

## فن الإلقاء والإقناع



إن أحد أنواع الإلقاء الإقناعي وهو الإلقاء المُحرك، هو الذي يعطي التحدي الممتع للمتكلمين، حيث عليهم تحريك مستمعيهم للقيام بفعل ما باستخدام سلسلة من الخطوات المحرّضة. وأحد أكثر النماذج شهرة في تنظيم بنية الإلقاء المُحرك هو الذي قدمه (ألان مونرو) في الثلاثينيات "The motivated sequence" "المحرّضة السلسلة" يدعى والذي (Alan Monroe).

تكون هذه السلسلة مناسبة بشكل خاص عندما تناقش مشكلة معروفة جيداً. أشار مونرو من خلال النتائج التي توصل إليها المثقف والفيلسوف (جون ديوي) (Dewey John) إلى أن الإقناع يكون سهل التحقيق إذا استطاع المتكلم تحريك المستمع بشكل تعاقبي من خلال سلسلة من الخطوات، إذن تتضمن سلسلة مونرو المحرّضة الخطوات أو المراحل الخمسة التالية: الانتباه، الحاجة، الرضا، التخيل، والفعل.

- لقد أكد مونرو أنه على المتكلمين الحصول على انتباه (attention) مستمعيهم أولاً.
- افترض أن منطقتك الجغرافية تمر بحالة الجفاف في الصيف، يمكنك أن تبدأ إلقاءك بوصف المناظر الطبيعية في حديقة الجامعة التي كانت موجودة في العام الماضي، مع وصف العشب الأخضر والنباتات

الخضراء والأزهار الملونة بالتفصيل, ثم تقارن بين منظر العام الماضي والمنظر الحالي البني اللون والجاف, وستحاول من هذه المقارنة الحصول على انتباه الجمهور واهتمامهم.

- والهدف الثاني للمتكم هو التأسيس إلى الحاجة (need)

(وهذه الخطوة هي مشابهة "للمشكلة وحلها" وتحتاج إلى خطوات كخطوات "الحاجة و الخطة لتلبيتها"). فعلى سبيل المثال يمكن أن يوضح إلقاءك حالة الجفاف وكيف يؤدي نقص الماء إلى تخريب جمال المنظر الطبيعي, بالإضافة إلى الضرر بالمنتجات الزراعية, وبعض العمليات الصناعية, وبالتالي فهو يضر باقتصاد المنطقة كلها.

- حين تعبر عن مشكلة فإنك تخلق الإلحاح لحلها. في خطوة الرضا (satisfaction) من السلسلة المحرصة, تقترح طريقة لحل أو تصغير المشكلة على الأقل, فقد تقترح الصيانة الاختيارية أو الإجبارية كحل قصير الأجل بالنسبة لأزمة نقص الماء في منطقتك, أما الحل طويل الأجل فقد يكون بأن تطلب من جمهورك تقدير ميزات زراعة الأعشاب والشجيرات والنباتات الأخرى التي تحتاج كميات قليلة من الماء, وقد تشجع على تبني المدينة وتأكيدا على القواعد الصارمة لاستخدام المياه أو تطويرها للمصادر المائية البديلة.

- كما أكد مونرو على أن اقتراح الحل نادراً ما يكون كافياً لإحداث التغيير, ومن خلال التخيل الحل وتنفيذ اتخاذ في الجمهور رغبة تقوية المتكلم يحاول, الرابعة مونرو خطوة وهو (visualization) المقترح. يمكنك توجيه الجمهور للنظر من النافذة إلى حديقة الجامعة, ثم تسألهم إذا ما كان هذا هو المنظر الذي يرغبون برؤيته, وبعدها تشكل صوراً لفظية للجمهور ليتخيلها, حيث تقول أنه بدون الماء الكافي, ستموت المحاصيل وستنخفض نوعية حياة كل شخص في المنطقة, وبالمقارنة يمكنك الإشارة إلى المنظر الذي كان في العام الماضي, أي الصورة التي وصفتها في بداية إلقاءك, مع التكلم عن المستقبل الذي يمكن أن يصبح ملوناً بالأخضر والأحمر والأصفر والأزرق والذي يمثل النمو والحياة.

- أما الخطوة الأخيرة في السلسلة المحرصة فهي الفعل (action) الذي تطلبه من مستمعك. ليس كافياً أن تعرف أنه يجب القيام بشيء, وإنما يجب أن يعرف الجمهور ما تريده أن يقوم به, ويجب أن يكون مطلبك من ضمن طاقات الجمهور لتنفيذه, هل تريد منهم الانضمام إلى الصيانة الاختيارية من خلال سقاية مروجهم في المساء حيث ستكون كمية الماء المتبخر أقل, أو من خلال تقليل عدد مرات غسيل سياراتهم؟ واختتم إلقاءك بجاذب قوي لفعل معقول ما.