



AGATHOS

Revue ivoirienne de
PHILOSOPHIE ANTIQUE

Numéro 009
Octobre 2025

ISSN: 2617-0051

www.agathos-uao.net

**Revue Ivoirienne de Philosophie et d'Études anciennes
de l'Unité Pédagogique et de Recherche (UPR)
Métaphysique et Histoire de la Philosophie**

Département de Philosophie

UFR Communication et Société

Université Alassane Ouattara

Directeur de Publication : M. Donissongui SORO, Professeur Titulaire

**Contacts téléphoniques
de la revue**

(+225) 07 07 66 37 80

(+225) 07 07 75 64 69

(+225) 01 03 68 09 07

Boîte Postale

01 BP 468 Bouaké 01

E-mail

Agathos.uao@gmail.com

Site internet

<http://www.agathos-uao.net>

LIGNE ÉDITORIALE

Dans sa genèse et dans sa double structure conceptuelle et historique, toute philosophie est, avant tout, une mise en scène épistémique aux influences multiples et variées. Elle est un foyer pluriel de rencontres, un carrefour où des personnages conceptuels viennent encoder et décoder leurs discours. Pour le penser, la revue *Agathos* est un creuset d'incubation et de maturation de soi, un point de ralliement des savoirs passés, présents et à venir.

Agathos est ainsi un point focal de la philosophie, en général, et de la pensée antique, en particulier, dans ses relations avec les autres champs de connaissance. Elle a pour vocation de promouvoir la production scientifique dans le vaste champ qu'ouvre la philosophie et la pensée antique. En s'inscrivant dans ce champ disciplinaire, elle vise à relever les malentendus, dénouer les équivoques, revigoriser les études philosophiques et les recherches sur l'Antiquité, à travers un cheminement heuristique clair, et un questionnement tant érudit que fécond. *Agathos* vise également à constituer, pour l'espace francophone, un médium d'intégration ou de coopération institutionnelle au service de la recherche.

Par ailleurs, composante de l'expression idiomatique « Kalos kagathos » que la littérature grecque antique utilisait pour désigner ce qui est « beau et bon », le terme grec ancien « agathos », c'est-à-dire « bien », est un adjectif qui traduit l'excellence de caractère, la vertu. En cela, la revue *Agathos* est un espace de coalition entre les pensées du passé et celles d'aujourd'hui, pour que naissent de nouvelles promesses de réalisation d'un discours heuristique, exigeant et urgent en faveur de la philosophie.

Si, dans *La République*, Platon utilisait « to kalon », forme neutre de « kalos », pour définir l'idéal, et si l'exégèse de Luc Brisson traduit « Kalos kagathos » par « perfection humaine », la revue *Agathos* ambitionne d'être ce lieu de la recherche de l'idéal, de la perfection. Elle entend, par des contributions scientifiques de qualité, privilégier la quête de l'excellence. Elle veut apporter à l'actualité pensante, l'appui de la philosophie dont les avancées épistémiques ne se laissent pas jaunir par le temps.

En définitive, la revue *Agathos* se veut, à la fois, un instrument de pérennisation et de renouvellement du savoir philosophique. C'est un outil méthodologique et

épistémologique permettant aux chercheurs et aux enseignants-chercheurs d'intuitionner et de rationaliser les défis métaphysiques, sociopolitiques, éthiques et esthétiques actuels sous le prisme de la pensée pensante. Comme telle, elle s'efforce de faire éclore des paradigmes discursifs nouveaux, ou de nouvelles formes d'intelligibilités arrimées à des sources et ressources théoriques, doctrinales et conceptuelles, issues du creuset de la philosophie, dans un cheminement novateur et critique.

Le Comité de Rédaction

PROTOCOLE DE RÉDACTION

La revue *Agathos* publie des textes inédits en langue française. Ils doivent parvenir sous forme numérique (fichier Word) au Secrétariat de rédaction, au moins trois mois avant la parution du numéro concerné. Pour être publiés, les textes soumis doivent se conformer aux normes d'édition des revues de lettres et sciences humaines dans le système CAMES (NORCAMES/LSH) et aux dispositions typographiques de la revue *Agathos*.

I. Les normes d'édition des revues de lettres et sciences humaines dans le système CAMES (NORCAMES/LSH)

Les normes d'édition des revues de lettres et sciences humaines dans le système CAMES peuvent être articulées autour de six points fondamentaux.

1. La structure d'un article

La structure d'un article se présente comme suit : Titre, Prénom (s) et Nom de l'auteur, Institution d'attache, adresse électronique, Résumé en français, Mots-clés, Abstract, Key words, Introduction (justification du thème, problématique, hypothèses/objectifs scientifiques, approche), Développement articulé, Conclusion, Références bibliographiques.

2. Les articulations d'un article

À l'exception de l'introduction, de la conclusion, des références bibliographiques, les articulations d'un article doivent être titrées et numérotées par des chiffres. (Exemples : 1. ; 1.1. ; 1.2. ; 2. ; 2.2. ; 2.2.1. ; 2.2.2. ; 3. ; etc.).

3. Les passages cités

Les passages cités sont présentés en romain et entre guillemets. Lorsque la phrase citant et la citation dépassent trois lignes, il faut aller à la ligne, pour présenter la citation (interligne 1) en romain et en retrait, en diminuant la taille de police d'un point.

4. Les références de citation

Les références de citation sont intégrées au texte citant, selon les cas, de la façon suivante :

- (Initiale (s) du Prénom ou des Prénoms de l'auteur, Nom de l'Auteur, année de publication, pages citées) ;

- Initiale (s) du Prénom ou des Prénoms de l'auteur, Nom de l'Auteur (année de publication, pages citées).

Exemples :

- En effet, le but poursuivi par M. Ascher (1998, p. 223), est d'élargir l'histoire des mathématiques de telle sorte qu'elle acquière une perspective multiculturelle et globale (...), d'accroître le domaine des mathématiques : alors qu'elle s'est pour l'essentiel occupée du groupe professionnel occidental que l'on appelle les mathématiciens.
- Pour dire plus amplement ce qu'est cette capacité de la société civile, qui dans son déploiement effectif, atteste qu'elle peut porter le développement et l'histoire, S. B. Diagne (1991, p. 2) écrit :

Qu'on ne s'y trompe pas : de toute manière, les populations ont toujours su opposer à la philosophie de l'encadrement et à son volontarisme leurs propres stratégies de comportements. Celles-là, par exemple, sont lisibles dans le dynamisme, ou à tout le moins, dans la créativité dont fait preuve ce que l'on désigne sous le nom de secteur informel et à qui il faudra donner l'appellation positive d'économie populaire.

- Le philosophe ivoirien a raison, dans une certaine mesure, de lire, dans ce choc déstabilisateur, le processus du sous-développement. Ainsi qu'il le dit :

Le processus du sous-développement résultant de ce choc est vécu concrètement par les populations concernées comme une crise globale : crise socio-économique (exploitation brutale, chômage permanent, exode accéléré et douloureux), mais aussi crise socio-culturelle et de civilisation traduisant une impréparation socio-historique et une inadaptation des cultures et des comportements humains aux formes de vie imposées par les technologies étrangères. (S. Diakité, 1985, p. 105).

5. Les notes de bas de page

Les sources historiques, les références d'informations orales et les notes explicatives sont numérotées en série continue et présentées en bas de page.

6. Les références bibliographiques

Ce point comprend, d'une part, les divers éléments d'une référence bibliographique ; et, d'autre part, la manière dont ils doivent être présentés.

6.1. Les divers éléments d'une référence bibliographique

Les divers éléments d'une référence bibliographique sont présentés comme suit : NOM et Prénom (s) de l'auteur, Année de publication, Zone titre, Lieu de publication, Zone Éditeur, pages (p.) occupées par l'article dans la revue ou l'ouvrage collectif. Dans la zone titre, le titre d'un article est présenté en romain et entre guillemets, celui d'un ouvrage, d'un mémoire ou d'une thèse, d'un rapport, d'une revue ou d'un journal est présenté en italique. Dans la zone Éditeur, on indique la Maison d'édition (pour un ouvrage), le Nom et le numéro/volume de la

revue (pour un article). Au cas où un ouvrage est une traduction et/ou une réédition, il faut préciser, après le titre, le nom du traducteur et/ou l'édition (ex : 2^{ème} éd.).

6.2. La présentation des références bibliographiques

Ne sont présentées dans les références bibliographiques que les références des documents cités. Les références bibliographiques sont présentées par ordre alphabétique des noms d'auteur.

Par exemple :

Références bibliographiques

AMIN Samir, 1996, *Les défis de la mondialisation*, Paris, L'Harmattan.

AUDARD Cathérine, 2009, *Qu'est-ce que le libéralisme ? Éthique, politique, société*, Paris, Gallimard.

BERGER Gaston, 1967, *L'homme moderne et son éducation*, Paris, PUF.

DIAGNE Souleymane Bachir, 2003, « Islam et philosophie. Leçons d'une rencontre »,

Diogène, 202, p. 145-151.

DIAKITÉ Sidiki, 1985, *Violence technologique et développement. La question africaine du développement*, Paris, L'Harmattan.

PLATON, 1966, *La République*, trad. Robert Baccou, Paris, Garnier-Flammarion.

II. Les dispositions typographiques

Elles sont au nombre de trois.

7. Le texte doit être présenté en Times New Roman (TNR), taille 12, Interligne 1,5, Format A4, Orientation : mode portrait, selon les marges ci-après : haut : 3 cm ; bas : 3 cm ; gauche : 3 cm ; droite : 3 cm.

8. Le nombre de mots d'un article doit être compris entre 5 000 et 7 000.

9. Les différents titres doivent être présentés en gras, sans soulignement.

ÉQUIPE ÉDITORIALE

1. RESPONSABLES ADMINISTRATIFS

Directeur de publication : Prof. SORO Donissongui, Philosophie antique, Université Alassane Ouattara

Directeur-Adjoint de publication : Prof. YÉO Kolotioloma Nicolas, Sophistique et Morale, Université Alassane Ouattara

Rédacteur en chef : Dr MC SANOGO Amed Karamoko, Philosophie politique et sociale, Université Alassane Ouattara

Secrétaires de rédaction : Dr KONÉ Ange Allassane, Maître-Assistant, Métaphysique et morale, Université Alassane Ouattara / **Dr KOUAMÉ Daniel**, Maître-Assistant, Études germaniques, Université Alassane Ouattara

Webmaster : M. KOUAKOU Sanguen Kouadio, Ingénieur des systèmes et réseaux distribués, Université Alassane Ouattara

Trésoriers : Dr MC DAGNOGO Baba, Université Alassane Ouattara / **Dr TAKI Affoué Aimée Valérie**, Université Alassane Ouattara

2. COMITÉ SCIENTIFIQUE

PRÉSIDENT

Prof. SORO David Musa, Philosophie antique, Université Félix Houphouët Boigny

MEMBRES

Prof. BAH Henri, Métaphysique, Morale et Philosophie des Droits de l'homme, Université Alassane Ouattara

Prof. BAMBA Assouman, Philosophie africaine, Université Alassane Ouattara

Prof. BOA Tiémélé Ramsès, Histoire de la philosophie et philosophie africaine, Université Félix Houphouët-Boigny

Prof. BONI Tanella, Philosophie antique, Université Félix Houphouët-Boigny

Prof. DIAGNE Malick, Éthique, Philosophie morale et politique, Université Cheikh Anta Diop

Prof. DIAKITÉ Samba, Philosophie africaine, Université Alassane Ouattara

Prof. FIE Doh Ludovic, Esthétique, Université Alassane Ouattara

Prof. HOUNSOUNON-TOLIN Paulin, Philosophie antique, Antiquité tardive, Sciences de l'éducation, Philosophie pour enfant et Philosophie de l'éducation, Université d'Abomey

Calavy

Prof. KOFFI Ehouman, Grammaire et linguistique du français, Université Alassane Ouattara

Prof. NIAMKÉ Koffi Robert, Philosophie politique et sociale, Université Félix Houphouët-Boigny

Prof. KOMÉNAN Aka Landry, Philosophie Politique, Université Alassane Ouattara

Prof. KONATÉ Mahamoudou, Éthique et épistémologie, Université Péléforo Gon Coulibaly

Prof. KOUAKOU Antoine, Métaphysique et morale, Université Alassane Ouattara

Prof. KOUAHO Blé Sylvère Marcel, Métaphysique et morale, Université Alassane Ouattara

Prof. NANEMA Jacques, Métaphysique et morale, Université Joseph Ki-Zerbo

Prof. NSONSISSA Auguste, Épistémologie et bioéthique, Université Marien N'gouabi

Prof. SORO Donissongui, Philosophie antique, Université Alassane Ouattara

Prof. TONYEME Bilakani, Philosophie et science de l'éducation, Université de Lomé

3. COMITÉ DE LECTURE

PRÉSIDENT

Prof. Aka Landry KOMÉNAN, Philosophie Politique, Université Alassane Ouattara

MEMBRES

Prof. BONI Tanella, Philosophie antique, Université Félix Houphouët-Boigny

Prof. BOA Tiémélé Ramsès, Histoire de la philosophie et philosophie africaine, Université Félix

Prof. FIÉ Ludovic Doh, Esthétique et philosophie de l'art, Université Alassane Ouattara

Prof. HOUNSOUNON-TOLIN Paulin, Philosophie antique, Antiquité tardive, Sciences de l'éducation, Philosophie pour enfant et Philosophie de l'éducation, Université d'Abomey Calavy

Prof. KOFFI Ehouman, Maître de Conférences, Grammaire et linguistique du français, Université Alassane Ouattara

Prof. KOFFI Niamké, Philosophie politique et sociale, Université Félix Houphouët-Boigny

Prof. KONATÉ Mahamoudou, Professeur Titulaire, Éthique et épistémologie, Université Péléforo Gon Coulibaly

Dr MC KOUDOU Landry, Épistémologie, Université Félix Houphouët-Boigny

Dr MC KOUMA Youssouf, Philosophie africaine et égyptologie, Université Alassane Ouattara

Prof. TRAORÉ Grégoire, Professeur Titulaire, Éthique environnementale, Université Alassane Ouattara

Prof. YAPO Élise, épouse ANVILLÉ, Philosophie antique, Ecole Normale Supérieure d'Abidjan

Prof. YÉO Kolotioloma Nicolas, Sophistique et morale, Université Alassane Ouattara

4. COMITÉ DE RÉDACTION

PRÉSIDENT

Dr MC SANOGO Amed Karamoko, Philosophie politique et sociale, Université Alassane Ouattara

MEMBRES

Dr MC SILUÉ Fatogoma, Philosophie politique et sociale, Université Alassane Ouattara

Dr MC KOUASSI N'goh Thomas, Philosophie politique et sociale, Université Alassane Ouattara

Dr MC BAKAYOKO Mamadou, Métaphysique et morale, Université Alassane Ouattara

Dr GALA Bi Gooré Marcellin, Maître-Assistant, Philosophie antique, Université Alassane Ouattara

Dr YÉO Nontonhoua Anne, Maître-Assistant, Philosophie antique, Université Félix Houphouët-Boigny

INDEXATION INTERNATIONALE

Pour toute information sur l'indexation internationale de la revue *Agathos*, consultez les bases de données ci-après : **Mir@bel et Auré Hal**.

Mir@bel :



<https://reseau-mirabel.info/revue/15190/Agathos-revue-ivoirienne-de-philosophie-antique>

Auré Hal :



<https://aurehal.archives-ouvertes.fr/journal/read/id/402526>

FACTEUR D'IMPACT

Scientific Journal Impact Factor Value (SJIF) = **5.349 for 2025**

INTERNATIONAL STANDARD SERIAL NUMBER (ISSN)

2617-0051

SOMMAIRE

1. Du mythe d'Epiméthée et de Prométhée aux droits de l'homme : la protection de l'homme en question, Fatogoma SILUÉ,	p. 1
2. La rhétorique sophistique : flatterie ou persuasion rationnelle et efficace ?, Odilon YAO.....	p. 16
3. Platon et rousseau : le recours aux lois sociales comme panacée au pessimisme anthropologique, Bi Gooré Marcellin GALA	p. 29
4. La justice sociale chez Platon et Rawls : entre opposition des fondements et convergence des finalités, N'Goh Thomas KOUASSI	p. 47
5. L'organisation de la cité paradigmatic platonicienne : un modèle pour l'Afrique, Kouassi Roméo ESSE	p. 62
6. Les ambiguïtés de la laïcité : contribution augustinienne pour un compromis entre le religieux et le politique, N'gouan Yah Pauline ANGORA épse ASSAMOI.....	p. 79
7. Le libre arbitre chez Spinoza : entre innocence métaphysique et responsabilité civile, Aodji Éric KOUAKOU.....	p. 95
8. Liberté et bonheur dans la morale kantienne : sens et enjeux pour une saisie des actes relatives au phénomène du suicide, Désiré GUI.....	p. 109
9. Culture de l'écran et l'impératif nietzschéen du changement de paradigme pédagogique, Baba DAGNOGO.....	p. 127
10. Politiques écologiques et transformations structurelles en Afrique, Esso-Houna KOYE et Bantchin NAPAKOU	p. 146
11. La gouvernance politique à l'ère de l'intelligence artificielle : phénoménologie d'une digitalité aliénante, N'gouan Mathieu AGAMAN et Kouamé YAO.....	p. 171
12. La sémantique de la migration dans les langues akan, Michel SAHA.....	p. 191
13. Le <i>poro</i> communautaire senoufo et la modernité : de la difficile conciliation, Yallamissa YEO.....	p. 205



LA RHÉTORIQUE SOPHISTIQUE : FLATTERIE OU PERSUASION RATIONNELLE EFFICACE

YAO Odilon
odailyao@gmail.com

Résumé

Il est quasiment impossible de dissocier, lorsqu'on lit Platon, la rhétorique sophistique de l'art de la persuasion qui trouve son point d'achèvement dans la tromperie et le mensonge. Il reproche aux sophistes de persuader en usant de paroles trompeuses pour produire des simulacres de vérité. Dans cette perspective, la force persuasive de cette rhétorique serait synonyme de tromperie et de mépris de la vérité. Pourtant, à l'analyse, la rhétorique sophistique ne saurait s'épuiser dans les critiques de Platon, parce qu'elle est un véritable art de persuasion rationnelle et efficace.

Mots-clés : Efficacité, Flatterie, Persuasion, Rationalité, Rhétorique, Sophistique, Vérité

Abstract

When reading Plato, it is virtually impossible to dissociate sophistical rhetoric from the art of persuasion, which culminates in deception and falsehood. He criticises the Sophists for persuading others by using misleading words to produce simulacra of truth. From this perspective, the persuasive power of this rhetoric would be synonymous with deception and contempt for the truth. However, upon analysis, sophistical rhetoric cannot be reduced to Plato's criticisms, because it is a true art of rational and effective persuasion.

Keywords : Effectiveness, Flattery, Persuasion, Rationality, Rhetoric, Sophistication, Truth

Introduction

Michel Meyer (2018, p. 5) définit la rhétorique comme un mécanisme qui « traite de l'usage du discours pour plaire comme pour convaincre, pour plaider comme pour délibérer, pour raisonner comme pour séduire ». Cela signifie que la rhétorique, en tant qu'art polyvalent, est un procédé qui aménage le discours dans le but de convaincre, de soutenir ou contester, de juger, d'analyser et ou de séduire. Ces caractéristiques lui



permettent de répondre aux besoins selon le résultat que l'on souhaite obtenir. Cet usage multiforme s'assimilerait aux spécificités de la rhétorique sophistique, tel que l'avait souligné Platon. Et, ce serait l'une des causes pour lesquelles Platon n'a pas manqué de critiquer et d'accuser la rhétorique sophistique d'être dangereuse, parce qu'elle est ployable à tort ou à raison. Alors, se pose le problème suivant : doit-on, comme Platon, condamner et rejeter la rhétorique sophistique à cause de son caractère malléable ? Telle est la question centrale qui orientera la présente réflexion. Ce problème central introduit les questions subsidiaires suivantes : faut-il admettre, avec Platon, que la rhétorique sophistique n'est que flatterie ? Ne relève-t-on pas, au contraire, de la rationalité dans l'art de persuader des sophistes ? L'efficacité du discours n'est-elle pas au cœur de cet art ?

L'intention fondatrice de la présente recherche est de montrer la noblesse de la rhétorique sophistique. Précisément, il s'agit de soutenir que la tromperie, qui paraît incorporée à la sophistique, est loin d'être une fin en soi. La tromperie sophistique n'a pas forcément pour intention de nuire, elle a pour objectif de convaincre. Ainsi, ce travail ambitionne de démontrer que la rhétorique sophistique est un art de persuasion rationnelle et efficace.

La méthode qui se prête le mieux à cette recherche est celle de l'analytique. Elle permettra à la fois de transcender les critiques platoniciennes et, par ricochet, de rendre compte de la crédibilité de la rhétorique sophistique. Précisément, cette méthode servira, dans un premier temps, à mettre en exergue les reproches platoniciens adressés à la rhétorique sophistique. Dans un deuxième temps, elle permettra de justifier l'idée selon laquelle les sophistes ont pratiqué une rhétorique qui est encadrée par la morale, la justice et les règles qui régissent la communication. *In fine*, elle servira à démontrer que la persuasion que produisent les sophistes chez leurs auditeurs, est empreinte de rationalité et d'efficacité.

1. Les critiques platoniciennes de la rhétorique sophistique

Platon a dénoncé sévèrement la rhétorique des sophistes. Selon lui, elle ne serait fondée que sur des vraisemblances, voire la tromperie. Pour comprendre la critique platonicienne, il faut d'abord cerner la sémantique du mot tromperie. Ce mot traduit l'action de tromper. Mieux, il désigne la volonté d'induire une personne en erreur par ruse,



par dissimulation ou par mensonge. En tant que telle, la tromperie, dans la rhétorique sophistique, consisterait à ruser avec l'auditoire, à dissimuler la vérité et à mentir afin de l'induire en erreur. Aux dires de Platon (2011, 455a) la rhétorique est « productrice de conviction ; elle fait croire que le juste et l'injuste sont ceci et cela, mais elle ne les fait pas connaître ». Autrement dit, la rhétorique sophistique a pour intention de flatter. Cette intention consiste à tromper l'interlocuteur à l'aide de tournures langagières alambiquées. Selon ce philosophe, la rhétorique a pour point d'encrage la production des opinions, tout en faisant croire que la justice ou l'injustice est quelque chose sans l'identifier concrètement. Pour lui, l'art du discours persuasif du sophiste se caractérise par une mauvaise intention du rhéteur. Cette intention vise à créer des certitudes sans qu'elles soient fondées sur des preuves évidentes.

Qui plus est, le sophiste utilise à mauvais escient la rhétorique. Soit il l'utilise pour générer des illusions, soit il l'utilise pour affirmer ce qu'on sait être faux ou nier ce qu'on sait être vrai. Face à ce constat, Platon juge, en effet, que la tromperie est indissociable de la rhétorique sophistique. Il le dit parce que cette dernière est un moyen de manipulation et d'abus de confiance, basé sur une fausse croyance ou une croyance obligée. Pour lui, le sophiste demeure dans des suppositions qu'il prend pour des évidences. Traduisant cette approche platonicienne, F. Laupies (2003, p. 93) note que « la rhétorique relève de la persuasion : elle ne produit pas une connaissance ; elle suppose une croyance, une approbation fondée sur un rapport de confiance en celui qui parle (...) elle est une persuasion démesurée ». En d'autres termes, la rhétorique vient du besoin urgent de persuader. Pour atteindre cet objectif, la tromperie et la manipulation sont convoquées. Cette persuasion démesurée suscite l'adhésion de l'interlocuteur qui, à son tour, croit sans hésiter. La croyance issue de la persuasion est amplifiée, parce que l'interlocuteur a voué une confiance totale ou absolue au locuteur. C'est en ce sens qu'advient la démesure dont parle F. Laupies.

Par ailleurs, l'on distinguerait, selon Platon, deux types de rhétorique : une productrice de conviction, comme nous l'avons indiqué plus haut, et une autre qui serait révélatrice de la vérité. En d'autres termes, il y a une rhétorique qui crée la croyance sans la science, et une autre qui donne la science. Ce qu'il déplore, c'est que la rhétorique



sophistique est créatrice de conviction au lieu d'exprimer la vérité. Et il est sans équivoque quand il écrit : « Il existe deux formes de convictions : l'une qui permet de croire sans savoir, et l'autre qui fait connaître » (Platon, 2011, 454 e). Cette pensée platonicienne montre la lisière qui existe entre une mauvaise et une bonne rhétorique. La mauvaise serait celle que pratique les sophistes, c'est-à-dire celle que défend Gorgias, celle qui trompe. Et la bonne rhétorique serait celle que recommande Platon, celle qui révèle la vérité et qui est empreinte d'éthique.

Pour K. N. Yéo, l'approche platonicienne qui distingue deux types de rhétorique relève l'absence de rapport entre la rhétorique sophistique et la rhétorique fondée sur l'éthique. Il précise sa pensée en affirmant :

Dans la perspective platonicienne, le sophisme serait plus attaché à la production de conviction chez l'auditoire qu'à la valorisation du juste et du bon. Dans ce sens, ce qui intéresseraient les sophistes, c'est de vaincre l'auditeur en paraissant le convaincre, au lieu de lui tenir un discours reflétant le juste, le vrai et le bon (K. N. Yéo, 2014, p. 7).

De cette pensée, retenons que la rhétorique sophistique est à distinguer de celle qui est philosophique. Pendant que la rhétorique philosophique vise à convaincre à l'aide d'arguments juste, vrai et bon ; celle dite sophistique est plutôt portée vers des arguments fallacieux dans le but de vaincre l'auditoire. Cette dernière est, de toute évidence, encline à produire des accords au détriment de la recherche de la vertu.

En tout état de cause, K. N. Yéo, en se référant à la critique platonicienne, retient que la fin de la rhétorique sophistique est de vaincre l'auditoire avec des paroles mensongères afin de le tenir sous son commandement et de le dominer. Cette remarque se justifie à travers ce qu'affirme Gorgias (2011, 452 e) : « Si tu disposes d'un tel pouvoir, tu feras du médecin un esclave, un esclave de l'entraîneur ». Selon lui, la rhétorique apparaît comme un pouvoir qui donne la capacité à celui qui le possède de tenir en esclavage n'importe qu'elle personne. Ainsi cette technique servirait à assujettir les interlocuteurs. En cela, elle ne ferait pas connaître la vérité. Elle aurait pour mission de mettre, sous son contrôle, toute autorité et tout raisonnement de sorte que la vérité devienne, en fin de compte, la servante du mensonge. Celui qui possède le pouvoir de flatter serait capable de tromper même un tribunal, et de corrompre un médecin.



Flatter semble être le but ultime poursuivi dans la rhétorique sophistique. Du coup, le sophiste l'utilise comme bon lui semble pour atteindre cet objectif. H. Joly utilise l'image du peintre et de la peinture pour illustrer la mauvaise intention du sophiste tel que décrit par Platon. Selon lui, la rhétorique peut, aussi bien, nous renvoyer à la vérité comme elle peut aussi nous en éloigner. Il affirme : « Comme certaines peintures, le langage peut donner l'illusion de cerner le réel et le vrai, tant par le chatoiement de ses mots que par l'éloignement du réel. Comme les tableaux, les mots sont les imitations et les homonymes des choses » (H. Joly, 2003, p. 132-133). Cette approche montre que cette rhétorique renferme un caractère illusionniste. À juste titre, le sophiste se sert de sa dynamique créatrice d'illusions, de copies pour séduire ses interlocuteurs. Or, l'on sait, depuis Platon, que l'image nous éloigne de la réalité. Ainsi, la rhétorique sophistique nous éloignerait de la vérité.

De ce qui précède, l'on peut retenir avec Platon que la rhétorique sophistique est un art de la flatterie, dans la mesure où elle utilise la vraisemblance pour corrompre le jugement des interlocuteurs, d'une part. Aussi, l'on peut en déduire que le sophiste est un illusionniste, un producteur de conviction, voire un manipulateur puisqu'il manie le discours à sa guise et aux fins de maintenir son hégémonie sur l'auditoire, d'autre part. Cependant, doit-on, à cause de la malléabilité de la rhétorique sophistique, lui nier toute crédibilité, notamment sa teneur rationnelle ?

2. La rhétorique sophistique, un art de persuasion rationnelle

Toute rhétorique est, avant tout, persuasive. En effet, la rhétorique est l'art de persuader, de bien parler et de convaincre grâce au maniement des mots. Ce maniement a pour but de laisser une bonne empreinte sur les consciences. Persuader, c'est créer une symbiose entre le discours et la raison en tant que faculté qui nous conduit à la vérité. Ainsi, la rhétorique sophistique, en tant que persuasion, ne fait pas l'apologie de l'irrationnel, comme a tenté de le faire croire Platon. Elle est plutôt cet art qui possède une bonne dose de rationalité qu'il convient de mettre en exergue. Cet aspect rationnel de la persuasion, dans la rhétorique sophistique, s'enracine dans les principes de la morale, de la justice et de la tempérance. La rhétorique sophistique est une persuasion rationnelle qui épouse les critères de la communication humaine.



La rhétorique sophistique se définit comme un art de persuasion rationnelle, parce qu'elle est encadrée par les principes qui régissent un discours dit rationnel. Mieux, parce qu'elle est déterminée, c'est-à-dire limitée par les principes qui régissent une bonne communication. Selon V. Ferry (2020, p.16), « la persuasion naît de la prise en compte de trois dimensions de la communication : l'*ethos*, le *logos*, le *pathos* ». Autrement dit, il y a persuasion, parce que le public accorde une confiance au locuteur (*ethos*). Ensuite, ses arguments sont soumis à l'appréciation, c'est-à-dire au jugement du public (*logos*). Enfin, la persuasion survient parce que les propos tenus sont capables de mettre le public dans une disposition émotionnelle (*pathos*). Ces dimensions ne sauraient se soustraire à la rhétorique sophistique si l'on s'en tient aux reproches platoniciens.

En sus, la rhétorique sophistique, bien qu'elle soit persuasive, ne fait pas fi des valeurs morales. Au contraire, elle est canalisée par elles. La morale, en effet, commande d'agir en ayant pour but, le bien. Or, lorsque le sophiste parle pour persuader, c'est justement parce qu'il a cette finalité à l'esprit. K. N. Yeo (2014, p. 17) exprime cette intention de la persuasion sophistique lorsqu'il dit : « La rhétorique doit être utilisée dans les limites des principes moraux ». Cela dit, la persuasion doit être utilisée selon la morale qui intime que l'on agisse en ayant le bien comme valeur absolue. Ce n'est pas parce que la persuasion peut tout procurer à l'orateur qu'il doit s'arroger le droit de l'utiliser immoralement.

De plus, la rhétorique sophistique est une technique qui doit être nécessairement utilisée avec justice. Connaissant la puissance et la force du discours, le sophiste utilise des mots qui sont empreints du respect de l'humain. Car, ce n'est pas parce qu'on est bon orateur qu'on doit, contre tout venant, user de la rhétorique pour dominer, humilier, voire battre. Pour Gorgias, « ce n'est pas parce qu'on a appris à se battre aux poings, à pratiquer le pancrace ou à faire de l'escrime qu'il faut employer contre tout un chacun (...), simplement afin de voir si l'on peut maîtriser et ses amis et ses ennemis ! » (Platon, 2011, 456 d - e). Il en ressort qu'il ne faut pas abuser de son art parce qu'on en maîtrise les techniques. Bien au contraire, si l'on veut appliquer son art, il faut qu'il le soit en toute circonspection c'est-à-dire l'utiliser rationnellement et raisonnablement.

Affirmer que la rhétorique sophistique est rationnelle, c'est reconnaître que cette technique est objective, c'est-à-dire orientée vers un but précis et concis. Protagoras (2011,



318 e) dit que son « enseignement porte sur la manière de bien délibérer (...), savoir comment administrer au mieux (...) les affaires de la cité, savoir comment devenir le plus à même de les traiter en actes comme en paroles ». La rhétorique, selon Protagoras, est ainsi orientée vers une bonne délibération, une meilleure administration et une résolution de tous les problèmes par la parole. Avoir une rhétorique persuasive, c'est avoir des arguments justes et les mots bien choisis pour former, exprimer ses opinions et défendre ses choix dans l'optique de convaincre.

En outre, la rhétorique sophistique est rationnelle, parce qu'elle est encadrée par des vertus notamment la vérité, le bon et le bien. Persuader, c'est s'inscrire indubitablement dans l'ordre que décrit Frédéric Laupies. Il considère que tout discours, s'il veut être persuasif, doit respecter un ordre. Pour lui, « le discours dévoile l'être et doit avoir les caractères de l'être : ordre, harmonie, délimitation, exclusion des contraires » (F. Laupies. 2003, p. 104). Cela voudrait dire que la rhétorique révèle la pensée. Or, la pensée est soumise à des caractères qui impliquent nécessairement que celui qui en use, s'assure de les respecter. Ces caractères tiennent compte d'une certaine rigueur propre au mode de pensée, à savoir : l'harmonie, la délimitation, l'ordre et l'exclusion des contraires ou du mensonge.

Par ailleurs, lorsque Protagoras (2009, p. 69) affirme : « L'homme est la mesure de toutes choses », il confie pour ainsi dire la responsabilité à l'homme, en tant qu'être raisonnable, de faire entendre raison et de dévoiler la vérité. Précisément, il reconnaît, à l'homme, cette possibilité de donner un sens aux choses par ses mots. Mieux, il lui reconnaît une certaine sagesse qui sait adoucir, et qui est capable de transformer des choses dites mauvaises en d'autres dites bonnes par la puissance persuasive. Ainsi, la capacité de persuader est une vertu des sages et des savants. C'est pourquoi, Protagoras (2009, p. 71) « appelle savant celui qui serait capable de transformer les choses qui à l'un de nous apparaissent (...) mauvaises de façon qu'elles apparaissent (...) bonnes ». À partir de cette pensée, l'on retient que l'intellectuel est cette personne capable de métamorphoser les choses mauvaises en celles qui ne souffrent d'aucune contestation. Explicitement, celui qui arrive à transformer une mauvaise opinion en sorte qu'elle devienne bonne fait preuve de



sagesse. Sera admis comme savant celui qui, à l'aide de la persuasion, change une situation indélicate en une moins embarrassante.

Par ricochet, c'est également humain de se laisser persuader par un savant qui réussit à métamorphoser de mauvaises sensations en de bonnes, dans le but de réduire une quelconque souffrance. J. P. Dumont (1969, p. 107) ne manque pas de dire que « les natures cultivées et sensibles se laissent captiver par les voluptés littéraires ». De cette pensée, l'on retient que se laisser persuader par des propos alléchants est consubstantielle à l'être des hommes sensibles, intelligents. Alors, la persuasion qui naît entre le locuteur et son interlocuteur est une sensation naturelle, conduite par une personne rationnelle. Il est donc naturel qu'une personne se laisse persuader parce que cela lui est intrinsèquement liée, à cause du fait qu'elle est guidée par son intelligence.

En somme, la rhétorique sophistique est rationnelle en tant qu'elle tient compte des critères de la pensée, du rationnel, du bien et de la vérité. Contrairement à Platon qui pense que la rhétorique sophistique est une flatterie, on peut affirmer que la flatterie convient à la disposition des âmes des interlocuteurs. Pour Gorgias (2009, p. 157),

le trompeur est plus honnête que le non-trompeur et le trompé plus sage que le non-trompé. [Il l'explique en disant que] le trompeur était plus juste parce qu'il produisait ce à quoi il s'était engagé, et le trompé plus sage, car le fait de n'être pas insensible le rend plus enclin à se laisser prendre au plaisir du discours.

Selon l'auteur, il y a une part d'honnêteté et de sagesse chez le flatteur. Si réussir à tromper un auditeur est le moyen unique pour le convaincre, alors s'il se laisse entraîner par des paroles séduisantes, témoigne de sa disposition d'être humain. Par ricochet, toutes prétentions de vouloir toujours convaincre sans user de la flatterie est un idéal difficile à atteindre. Au contraire, cette prétention expose l'auditeur à une duperie plus dévastatrice.

Cependant, comme Platon, F. Laupies (2003, p. 93) pense que le caractère trompeur de la rhétorique sophistique le bornerait à être « un discours vain : une puissance impuissante ». Si l'on s'en tient à cette perception, la tromperie qui est partie intégrante de la rhétorique sophistique, est cette dernière qui prouve la vanité de cet art. Au demeurant, tant que la persuasion ne produirait pas de connaissances solides et qu'elle se limiterait à emprunter des critères supposés de la croyance et de la vérité pour tromper, elle demeura



impuissante, c'est-à-dire inefficace. Néanmoins, ne faut-il pas, au-delà, voir une approche objective de la rhétorique sophistique en tant que persuasion efficace ?

3. L'efficacité du discours, une caractéristique de la rhétorique sophistique

L'art de la persuasion sophistique n'est pas simplement cette technique flatteuse que dépeint Platon. Il a la particularité de donner l'efficacité au discours par la conviction qu'il produit. En effet, un discours est efficace lorsqu'il a des effets sur les autres. Mieux, la rhétorique est efficace parce qu'elle est capable de révéler la vérité. Pourtant, révéler la vérité, c'est être en mesure de dire le réel et d'indexer des faits. Antiphon, dans les *Discours conservés*, soutient que la persuasion est une puissance qui rend le discours efficace. Il affirme :

Il est, en effet, déjà arrivé que beaucoup de gens, parce qu'ils ne possédaient pas cette puissance persuasive de la parole, n'aient pas été convaincants, alors qu'ils disaient la vérité, et aient péri pour cette raison même : ils n'étaient pas capables de faire connaître la vérité ; mais beaucoup, parce qu'ils possédaient cette puissance persuasive de la parole, étaient convaincants dans leur mensonge, et furent sauvés pour cette raison : parce qu'ils mentaient (Antiphon, 2009, p. 285).

Pour le Rhammontois, l'expérience a prouvé que des personnes dépourvues de l'efficacité de la parole, ont péri alors qu'elles détenaient la vérité. Il en est de même pour des gens qui n'arrivent pas à gagner les autres à leur cause, parce qu'ils ne savent pas parler efficacement. Pourtant, pour ne pas périr, pour révéler la vérité et pour être convaincant, il faut nécessairement être persuasif. Sinon, selon lui, plusieurs utilisent abusivement la persuasion à des desseins malsains. Il affirme, avec beaucoup de désarroi, que « beaucoup, parce qu'ils possédaient cette puissance persuasive de la parole, étaient convaincants dans leur mensonge, et furent sauvés pour cette raison : parce qu'ils mentaient » (Antiphon, 2009, p. 285). Selon cette pensée, il est regrettable que des personnes usent malencontreusement de la rhétorique pour mentir et se soustraire à la justice. Elles y parviennent parce qu'elles réussissent à convaincre tout le monde par le mensonge.

En plus, l'efficacité de la rhétorique sophistique réside dans sa capacité à convaincre. Or convaincre, c'est amener quelqu'un à reconnaître et accepter comme vrai ce qui est dit. C'est aussi amener une personne à découvrir les forces et les faiblesses d'une proposition ou d'un fait. En effet, être convaincant, c'est avoir la capacité de gagner des interlocuteurs, aussi hostiles et robustes soient-ils, à sa cause. Et cela ne dépend pas du



physique du locuteur, puisqu'il fait adhérer à coups d'argument et non par la force. Homère (1965, p. 167), à propos, dit que « quelqu'un peut avoir une constitution faible, mais la divinité le dote parfois d'une langue belle et puissante. On le voit parler avec allégresse. Il y a de l'assurance quand il parle, et en parlant il gagne ses interlocuteurs à sa cause ». La persuasion est efficace parce qu'elle est un don des dieux. Mieux, ce qui est donné par la divinité ne souffre d'aucune contestation, d'aucune résistance. Par conséquent, une personne peut être frêle, mais avoir des arguments très convaincants, parce qu'elle sait parler et parce que ses propos sont aussi puissants que robustes.

En outre, bien que pouvant avoir une constitution faible, le rhéteur est détenteur d'une maîtrise du discours qui, non seulement lui confère l'assurance, mais le fait passer maître sur les émotions et sur les sensations. Bref, si l'on soutient que l'art de la persuasion est efficace, c'est parce qu'il est capable d'influencer l'esprit. Gorgias soutient que le discours persuasif est comme ce « maître puissant qui, par un corps très petit et tout à fait invisible, accomplit des actes au plus haut point divins. Il est capable, en effet, d'apaiser la crainte, d'éloigner la peine, de faire naître la joie » (Gorgias, 2009, p. 139). Le discours efficace est un discours qui accomplit des prouesses propres aux dieux, c'est-à-dire qui apaise, soulage et égaye. Pour cela, la rhétorique sophistique est persuasive parce qu'elle est efficace pour consoler, pour guérir et pour redonner de l'espoir.

Par ailleurs, la rhétorique sophistique est efficace, parce qu'elle réussit là où la médecine échoue. Disons-le, la rhétorique, chez le sophiste, est l'art du discours persuasif qui est assimilable au remède dont a besoin le malade pour guérir. En effet, si pour guérir il faut prendre des médicaments et que seul le discours persuasif peut faciliter sa prise, alors le discours est semblable à une ordonnance. Gorgias montre clairement le rôle prépondérant du discours persuasif. Il affirme :

Je suis allé, souvent déjà, avec mon frère, avec d'autres médecins, visiter des malades qui ne consentaient ni à boire leur remède ni à se laisser saigner ou cautériser par le médecin. Et là où ce médecin était impuissant à les convaincre, moi, je parvenais, sans autre art que la rhétorique, à les convaincre (Gorgias, 2011, 456b).

Il témoigne qu'il a réussi, très fréquemment, à faire soigner des patients ou à leur faire boire des médicaments, alors que ceux-ci refusaient de les prendre sous l'ordonnance des



médecins. S'il les y amène, c'est grâce à l'efficacité de son discours, c'est grâce à la rhétorique.

Qui plus est, la rhétorique sophistique possède les mêmes attributs que le médecin. C'est ce qui concrétise son efficacité. Pendant que le médecin soigne les maux physiques, c'est-à-dire ceux du corps ou de la matière, la rhétorique sophistique, quant à elle, agit sur l'âme, c'est-à-dire l'immatériel. Cependant, les deux sont complémentaires dans la guérison de l'homme. Aussi serait-il juste de dire, avec G. R. Dherbey (2012, p. 42.), que « la rhétorique est le médecin des âmes affligées et angoissées. (...) il n'y a pas de maux que le langage ne peut pas guérir. (...) le langage est alors le médecin des âmes divisées ». Il faut comprendre, par-là, que le rhéteur sophiste partage les mêmes atouts que le médecin. La persuasion est donc le médicament qu'utilise le rhéteur pour guérir les âmes plongées dans une tristesse profonde, la dépression ou l'anxiété. Bref, il n'y a pas de peine que la rhétorique ne peut pas éradiquer.

Plus encore, l'on ne cesserait pas de rendre compte de l'efficacité de la rhétorique sophistique, dans la mesure où elle permet de corriger les erreurs et d'apporter du réconfort. Selon Alcidamas (2009, p. 95), « quand il s'agit de faire entendre raison à ceux qui sont dans l'erreur, réconforter ceux qui sont dans le malheur, apaiser ceux qui sont en colère, réfuter les accusations lancées à l'improviste, le talent oratoire alors est capable de répondre au besoin des hommes ». À travers cette pensée, il convient de retenir que la rhétorique sophistique est d'une efficacité prépondérante lorsqu'il s'agit de contredire un mensonge. Elle représente également une alliée sûre quand il s'agit de consoler ceux qui sont dans le malheur. De cette pensée, l'on retient que le talent oratoire, à lui seul, est une arme capable de tempérer la colère et de contrer promptement les fausses accusations.

Aussi, le rhéteur sophiste a, certes, le pouvoir de convaincre, de persuader les autres, parce qu'il a ce don divin, mais là, où réside le plus son efficacité, c'est la capacité à faire prévaloir son opinion sur toutes les autres sans user de contrainte. Mieux, la rhétorique sophistique est efficace, parce qu'elle donne les rudiments qu'il faut, à celui qui la maîtrise, pour avoir toujours raison. Selon Gorgias (2011, 456a - 456b), « la rhétorique, laquelle contient, pour ainsi dire, toutes les capacités humaines, les maintient toutes sous son contrôle ! ». Selon cet auteur, la rhétorique possède tous les talents dont pourrait avoir



besoin chaque spécialiste. C'est cette qualité qui confère, au rhéteur, l'autorité dont il a besoin pour faire adopter son opinion par quiconque. Car, « il n'y a rien dont l'orateur ne puisse parler, en public, avec une plus grande force de persuasion que celle de n'importe quel spécialiste. Ah, si grande est la puissance de cet art rhétorique », (Gorgias, 2011, 456c).

Pour finir, la rhétorique est efficace parce qu'elle atteint généralement sa cible. En effet, la persuasion ne procède pas du discours du plus fort. Mais, elle vient d'un discours qui sait rassembler et fusionner d'autres discours, pour constituer la vérité. Pour G. R. Dherbey (2012, p. 25), « ce qui donne au discours sa force, c'est le consensus qu'il provoque ». La force du discours persuasif se trouve dans la volonté des autres à s'accorder sur une idée. Mieux, le discours n'a d'efficacité que lorsqu'il est accepté de tous.

Conclusion

Les critiques de Platon condamnent la rhétorique sophistique à demeurer comme une technique de seconde zone. Lorsque l'on suit ses critiques, on n'hésite pas à taxer la rhétorique sophistique d'art de la tromperie, de la séduction et de la production abusive de conviction. Mais, après réflexion, il ressort que la rhétorique sophistique est à distinguer de celle qui a pour seul but de contraindre à l'adhésion par la flatterie. Elle ne saurait se borner aux attributs que lui confère Platon.

Bien plus, lorsque l'on analyse minutieusement les fragments des sophistes, la rhétorique sophistique y est plutôt en tant qu'art de bien parler et de bien articuler. C'est un art qui confère un usage efficace de la parole. En tant que tel, il n'est pas rare de constater que cette technique soit persuasive, parce qu'elle respecte les principes de la communication. Aussi est-on fondé à affirmer que la rhétorique sophistique est encadrée par les règles de la morale. En d'autres termes, la rhétorique sophistique est porteuse de discours vrais, révélateur du bien, du juste et du raisonnable. Loin d'être un art à condamner et à rejeter à cause de son caractère malléable, la rhétorique sophistique doit être appréhendée comme une persuasion rationnelle qui donne de l'efficacité au discours.



Références bibliographiques

- ALCIDAMAS, 2009, « Témoignages anciens sur la vie et l'œuvre d'Alcidamas », *Les sophistes II*, trad. Jean-François Pradeau, Paris, Flammarion, p. 89-92.
- ANTIPHON, 2009, « Discours conservés », *Les sophistes I*, trad. Jean-François Pradeau, Paris, Flammarion, p. 161-325.
- DHERBEY Gilbert Romeyer, 2012, *Les Sophistes*, Paris, PUF.
- DUMONT Jean Paul, 1963, *La Philosophie antique*, Paris, PUF.
- FERRY Victor, 2020, *12 leçons rhétoriques pour prendre le pouvoir*, Paris, Éditions Eyrolles.
- GORGIAS, 2009, « Fragments présumés œuvre de Gorgias », *Les sophistes I*, trad. Jean-François Pradeau, Paris, Flammarion.
- HOMÈRE, 1965, *L'Odyssée*, trad. Médéric Dufour, Paris, G.F.
- JOLY Henri, 2003, *Le renversement platonicien*, trad. Monique Dixsaut, Paris, J. Vrin.
- LAUPIES Frédéric, 2003, *Gorgias de Platon. Leçon philosophique*, Paris, PUF.
- PLATON, 2011, « Protagoras », *Œuvres Complètes*, trad. Luc Brisson, Paris, Flammarion.
- PLATON, 2011, « Gorgias », *Œuvres Complètes*, trad. Luc Brisson, Paris, Flammarion.
- PRADEAU Jean-François, 2009, *Les sophistes I*, Paris, Flammarion.
- PRADEAU Jean-François, 2009, *Les sophistes II*, Paris, Flammarion.
- PROTAGORAS, 2009, « Fragments présumés des œuvres de Protagoras », *Les sophistes I*, trad. Jean-François Pradeau, Paris, Flammarion.
- YÉO Kolotioloma Nicolas, 2014, « La rhétorique sophistique en question », *Nodus sciendi, Revue des lettres, arts, sciences de l'imaginaire et sciences humaines*, vol. 3, p. 5-20.