دعوة للمشاركة في
النّدوة الدّوليّة الثّانية لمدرسة الدّكتوراه:
فنّ الإقناع: أسسه ومناهجه

تحت إشراف رئيس جامعة تونس الأستاذ سليم إدريس وعميد كليّة العلوم الإنسانيّة والاجتماعيّة بتونس الأستاذ صلاح الدّين بن فرج، تنظّم مدرسة الدّكتوراه البنيات والنّظم والمناهج والممارسات في الآداب والعلوم الإنسانيّة والاجتماعيّة بكليّة العلوم الإنسانيّة والاجتماعيّة بتونس، جامعة تونس ندوة دوليّة عنوانها **"فنّ الإقناع: أسسه ومناهجه"** يومي الخميس والجمعة 6 و7 فيفري 2025.

تُرسل عناوين المداخلات وملخّصاتها على العنوان التّالي:
ecoledoctoralefshst@gmail.com
وذلك في أجل أقصاه 20 نوفمبر 2024، على أن تُرسل المداخلات كاملة قبل يوم 20 جانفي 2025.

"فنّ الإقناع: أسسه ومناهجه"

الورقة العلميّة:
من البديهيّ أن يعمد المتحاورون في شتّى المواضيع والمسائل، إلى الذّود عن آرائهم، وتثبيت أطروحاتهم وأفكارهم، لإقناع الآخرين بوجاهتها وصحّتها ومن الطّبيعيّ أن يصبو كلّ عرض لفكرة أو تصوّر أو نظريّة أو حتّى منتوج أو سلعة يُروّج لها، إلى التّأثير في المتلقّين، وإقناعهم بجدوى ما يُعرض بل بقيمته وحتميّته أحيانا كثيرة. ومن رام بلوغ الغاية القصوى من الخطاب أي الظّفر بموافقة العقول على الأطروحات المعروضة وميل القلوب إلى تصديقها والارتياح لها، وجب عليه أن يتوخّى طرائق مختلفة وأساليب دقيقة. بل يُنتظر منه الاستناد إلى جملة من الفنون تمكّنه من التّأثير في المتلقّي فردا أو جماعة، وأن تقنعه بفحوى الخطاب وسلامة الأطروحة.
على هذا النّحو يلوح الإقناع مفهوما بسيطا في ظاهره، شائكا معقّدا في باطنه. لأنّه يقوم في جوهره على تغيير الاتّجاه، والميل، والأفكار، والسّلوكيّات. وهو تقاطع مثير بين ما هو

عقليّ منطقيّ، وما هو عاطفيّ إغرائيّ. والإقناع متى تعدّدت أساليبه وفنونه، أخضعه الباثّ إلى استراتيجيّة ما فيكون تارة ذا تأثير منطقيّ سليم على القناعات والأفكار بتوخّي أدلّة واضحة وحجج معقولة، ويكون طورا وفي سياقات عديدة ولأسباب شتّى ضروبا من المخاتلة والمغالطة والتّمويه، بل ضربا من الإغراء والحمل على الإذعان دون اقتناع حقيقيّ بالمواقف والأفكار.

ثمّ إنّ الإقناع درجات ومراتب، فهو يشتدّ حينا ويضعف أحيانا لتتراوح نتائجه بين تأثير بسيط في الآخرين وإفحام لهم حتّى ينتهي بهم الأمر إلى التّسليم والإذعان. وفي كلّ الحالات تظلّ غاية الخطاب إخضاع المتلقّي وحمله على الإقرار بمعقوليّة فحواه وقيمة أطروحاته، وسلامة أفكاره فيراعي صاحبه لبلوغ غايته تلك المقام والسّياق، ونوع المخاطب وأوضاعه الفكريّة والاجتماعيّة والاقتصاديّة، بل صفاته وخصاله وأدقّ سماته.

من هنا كان حديث علماء النّفس عن "مهارات الإقناع "، وكان حديث علماء الاجتماع عن "ثقافة الحوار" و "سلوكيّات الإقناع"، وكان حديث المنشغلين بالبلاغة وتحليل الخطاب عن "الحجاج "، وحظي الإقناع في الفلسفة وعلم الكلام والفقه وعلوم الأديان بمكانة سامية قديما وحديثا، شرقا وغربا. ولم تخْفَ قطُّ حاجةُ المؤرّخين والجغرافيّين إلى فنون التّأثير والإقناع. بل أضحت للإقناع مكانة مهمّة في الفنون والإعلام وأصبح الحديث عن الإقناع بالصّورة والموسيقى والجمال حديثا شائعا ذا دلالات ومقاصد شتّى. وهو في كلّ المجالات التّي ذكرناها، إنّما يستند إلى مناهج وأساليب ويفضي إلى تطبيقات واستراتيجيّات.

ولهذا كلّه يصبح الخوض في شأن الإقناع وأسسه وأساليبه موضوعا منفتحا على كلّ التخصّصات العلميّة والمجالات المعرفيّة، ممّا يضعنا أمام محاور شتّى من البحث نُجمل أهمّها في الآتي:

- الإقناع: مفهومه وقضاياه
- أساليب الإقناع واستراتيجيّاته
- الإقناع في علاقته بأنواع الخطاب: هل هو واحد أم متعدّد؟
- الإقناع بين قوّة الحجّة وحجّة القوّة
- المغالطة والإيهام في الخطاب
- الإفحام بين الممكن والمحال
- الإقناع في البحوث العلميّة: مهارات التّبويب والتّنظيم والانسجام والاستدلال
- الحوار سلوكًا والإقناع ثقافةً بين الموجود والمنشود
- الإقناع في ظلّ الرّقمنة

رئيسة اللّجنة التّنظيميّة للنّدوة مديرة مدرسة الدّكتوراه: الأستاذة سامية الدّريدي
منسّقة النّدوة: الأستاذة سميّة المستيري