

7 خطايا مميتة فى التحدث إلى الجمهور

The 7 Deadly Sins of Public Speaking



بعض خطايا التحدث، مثل تلك العارضة، ”آه“ أو ”أوم“ سوف لا تدين تقديمك. مع المحتوى الجيد، يمكن أن تحصل على العفو من الجمهور لتلك الخطايا.

Some speaking sins, like the occasional “ah” or “um”, will not doom your presentation. With good content, you can earn forgiveness from the audience for those sins.

خطايا تحدث أخرى خطيرة جداً إلى حد أنه عندما ترتكبها، فإن حديثك أو تقديمك من المؤكد أن يفشل. يكشف هذا الفصل عن الخطايا السبع المميتة فى الحديث إلى الجمهور.

Other speaking sins are so grave that when you commit them, your speech or presentation is certain to fail. This article reveals the seven deadly sins of public speaking.

Deadly Sin #1: Sloth

الخطيئة المميتة رقم (1)؛ التراخي

التراخي، أو الكسل يرتكبه المتحدثون الذين يخفقون فى الاستعداد. التحدث إلى الجمهور سواء رسمى أو غير رسمى، نشاط جوهري يستحق بذل مجهود. مع ذلك، معظم الناس لا يبذلون الجهود المستحقة لتحسين فعاليتهم كمتحدثين. مأساوياً، إنهم راضون أن ينجرفوا من تقديم محبط إلى التقديم التالي.

Speaking in public, whether formally or informally, is an essential activity that requires effort. Yet, the majority of people expend no effort to improve their effectiveness as a speaker. Tragically, they are content to drift from one frustrating presentation to the next.

تستطيع أن تتفادى التراخي بعدد من الطرق.

You can avoid sloth in a number of ways:

التحق ببرنامج التحدث إلى الجمهور

Enroll in a public speaking course

- Read public speaking books
- Read public speaking blogs
- Join a local speaking club
- Study great speakers
- Hire a speaking coach.

اقرأ كتب التحدث إلى الجمهور

اقرأ مدونات التحدث إلى الجمهور

التحق بنادى تحدث محلي

ادرس المتحدثين الممتازين

استعن بمدرب تحدث.

(بقراءة هذا الكتاب، فإنك في طريق بذل المجهود المستحق للتحسين. ليس

هناك عذر للتراخي بالنسبة لك!)

(By reading this book, you're making the effort to improve.

Sloth has no claim on you!)

ال فشل في الاستعداد للحياة بتحسين مهاراتك في التحدث، يؤدي إلى سلسلة

من الأعذار، توصف بأنها...

Failing to prepare for life by improving your speaking skills leads to a chain of excuses, characterized by...

Deadly Sin #2: Envy

الخطيئة المميتة رقم (2): الحسد

يوصف الحسد بأنه اعتقاد خاطئ بأن المتحدثين الممتازين ببساطة محظوظون بأن يولدوا بمهارات تحدث طبيعية.

Envy is characterized by a false belief that great speakers are simply lucky to have been born with natural speaking skills.

أنت قد سمعت الأعذار من زملائك، أليس كذلك؟

You've heard the excuses from your colleagues, haven't you?

«إنها محظوظة جداً! إنها متحدثة بطبيعتها.»

"She's so lucky! She's a natural speaker!"

«عجيباً! إنه من السهل عليه جداً أن يتحدث إلى جمهور.»

-“Hmph! It's so easy for him to speak in front of people.”

-«لا، لا أستطيع تقديم الاقتراح. لست متحدثاً»

-“No, I couldn't deliver the proposal. I'm not a speaker.”

الأفراد الذين يكونون حسودين للمهارات الطبيعية للآخرين أكثر احتمالاً لتطبيق حلول مضللة عندما يواجهون بموقف تحدث لا مفر منه:

-People who are envious of the “natural” skills of others are more likely to apply misguided solutions when confronted by an unavoidable speaking situation:

-إنهم يسرقون القصص والنوادر من الآخرين بدلاً من إنشاء أخرى أصيلة

-They steal stories and anecdotes from others rather than creating original ones

-إنهم ينسخون شرائح PowerPoint من المتحدثين الآخرين، حتى إذا لم تطبق تماماً

-They copy PowerPoint slides from others even if they don't quite apply

-إنهم يحاكون الأسلوب الارتجالي للآخرين، ويفتقرون إلى المصادقية

-They mimic the oratorical style of others and lack authenticity

بسبب عادات سيئة مثل هذه، يعاني المتحدثون من نقص الثقة بالنفس. إنهم يعرفون بأن القصص، الشرائح، والكلمات ليست من ذاتهم. نتائج عصبية، لأنهم يخشون أن يكتشف أمرهم، وهذه العصبية تؤدي إلى سلوكيات الجنون...

Because of bad habits like this, speakers suffer from lack of confidence. They know the stories, the slides, and the words are not their own. Nervousness results because they fear being exposed, and this nervousness leads to crazy behaviors like...

Deadly Sin #3: Lust الخطيئة المميتة رقم (3): التلهف الجنسي

«من فضلك لا تصور الجمهور عراة، وخاصة إذا كنت أنا من بين جمهورك.»

“Please don't picture the audience naked, especially if I am in your audience.”

يحاول المتحدث الشهواني أن يهدي أعصابه بتطبيق النصيحة العامة «ومع ذلك مرعبة» أن يصور الجمهور عارياً!

The lustful speaker attempts to calm his nerves by applying the common (yet terrible) advice to picture the audience naked!

نظرياً، تصوير الجمهور عارياً يجعلهم عرضة للأذى كما تشعر. إنه قد يوفر لحظة موجزة لتغذية شهيتك الطائشة، ولكنه سوف لا يساعدك على التحدث بصورة أفضل.

In theory, picturing your audience naked makes them seem as vulnerable as you feel. It may provide a brief lighthearted moment to feed your teenaged appetite, but it won't help you speak better.

الاحتمال الأكبر، إنه سوف يسبب المزيد من الشرود الذهني، ويعرقل جهودك للارتباط بالجمهور. خذ هذا في اعتبارك: كم يمكن أن يكون سهلاً بالنسبة لك أن توصل شيئاً ما ذا معنى إلى حجرة مملوءة بأناس عراة؟ هل يمكن أن تلهمهم؟ مستحيل.

More likely, it will cause an additional distraction and impede your efforts to connect with your audience. Consider this: how easy is it for you to communicate something meaningful to a room full of naked people? Can you inspire them? Impossible.

المتحدثون المتوترون الذين يتفادون هذه الخطيئة الشهوانية القاتلة، لسوء الحظ، لا يزالون ميالين إلى ارتكاب خطيئة مميتة أخرى.

Nervous speakers who avoid this lustful deadly sin are, unfortunately, still prone to committing another deadly sin...

Deadly Sin #4: Gluttony الخطيئة المميتة رقم (4): النهم

يظهر النهم من المتحدثين الذين يعتقدون بأن الكثير دائماً أفضل.

Gluttony is exhibited by speakers who believe that more is always better.

شرائح ضوئية أكثر، نقاط أكثر، أمثلة أكثر، حقائق أكثر، أعداد أكثر، تفاصيل أكثر، كلمات أكثر، ... المزيد من كل شيء.

More slides, more bullets, more examples, more facts, more numbers, more details, more words ... more of everything.

تعبئة كل المواد الممكنة إلى داخل تقديمك، وبعد ذلك تسرع من خلاله، فذلك عيب، على الرغم من نواياك الأفضل لتوفير أقصى قيمة. المزيد ليس (عادة) الأفضل.

Packing all possible material into your presentation and then speeding through it is flawed, despite your best intentions to provide maximum value. More is (usually) not better.

تظهر البحوث المعرفية أن طاقة الناس على استيعاب المعلومات محدودة. المبالغة في تحميل تلك الطاقة، سوف تخفض قدرة الجمهور على استيعاب أي شيء بالمرّة!

Cognitive research shows that people have a limited capacity to absorb information. Overloading that capacity will reduce their ability to absorb anything at all!

ليست الكمية بديلاً عن الجودة.

Quantity is no substitute for quality.

من الأفضل أن تركز تقديمك على جوهر رسالتك، اختر فقط المادة المدعمة الأكثر تديماً (الحقائق، الشرائح، الحكايات)، وتحدث بإيقاع معتدل. المادة المكتملة، إذا كانت ضرورية تنتمى إلى المذكرات التدريبية.

It is better to focus your presentation on your core message, select only the very best support material (facts, slides, anecdotes), and speak at a reasonable pace. Supplementary material, if necessary, belongs in a handout.

كل هذا النهم – إفراط في الشرائح الضوئية، إفراط في القصص، إفراط في التفاصيل – يقود المتحدث إلى ممر مظلم وقذر...

All of this gluttony — too many slides, too many stories, too many details — leads the speaker down a dark and dirty path towards...

Deadly Sin #5: Greed

الخطيئة المميتة رقم (5): الطمع

الطمع خطيئة تزيد مميتة، ويرتكبها المتحدث الذى يذهب أبعد من الوقت.

Greed is the deadly sin of excess, and is committed by a speaker who goes over time.

هل هذا مألوف؟ Does this sound familiar?

- "أوه، هل تلك الساعة صحيحة؟ إننى فقط فى منتصف الطريق حتى الآن"
"...

- "Oh, is that clock correct? I'm only halfway through..."

- «لم أصل إلى الجزء الجيد بعد ...»

- "I haven't gotten to the good part yet..."

- «هل توجد أية اعتراضات على اختصار استراحة الغداء إلى النصف حتى أستطيع أن أنهى هذا؟»

- "Are there any objections to cutting our lunch break in half so I can finish this?"

التحدث أكثر من الوقت المحدد ينتهك العقد الذى بينك وبين الجمهور، وذلك لم يكن أبداً شيئاً جيداً. الناس مشغولون، ولا يقدرّون أن يبددوا وقتهم. سوف لا يشكو أحد إذا أنهيت تقديمك مبكراً دقائق قليلة.

Speaking for more than your allotted time violates the contract you have with your audience, and that's never good. People are busy and do not appreciate having their time wasted. Nobody will complain if you finish a few minutes early.

إذا تجاوزت الوقت، سوف تمتلئ الحجرة بالانفعالات السلبية، والتي تجعلك أكثر حساسية من حيث خبرتك.

If you go over time, negative emotions begin to fill the room, making you more susceptible to experience...

الخطيئة المميتة رقم (6): الغضب الشديد؛

Deadly Sin #6: Wrath:

الغضب الشديد، أو الغضب غير الخاضع للسيطرة يرتكبه المتحدث الذي يتناول المشكلات بالطريقة الأسوأ إمكانية.

Wrath, or uncontrolled anger, is committed by a speaker who handles problems in the worst possible way.

كمتحدث يجب أن تبقى تحت السيطرة. بصرف النظر عن مدى سوء تقديمك حتى حينه، احتفظ بهدوئك. لا تدع هذه الإحباطات تثيرك!

As a speaker, you should always remain in control. No matter how bad your presentation is going, keep calm. Don't let these frustrations provoke you:

- عندما يصدر عنك خطأ ما (حتى إذا كان كبيراً)، قاوم الإلحاح لجذب المزيد من الانتباه إليه بتنزيل اللعنات عليك في محاولة لسحب الشفقة.

-When you make a mistake (even a big one), resist the urge to draw more attention to it by cursing yourself in an attempt to draw pity.

- عندما يكون أحد أعضاء الجمهور معطلاً للحجرة، حاول بإلحاح أن «تحل» المشكلة بتهكم.

-When an audience member is disrupting the room, resist the urge to "solve" it with sarcasm.

- عندما يكون هناك تقصير في الإمدادات التموينية إلى الحجرة أو المكان لا تحاول أن توجه اللوم إلى المنظمين أو أي فرد آخر. بدلاً من ذلك، تجاهلها وواصل حديثك.

-When the room or venue logistics fail, don't start blaming the organizers or anyone else. Instead, roll with in and move on.

-عندما يضايقك أحد أعضاء الجمهور، لا تبلع الطعم.

-When an audience member is heckling you, do not take the bait.

عندما تغضب - سواء من نفسك، أو من شخص ما من الجمهور، أو بعض عوامل أخرى - أحد الأشياء الأكثر سوء التي يمكن أن تفعلها. سوف يشعر جمهورك بعدم الراحة، وسوف تتناقص مصداقيتك بصورة لافتة.

Getting angry — whether at yourself, someone in the audience, or some other factor — is one of the worst things you can do. Your audience will feel uncomfortable and your credibility will be diminished considerably.

أخيراً، خطايا المتحدث الستة الأولى تمثل أعراض المتحدث الأكثر إمامة من كل الأعراض الباقية.

Finally, the first six speaker sins are all symptoms of the deadliest speaking sin of them all...

Deadly Sin #7: Pride الخطيئة المميتة رقم (7): الغرور

يرتكب الغرور المتحدث الذي يعتقد أن المتحدث إلى الجمهور خلق من أجله.

Pride is committed by a speaker who believes that public speaking is about them.

إنه ليس كذلك : It's not

-It's never about you. إنه لم يخلق من أجلك أنت.

إنه لم يخلق أبداً من أجل أوسمة الشرف المثيرة للعاطفة في تقديمك.

-It's never about your impressive accolades in your introduction.

إنه لم يخلق أبداً من أجل توصيل رسالتك المبهرة حيث تتحدى تشرشل.

-It's never about your dazzling delivery where you channel Churchill.

إنه لم يخلق أبداً من أجل شرائحك الضوئية الفخمة التي تظهر بصورة بارزة

معالم شعار شركتك بجانب أشكال الفطيرة ذات الثلاثة أبعاد المتألقة.

- It's never about your sumptuous slides which prominently feature your company logo beside dazzling 3-D pie charts.

التحدث إلى الجمهور ينشأ دائماً من أجل الجمهور والرسالة التي تريد توصيلها إليه. الفضل في أن تضع الجمهور أولاً سوف يقتل أي تقديم. إنك تحتاج إلى أن تجرى تحليل جمهورك لكي تكشف كيف تضع هيكل تقديمك، وتوصيل الرسالة بصورة أفضل.

Public speaking is always about the audience and the message you want to convey. Failing to put the audience first will kill any presentation. You need to perform audience analysis to discover how best to structure your presentation and deliver the message.

تفادى هذه الخطيئة بالبدء في تحليل تقديمك من منظور الجمهور. مما يثير الدهشة، معظم خطايا التحدث الأخرى سوف تذهب بعيداً.

Avoid this sin by starting to analyze your presentation from the audience's perspective. Amazingly, most of the other speaking sins will go away.

- سوف تدرك أنك في حاجة إلى الاستعداد. (التراخي)
- You'll recognize that you need to prepare. (Sloth)
- سوف تتحقق بأنك قادر بصورة متفردة على توصيل رسالتك إلى هذا الجمهور. (الحسد)
- You will realize that you are uniquely capable of delivering your message to this audience. (Envy)
- إنك سوف ترتب كل الزغب لتوصيل رسالتك، والتي تعتبر مركزة وسهلة الفهم. (النهم)
- You will trim all of the fluff to deliver a message which is focused and easy-to-understand. (Gluttony)
- إنك سوف تحترم الوقت الذي أعطاه الجمهور لك. (الطمع)

- You will respect the time your audience has given you. (Greed)
 - إنك سوف لا ترهق جمهورك بمشكلاتك. (الغضب الشديد)
- You won't saddle your audience with your problems. (Wrath)
 أما بالنسبة للتلهف الجنسي عند التحدث، حسناً... ذلك مجرد حماقة.
 As for Lust when speaking, well... that's just silly.

خطايا التحدث إلى الجمهور السبع المميتة

The Seven Deadly Sins of Public Speaking

التراخي : الفشل في الاستعداد لحديثك أو تقديمك

Sloth: failing to prepare for your speech or presentation

الحسد : الاعتقاد بأن المتحدثين الممتازين يولدون بمهاراتهم

Envy: believing that great speakers are born with their skills

التلهف الجنسي : تهدئة أعصابك بتصوير الجمهور عارياً

Lust: quelling your nerves by picturing the audience naked

النهم : الاعتقاد بأن المزيد من الكلمات / الشرائح / الحقائق / الأعداد دائماً أفضل

Gluttony: believing that more words/slides/facts/numbers is always better

الطمع : التحدث أطول من الوقت المخصص

Greed: speaking over your allotted time

الغضب الشديد : رد فعل قاس على المشكلات، وفقد هدونك

Wrath: rigidly reacting to problems and losing your cool

الغرور : وضع نفسك قبل الجمهور

Pride: placing yourself ahead of the audience

كم من خطايا التحدث هذه ترتكب في التقديمات التي تحضرها؟

How many of these speaking sins are committed in presentations you attend?