

الفصل الأول

الخوف المرضي (الفوبيا) رقم (1):

الخوف من التحدث إلى الجمهور!

The number (1) Phobia:

The Fear of Speaking in Public!



A Question and A Questionnaire

سؤال واستبيان

”أعاني من خوف مرضي يتمثل في التحدث أمام الجمهور. يصبح ذهني كصفحة بيضاء، وأبدأ في نسيان المحتوى عندما أكون في حالة تقديم موضوع ما أمام الناس. مهاراتي في التقديم محزنة. أشعر بأن الناس في طريقهم إلى الدخول في نوبة من الضحك العميق بعد أن أنتهي من تقديمي. إنني الشخص الأكثر غباءً أمامهم أثناء تقديمي. من فضلك، هل يمكن أن يقترح على شخص ما بعض الحصص الجيدة في التحدث إلى الجمهور بينما يراقب الناس لغة جسدي وطريقة تقديمي، وأيضاً كيف أنطق الكلمات، وإذا ما كان الناس قادرين على فهم ما أقوله حتى أستطيع أن أتحسن بعد القليل من الجلسات.“

I have a phobia of speaking in front of people. I become blank and start forgetting the content when I am presenting a topic in front of people. My presentation skills are pathetic. I feel people are going to have a good laugh after I finish my presentation. I am the biggest fool in front of them while I am presenting. Please someone suggest me some good public speaking classes where people monitor my body language and the way I am presenting and also how I pronounce words and whether people are able to understand what I am saying so that I can improve after few sessions.

في الواقع، كثير من الناس يصابون بالرعب تماماً أمام فكرة التحدث إلى الجمهور، أو تكون أذهانهم ممتلئة بالمخاوف السلبية، والأسباب لتفادي التقديم. ألم يحدث ذلك لك من قبل أبداً؟ وهل لم يسبق لك أن فكرت

In fact, many people absolutely dread the thought of public speaking or having to do a presentation as it fills them with complete fear. As soon as they think about it, their minds become full of negative thoughts and reasons to avoid it. Has this ever happened to you? And have you ever thought...

- سوف أنسى ما أريد أن أقوله

-I'll forget what I want to say

- سوف يشعر الجمهور بالملل ويسقط نائماً

-The audience will be bored and fall asleep

- سوف أبدو مثل سفينة تفرق وتترنح في كل اتجاه

-I'll look like a quivering wreck

- سوف يرى كل فرد ركبتى ويديى وجسمى مرتعشاً

-Everyone will see my knees, hands, body shaking

- سوف يرتجف صوتى بدون تحكم

-My voice will wobble uncontrollably

- سوف تُطرح على أحمال من الأسئلة التى لا أعرف إجاباتها

-I'll get asked loads of questions that I don't know the answer to

- سوف يبدأ ذهنى فى الشرود بعيداً عن نقطة الحديث، وأفقد طريقي إلى ما أقوله

-I'll start waffling off the point and lose track of what I am saying

But

ولكن ...

مع ذلك، كل يوم، الآلاف من الناس حول العالم، ينهضون واقفين، يمشون بثقة إلى المنصة على المسرح، فى حجرة اجتماعات مجلس الإدارة، أو حجرة التدريب، أو الفصل الدراسي، أو فى المؤتمر.

Yet, everyday, thousands of people around the world, get up, confidently walk to a lectern on stage, in the boardroom, training room or at a conference.

ركبهم تكون ثابتة وغير مهتزة. أيديهم لا ترتعد. لاقطرات من العرق تتساقط

أسفل جبهاتهم. شفاههم غير جافة. أصواتهم واضحة، قوية ورنانة. أعينهم مركزة مباشرة على جمهورهم ... تنتقل من وجه إلى آخر.

Their knees are not shaking. Their hands are not trembling. No beads of sweat trickle down their forehead. Their lips are not dry. Their voices are clear and firm and resonant. Their eyes are focused directly at their audience... looking from face to face.

وعندما ينتهون من حديثهم، تقف الجماهير مرحبة مع التصفيق المدوي لهم! ويخرجون شاعرين كما لو كانوا قد غزوا العالم.

And when they are finished speaking, their audiences give them standing ovations! And, they walk away feeling as if they have conquered the world.

وقد فعلوا! على الأقل ... قد غزوا العالم ... فى تلك الحجره!

And they have! At least... they have conquered the world... in that room!

The Questionnaire

الاستبيان ...

- هل تحب أن تفعل ذلك؟

-Would you like to do that?

- هل تحب أن يكون حديثك أفضل، وتمارس تقديرات أكثر قوة إلى الجماهير أكثر مما تفعل الآن؟

-Would you like to speak better and make more powerful presentations to audiences than you do now?

- هل تحب أن تتعلم الأسرار القليلة التى تعلمها قمم المتحدثين حول التعامل مع الخوف من التحدث إلى الجمهور؟

-Would you like to learn the 'little' secrets that the top speakers have learnt about dealing with the fear of public speaking?

- هل تريد أن تعرف كيف تكون فعالاً، إذا كان عليك أن تحضر ندوة تدريبية وورشه عمل؟

-Would you like know how to be effective and successful if you have to do a training seminar and workshop?

هل تحب أن تمارس بثقة التقديمات حول العمل وتأخذ تمجيدهم وشهرة من زملائك، ومديرك وأصدقائك؟

-Would you like to confidently make presentations on the job and get kudos from your colleagues, your manager, and your friends?

هل تحب أن تسيّر جلسات تدريبية أو تعطى تقديمات قوية إلى مجموعة غرباء يحيونك، ويريدون المزيد؛ عندما تكون قد انتهيت من الحديث؟

-Would you like to conduct training sessions or give powerful presentations to complete strangers who applaud you and want more... when you are finished speaking?

هل تحب أن تتحدث بوضوح وأسلوب قوى أمام المصلين في كنيستك أو مسجدك، أو مجموعة من مجتمعك أو زملائك في العمل، أو في النادي؟

-Would you like to speak with clarity and style at your church, mosque, your community group, on the job, or at the club?

هل تحب أن تساعد الناس على تغيير حياتهم من خلال سرد قصتك الشخصية عليهم في درس العمل أو الندوات؟

-Would you like to help people change their lives by telling them your personal story at workshops and seminars?

هل تحب أن تساعد الناس على توسيع معرفتهم حول موضوع معين أنت أحد خبراءه ... أو مجال ما أنت فيه أعلى مهارة؟

-Would you like to help people expand their knowledge on a topic of which you are an expert... or an area in which you are highly skilled?

هل تحب أن تصبح مهنيًا كمتحدث جماهيري؟ .. الآن؟ قد يكون.. فيما بعد؟

-Would you like to become a professional public speaker? Now? Maybe... later?

هل تحب أن تصبح مدربًا في شركة أو تعطى تقديمات في دوائر الأعمال؟

-Would you like to become a corporate trainer or give business presentations?

-هل تحب أن تعرف كيف تصمم أحاديثك الذاتية، وكذلك درس العمل، وجلسات التدريب؟

-Would you like to know how to design your own speeches, workshops and training sessions?

-هل تحب أن تقدم ندواتك الذاتية إلى وكالات، ومدارس، ومنظمات؟

-Would you like to present your own seminars to agencies, schools, and organizations?

-هل تحب أن تبني ذاتياً عملك في مجال التدريب والندوات؟

-Would you like to build your own training and seminar business?

-هل تحب أن تؤدي أيًا مما سبق في صورة جزء من الوقت، أو نصف الوقت، أو كل الوقت؟

-Would you like to do any of the above part-time, half-time or full-time?

-هل تحب التحدث والتقديم من أجل المرح أو من أجل الربح؟ أو الاثنين معاً؟

-Would you like to speak and present for fun or for profit? Both?

يقول أحد الخبراء: "إنني مدرب معتمد ومتحدث حصل على العديد من جوائز التحدث إلى الجماهير ومناقشاتهم، وقائد ندوات معترف به.

One expert says: "I am a certified trainer, a speaker who has won multiple public speaking contests and awards, and a certified seminar leader.

ولكنني لم أدخل المجال بتلك الطريقة.

But I did not start out that way.

منذ سنوات مضت، لم أستطع إدراك أو أن أحلم بالتحدث أو التقديم إلى أكثر من اثنين من الناس... على الرغم من أنني كنت مدرساً!

Years ago, I could not have conceived or dreamt of speaking or presenting to more than a couple of people... even though I was a teacher!

فى أى وقت كنت أقف فيه أمام مجموعة من الناس ... أو فى أى وقت كان عليّ أن أحضر اجتماعاً ما مهماً، كنت أتأتأ وأفأفأ، وأرتعش، ويتصبب العرق من وجهى ورقبتى ... واستطعت أن أشعر بتلك المجموعات المرعبة من النحل والفراشات (والنمل) تستولى على معدتى ... ومخى!

Whenever I stood before a small group of people... or whenever I had to attend an important meeting, I stuttered, trembled, sweat trickled down my face and my neck... and I could feel those awful groups of swarms of butterflies (and ants)... taking charge of my stomach... and my brain!

Everyone Speaks

كل شخص يتحدث :

كل شخص يتحدث! ومعظم الناس يجب أن يتحدثوا جماهيرياً فى وقت ما أو فى آخر. وأحياناً عندما يكون عليك أن تتحدث أمام آخرين.. يمكن أن يكون ذلك واحداً من الأحداث الأكثر أهمية فى حياتك ...

Everyone speaks! And most people must speak in public at one time or another. And sometimes when you have to speak in front of others... it can be one of the most important events in your life...

-مقابلة الحصول على وظيفة !!!

-A job interview!!!

-تقرير أساسى إلى الشخصية الأكثر أهمية فى شركتك ...

-A key report to your company's most important person...

-تقديم إلى زملائك المنتقدين ...

-A presentation to your critical colleagues...

-حديث حيوى إلى بعض الشباب المراهقين ...

-A pep talk to some teenagers...

-حديث فى حفلة زفاف ...

-A speech at a wedding...

-حديث فى حالة اعتزال العمل، أو تأبين ...

-A speech at a retirement, or a funeral...

- تدريب طلب منك القيام به ...
- A training that you are asked to do...
- حديث تحفيز إلى موظفيك ...
- A motivational talk to your staff...
- إجراء مبيعات مهنية سريعة ...
- Making a professional sales pitch...
- إجراء مبيعات شخصية سريعة ...
- Making a personal sales pitch...
- الاستجابة إلى عملاء غاضبين ...
- Responding to that irate customer...
- مقابلة من أجل ذلك القرض المهم ...
- An interview for that important loan...

ما هو التحدث إلى الجمهور ؟

What is Public Speaking?



التحدث إلى الجمهور ليس إلا محادثة مكبرة. ليس هناك فرق كبير بين التحدث إلى فرد واحد أو إلى عشرة أفراد أو إلى مائة حول موضوع يهمهم. عندما يزيد العدد، يجب أن تتكلم بصوت أعلى. ولكن هذا لم يعد ضرورة، حيث نظم أجهزة السمع الحديثة سوف ترعى هذا.

Public speaking is nothing but an enlarged conversation. There is not much difference between talking to one person or to ten people or to a hundred on a topic that interests them. As the number increases, you must talk louder. But this is no longer necessary, as the modern audio systems will take care of this.

المجموعة الكبيرة من الناس سوف تكون على استعداد للإصصات إلى المتحدث على مدى فترة طويلة، دون مقاطعة، إذا كان الموضوع حديثاً في نطاق إدراكهم وفهمهم. يشعر كل واحد من الجمهور كما لو كان المتحدث يواجه كلامه إليه مباشرة حيث يمثل الموضوع أهمية بالنسبة له كما هو للمتحدث. لذلك، فكر في حديثك باعتباره محادثة مع الحضور.

A crowd is willing to listen to a speaker for a long time, without interruption, if the topic is current and is within their comprehension and understanding. Each individual in the crowd feels as if the speaker is talking to him direct as the topic is of interest to him as well as to the speaker. Therefore, think of your speech as a conversation with the audience.

تحدث مع الأشخاص الذين يجلسون أمامك.

Talk with the persons seated in front of you.

ولكن لا تخاطبهم أبداً بإلحاح وإطالة.

Talk to them; but never, never talk at them.

فكر في الحديث باعتباره مناقشة مع الأشخاص الذين تعرفهم. تخيل أنك تجيب على سؤال مهم قد طرحه عليك. إنك تبذل ما في وسعك للإجابة عن هذا السؤال. عندما تفعل هذا، تخيل إنهم يسألونك المزيد والمزيد من الأسئلة، وأنك تبذل كل ما تستطيع لكي تجيب عليها جميعاً.

Think of the speech as a discussion with the people you know. Imagine that you are answering an important question posed by them. You are doing your best to answer this question. While doing so, imagine that they ask you more and more questions and you try your best to answer them all.

لكي تجعل نقطة نقاشك واضحة اسرد عليهم قصصاً أو أشياء متشابهة. تخيل شخصاً ما يعترض فيما بينها، وأنت تقدم الحجج المضادة. بعد ذلك تعرض المزيد من الحقائق لتدعيمها. أخيراً، تلخص كل ما قلته ثم تختتم بالعبارة: «بالنسبة للموضوع تلك هي الخاتمة. وذلك ما كنت أقوله».

To make your point clear, you tell stories or analogies to illustrate what you mean, and if necessary, you also cite figures and statistics. Imagine that someone objects in between and you offer counter arguments. Then you produce more facts to back them up. Finally, you sum up everything of what you have been saying so far with a "There that's it. That's what I have been saying."

لذلك، الحديث جيد الإعداد، مع تفاصيل مثيرة، تقدم مع الإيماءات والتحدث الجيد، بطريقة مقنعة هو كل ما يعنيه التحدث إلى الجمهور.

So, a well prepared speech, with interesting details, delivered with gestures and good talking, in a convincing manner, is all about Public Speaking.

التحدث إلى الجمهور يعنى التواصل بغرض. لسبب محدد، طلب منك أن تتحدث إلى جمهور ما. لذلك، أثناء التحدث، تريد أن يشعروا، يفكروا، ويعملوا في إطار شيء ما. ومن ثم، يجب أن يتدفق حديثك حول هذه الأهداف.

Public speaking is to communicate with a purpose. For a specific reason, you are requested to talk to an audience. So, while talking, you want them to feel, think and act on something. Hence, your speech should flow around these objectives.

بمجرد أن تبدأ حديثك، لا تشتت بذهنك مع الذين يحضرون متأخرين أو الضوضاء الخارجية. لا تدع انتباهك يتوه هنا وهناك، وتصبح غائب الذهن. عندما تفعل هذا، لن تكون في اتصال تفاعلي.

Once you have started your speech, do not be distracted by the latecomers or outside noise. Do not let your attention wander and become absent-minded. If you do so, you will not be communicating.

فكر فيما تقوله، أثناء الإلقاء. فكر حوله تفكيراً شديداً. حينئذ سوف يعرف جمهورك أنك تعنى ما تقول. وسوف ينصت إليك باستغراق. لا ينبغي أن يكون حديثك ميكانيكياً.

Think about what you are saying, while saying it. Think about it hard. Then the audience will know that you mean what you say and will listen to you with rapt attention. Your talking should never be mechanical.

يجب أن يشعر المتحدث إلى الجماهير أنه نشيط، متحمس، ومهتم حقيقة بالموضوع. انظر إلى الحاضرين على أنهم أفراد وحيويون.

A public speaker should feel alive, enthusiastic and truly interested in the topic. Look at the audience as living people.

خصص كل اهتمامك إلى الموضوع، واعتبره محورياً جداً إلى الجمهور. تحدث عن الموضوع بحماس كامل. هذه هي الطريقة الأفضل لإثارة اهتمام الحضور. Devote your full attention to the topic and consider it to be very

vital to the audience. Speak on the topic with full enthusiasm. This is the best way to evoke the interest of the audience.

لا تتحدث بفرض التحدث، أو لمجرد أن تعرض صوتك وملابسك. فالمتحدث إلى الجماهير لديه شيء ما، يعتقد أنه يستحق القول، وأنه يقدمه. إنه متحمس. لديه إحساس بالمسئولية تجاه المستمعين.

Do not talk for talk's sake or just to show-off your voice and clothes. A public speaker has something, he thinks is worth saying, and he says it. He is earnest. He has a sense of responsibility to his listeners.

إنه يحاول أن يقول شيئاً ما، يستحق الوقت الثمين الذي خصص له.

He tries to say something that will be worth the precious time allotted to him.

طرق بسيطة للتغلب على مخاوف التحدث إلى الجمهور

Simple Ways to Overcome Public Speaking Fears



الخوف أو القلق عند إعطاء تقديم أو تنفيذ بعض أشكال التحدث إلى الجمهور يشعر به كثير من الناس، ويمكن أن يؤدي إلى مستويات إجهاد عالية، وأيضاً احتمال إلحاق الضرر بسمعة دائرة العمل، إذا كان التقديم الذي أعطى ضعيفاً. ومع ذلك، يوجد عدد من الطرق البسيطة التي من خلالها يمكن التغلب على أي خوف، مما يترتب عليه جودة الأداء.

Fear or anxiety when giving a presentation or carrying out some form of public speaking is felt by many people, and can result in higher stress levels as well as possibly damaging a business reputation if a poor presentation is given. However, there are a number of simple ways in which any fear can be overcome, resulting in a good performance.

The Qualities of a Good Public Speaker

فى البداية، لى تغلب على أى قلق أو فوبيا التحدث إلى الجمهور، يجب التأكيد على خصائص المتحدث الجيد إلى الجمهور:

Firstly, in order to overcome any anxieties or phobias of public speaking, the qualities of a good public speaker must be ascertained:

- **معرفة حاجات الجمهور:** عندما تكون مدركاً لمُتطلبات وحاجات الجمهور يعتبر تأكيداً بأن التقديم الذى يعطى يكون مرتبطاً بالموضوع وجذاباً.
- **Knowing Audience Needs:** Being aware of the requirements and needs of the audience is vital to ensuring that a relevant and captivating presentation is given.
- **الممارسة:** التدريب المنتظم والمتكرر لأى تقديم يمكن أن يسمح بتصحيح الأخطاء وإجراء التغييرات فى الوقت الجيد.
- **Practice:** Regular and repeated rehearsals of any presentation will allow mistakes to be rectified and changes to be made in good time.
- **الملابس:** الرداء الملائم ضرورة بالنسبة للبيئة التى سوف يجرى فيها التقديم.
- **Dress:** Appropriate dress is necessary for the environment in which the presentation will be given.
- **الثقة:** هالة من الثقة لدى المتحدث فى كل من المادة والقدرات، سوف تفرس مستوى مماثلاً من الثقة لدى الجمهور.
- **Confidence:** An aura of confidence both in the material and the abilities of the speaker will instill a similar level of confidence in the audience.
- **الهدوء:** سوف يبدو المتحدث الجيد إلى الجماهير هادئاً ولكن متحمساً، مسترخياً ولكنه يظهر عاطفة زمالة فى الانفعالات مع الآخرين.
- **Calm:** A good public speaker will appear calm yet enthusiastic, relaxed yet passionate.

-**تغيرات فى مقام الصوت:** بدلاً من الرتابة فى الإلقاء سوف ينوع المتحدث الجيد إلى الجمهور فى نغمة وتردد صوته أو صوتها للإبقاء على الجماهير فى حالة انتباه وجذب.

-**Inflections:** Instead of a monotonous drone, a good public speaker will vary the tone and pitch of his or her voice to keep audiences riveted.

-**لغة الجسد:** الوقوف والمشي وأيضاً إيماءات اليد سمات أساسية للمتحدث الجيد (الخطيب).

-**Body Language:** Standing and walking, as well as hand gestures, are a staple attribute of a good orator.

-**المساعدات البصرية:** يجب أن تكون أية مساعدات بصرية بسيطة وجذابة، مع تفادى الشرائح التى تحدث ضجة والمملة بصورة حاسمة.

-**Visual Aids:** Any visual aids must be simple and interesting, with cluttered and boring slides being avoided at all costs.

-**الإيقاع والحجم:** المتحدث الجيد إلى الجمهور سوف يتفادى إعطاء تقديمات بسرعة مزعجة إلى أبعد حد، أو ببطء لا يصدق بدلاً من التحدث بحجم أو جهازة الصوت بحيث يستطيع أن يسمعه أبعد شخص بصورة مريحة وبمعدل سرعة منتظمة.

-**Pace and Volume:** A good public speaker will avoid giving presentations at breakneck speed, or incredibly slowly, instead speaking at a volume whereby the person furthest away can hear comfortably at a regular speed.

-**اتصال العين:** المحافظة على الاتصال بالعين على فترات قصيرة مع كل عضو من الجمهور سوف تشع إحساساً بالاندماج، وتبقى المستمعين مركزين.

-**Eye Contact:** The maintenance of short periods of eye contact with each member of the audience will radiate a sense of inclusion and keep listeners focused.

تتطلب كل هذه المهارات فى التقديم ممارسة لشحذها حتى تصبح خصائص يمكن استخدامها استخداماً جيداً. لسوء الحظ، يشعر كثيرون أنهم غير قادرين

على تلبية هذه المعايير بسبب المخاوف وحالات الفوبيا. ومع ذلك، فإن هذه يمكن التغلب عليها.

All of these presentation skills require practice in order to hone them into characteristics that can be used to good effect. Unfortunately, many feel unable to meet these standards due to fears and phobias. These can, however, be overcome.

لا ينبغي أن يكون التحدث إلى الجمهور مصدر قلق ومخاوف، بدلاً من ذلك، يمكن أن يكون فرصة لإظهار المهارات وإثراء السمعة. الإعداد الجيد مفتاح لتوصيل تقديم في غاية الإتقان. هذه المهارات هي موضوع الفصل التالي.

Public speaking does not have to be the source of anxieties or fears; instead, it can be the opportunity to display skills and enhance reputation. Good preparation is key to delivering the perfect presentation. This skills is the subject of the next chapter.

التقديم
الجماعي