تسلسل مونرو التحفيزي

تسلسل مونرو التحفيزي بنية من خمس خطوات لحديث مقنع. وقد طوره آلان مونرو، الذي درس في جامعة بيردو، في ثلاثينيات القرن العشرين. والخطوات هي الانتباه والحاجة والإشباع والتصور والتحرك. وهي مصممة لتتبع الطريقة التي يتحفز بها الناس للفعل، من ملاحظة الموضوع إلى فعل شيء حياله.

1. الانتباه

الخطوة الأولى هي الانتباه: يجب أن يرغب الجمهور في الاستماع قبل أن ينجح أي شيء آخر. ويستطيع المتحدث أن يبدأ بحقيقة مفاجئة أو قصة قصيرة أو سؤال أو مثال لافت. وينبغي أن يرتبط الافتتاح بعالم الجمهور وأن يقود إلى الموضوع. والانتباه غير المرتبط بالموضوع يضيع الدقيقة الأولى.

مثال: يبدأ متحدث في اجتماع مدرسة بسؤال عن جرس الإنذار. وبالانتباه، يجعل سؤال الافتتاح الجميع يرفعون رؤوسهم ويفكرون. فيستمع أولياء الأمور إلى الباقي.

في العمل: تريد حنان أن يوافق مديرها على قائمة تحقق يومية للسلامة في المستودع. وباستخدام الانتباه، تفتتح بحادثة كادت تقع الشهر الماضي حين سقطت منصة نقل بجانب عامل. فيضع مديرها الهاتف جانباً ويستمع.

2. الحاجة

الخطوة الثانية هي الحاجة: يبين المتحدث أن المشكلة موجودة وأنها مهمة وأنها تمس الجمهور. وتجعل الحقائق والأمثلة والقصص القصيرة المشكلة حقيقية. وينبغي أن يشعر الجمهور بأن شيئاً ما يجب أن يتغير. والحاجة غير الواضحة تجعل أي حل يبدو غير ضروري.

مثال: يخبر جار سكان الشارع أن الطريق خطر على الأطفال. وبالحاجة، يعرض صوراً للمعبر غير الآمن ويصف حوادث كادت تقع حديثاً. فيتفق الجيران على أن شيئاً يجب أن يتغير.

في العمل: تذكر حنان أن حادثتين كادتا تقعان الشهر الماضي وأن كل واحدة منهما كانت تستطيع إصابة عامل. وبالحاجة، تبين أن المشكلة حقيقية وعاجلة. فيومئ مديرها ويسأل عما يمكن فعله.

3. الإشباع

الخطوة الثالثة هي الإشباع: يقدم المتحدث حلاً واضحاً يلبي الحاجة. وينبغي أن يشرح الحل ببساطة، وأن يظهر أنه قابل للتنفيذ، وأن يربط بالمشكلة. وتجعل الأدلة، مثل تجربة أو رأي خبير، الحل مقنعاً. وكثيراً ما يتأكد المتحدث من فهم الجمهور له قبل الانتقال.

مثال: يقترح الجار معبراً للمشاة وخفض حد السرعة. وبالإشباع، يشرح كيف يجيب كل إجراء عن الخطر. فيرى الجيران أن الخطة معقولة.

حقوق الطبع والنشر محمية © - أكاديمية أساسيات (شركة أساسيات للخدمات الاستشارية)

في العمل: تقدم حنان قائمة تحقق يومية مدتها عشر دقائق للمستودع. وباستخدام الإشباع، تشرح كل بند وتبين أن موقعاً آخر يستخدم قائمة مشابهة. فيرى مديرها أن الخطة بسيطة وقابلة للتنفيذ.

4. التصور

الخطوة الرابعة هي التصور: يساعد المتحدث الجمهور على تخيل المستقبل. فتعرض الصورة الإيجابية الحياة مع الحل، وتعرض الصورة السلبية الحياة من دونه. ويمكن الجمع بينهما أيضاً. وينبغي أن تكون الصورة حية وواقعية وعن حالة الجمهور نفسه.

مثال: يطلب الجار من الحي أن يتخيل الأطفال يعبرون إلى المدرسة بأمان. وبالتصور، يرسم صورة صباحات هادئة، ثم يقابلها بحادث آخر. فيشعر الحضور بالفرق.

في العمل: تطلب حنان من مديرها أن يتخيل المستودع بعد عام. وبالتصور، تصف فريقاً ينهي كل مناوبة دون إصابة، ثم فريقاً يعاني حادثاً خطيراً. فيستطيع المدير أن يتصور المستقبلين.

5. التحرك

الخطوة الخامسة هي التحرك: يقول المتحدث بدقة ما ينبغي أن يفعله الجمهور بعد ذلك. وينبغي أن يكون الطلب محدداً وصغيراً بما يكفي لتنفيذه وسهل التذكر. وإعادة ذكر الفائدة الرئيسة في جملة واحدة تمنح خاتمة قوية. ومن دون تحرك واضح، قد ينتهي حتى الحديث الجيد دون أن يتغير شيء.

مثال: ينهي الجار حديثه بطلب أن يوقع الجميع عريضة عند الباب. وبالتحرك، يكون الطلب محدداً وسهلاً. فيوقع معظم الجيران قبل أن يغادروا.

في العمل: تنهي حنان حديثها بطلب أن يوافق مديرها على القائمة يوم الاثنين وأن يبدأ تجربة لمدة أسبوع. وباستخدام التحرك، تجعل الطلب محدداً وسهلاً. فيقول المدير نعم.

الخاتمة

وخلاصة القول، ينظم تسلسل مونرو التحفيزي الحديث المقنع في خمس خطوات. فيفتتح الانتباه الحديث، وتبين الحاجة المشكلة، ويقدم الإشباع الحل. ويساعد التصور الجمهور على تخيل النتيجة، ويطلب التحرك خطوة تالية واضحة. والترتيب مهم، لأن كل خطوة تهيئ التي تليها. ونستطيع استخدامه في حديث قصير في اجتماع كما في عرض طويل.

المصادر

• ويكيبيديا: Motivated sequence (آلان مونرو، جامعة بيردو، ثلاثينيات القرن العشرين) – https://en.wikipedia.org/wiki/Motivated_sequence
• Lucid: ما خطوات تسلسل مونرو التحفيزي؟ – https://lucid.co/blog/monroes-motivated-sequence
• جامعة كولورادو كولورادو سبرينغز: الخطوات الخمس لتسلسل مونرو التحفيزي (ملف PDF) – https://multiliteracy.uccs.edu/sites/default/files/inline-files/The%20Five%20Steps%20of%20Monroe%E2%80%99s%20Motivated%20Sequence.pdf

حقوق الطبع والنشر محمية © - أكاديمية أساسيات (شركة أساسيات للخدمات الاستشارية)