

الفصل السادس

سر اختيار موضوعات
حديث جماهيري ناجح



The Secret of Choosing Successful Speech Topics



تخيل أنك مدرج في جدول زمني لتقديم
حديث في أسبوعين. أولاً، تسبب لك الفرصة
إثارة. ومع ذلك، بسرعة جداً يعتریک شعور
مفزع - ماذا سوف يكون موضوع حديثك؟

Imagine you are scheduled to
deliver a speech in two weeks.
At first, you are excited about the
opportunity. Very soon, however, a

feeling of dread overwhelms you — what will your speech topic
be?

تقول الحكمة التقليدية، أن تتحدث فيما تعرفه، ولكن الحكمة التقليدية
صحيحة فقط جزئياً.

Conventional wisdom says to talk about what you know, but
conventional wisdom is only partially correct.

The Secret Three Questions

الأسئلة الثلاثة السرية

قبل أن تدرس موضوع الحديث اسأل نفسك ثلاثة أسئلة:

Before considering a speech topic, ask yourself these three
questions:

(1) هل أنا خبير في هذا الموضوع؟

1- Am I an expert on this topic?

ليس ضرورياً أن تعرف كل شيء عن موضوع ما، ولكنك بالتأكيد تحتاج إلى أن تعرف أكثر عن الموضوع من جمهورك لكي ينظر إليك كمتحدث موثوق به يجب أن تغطي معرفتك، ليس فقط ما تخطط لكي تقوله، ولكن أن تذهب فيما وراء ذلك، لكي تكون قادراً على تناول الأسئلة بارتياح بعد ذلك.

It isn't necessary to know everything about a topic, but you do need to know more about the topic than your audience to be seen as a credible speaker. Your knowledge must cover not only what you plan to say, but go beyond that so that you are able to comfortably handle questions afterward.

(2) هل لدى عاطفة قوية تجاه هذا الموضوع؟

2- Am I passionate about this topic?

الانفعال العاطفي لنشر معرفتك حول موضوع ما يمثل الوقود الذي سوف يقوى تقديم حديثك. سوف يرتفع مستوى كل من وضعك، وإيماءاتك، وأعينك، وتعبيرات وجهك، وطاقتك عندما تتحدث عن موضوعات تمتعك. وبنفس السياق فإنك ستعاني، عندما تتحدث عن موضوعات ترى أنها وضيعة.

Passion for spreading your knowledge about a topic is the fuel that will power your speech delivery. Your posture, your gestures, your eyes, your facial expressions, and your energy level are all elevated when you talk about topics you enjoy. Likewise, all of these suffer when you talk about topics that you find mundane.

(3) هل يهتم جمهوري بهذا الموضوع؟

3- Does my audience care about this topic?

إذا كان جمهورك لا يرى قيمة لأنفسهم في موضوعك، يوجد احتمالان: إما أنهم لا يعبرون عن هذا بوضوح، أو يعبرون ولكن يتكيفون معه. في كلتا الحالتين، تكون مبدداً لنفسك ووقتك. يجب أن يحتوى كل حديث ناجح على قيمة صريحة بالنسبة لجمهورك.

If your audience doesn't see value for themselves in your

topic, there are two possibilities. Either they don't show up, or they show up and tune out. In either case, you are wasting your breath. Every successful speech must contain explicit value for your audience.

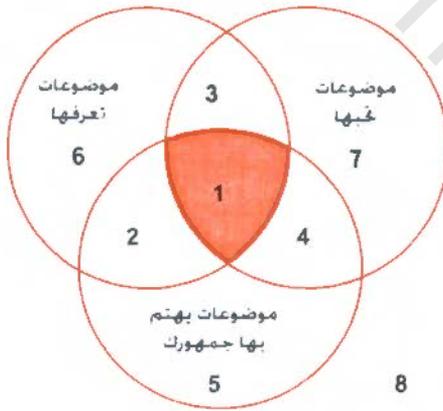
تخيل أن لديك موسوعة مملوءة بموضوعات الحديث المحتملة. (فعلياً، أنت لديك!) استناداً إلى الإجابات عن الأسئلة الثلاثة السابقة، فإنك تستطيع أن تفرز كل واحد منها وتضعه في منطقة واحدة من ثمانية مناطق لموضوعات حديث. سبعة منها معيبة، ولكن واحدة منها ذهبية!

Imagine you had an encyclopedia full of potential speech topics. (Actually, you do!) Based on the answers to the three questions above, you could sort every one of them into one of eight speech topic zones. Seven of these zones are flawed, but one is golden!

المنطقة 1 : موضوعات حديث مثالية

Zone 1: Perfect Speech Topics

الموجز : إنك تمتلك كلاً من المعرفة والعاطفة بالنسبة للموضوع، وجمهورك يريدك أن تشاركه الاثنتين.



Synopsis: You possess both knowledge and passion for the topic, and your audience wants you to share both.

هذا هو الربط المثالي، والمتحدث الذكي يسحب موضوعات الحديث من هذه المنطقة طوال الوقت. تؤكد معرفتك بالموضوع أنك سوف تكون واثقاً من نفسك. حيك للموضوع يضمن

أنك سوف تكون عاطفياً. وعلى قمة ذلك، لديك جمهور متحمس ومنفتح.

This is the perfect combination, and the smart speaker draws speech topics from this zone all the time. Your knowledge of the topic assures that you'll be confident. Your love of the topic assures that you'll be passionate. On top of that, you have an enthusiastic, open audience.

سواء انتهيت إلى التحدث حول موضوعات في هذه المنطقة انطلاقاً من استراتيجية معينة أو بالصدفة فأنت في وضع عظيم النجاح. تحدث وغير العالم!

Whether you end up speaking about topics in this zone by strategy or by luck, you're in a great position to succeed. Speak and change the world!

ولكن، ماذا لو كان عليك أن تعطى حديثاً، وموضوعك ليس في المنطقة (1) هل يعني هذا أن مصيرك الفشل؟ أحياناً تكون كذلك، وأحياناً لا تكون. استمر في القراءة لتكتشف ماذا يمكنك أن تفعل لتحريك الموضوعات على المنطقة (1) قبل أن تقدمها.

But, what if you have to give a speech, and your topic isn't in Zone 1? Does this mean you are destined to fail? Sometimes you are, and sometimes you aren't. Read on to find what you can do to move topics into Zone 1 before you deliver them.

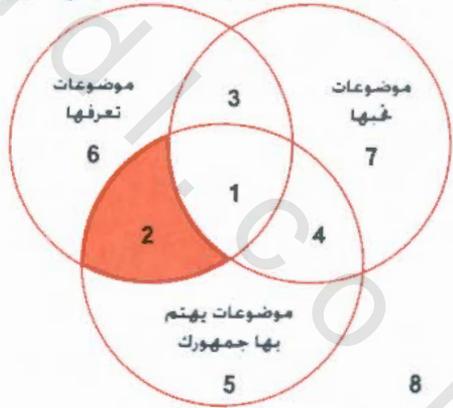
المنطقة 2 : موضوعات حديث غنية بالمحتوى، وخالية من العاطفة

Zone 2: Content-Rich, but Passion-Free Speech Topics

الإيجابيات: خبرتك صلبة بقوة، وجمهورك يرغب بشدة في معرفتك. تلك ملاءمة عظيمة.

Pros: Your expertise is solid, and your audience craves your knowledge. That's a great fit.

السلبيات: لا يوجد شيء في الموضوع يستثيرك. لذلك، الأحاديث في هذه المنطقة تميل إلى أن تقدم بصوت رتيب، ولغة جسديك تخون حيادك. اختصاراً، موضوعات المنطقة (2)



مملة جداً.

Cons: There's nothing about the topic that excites you. Consequently, speeches in this zone tend to be delivered with a monotone voice and body language which betrays your disinterest. In short, Zone 2 topics are snore-fests.

هل تستطيع أن تحول هذه إلى موضوع المنطقة (1) ؟

Can you transform this into a Zone 1 Topic?

أعد اكتشاف ما الذى يدفعك إلى أن تصبح خبيراً فى الموضوع، وتكتشف عاطفتك مرة أخرى.

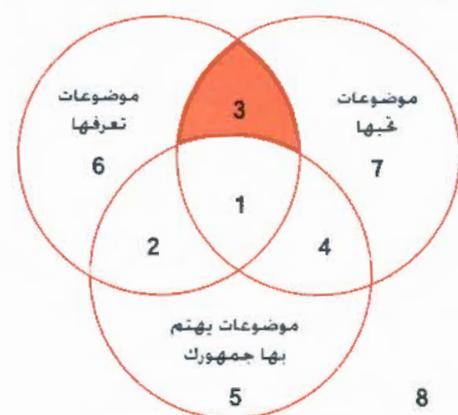
Rediscover what motivated you to become an expert in the topic, and find your passion again.

يدخل جمهورك باعتبارهم مبتدئين، وهذا الموضوع مليء بالكثير من المجهول المثيرة. حاول أن تفهم الموضوع من منظورهم. إذا وجدت أن هذا صعب، اسأل أعضاء الجمهور المهتم ما الذى يهمهم حول هذا الموضوع. يجب أن تستثير إجاباتهم عاطفتك بتذكيرك بأن الموضوع حافل بالأسئلة التى تحتاج إلى إجابات - وأنت لديك الإجابات!

Your audience is coming in with novice eyes, and this topic is full of exciting unknowns. Try to see the topic from their perspective. If you find this difficult, ask potential audience members what interests them about the topic. Their responses should rekindle your passion by reminding you that the topic is full of questions that need to be answered — and you have the answers!

المنطقة (3) : موضوعات حديث عظيمة إلى جمهور مختلف

Zone 3: Great Speech Topics for a Different Audience



الإيجابيات : أنت خبير، وتحب أن تشارك خبرتك مع أى فرد سوف ينصت إليك.

Pros: You are an expert, and you love sharing that expertise with anyone who will listen.

السلبيات : لسوء الحظ، لا يدخل جمهورك ضمن تلك المجموعة.

Cons: Unfortunately, your audience does not fall within that group.

هل تستطيع أن تحول هذا إلى موضوع المنطقة (1) ؟

Can you transform this into a Zone 1 Topic?

يوجد منهجان مختلفان جداً يمكنك اتخاذهما:

There are two very different approaches you can take:

1 - قد كان عليك أن تكتشف القيمة بالنسبة لجمهورك. الطريقة العظيمة لتناول هذا باكتشاف الأرض المشتركة بين موضوع حديثك، والموضوع الذي يهتم به الجمهور بالفعل. استنتج حالات التوازي، استخدم المجاز والاستعارة، ومن ثم يمكنك أن تجعل موضوع هذا الحديث جذاباً لجمهورك.

1 - You've got to find the value for your audience. A great way to do this is by finding common ground between your speech topic and a subject that the audience does care about. Draw parallels, craft metaphors, and you can make this speech topic interesting to your audience.

2 - ادخر موضوع هذا الحديث من أجل جمهور مختلف. هناك، في مكان ما، يوجد جمهور ذلك الذي يشاركك عاطفتك ويريد أن يسمع ماذا عليك أن تقوله. المطلوب منك فقط أن تجده.

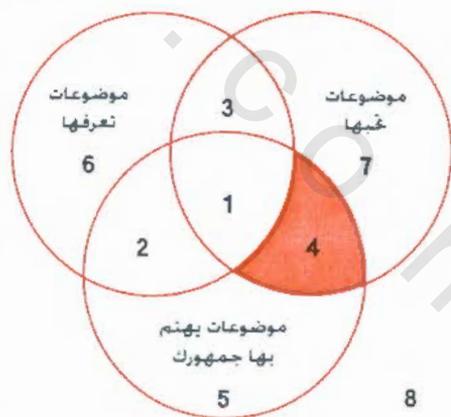
2 - Save this speech topic for a different audience. Out there, somewhere, there's an audience that shares your passion and wants to hear what you have to say. You've just got to find them.

المنطقة (4) : موضوعات حديث خيالية أنت لا تعرف عنها شيئاً؛

Zone 4: Fascinating Speech Topics You Know Nothing About

الإيجابيات : أنت وجمهورك،
كلاكما في حالة إشارة حقيقة في
انتظار الدروس التي يكشف عنها.

Pros: Both you and your
audience are really excited about
the lessons waiting to be revealed.



السلبيات : لسوء الحظ، أنت لا تعرف مادتك جيداً، لكي تمنح الحكمة أو تنقل المعنى. فى الواقع، قد يعرف الجمهور ما تعرفه أو أكثر من ذلك!

Cons: Unfortunately, you don't know your stuff well enough to impart wisdom or convey meaning. Indeed, your audience may know as much or more than you!

هل تستطيع أن تحول هذا إلى موضوع المنطقة (1)؟

Can you transform this into a Zone 1 Topic?

مع موضوعات الحديث هذه، فإنك تقف على أرض خصبة إلى أبعد حد. مرة أخرى يوجد منهجان يمكنك اتخاذهما:

With these speech topics, you are standing in extremely fertile ground. Again, there are two approaches you can take:

1 - طور خبرتك. إنها سوف لا تحدث بين عشية وضحاها، ولكن من خلال العمل الجاد تستطيع تحقيقه. توفر عاطفتك وشغف جمهورك (اللتان يصنعان هذه المنطقة الخاصة بالموضوع 4) دافعاً ممتازاً لكي تنجح.

1- Develop your expertise. It won't happen overnight, but through hard work you can make it happen. Your passion and an eager audience (which have made this a Zone 4 topic) provide excellent motivation for you to succeed.

2 - اعترف بحدود خبرتك، وتخلص من شكل حديثك التقليدى مقابل وضع شكل آخر لتسهيل المناقشة. يمكن أن تقود مناقشة الجمهور إلى اكتشاف موضوعات، عصف ذهنى للأفكار الجديدة، والوصول إلى حلول بصورة جماعية.

2 - Admit the limits of your expertise, and ditch the traditional speech format for one where you are facilitating discussion instead. Under your leadership, the discussion can lead the audience to explore issues, brainstorm new ideas, and discover solutions collectively.

المنطقة (5) : موضوعات حديث يجب أن يقدمها شخص ما آخر

Zone 5: Speech Topics Someone Else Should Deliver

الإيجابيات : الجمهور متحمس ومستقبل.

Pros: The audience is enthusiastic and receptive.

السلبيات : لا تثير موضوعات الحديث هذه قلبك أو فكرك.

Cons: These speech topics don't excite your heart or your intellect.



هل تستطيع أن تحول هذا إلى موضوع المنطقة (1)؟

Can you transform this into a Zone 1 Topic?

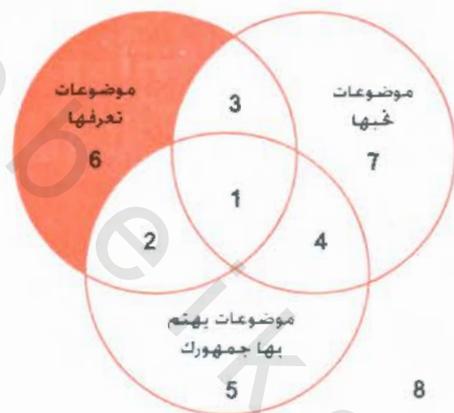
من المحتمل «لا»، على الأقل لأنه يحتاج إلى وقت طويل، طويل. إنك في حاجة إلى تطوير بعض الخبرة، ولكن ذلك من الصعب القيام به بدون عاطفة تتعلق بالموضوع. غرس العاطفة صعب بدون حد أدنى من الخبرة. يجب في النهاية إنجاز ذلك ولكن سوف تكون أكثر فاعلية عندما تكون منقبا عن موضوعات حديث أخرى. اترك هذا الموضوع لكي يقدمه شخص ما آخر.

Probably not, at least not for a long, long time. You need to develop some expertise, but that's hard to do without passion for the topic. Cultivating passion is difficult without minimal expertise. You might eventually get there, but you would be more effective digging into other speech topics. Leave this topic for someone else to deliver.

مهما يكن ما تفعله، لا تحاول عمليات الخداع خلال حديث المنطقة (5). سوف يشعر الجمهور بافتقارك إلى المعرفة والعاطفة، ومصداقيتك سوف تتحطم.

Whatever you do, don't try to bluff your way through a Zone 5 speech. The audience will sense your lack of knowledge and passion, and your credibility will be shattered.

المنطقة (6)؛ موضوعات حديث لا تجد فيها حتى ما يمتعك



Zone 6: Speech Topics that Don't Even Interest You

الإيجابيات : إنك خبير في الموضوع.

Pros: You are an expert on the subject.

السلبيات : لا تهتم أنت أو جمهورك.

Cons: Neither you or your audience care.

هل تستطيع أن تحول هذا إلى موضوع المنطقة (1)؟

Can you transform this into a Zone 1 Topic?

سوف يكون صعباً جداً. وسيكون عليك إما أن تستثير عاطفتك الذاتية، أو تجد معنى للجمهور. فإذا حصلت على أي واحدة منهما، سوف يساعدك مع الأخرى.

It will be very difficult. You'll either have to kindle your own passion, or find meaning for the audience. If you get either one, that will help you with the other.

ولكن، كما هو الحال مع المنطقة (5) من المحتمل أنه يجب عليك أن تركز جهودك في مكان ما آخر.

But, as with Zone 5, you should probably devote your energy elsewhere.

المنطقة (7): هوايات شخصية، وليست موضوعات حديث

Zone 7: Personal Hobbies, Not Speech Topics

الإيجابيات: أنت مفتون بالموضوع.

Pros: You are fascinated by the topic.

السلبيات: لم تعد بعد خبيراً، ولا

يشاركك جمهورك فنتتك.

Cons: You are not yet an expert, and your audience does not share your fascination.

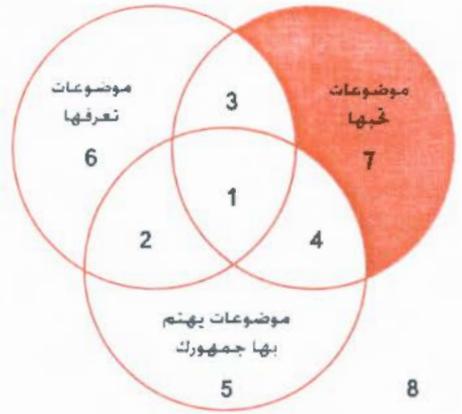
هل تستطيع أن تحول هذا إلى

موضوع المنطقة (1)؟

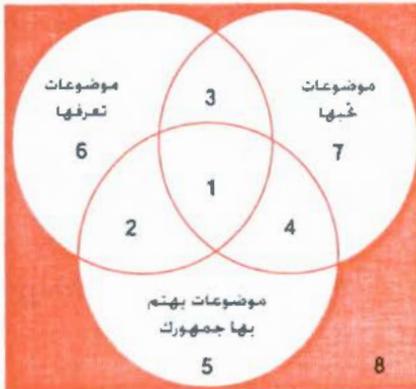
Can you transform this into a Zone 1 Topic?

قد يكون مثيراً للدهشة أن يكون لديك عاطفة بالموضوع توفر دافعاً قويا، يمكن أن يدفعك إلى تنمية خبرتك الذاتية، بالإضافة إلى اكتشاف الأسباب التي تجعل الجمهور يهتم. مقارنة بالمنطقة (5) والمنطقة (6)، فإن المنطقة (7) من المحتمل أن تنتج موضوعات حديث مفيدة بالنسبة لك.

Surprisingly, maybe. Having passion for a topic provides great motivation, and can motivate you to develop your own expertise, as well as seek out reasons why the audience should care. Compared to Zone 5 and Zone 6, Zone 7 is most likely to produce useful speech topics for you.



المنطقة (8): موضوعات تشبه مراقبة الطلاء وهو يجف (تعبيراً عن الملل)



Zone 8: "Like-Watching-Paint-Dry" Topics

الإيجابيات: 8 عدد لطيف! (لا توجد إيجابيات).

Pros: Eight is a nice number. (Er... no pros.)

السلبيات: أنت لا تعرف المادة، ولا تهتم بها كثيراً أيضاً. جمهورك غير مكترث.

Cons: You don't know the material, or care about it much either. Your audience is apathetic too.

هل تستطيع أن تحول هذا إلى موضوع المنطقة (I) أيضاً؟

Can you transform this into a Zone 1 Topic?

لا، لا تستطيع. لا تبدد وقتك.

No, you can't. Don't waste your time.

Example Scenario

سيناريو مثال :

مما يدعو إلى الأسى، الأحاديث التي تقع في هذه المنطقة الميتة شائعة تماماً. فكر في الندوات الإلزامية التي يجب أن يحضرها العاملون في موقع العمل. ربما قد اشترت شركتك وحدة برنامج تدريبي، وإنها مهمتك أن تقدمها إلى العاملين من زملائك أنت لا تعرف الموضوع جيداً. حضور جمهورك إلزامي. ولكنهم في الواقع لا يريدون المشاركة.

Sadly, talks which fall into this dead zone are quite common. Think of mandatory seminars which employees must attend in the workplace. Perhaps your company purchased a training module, and it's your job to deliver it to your fellow employees. You don't know the topic very well, and it doesn't excite you. Your audience's attendance is mandatory, but they don't really want to be there either.

وفرة من موضوعات الحديث من أجلك :

A Multitude of Speech Topics for You:

Okay, here's your homework: حسناً، فيما يلي واجبك المنزلي:

I اعصر ذهنك حتى تصل إلى قائمة من الموضوعات. لا تتعامل على نفسك. إنه يمكن أن يكون أي شيء من المحتمل أنك تستطيع أن تتحدث عنه، أو الذي لم يسبق لك أن سمعت أحداً يتحدث عنه.

- 1-Brainstorm a list of topics. Don't censor yourself. It can be anything that you could possibly talk about, or that you've ever heard of someone talking about.

- 2 - الآن خذ القائمة وضعها فى فئات داخل واحدة من المناطق عن طريق طرح الأسئلة التالية على نفسك:
- هل أنا خبير فى هذا الموضوع؟
 - هل أنمتع بعاطفة قوية تجاه هذا الموضوع؟
 - هل جمهورى مهتم بهذا الموضوع؟

2- Now, take the list and categorize them into one of the zones by asking yourself:

- Am I an expert on this topic?
- Am I passionate about this topic?
- Is my audience interested in this topic?

3 - الموضوعات التى فى المنطقة (1) تمثل أفضل ترشيحاتك. إذا لم يكن هناك أى موضوع فى المنطقة (1) راجع المناطق 2، 3، و4، وخطط ما تحتاج إلى القيام به لإدخالها إلى داخل المنطقة (1).

3- The topics in Zone 1 are your best candidates. If there are none in Zone 1, check Zones 2, 3, and 4, and figure out what you need to do to get them into Zone 1.

