

WHAT THE CO ?

Jérôme Bodon-Clair

Chargé de mission Pôle Dfie - MIE

19 octobre 2018 - Vénissieux

1. COLLABORER OU COOPÉRER ?

« Le code de l'éducation, dans son article L111-1, est très clair : « Par son organisation et ses méthodes, comme pour la formation des maîtres qui y enseignent, le service public de l'éducation favorise la coopération entre les élèves. » L'exercice de la liberté, la visée d'une égalité dans la réussite éducative ainsi que la fraternité entre les élèves dépendent donc de la coopération entre enfants. »

Commencer ce propos introductif en citant Sylvain Connac, grand spécialiste de la question coopérative dans l'éducation, cette coopération essentielle on l'a compris pour nos élèves et pour nous, enseignants et personnels éducatifs. Mais voilà, collaborer - coopérer... De quoi parle-t-on ? Si le fil que nous suivons pour cette journée et cette année est le CO, c'est à dire le COLlectif à tous ses niveaux, il convient d'emblée de distinguer collaboration et coopération.

Collaborer d'abord ; du latin « con » (« avec » - désolé) et « laborare » (travailler), cette idée du labeur, du travail avec quelqu'un, « travailler ensemble » pour faire court, pour faire clair.

La collaboration serait l'élaboration en commun d'une solution négociée et consensuelle. Dans le cas d'un travail collaboratif, il n'y a pas de répartition a priori des rôles : les individus se « subsument », c'est à dire qu'ils considèrent que chacun d'entre eux fait partie du tout. « Subsumer », un mot à placer entre le foie gras et la dinde à Noël. Progressivement les individualités se subsument en un groupe qui devient une entité à part entière.

La responsabilité est globale et collective. Tous les membres du groupe restent en contact régulier, chacun apporte au groupe dans l'action, chacun peut concourir à l'action de tout autre membre du groupe pour en augmenter la performance, les interactions sont permanentes : c'est la cohérence du collectif qui permet d'atteindre l'objectif. C'est un mode complexe à mettre en œuvre car il implique beaucoup l'humain ce qui pose souvent des problèmes d'ego, mais logiquement lorsque l'on parle d'ego, sa performance est sans égal.

Coopérer ensuite, du latin « operari », « oeuvrer », « opérer », mais aussi d'une manière plus lointaine mais pas inintéressante « faire acte de charité »,

coopérer, c'est « opérer ensemble » #scalpeletbistouriforever pour faire court, pour faire peu clair.

Les tâches sont partagées entre les différents participants. On parle de travail coopératif quand deux ou plusieurs personnes travaillent conjointement dans un même objectif, chacun ayant à sa charge une part bien définie du travail à réaliser.

Le mode coopératif résulte d'une division négociée (rationalisée) a priori d'une tâche en actions qui seront attribuées (réparties) entre des individus qui vont agir de façon autonome. Les interactions se limitent à l'organisation, la coordination et le suivi de l'avancement (souvent sous la responsabilité d'un individu chargé de s'assurer de la performance individuelle de chacun). La responsabilité de chacun est limitée à garantir la réalisation des actions qui lui incombent : c'est la concaténation progressive et coordonnée du fruit de l'action de chacun qui permet d'atteindre l'objectif. » Je vous laisse imaginer quand deux concaténations se subsument ! #vocabulairesousacide et je vous renvoie aux écrits théoriques de Jean Heutte, enseignant chercheur en sciences et psychologie de l'éducation à l'université de Lille, pointu mais de plus intéressants.

Au fond ce qui pourrait différencier collaboration et coopération c'est comme le dit la maître de conférence à Bordeaux III, Marie-France Blanquet : « Une certaine division du travail existe dans toute collaboration mais celle-ci est spontanée, basée sur un engagement, un désir de participation libre, alors que dans la coopération, elle est demandée et raisonnée. ». Conséquence logique « Au contraire de la compétition, la coopération favorise les interactions entre les individus, la responsabilité de chacun envers les autres et le développement d'habiletés sociales. » (Donald Long)

2. UNE ESPÈCE HYPER-COOPÉRATIVE

Certains biologistes et anthropologues caractérisent l'espèce humaine comme une espèce hyper-coopérative. Cette affirmation peut paraître à certains évidentes, à d'autres loufoques, surtout si l'on pense à nos sociétés contemporaines que l'on décrit volontiers comme "individualistes". Prenons un peu de hauteur et donnons une épaisseur historique au propos. Si l'on regarde cette définition d'hyper-coopérative à la lunette de la théorie de l'évolution, on doit en mesurer le côté paradoxal. En effet, comment un comportement tel que la coopération a-t-il pu être sélectionné et perdurer pendant des millénaires ? Si la dynamique de l'évolution favorise les comportements qui permettent de survivre plus longtemps et donc de se reproduire (quoi d'autre au final - espèce hyper-coquine !), et donc de transmettre ses gènes, et si l'altruisme coopératif a été sélectionné au cours de l'évolution, alors cela signifie que l'altruisme coopératif est avantageux du point de vue de la sélection naturelle. D'où le paradoxe ; l'altruisme consiste justement à sacrifier

certaines de ses ressources personnelles pour le bien-être (et le succès reproductif ne l'oublions pas) des autres ? En toute logique les altruistes auraient dû être supplantés depuis très longtemps par les égoïstes !

Malgré ce paradoxe, il n'en reste pas moins que la façon dont les êtres humains coordonnent leurs comportements et coopèrent afin de résoudre un certain nombre de problèmes est à notre espèce ce qu'est la trompe à l'éléphant, la barre de chocolat à la chocolatine (ou pain au chocolat), la corne de la licorne (si si les licornes existent), ou la moustache pour tout dictateur qui se respecte (une récente étude montre que 42,2% des dictateurs étaient ou sont moustachus) : un trait remarquable qui nous rend unique et nous distingue clairement d'autres êtres vivants : homo-sapiens est une espèce particulièrement sociale et coopérative. Aussi de nos ancêtres qui il y a plus de 100.000 ans devaient affronter des problèmes d'actions collectives comme la chasse, la garde des enfants ou la défense du groupe contre d'autres groupes, nous ne sommes que les descendants qui votons, trions nos déchets, donnons notre sang, sommes bénévoles dans des associations et j'en passe.

3. DES NEURONES MIROIRS AUX NEURONES SOCIAUX

Et pour nombres de chercheurs, cette particularité humaine passe notamment par la présence dans notre cortex de neurones miroirs. Pour comprendre ce que sont les neurones miroirs, peut-être peut-on tenter une expérience > BAILLER TRES FORT. Si tout se déroule bien, certains d'entre vous vont avoir une envie irrésistible de bailler, et ne vous gênez pas pour le faire ! Au cours des années 1990, Giacomo Rizzolatti, directeur du département de neurosciences de l'université de Parme et son équipe ont mis en évidence la présence de neurones particuliers : les neurones miroirs. Ces derniers s'activent non seulement lorsque nous exécutons une action quelle qu'elle soit, mais aussi lorsque nous observons quelqu'un en train de faire cette action (d'où le terme "miroir") et même parfois lorsque nous pensons à cette action. Ces neurones ont d'abord été observés chez les primates, puis chez les oiseaux, notamment dans leur capacité à répliquer leurs chants, avant d'être décelés chez l'homme. Chez les singes, des chercheurs de l'Institut de neurosciences des systèmes des université d'Aix-Marseille, de Clermont-Ferrand et de l'INSERM, ont montré que lorsque l'animal est amené à réaliser une tâche, des neurones différents s'activent selon la présence ou non d'un congénère. Les chercheurs révèlent ainsi l'existence supposée de deux nouvelles populations de neurones dans le cortex préfrontal : des « neurones sociaux » et des « neurones asociaux ».

La plupart des aires cérébrales sont associées à des tâches spécifiques. Certaines, connues pour être spécialisées dans le traitement de l'aspect social

des informations, constituent le cerveau social. Les chercheurs ont proposé à des singes une tâche durant laquelle ils devaient associer une image (présentée sur un écran) à l'une des quatre cibles qui leur étaient également présentées (aux quatre coins de l'écran). Cette tâche associative implique le cortex pré-frontal mais pas les aires cérébrales dites sociales. Les chercheurs ont alors enregistré de manière quotidienne l'activité électrique de neurones dans cette région cérébrale pendant que les singes réalisaient la tâche demandée en présence ou en l'absence d'un congénère.

Bien que les neurones enregistrés dans le cortex préfrontal soient avant tout impliqués dans la réalisation de la tâche visuo-motrice, l'étude a révélé que la plupart se montrent sensibles à la présence ou l'absence du congénère. Ainsi, certains neurones ne s'activent fortement sur la tâche proposée que lorsque le congénère est présent (d'où leur nom de « neurones sociaux ») alors que d'autres ne s'activent fortement qu'en l'absence du congénère (les « neurones asociaux »). De manière encore plus surprenante, plus les neurones sociaux s'activent en présence du congénère, plus le singe réussit la tâche proposée. Les neurones sociaux sont donc à la base de la facilitation sociale. De même, plus les neurones asociaux s'activent en l'absence du congénère, plus le singe réussit la tâche proposée (cependant moins bien qu'en condition de présence du congénère et donc d'activation des neurones sociaux). Les chercheurs ont également montré que si les neurones sociaux s'activent en l'absence du congénère ou si les neurones asociaux s'activent en sa présence (deux cas beaucoup plus rares), la performance du singe diminue.

Ces travaux révèlent l'importance du contexte social dans le fonctionnement de l'activité neuronale et ses conséquences comportementales : pour une même tâche, le cerveau n'utilise pas nécessairement les mêmes neurones selon la présence ou non d'un congénère. Les neurones sociaux pourraient ainsi ne pas être réductibles aux régions cérébrales réputées éminemment sociales mais être distribués à l'échelle du cerveau tout entier pour permettre la réalisation de différentes tâches (qu'elles soient sociales ou non).

Par ailleurs, certains chercheurs font l'hypothèse que les neurones miroirs participent au développement de l'empathie et que des expériences soigneusement élaborées pourraient contribuer à améliorer les compétences sociales et à former des citoyens respectueux des autres. Dans le rapport de l'OCDE « Comment apprend-on ? La recherche au service de la pratique » datant de 2010, on peut lire : « Ces neurones miroirs, considérés comme le siège neurobiologie de l'empathie, favorisent à la fois la formation de liens affectifs et l'apprentissage. Les neurones miroirs sensibilisent biologiquement les enfants et les adolescents à se mettre au diapason d'autrui et à tisser des

liens avec les autres, ce qui maintient des interactions avec les adultes et des pairs et soutient ainsi leurs apprentissages ». Dès lors question ouverte mais oh combien intéressante : quelles pédagogies mettre en place à la lumière de cette connaissance ?

4. L'ALTRUISME

La coopération, l'empathie et l'altruisme qui en découle sont donc des données centrales au coeur du paradoxe humain. La coopération active un altruisme naturel, répondant ainsi à deux aspirations complémentaires : le désir d'être soi et celui d'être avec autrui. Ainsi, on retrouve la « TAD », « Théorie de l'Auto-Détermination » exprimée par Jennifer Laguardia et Richard Ryan, psychologues, chercheurs à l'université de Rochester et qui maintient que, d'une façon innée, l'humain tend à satisfaire trois besoins psychologiques fondamentaux, à savoir le besoin d'autonomie, le besoin de compétence et le besoin de relation à autrui.

Mais l'altruisme est souvent confondu avec la morale - à tort : certains actes altruistes ne sont pas moraux, et certains actes moraux n'ont rien à voir avec l'altruisme. Ainsi, profiter de votre position pour pistonner votre neveu JDK (Jordan Donald Kévin) est un acte altruiste, mais moralement discutable (surtout lorsqu'on connaît JDK). Inversement, certains voient dans le fait de rester vierge jusqu'au mariage un acte moralement vertueux, mais il est difficile de voir en quoi il est altruiste ! Dès lors, deux questions se posent quant à l'altruisme chez l'être humain : Existe-t-il des actes authentiquement altruistes ? Ou comme le pensent certains sceptiques, tout acte repose en définitive sur une motivation égoïste ? Et une seconde question quant à son origine : Sommes-nous naturellement portés à aider les autres, ou les actions altruistes sont-elles au contraire un produit de la société qui nous pousse à surmonter notre nature égoïste ?

Les humains sont-ils altruistes par nature, ou est-ce la société qui les rend bons - pour paraphraser Rousseau ? Cette question a animé les recherches des psychologues Felix Warneken et Michael Tomasello qui ont étudié le comportement de jeunes enfants d'environ 18 mois dans une série de situations où il leur était possible mais pas demandé d'aider un expérimentateur à remplir une tâche. Par exemple l'expérimentateur pouvait désespérément tenter d'ouvrir la porte d'un placard avec les bras encombrés, ou bien laisser tomber un livre en tentant de le ranger. Dans chaque situation les chercheurs se sont simplement contentés d'observer si l'enfant venait spontanément aider l'expérimentateur à accomplir la tâche. Comparés à une série parallèle de situations contrôles quasi identiques, mais dans lesquelles l'expérimentateur n'exprimait aucune difficulté, ces situations sont de nature à

inciter les enfants à se déplacer pour aider (en moyenne 6 fois sur 10). Ces résultats suggèrent donc que les jeunes enfants ont naturellement tendance à aider leurs semblables. Cette conclusion est d'ailleurs renforcée par le fait que les chercheurs ont obtenus des résultats identiques non seulement avec des enfants plus jeunes (environ 12 mois), mais aussi chez de jeunes chimpanzés (toutefois les chimpanzés aidaient statistiquement moins, ce qui tend à déduire que l'altruisme humain a un côté très spécifique). Bien sûr les plus sceptiques pourraient opiner que des motivations extérieures pouvaient inciter les enfants à aider, mais aux chercheurs de répondre que ni la présence ou l'absence de leurs parents, ni la présence ou l'absence d'une récompense ne changeait les résultats de l'observation, et que l'aide apportée par les enfants pouvaient même parfois générer un coût pour ces derniers, comme arrêter de s'amuser avec un tout nouveau jouet.

5. DU COÛT DE L'ALTRUISME

Cette problématique du coût potentiel inhérent à une situation altruiste se retrouve dans de nombreuses autres espèces qu'homo-sapiens, particulièrement chez les insectes sociaux comme les abeilles. Une récente étude de physiiciens chercheurs de l'université d'Harvard, publiée dans la revue Nature, s'est intéressée au comportement des essaims d'abeilles. L'essaimage chez les abeilles se déroule principalement au printemps ou à l'été, soit lorsqu'il y a surpopulation dans la ruche ; la reine part avec une partie des ouvrières pour fonder une nouvelle ruche, soit quand la reine est malade ou vieillissante et qu'elle est poussée à partir avec une cohorte d'ouvrières. L'exode dure deux ou trois jours maximum, les abeilles qui pourtant s'étaient chargées de miel avant le départ, ne pouvant survivre plus longtemps et mourant de faim. Dans des moments de repos, les essaims s'accrochent à une branche ou sous un toit. Elle évoluent en forme de grappe pour faire bloc autour de la reine, la protéger, mais aussi maintenir un écosystème, maintenir la chaleur, l'humidité. L'idée de l'essaim est aussi de garder l'identité groupe, ne pas se perdre, car une abeille seule ne peut pas survivre.

Les chercheurs ont accroché des essaims à des branches et par un système mécanique ont simulé l'action d'éléments perturbateurs comme le vent, en secouant plus ou moins doucement le morceau de bois. Lorsque la branche bouge, l'essaim qui a la forme d'un grosse grappe visqueuse va avoir tendance à s'étaler le plus possible le long du bois, réduisant ainsi la surface laissée à l'oscillation. Bien sûr chaque abeille n'a pas conscience de la forme globale de la grappe, mais c'est par le ressenti, la conscience de la tension et de la pression sur ses propres pattes qu'elle détermine son action ; elle va se déplacer vers l'endroit où la tension est la plus forte pour renforcer l'essaim et éviter qu'il ne craque, d'où un étalement de la grappe.

Aussi chacune des milliers d'abeilles impliquées va donner plus d'énergie pour la survie du groupe et en biologie on appelle ce comportement un comportement altruiste. Ce comportement coûteux est typique des insectes sociaux (fourmis, abeilles, guêpes...) et l'on en retrouve d'autres similaires dans de nombreux de leurs comportements, l'exemple typique étant la reproduction, car chez les abeilles, vous le savez, seule la reine se reproduit - #malibidoenberne.

Et ce comportement altruiste spécifique pourrait s'expliquer par la génétique. En effet, les abeilles ont comme nous des chromosomes de leur père et de leur mère. Mais les mâles n'héritent pas des chromosomes de leur père, seulement de la moitié, ceux de leur mère. Les ouvrières se retrouvent donc plus proches de leurs soeurs ouvrières car elles ont plus de chromosomes en commun qu'avec leur propres enfants si elles en avaient elles-mêmes. Du point de vue de l'évolution, cela reste plus intéressant pour elles de protéger leurs soeurs et leur mère la reine qui va produire encore plus de soeurs que de se reproduire elles-mêmes. L'altruisme et ce qui en découle en coopération et solidarité en est donc grandement facilitée.

6. LES MARCHÉS SOCIAUX OU COOPÉRER EN BONNE COMPAGNIE

Si l'être humain est un altruiste par nature, la nature dans sa grande diversité l'est elle aussi et ce n'est pas le cas uniquement chez les insectes dits "sociaux". En effet, on retrouve des comportements similaires chez certains poissons comme les labres qui "dealent" leurs parasites pour se rendre plus attractifs. Et cette notion de "deal" pour l'attractivité, pour se rendre plus attractif en tant que coopérateur se retrouve aussi chez les primates. On parle de "marchés biologiques".

Ainsi lorsque l'on entraîne un membre d'un groupe de primates à récolter une nourriture précieuse pour les autres mais difficile à obtenir, on observe que le reste du groupe améliore son comportement à son égard, par exemple en lui offrant plus de toilettage. Cependant, cette bonne volonté suit les fluctuations de l'offre et de la demande : si plusieurs individus plutôt qu'un seul, sont entraînés à récolter l'aliment en question, la quantité de toilettage dont les individus entraînés bénéficient décroît proportionnellement au nombre d'individus entraînés. Le comportement de toilettage pourrait alors fort logiquement être considérée chez les primates comme une fonction sociale analogue à celle d'une monnaie d'échange - je vous laisse imaginer une transposition à l'espèce humaine : "Je vais faire les courses, je prends du café pour la salle des profs" - "ok pas de souci on t'attend pour la toilette !".

Chez nos ancêtres les chasseurs-cueilleurs, on le sait grâce à de nombreuses études notamment ethnographiques, le partage était de mise, surtout quand il s'agissait de nourriture. Telle attitude altruiste a certainement contribué à la survie de l'espèce. Lorsqu'un groupe de chasseurs obtient une proie, il la partage avec d'autres qui pourront plus tard lui rendre la pareille. Ce type de système de partage fut probablement nécessaire à l'évolution de l'espèce, du fait que l'ingestion de viande était un composant important dans l'alimentation, alors que l'obtention de la viande était rare et incertaine. Cependant, une fois la nourriture obtenue, la distribution n'est pas forcément égalitaire : ainsi les individus ayant participé plus directement à la chasse peuvent profiter des meilleurs morceaux. La nourriture est répartie en tenant compte de deux facteurs : d'un côté les besoins, de l'autre, les compétences et les résultats de chaque individu.

En parallèle on sait qu'aujourd'hui qu'à partir de très peu d'informations, les gens sont capables de détecter et prédire les tendances coopératives d'autrui. Les individus les plus coopératifs sont en général préférés aux autres. Lorsque le choix du partenaire est possible, ce choix va s'orienter vers un coopérateur honnête et régulier. En adoptant de telles "valeurs", l'individu montre qu'il est digne de confiance et il attire inexorablement d'autres individus dignes de confiance. Plus l'on coopère, plus l'on coopère ! De nombreux travaux théoriques et expérimentaux montrent que la possibilité de choisir son partenaire, et la compétition qui s'ensuit pour être choisi par les autres, est ce qui permet à la coopération d'émerger. Dans l'environnement ancestral, les tricheurs n'étaient pas punis par des institutions comme celles qui existent aujourd'hui. Et pourtant, ils finissaient bien par être punis, parce que petit à petit de moins en moins d'individus prenaient le risque de leur faire confiance et d'interagir avec eux.

Ce contrat tacite entre coopérateurs, en quelque sorte cette "éthique" de la coopération peut rappeler la pensée de la philosophe Joëlle Zask qui dans son ouvrage *Essais sur les formes démocratiques de la participation* distingue trois conditions à la participation au collectif : prendre part, apporter une part, recevoir une part.

7. COOPÉRATION CONDITIONNELLE

Les être humains sont des coopérateurs conditionnels. Ils peuvent adopter une stratégie :

- coopérer si les autres coopèrent (autrement, s'ils ne coopèrent pas, ils courent le risque d'être considérés comme de tricheurs)

- ne pas coopérer si les autres ne coopèrent pas (autrement ils courent le risque d'être exploités par des tricheurs)

Ces conclusions stratégiques revêtent une grande importance pour la conception de politiques publiques. Elles suggèrent que le comportement des autres est un élément crucial pour les individus. Les gens sont prêts à obéir à la loi, même s'il n'y a rien à y gagner, mais seulement si les autres en font autant.

Plusieurs expériences illustrent l'importance du comportement des autres pour la coopération. En voici une première où des psychologues sociaux ont comparé deux façons de demander aux clients d'un hôtel de réutiliser leurs serviettes. Dans la moitié des chambres, ils ont laissé une carte avec le message suivant :

“Aidez-nous à sauver l'environnement. Vous pouvez montrer votre respect pour la nature et aider à sauver l'environnement en réutilisant vos serviettes durant votre séjour ».

Dans l'autre moitié des chambres, ils ont délivré ce message :

“Rejoignez nos clients en aidant l'environnement. Près de 75% des clients à qui nous demandons de participer à notre nouveau programme pour la préservation des ressources acceptent de nous aider en réutilisant leurs serviettes. Vous pouvez vous aussi rejoindre ce programme en utilisant les mêmes serviettes pendant la durée du séjour ».

Les résultats de cette expérience montrent que les clients qui reçoivent la seconde carte sont significativement plus susceptibles de réutiliser leurs serviettes.

A grande échelle une autre expérience montre des conclusions similaires avec l'emploi d'approches basées sur la coopération conditionnelle sur la question de l'impôt. Le ministère des finances britannique aidé d'une équipe de psychologues a envoyé une lettre de rappel à plus de 140.000 contribuables qui étaient en retard dans le paiement de leurs impôts. Certains ont reçu une lettre standard, d'autres une lettre contenant des informations véridiques sur le comportement des autres contribuables. On pouvait par exemple lire “90% des gens du Royaume-Uni ont déjà payé leurs impôts” ou “90% des gens partageant le même code postal que vous ont déjà payé leurs impôts” ou enfin “90% des gens dans votre ville ont déjà payé leurs impôts”. Les résultats sont éloquentes avec une hausse de 15 points pour le paiement des impôts pour les

populations ayant reçu "l'information des 90%". La coopération conditionnelle s'avère donc être une arme de recouvrement massive !

8. DE LA SOCIÉTÉ DE L'INFORMATION A LA SOCIÉTÉ DE LA CONNAISSANCE

Puisque vous l'avez remarqué nous sommes progressivement passé du micro - le neurone - à une dimension plus méta - the United Kingdom !, je voudrais terminer cette mini-conférence par ouvrir une interrogation quant à l'avenir de la société dans laquelle nous vivons. D'aucun qualifie notre siècle, de « siècle de la connaissance ». Pour le neurologue Lionel Naccache il y a erreur et nous confondons « connaissance » et « information ». Et nous croyons naïvement nous enrichir en téléchargeant des mégaoctets de données sur Internet. "Non !", affirme Lionel Naccache. Le processus qui permet de passer de l'information à la connaissance se révèle beaucoup plus complexe, comme le montre les dernières avancées de la neurologie. Entre ces deux étapes, on trouve un acteur essentiel : le sujet. Or, sans sujet, il peut exister de l'information mais pas de connaissance. Cette dernière n'est autre, en effet, que le résultat de la transformation de l'information par la subjectivité. La sacro sainte objectivité de l'information a donc du plomb dans l'aile, désintégrée par la moulinette à fiction qui ne cesse de fonctionner dans notre cerveau.

Chacun de nous fabrique de la connaissance à partir de l'information. Mais il ne s'agit plus alors, subjectivité oblige, d'une connaissance unique. Une même information se trouve transmutée en une multitude de connaissances individuelles. De quoi mieux comprendre les difficultés de communication entre les êtres humains. Chacun de nous parle d'un monde qui n'appartient qu'à lui pour la bonne raison qu'il en est l'unique créateur. Pour Naccache, pour accéder à cette société de la connaissance, il va falloir réveiller un peu nos neurones qui se laissent bercer par la « houle de l'information ».

François Taddei a une volonté proche de ce passage d'une société de l'information à une société de la connaissance, même s'il pense ce nécessaire transfère à la lumière du collectif. Dans une conférence TedX de 2010, il s'en réfère à Socrate : « Socrate disait que pour passer de l'information à la connaissance, il fallait des interactions. Serons-nous capables d'inventer la maïeutique du XXI^e siècle qui permettra de passer de la cité de l'information à la cité de la connaissance ? Serons-nous capables d'aider ceux qui se questionnent dans une direction précise à interagir ensemble, et à ensemble trouver des solutions ? Saurons-nous inventer cette exploration collective ? ».

La maïeutique en philosophie désigne par analogie aux sciences médicales, l'interrogation sur les connaissances. Pour Socrate, dont la mère était sage-femme, il s'agit de « l'art de faire accoucher les esprits ». De manière

concrète, il sait de poser des questions faussement naïves, d'écouter et d'éveiller les interlocuteurs aux manques de précisions, et contradictions dans les raisonnements. Lorsqu'on croit savoir, on ne sait pas. Accoucher, faire accoucher ensemble, ressortons donc les bistouri pour une joyeuse opération, opérons, co-opérons dans la joie !