we work with mistakenly believe they are informing their audience when they really need to persuade their audience. (see term 23)

10 - التقديم :

فى الدقيقة (أو الدقيقتين) الأولى من تقديمك، حيث تجذب الانتباه و«تقول لهم ما تنوى أن تقوله لهم.» انطلق بعبارة مدوية، اذكر حالاتك، وشارك الفوائد.

10- Introduction:

The first minute or two of your presentation, where you grab attention and "tell them what you're going to tell them." Start off with an effective POW! Statement, state your case, and share the benefits.

11 - ابتهج، من فضلك !

شرائح أو شرائط لتذكير المتحدثين بأنه ليس عليهم أن يأخذوا أنفسهم بكل هذه الجدية أمام المجموعة. لتشعر بالحرية فى أن تبتسم وتستخدم تعبيرات الوجه، حتى إذا كنت تقدم إلى أعضاء مجلس إدارة، أو حجرة مملوءة بمحاسبين.

11- Lighten up, Please!

Stripes, to remind speakers that they don't have to take themselves so seriously in front of a group. Feel free to smile and use facial expression, even when presenting to a board of directors or a room full of accountants

12 - الحركة:

الحركة الهادفة مثل المشى حول الحجرة، والخطو إلى الأمام، والاقتراب من جمهورك لا يساعد على إنشاء ارتباط قوى مع المستمع. لتفادى الحركات العصبية مثل التآرجح، ثبت أقدامك عندما تقف في مكان ما.

12- Movement:

Purposeful movement, such as walking around the room, stepping forward, and approaching your audience helps to create a stronger connection to the listener. To help avoid nervous movement such as rocking, plant your feet when standing in place.

13 - التوتر:

هناك فرق كبير بين أن تكون متوتراً، وأن تبدو متوتراً. استخدم النشاط الحيوى لكى تحتفظ بصوتك قوياً وحركتك طبيعية.

13- Nervousness:

There's a big difference between being nervous and looking nervous. Use energy to keep your voice strong and your movement natural.

14 - ليست كلمات:

بكل الوسائل الممكنة، اعمل على التخلص من النغمات (التي ليست بكلمات) بدون معنى (مثل آخ، أوم، إييه، وأخرى) من تقديماتك. إنها تؤدي إلى الشرود الذهني للمستمعين إلى حد كبير.

14- Non-words:

By all means possible, work to eliminate meaningless words (such as umm, OK, uhh, and others) from your presentations. They are extremely distracting to your listeners.

15 - التوقفات:

أخذ فترات استراحة قصيرة بين الأفكار يساعد الجمهور على التركيز على

سالتك، وأيضاً يساعد المتحدث على التخلص من النغمات التي ليست كلمات،
نقول دائماً، توقف مبكراً وتكراراً!

15- Pauses :

Taking short breaks between thoughts helps the audience focus on your message, and also helps the speaker eliminate non-words. Pause early and often, we always say!

16 - الأسلوب الشخصي :

الصورة الذهنية التي تريد أن تبلغها إلى المستمعين في كل مرة أنك تجرى اتصالاً. هل تريد أن تكون مهنيًا، جديرًا بالثقة، عميق التفكير، مؤتمن على الأسرار، أو كل ما ذكر سابقاً؟ التقط الصفات، ودعمها بالإجراءات الهادفة.

16- Personal Style:

The image you want to convey to listeners each time that you communicate. Do you want to be professional, trustworthy, insightful, confident, or all of the above? You pick the adjectives, and then back them up with purposeful action.

17 - الإدراك :

الحقيقة. ليس خاطئاً أبداً. هل فهمت؟ يستخدم المتحدثون الجيدون أساليب مثل الأساسيات⁽¹⁾ (انظر البند 7) لتأكيد إدراكها من الجمهور.

17- Perception:

Reality. It's never wrong. Get it? Good speakers use techniques such as The Fundamentals (see term 7) to impact how they are perceived by their audience.

18 - الإقناع :

هدف محوري في كل تقديم تقريباً: معظم الأحاديث تقدم من أجل إقناع الجماهير لكي يتبنى اعتقاداً، أو قضية أو إجراءً معين. لا تخلط أبداً بين هذا والإعلام. (بند 9)

انظر أيضاً التقديم لمزيد من التفصيل حول الأساسيات.

18- Persuading:

A vital objective in almost every presentation: most speeches are delivered to convince audiences to take on a specific belief, cause or action. Don't ever confuse this with informing. (term 9)

19 – اللعب الآمن بنعومة:

أداء الحركات، وأخذ الممرات السهلة. وإعطاء مجهود أقل من أن يكون تاماً، يحمل الشك، ويشجع على الإدراكات السلبية. ويرتاح المنافسون عندما تلعب آمناً بنعومة.

19- Playing Soft:

Going through the motions, taking the easy path, and giving less than full effort conveys doubt and encourages negative perceptions. Competitors love when you play soft.

20 – العبارة المدوية:

يستخدم المصطلح لتأكيد أهمية الافتتاح القوي. ابدأ كل تقديم باستهلال جاذب، وابدأ كل استهلال بعبارة مدوية (مثل سؤال يشد الانتباه، إحصائي، اقتباس، التشبيه التناظري، قصة أو فكاهة) سوف ينتزع ذلك انتباه الجمهور، ويعد المسرح لباقي محتوى حديثك.

20- POW! Statement:

The term is use to emphasize the importance of a strong opening. Start every presentation with a compelling introduction, and start every introduction with a POW! Statement (such as an attention-grabbing question, statistic, quote, analogy, story or joke) that will grab their interest and set the stage for the rest of your content.

21 – الممارسة:

نحن لسنا آباءك، ولذلك سوف لا نحثك على أداء واجبك. ولكن المقدمين المتميزين هم أولئك الذين يستعدون، يطلبون التغذية المرتدة، ويتدربون مسبقاً.

21- Practice

We're not your parents, so we won't bug you to do your homework. But the best presenters are ones who prepare, ask for feedback, and practice ahead of time.

22 - الأسئلة:

إذا كنت تجد صعوبة في تخطيط محتوى تقديمك، حاول التفكير في الأسئلة التي يمكن أن يطرحها جمهورك. استخدم تلك الإجابات باعتبارها نقاط حديثك.

22- Questions:

If you're having trouble planning your content, try thinking of questions that your audience might ask. Use those answers as your talking points.

23 - بعضها، عبارة لا تقلها:

من المفضل دائماً سيطرتك على رسالتك، ببساطة لكي تصرح بمعلومات. أن تلقى تقديمك بعاطفة وإقتناع. بدلاً من أن يقول جمهورك «شكراً»، سوف يخرجون قائلين «إنه شيء مبهر» (هل من مزيد).

23- SELL It, Don't TELL It:

Owning your message is always preferable to simply giving out information. Deliver your presentation with passion and conviction. Instead of your audience saying "thanks," they'll walk away saying "WOW." (more)

24 - المقاطعة بإحداث صوت فرقة مفاجئ:

تستخدم البرامج التدريبية هذا الأسلوب للتخلص من عدم وجود كلمات بإحداث فرقة مفاجئة عندما يستخدمها المشاركون. (إنها أقل عدوانية، وأكثر قانونية، من الطريقة السابقة: العلاج بالصدمات الكهربائية!)؟

24- Snap Snap:

Training programs use this technique to help eliminate non-

words by snapping when participants use them. (It's less invasive, and more legal, than previous method: electroshock therapy!)

25 - الابتسام:

الابتسام الكبيرة والأصيلة طريقة عظيمة للترابط مع أي جمهور حيوي. لا يعنى التعامل أنه عليك أن تكون دائماً جاداً. (انظر بند 11)

25- Smile:

A big, authentic smile is a great way to connect with any live audience. Business doesn't always have to be serious. (see term 11)

26 - إيقاع التحدث:

هل يجب أن تتكلم بسرعة أو ببطء؟ كلاهما، إذا أردت أن تهيمن على انتباه جمهورك بالنسبة لإجمالى تقديمك. تساعد السرعة على نقل العاطفة والإثارة، بينما يساعد البطء الأفراد على التركيز على النقاط الأساسية والأفكار الضخمة. فقط لا مبالغة فى السرعة أو البطء!

26- Speaking Pace :

Should you speak quickly or slowly? Both, if you want to hold your audience's attention for your entire presentation. Speed helps convey passion and excitement, while slowing down helps people focus on main points and big ideas. Just not TOO quickly or slowly!

27 - التلخيص:

دائماً باشر التغطية بإعادة عرض نقاطك الرئيسية، مما يجعل آخر شيء تقوله هو الشيء الأكثر قابلية للتذكر. بتلك الطريقة، سوف تحقق تأثيراً طويلاً الأجل على جمهورك.

27- Summary:

Always wrap-up by restating your main points, making the

last thing you say the most memorable. That way, you'll have a lasting impact on your audience.

28 - ثَقِّ في نَفْسِكَ لكي تَكُون نَفْسِكَ :

إنه التحرر أن تكون نفسك، بدلاً من مهني التعامل المتحفظ الذي تعتقد أنك في حاجة إلى أن تكونه. سوف يقدر جمهورك رؤية «أنت» الحقيقية (ما لم تكن، بالطبع، إنك حقيقة مهتز الشخصية، في تلك الحالة ... كن شخصاً آخر).

28- Trust Yourself to Be Yourself:

It's liberating to be yourself, rather than the conservative business professional you think you need to be. Your audience will appreciate seeing the real YOU (unless, of course, you're really a jerk, in which case...be someone ELSE).

29 - استخدام الحجر:

لم يقل أحد أن تظل واقفاً خلف المنصة. المشى الهادف من جانب إلى آخر، ممارسة إيماءات عريضة، والتحرك في اتجاه أعضاء الجمهور كأشخاص له تأثير قوى على التقديم. (انظر البند 12.4)

29- Using the Room:

No one says you have to stay behind a lectern. Walking purposefully from side to side, making broad gestures, and moving towards individual audience members has a powerful impact on a presentation. (see term 12,4)

30 - التنوع:

عند التقديم، أنتهز كل فرصة لتغيير من حجم صوتك وإيقاع تحدثك، غير تعبيرات وجهك، تحرك إلى أجزاء مختلفة من الحجر، أو لإضافة إيماءة. يساعد التنوع على ربط المتحدث بالمستمع، ويبقى كل فرد أكثر انخراطاً في كل الحديث.

30- Variety:

When presenting, take every opportunity to vary your volume

and speaking pace, change facial expressions, move to a different part of the room, or to add a gesture. Variety helps connect presenter to listener, and keeps everyone more engaged throughout.

31 - المساعدات المرئية:

غالباً تكون مفسرة حيث الشرائح التي يجب أن تحتوى على نص التقديم. ولكنها يمكن أن تكون وسيلة للشروء الذهنى تماماً. القليل دائماً كثير: إذا لم يساعد المتحدث على جذب الجمهور فإنه لا يمثل المساعدات المرئية.

31- Visual Aids :

Often interpreted as slides that should contain the text of a presentation. But they can be quite distracting. Less is always more: if it doesn't help the speaker engage the audience, it isn't a visual aid.

32 - الحجم (الصوت):

استخدم هذا الأسلوب بحرص وبصورة هادفة. مع تحويله إلى أعلى وإلى أسفل للمحافظة على اندماج جمهورك.

32- Volume :

Use this technique carefully and purposefully, turning it both up and down to keep your audience engaged.

33 - ونستون تشرشل:

لا تزال وصفته الشهيرة للحديث الناجح تؤتى ثمارها حتى اليوم: (1) أخبرهم بما تنوى أن تخبرهم به، (2) أخبرهم، (3) أخبرهم بما أخبرتهم به.

34- Winston Churchill:

His famous recipe for a successful speech still works today: 1) Tell them what you're going to tell them, 2) Tell them, and 3) Tell them what you told them.