



**HAL**  
open science

## Pouvons nous concevoir que des relations pensent ?

Alexis Ferrand

► **To cite this version:**

Alexis Ferrand. Pouvons nous concevoir que des relations pensent ?. Ecole thématique CNRS "Etudier les réseaux sociaux", Sep 2012, Porquerolles, France. halshs-00735913

**HAL Id: halshs-00735913**

**<https://shs.hal.science/halshs-00735913>**

Submitted on 28 Sep 2012

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

## Pouvons-nous concevoir que des relations pensent ?

intervention lors de l'Ecole d'été du CNRS « Etudier les réseaux sociaux »,  
Porquerolles, le 14 septembre 2012, présentée par

**Alexis FERRAND**

Professeur émérite en sociologie à l'Université Lille 1  
Membre du laboratoire CNRS CLERSE (UMR8019)

Résumé : Il est admis que des réseaux de collaboration présentant des structures différentes produisent plus ou moins d'innovation. Qu'en est-il au niveau de chaque relation ? Après avoir défini ce qu'on appelle « penser » pour une relation, on cherche si des analyses ont montré comment des relations pensent dans deux domaines : organisations économiques et représentations de la santé. Constatant l'absence de telles analyses, on montre la validité de cette question et les défis théoriques et méthodologiques qu'elle implique.

Mots clefs : réseaux ; relations ; innovation ; interactionnisme symbolique ; cognition

Abstract : It is well recognized that collaborative networks differently structured are more or less innovative. But what happens at the level of each relation? First we define what means "to think" for a relation, then we look for researches which could have shown how relations "think" in two fields: economy and representations of health. In response to the scarcity of such analysis, we discuss the validity of that question and the theoretical and methodological challenges it implies.

Keywords : networks ; relations ; innovation ; symbolic interactionism ; cognition

*« Combien d'hommes ont assez d'esprit critique pour discerner, dans ce qu'ils pensent, la part des autres, et pour s'avouer à eux-mêmes que, le plus souvent, ils n'y ont rien mis du leur ? »*

Maurice Halbwachs, *La mémoire collective*, Paris, Puf, 1950, p.26

## ***Pourquoi poser cette question et comment la préciser ?***

### **L'idée admise que des réseaux produisent de la pensée**

Commençons par rappeler une idée largement admise : on conçoit volontiers qu'un réseau formé de différentes relations de coopération, d'échanges, et de confrontations cognitives puisse *produire des connaissances nouvelles*, des innovations, ce que j'appellerai prochainement de la pensée. Cette capacité est admise dans des domaines d'expertise variés dont nous ne citerons que quelques exemples.

Jean Pierre Darré et ses collègues (1994) montrent dans le monde rural comment les qualifications nouvelles nécessaires à l'agriculture biologique *«s'élaborent en grande partie au travers d'une activité de réflexion collective, activité liée directement aux possibilités de dialogue, d'échange d'idées entre agriculteurs»* qu'autorisent différentes formes de réseaux professionnels locaux. On retrouve cette ligne de recherche dix ans plus tard chez Yuna Chiffolleau (2004), qui montre que l'innovation peut nécessiter la mobilisation de relations entre pairs, et d'autres relations plus techniques. Dans le domaine de la santé, Jeanine Barbot et Nicolas Dodier (2000) imputent à des sociabilités plus ou moins explicitement insérées dans la communauté gay des variations dans la construction des conceptions de la science, de la médecine et des traitements relatifs au sida. Bernard Conein (2004), étudie les échanges entre des acteurs membres de la liste travaillant avec et sur le logiciel libre Linux et cherche à montrer *«qu'il existe, dans les communautés épistémiques, une relation étroite entre distribution sociale de la connaissance et production de connaissances évolutives»*. Dans le domaine de la recherche scientifique<sup>1</sup> Emmanuel Lazega et ses collègues (2007) ont examiné comment la productivité des chercheurs sur le cancer dépendait de leur inscription dans un réseau d'échange de conseils interindividuels et dans un réseau de collaborations inter-laboratoires formant deux niveaux dont les analyses doivent être articulées. De même Michel Grossetti (2007) discute le modèle d'émergence de nouvelles spécialités scientifiques proposé par Mullins (1972) en insistant sur la double dynamique de fragmentation d'anciens groupements et d'émergence d'un nouveau réseau qui assure une innovation scientifique : *« Par groupes de deux ou trois, les scientifiques commencent à homogénéiser leur vocabulaire, à construire des fragments de paradigme. Ils construisent ainsi des ressources nouvelles, qui contribuent à la dynamique de leurs relations.»*

### **Un réseau qui pense est fait de relations**

Si nous admettons que certains réseaux pensent, nous pouvons formuler deux hypothèses différentes :

La première («holiste») suppose que c'est l'organisation des flux qu'autorisent les interconnexions des relations qui produit de la pensée (c'est le tout qui pense). A l'image du cerveau humain, on ne considère pas que chaque connexion neuronale pense mais que c'est l'organisation locale d'une multitude de connexions qui fabrique de la pensée. Sous cette hypothèse chaque relation ne pense pas, même si elle apporte une contribution à la pensée<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> On me reprochera sûrement de ne pas citer principalement l'ouvrage de Michel Callon, *La science et ses réseaux* (1989). L'ouvrage définit de nouveaux objets de recherche, les *réseaux socio-techniques*, qui seraient, comme systèmes complexes d'interdépendances, les véritables producteurs, évaluateurs et diffuseurs des connaissances « scientifiques ». Mais cette vision élargie ne laisse que peu de place à des analyses détaillées des sous-structures des relations entre acteurs humains et à leurs effets sur les productions scientifiques. Je soutiens qu'une sociologie cognitive doit tenter d'avancer des *propositions spécifiques* sur les relations sociales entre les acteurs engagés dans les activités scientifiques.

<sup>2</sup> Ce que soutenait un certain Emile Durkheim (1898 – 1963 : 34) *« Or si l'on ne voit rien d'extraordinaire à ce que les représentations individuelles, produites par les actions et les réactions échangées entre les éléments*

La seconde hypothèse suppose qu'un réseau pense parce que ses éléments pensent, c'est-à-dire que chaque relation pense. L'organisation des interconnexions entre relations, l'organisation sociométrique du réseau formé par beaucoup de relations dont chacune pense, a pour effet de favoriser ou entraver l'efficacité cognitive à la fois de chaque élément et de la totalité.

Nous approfondissons ici cette seconde hypothèse en cherchant à concevoir comment des relations pensent<sup>3</sup>.

### **Qu'appelons nous « penser » lorsqu'il s'agit de relations ?**

Nous dirons qu'une relation « pense » si, au terme de diverses séries d'interactions, les acteurs A et B

- parviennent à adopter une définition commune d'une situation<sup>4</sup> et du problème qu'elle pose à leur action ;
- parviennent à trouver une réponse commune à ce problème ;
- et formulent pour cela des idées nouvelles qu'aucun des deux n'avait au début de ces interactions.

Cette définition ne concerne donc pas deux processus cognitifs classiquement attribués aux réseaux de relations : la transmission d'informations et l'influence.

En effet nous ne dirons pas que la relation entre les acteurs A et B « pense » si elle a pour effet de transmettre une information X de A à B. La transmission d'information par des canaux interpersonnels est un processus social à la fois élémentaire et crucial. Il s'agit d'une problématique importante pour l'analyse des réseaux qui a pu montrer comment différentes organisations sociométriques des relations (différentes structures des réseaux) facilitent ou limitent la vitesse et l'extension de la *diffusion d'une information*. De même on a étudié comment *des échanges de conseils* étaient inscrits dans des relations particulières et entre des positions structurellement spécifiques. Mais ce n'est pas ce qui nous intéresse aujourd'hui.

De même, nous ne dirons pas qu'une relation entre les acteurs A et B « pense » si elle a pour effet que B, initialement en désaccord avec A, finit par adopter l'opinion de A, ou son jugement ou sa manière de définir le monde. Dans ce cas la relation est le vecteur d'une *influence* de A sur B. Il s'agit bien d'un processus ayant un contenu cognitif. Il s'agit bien d'une problématique centrale en analyse des réseaux, Mais ce n'est pas ce qui nous intéresse aujourd'hui.

### **Une question inspirée par des hypothèses interactionnistes**

La question que discute cette communication est déduite de *certaines* hypothèses appartenant aux approches regroupées sous le label « d'interactionnisme symbolique ».

---

*nerveux, ne soient pas inhérentes à ces éléments, qu'y a-t-il de surprenant à ce que les représentations collectives produites par les actions et les réactions échangées entre les consciences élémentaires dont est faite la société, ne dérive pas directement de ces dernières, et, par suite, les débordent? Le rapport qui, dans la conception, unit le substrat social à la vie sociale est de tous points analogue à celui qu'on doit admettre entre le substrat physiologique et la vie psychique des individus, si l'on ne veut pas nier toute psychologie proprement dite. ».*

<sup>3</sup> Par là nous nous orientons dans une direction exactement opposée à celle de Raymond Boudon (1997) lorsqu'il impute les croyances collectives à des processus « transsubjectifs ».

<sup>4</sup> Parvenir à s'accorder sur la définition d'une situation et sur les problèmes qu'elle peut poser aux acteurs est déjà un processus complexe. *"In fact one of the more time consuming activities of human systems is the search for, and creation of, personal and collective purpose. Communication is used for this search... The primary purpose of human communication is to define and to understand reality so that other human purpose can be achieved"*, Rogers et Kincaid (1982 : 63)

Je citerai en exergue une phrase d'Hans Joas (1987 : 87) : « *Le doute du sujet solitaire comme idée directrice du cartésianisme est remplacée par l'idée d'une recherche coopérative de la vérité en vue de faire face aux problèmes réels rencontrés dans l'action* ».

Ce courant définit comme objet de la sociologie les processus par lesquels des acteurs parviennent à agir conjointement (ce qui est assez banal) en supposant qu'ils peuvent parfois utiliser des lignes de conduite préexistantes et connues par les protagonistes, collectivement admises (ce qu'on trouve en gros dans le fonctionnalisme), mais qu'ils doivent aussi souvent résoudre des problèmes compliqués : « qui est l'autre ? », « que veut-il ? », « qu'est-il en train de faire ? », « que dois-je faire ? », « comment pouvons nous nous mettre d'accord ? », etc. (ce qui est beaucoup plus original).

Pour notre propos, nous ne pouvons rappeler que quelques idées.

a) Les cadres de la vie sociale n'ont pas d'existence propre comme le précise Herbert Blumer (1966) : « *Les modèles établis de vie collective existent et durent seulement à travers l'utilisation continue des mêmes schèmes d'interprétation; et ces schèmes ne sont maintenus qu'à travers leur permanente confirmation* ».

b) Deux acteurs doivent donc parvenir à coordonner leurs interprétations des situations dans lesquelles ils envisagent d'agir de concert. Aaron Cicourel (1973 : 38) évoque ainsi l'appel à des normes préexistantes « *La prise de rôle et la création d'un rôle exigent que l'acteur associe des règles générales (normes) à l'interaction pour pouvoir trouver le sens de son propre comportement et de celui des autres.* » Mais beaucoup de situations sont problématiques qu'il s'agisse de situations extrêmes comme celles étudiées par Ervin Goffman dans *Stigmates*, (1962), ou des situations beaucoup plus banales décrites dans *La mise en scène de la vie quotidienne* (1971).

Les analyses interactionnistes envisagent alors plusieurs éventualités. La première est qu'on peut distinguer d'une part "*des règles fondamentales de nature restrictive ou permissive*", et d'autre part "*des pratiques sociales courantes... des modèles d'adaptation aux règles qui incluent la conformité, l'esquive, les déviations secrètes, les infractions excusables, les violations flagrantes, etc... ces routines associées aux règles fondamentale constituent ce qu'on pourrait appeler un ordre social.*" (Goffman, 1971 : 12). C'est-à-dire que l'application des règles est négociable (Strauss A., et al., 1963 – 1992).

La seconde éventualité est que les acteurs ne peuvent ajuster leurs compréhensions de la situation parce qu'ils mobilisent des références culturelles trop différentes. C'est souvent le drame de la rencontre médecin-patient décrite par Eliott Freidson (1960)<sup>5</sup>.

La troisième possibilité est que l'interaction permettrait une redéfinition de la situation et, comme le propose Herbert Blumer, donnerait naissance "*à tel ou tel moment à de nouveaux objets, de nouvelles conceptions, de nouvelles relations, de nouveaux types de comportements.*" (1966, op. cit. : 204). Cette hypothèse, qui conçoit une capacité créatrice de l'interaction, est fondamentale pour la question que nous discutons ici.

Les essais de sociologie cognitive créditent parfois Peter Berger et Thomas Luckmann d'une contribution fondatrice au domaine. Ils ont proposé en 1966 une théorie générale des institutions et de la vie en société qui attribue à la connaissance une fonction centrale. Cette sociologie générale est donc une sociologie de la connaissance, qu'il vaudrait mieux nommer une sociologie des processus de production et de mobilisation de connaissances partagées. Ils formalisent les conditions permettant une action conjointe des acteurs, au premier chef une compréhension commune des situations. Celle-ci résulte de l'institutionnalisation d'un sens

---

<sup>5</sup> Le groupe de référence du praticien est celui de ses collègues et ses clients ne peuvent juger à partir de normes professionnelles : « *l'exercice de la médecine consiste par essence, en l'action réciproque de deux séries de normes différentes et parfois contradictoires* » (p.227)

commun, mobilisant le langage et la cristallisation progressive de manière typiques d'agir « *Ainsi mes rencontres avec les autres dans la vie quotidienne sont la plupart du temps typiques dans un double sens : j'appréhende l'autre comme un type et j'interagis avec lui dans une situation qui est elle-même typique* » (1966 : 48). L'esprit de l'ouvrage est plus de montrer les processus de routinisation des activités que de construction de connaissances nouvelles en réponse à des problèmes atypiques. C'est la raison pour laquelle il ne sera que marginalement mobilisé dans la suite.

Nous devons aussi évoquer un important courant de recherche qui prolonge en partie l'interactionnisme et s'intéresse spécifiquement aux *conversations*. Les analyses ethno-méthodologiques des conversations examinent comment des acteurs parviennent à se parler et elles mettent en évidence les tactiques, les règles, les registres expressifs, qui permettent d'enchaîner des tours de parole, c'est-à-dire qu'elles mettent en évidence *les formes socialement admises des conversations* (Conein B., Fornel, M., de Quéré L., 1994. Kerbrat-Orecchioni, C., 1994. Traverso V., 1999, Vincent D., 2001)

Peuvent-elles nous aider à comprendre comment deux acteurs qui discutent produisent une pensée nouvelle ? Sans doute parce qu'elles distinguent différents types de conversation et qu'on peut supposer que seul un certain type de conversation, lorsqu'il se déroule selon un scénario particulier permet l'élaboration commune d'un contenu partagé. D'une certaine manière on devrait apprendre quelles sont les conditions de fonctionnement d'une discussion innovante. Cependant nous n'avons pas exploré ce domaine scientifique : *le fonctionnement interne* des conversations constitue une « boîte noire » dans la démarche présentée ici qui vise à montrer comment le fonctionnement de certaines relations autorise des inventions partagées.

Cette omission peut sembler paradoxale puisqu'elle revient à se priver de la connaissance « à grains fins » de la matière de beaucoup de relations. Mais elle résulte largement de l'organisation des domaines scientifiques. Comme le remarque et le regrette David Gibson (2005)<sup>6</sup> l'analyse des conversations constitue un axe de recherche «perpendiculaire» à celui de l'analyse des réseaux de relations. Lorsqu'il cherche à les articuler, il montre comment la nature des relations modifie les tours de parole, mais sans étudier les contenus échangés : on reste dans la mise en évidence des règles formelles de la conversation, même si ces règles sont conditionnées par les rôles relationnels des interactants.

### ***Quelles analyses montrent que des relations produisent des innovations cognitives ?***

Examinons donc maintenant si des analyses montrent que des relations produisent des innovations cognitives.

La création est un processus crucial dans de nombreux domaines de la vie sociale. Mais le monde de l'économie, fondé sur la compétition, lui donne une importance vitale. Nous examinons d'abord des recherches sur les conditions relationnelles de l'innovation dans les organisations. Ensuite nous rechercherons des travaux portant sur la création de représentations partagées dans le domaine de la santé.

---

<sup>6</sup> “the dual premise of this article is that networks (as a principal form of social structure) do matter for interaction, that networks carry obligations and entitlements that are not somehow suspended when people encounter one another face-to-face, but also that the translation of networks into interaction may, and perhaps must, entail some simplification or distortion of network relations.” (p.1563)

## Dans le monde de l'économie

En 1992 Emmanuel Lazega publie un ouvrage qu'il intitule "*The micropolitics of knowledge : communication and indirect control in workgroups*". Je souhaiterais transformer ce titre en français par "*Les stratégies micro sociales de la connaissance et de la reconnaissance*". La théorie présentée accorde une place centrale à la dimension interactive de la connaissance comme en témoigne la référence à Berger et Luckmann qui défendent « *l'idée que la connaissance d'un objet est construite de manière intersubjective, c'est à dire qu'elle est négociée dans l'interaction entre les acteurs... La réalité est évaluée, légitimée et stabilisée par la relation entre les acteurs... La sociologie de la connaissance serait capable d'explorer l'émergence et la transformation des différentes formes de connaissance produites et reproduites dans le cours des interactions entre les partenaires de différentes relations.* » (p.26). Mais la présentation proposée de « *la définition de la situation* » chère aux interactionnistes insiste sur le fait que les sélections perceptives de traits valides d'une situation tiennent compte « *d'une position d'autorité en fonction de laquelle cette sélection – et l'ensemble des critères utilisés pour la mettre en forme – sont garantis comme légitimes* ». Il y aurait ainsi nécessité d'un acte d'allégeance à une instance de contrôle: « *La dimension interactive du comportement des acteurs réside précisément dans cette allégeance, plutôt que dans la définition du modèle empirique et contingent de deux acteurs se faisant face..* » (p.37-38). La question théorique centrale est celle de la reconnaissance de la validité, la reconnaissance de l'autorité d'une connaissance plutôt que celle de l'élaboration de cette connaissance<sup>7</sup>. Et les logiques relationnelles sont caractérisées par leurs effets de validation plutôt que d'invention.

Dans un article de Ron Burt de 2004, on retrouve une orientation analogue. La question initialement abordée est de savoir si, dans une organisation (la firme électronique...), un acteur dont le réseau comporte beaucoup de « trous structuraux » produit plus de bonnes idées que les autres. Sa conclusion insiste lourdement sur la reconnaissance d'une idée ("*An idea is as valuable as an audience is willing to credit it with being*") au détriment du processus d'invention : "*The brokerage value of an idea resides in a situation, in the transaction through which an idea is delivered to an audience; not in the source of the idea, nor in the idea itself.*" C'est la reconnaissance organisationnelle de l'idée qui en fait une bonne idée et c'est cette validation qui est plus importante que le contenu et plus importante que les conditions de l'invention. Et Ron Burt conclue, de manière sans doute polémique, que l'innovation n'est pas une activité de création individuelle mais « *d'import-export* » entre des cadres organisationnels différents.

Trois ans plus tard, Fleming et ses collègues (2007) apportent deux compléments à ce modèle de l'innovation en analysant la production de brevets en longue période et dans un cadre macro social. D'une part ils expliquent la créativité en combinant des effets d'attributs individuels (ex. : diversité des expériences passées et des contacts actuels) et des effets d'insertion relationnelle. D'autre part ils différencient l'insertion entre les réseaux comportant des trous structuraux (comme Ron Burt) et des réseaux cohésifs. En distinguant la créativité et l'utilité (qui suppose la reconnaissance, la diffusion et la reprise d'une idée) ils constatent que la cohésion permet que l'utilité soit plus immédiatement perçue par les collaborateurs qui vont l'utiliser et la diffuser davantage car ils vont la considérer comme un bien commun. Cette approche, comme les précédentes, donne une grande importance à la reconnaissance (à

---

<sup>7</sup> L'article d'Emmanuel Lazega cité plus haut (2007), concerne la sociologie des sciences et on pouvait s'attendre à ce que la question de l'innovation soit centrale. Mais l'analyse examine comment les relations entre chercheurs – considérés comme des entrepreneurs - convoient des conseils pour gérer les problèmes organisationnels de la recherche sur le cancer, mais fort peu comment elles permettent de penser de concert : seul le « choix d'une orientation des travaux », pourrait avoir un contenu innovateur. La production relationnelle de l'innovation n'est pas la préoccupation centrale.

l'utilisation) d'une idée, mais de manière plus horizontale, plus collaborative, que hiérarchique<sup>8</sup>. Et elle présente des hypothèses plus détaillées sur les facteurs qui favorisent d'un côté les processus d'invention considérés comme assemblages ou combinaisons d'éléments existants (par exemple : une personne a plus de chances de créer des combinaisons nouvelles dans un réseau cohésif si elle apporte des expériences nouvelles) et d'un autre côté les processus de reconnaissance (par exemple : une innovation dans une structure cohésive a plus de chances d'être réutilisée). Ce qui met en évidence la tension entre le travail collaboratif de recherche et l'appropriation individualisante de la découverte : un réseau de collaboration cohésif permet plus souvent que l'invention soit reconnue comme un bien collectif.

Ces trois exemples que je vais considérer comme caractéristiques de beaucoup de recherches sur l'innovation dans les organisations,

a) nous apprennent que l'innovation organisationnelle est conceptualisée comme comportant d'une part la *création* d'une connaissance nouvelle et d'autre part la *reconnaissance de sa validité* ou de son utilité<sup>9</sup> ;

b) suggèrent que ces deux processus ne sont pas favorisés par les mêmes caractéristiques sociométriques et que la reconnaissance peut être plus importante que la création ;

c) et surtout nous montrent que *l'unité d'analyse reste l'acteur innovateur*, certes inséré dans un contexte relationnel, mais que l'idée qu'une relation puisse être innovante ne figure que dans des attendus théoriques généraux, sans être mise en œuvre empiriquement.

Une recherche récente de Manuel Sosa (2011) s'approche d'avantage de l'hypothèse qu'une relation puisse être définie comme la source de l'innovation. L'auteur note que peu de recherches se sont intéressées à la créativité *au niveau dyadique*, et il formule des hypothèses théoriques et une enquête originale pour combler cette lacune. Une nouveauté importante consiste à décrire *les contenus cognitifs* des relations. En étudiant une firme informatique diffusant sept produits différenciés, il peut demander aux acteurs sur quels types de produits ils discutent, et il peut donc observer l'étendue et la variété des connaissances échangées, ainsi qu'un grand nombre de caractéristiques de ces relations<sup>10</sup> (la force, la proximité, la fréquence, etc.). Classiquement on insiste sur les relations d'Ego avec des sources diversifiées de connaissance. L'auteur veut examiner a) comment *une* relation qui apporte *des* connaissances diversifiées peut favoriser la création d'idées nouvelles ; b) comment la force d'une relation, pour autant qu'elle concerne la proximité des partenaires dans le champ professionnel, aurait un effet positif sur la création d'idées nouvelles ; c) comment l'augmentation du degré de cohésion du réseau qui ensère une relation a un effet d'abord positif sur la créativité, en stimulant le travail, puis rapidement très négatif en favorisant un conformisme cognitif. Les analyses sont assez sophistiquées et multiplient les modèles testés et les variables de contrôle. L'unité d'analyse est bien une dyade. Mais c'est une dyade orientée qui réalise un transfert d'information entre une source et un receveur permettant à celui-ci de produire une idée pertinente pour la production. Et la créativité de la dyade, c'est-à-dire la variable dépendante, est la perception subjective *par le seul receveur que cette relation l'aide à être plus créatif*<sup>11</sup>. Ainsi la problématique, tout en attribuant à différentes caractéristiques des relations une fonction explicative majeure, ne parvient pas à concevoir

---

<sup>8</sup> Dans l'enquête de Ron Burt, ce sont les « boss » qui évaluent ce qu'est une bonne idée.

<sup>9</sup> Distinction qu'on peut retrouver en opposant [création, invention] et [diffusion, reconnaissance, innovation].

<sup>10</sup> 58 employés sur 66 ont répondu, décrivant 609 relations, par 16 variables chacune.

<sup>11</sup> "Hence creative interactions are those in which the recipient is likely to generate potentially novel and useful ideas after receiving technical information from the source ... we relied on the recipient to evaluate the process of generating creative ideas triggered by her relationship with the source during the past year".

ces relations elles-mêmes comme "l'acteur" de la créativité, laquelle reste conçue comme propriété d'un seul des partenaires.

### **Comment des profanes répondent aux problèmes de santé**

Nous pouvons également nous demander si « des relations pensent » en examinant le domaine de la santé. Dans ce domaine les acteurs peuvent devoir affronter des problèmes plus ou moins complexes : quelles significations attribuer à des réactions corporelles ? comment comprendre telle maladie ? comment combiner sa théorie profane avec un savoir médical exigeant un changement de comportement ? En France, depuis les fameux travaux de Claudine Herzlich (1969) et de Denise Jodelet (1989) le contenu et la formation des représentations et des croyances relatives à la santé et à la maladie sont des objets reconnus de la sociologie. Et les paradigmes interprétatifs imputent volontiers à des groupements ou à des rapports sociaux la production de ces représentations. Dans quelle mesure des analyses de réseaux de relations auraient-elles contribué à renouveler ce domaine ? En 2010 je me demandais comment les analyses sociologiques des représentations du Sida prenaient en compte l'insertion socio-relationnelle des individus. L'examen portait sur des revues françaises<sup>12</sup>, et m'obligeait à conclure de manière négative « *qu'on ne voit pas d'utilisation d'une méthodologie un peu systématique d'analyse des réseaux. Et qu'ils sont souvent totalement absents du propos, n'étant même pas évoqués par les auteurs de manière floue ou métaphorique.* ».

Aujourd'hui nous renversons l'interrogation en examinant comment des revues spécialisées *en analyse des réseaux de relations* (et supposées être plus « internationales » car anglo saxonnes) publient des travaux sur la production des représentations de la santé. Une recherche des articles publiés par Social Networks et comportant le mot « health » propose 204 références. L'examen des abstracts montre que les processus de transmission, d'influence, et de soutien sont massivement étudiés. Mais on n'en trouve aucun qui s'intéresse à la *production relationnelle de représentations ou d'opinions ou d'attitudes nouvelles concernant la santé* au sein de la population. Pour le collège invisible que Social Networks rend visible, *l'émergence* de savoirs, de connaissances, de représentations, liés à la santé n'appartient pas à l'agenda. La revue en ligne *Journal of Social Structure* (JoSS) est également silencieuse. *Connections* a édité une douzaine d'articles traitant plus ou moins de problèmes de santé, explorant également des processus de transmission, d'influence, ou de soutien. Deux articles modifient les approches courantes de l'influence en introduisant d'un côté l'idée d'influence *réciproque* dans une dyade amicale (Mercken et Al., 2010) et de l'autre le processus de *sélection préférentielle* d'un camarade qui a déjà le même comportement - ce qui produit une similitude de comportement des deux partenaires qui, dans beaucoup de recherches, est imputée à tort à une influence (Gaughan M., 2003 ; Pearson, Steglich, Snijders, 2006). Le bilan n'est donc pas beaucoup plus brillant.

Ce qui est étonnant car une question posée de manière récurrente aux chercheurs par les organismes de promotion de la santé est de savoir comment un acteur change volontairement<sup>13</sup> son comportement. Parmi les modèles explicatifs qui ont été proposés, beaucoup ont accordé une fonction importante aux relations interpersonnelles, d'une part pour transmettre des informations, d'autre part pour exercer une influence (soit entre un leader et des suiveurs, soit entre pairs). Mais l'idée que des relations inventent des contenus cognitifs

---

<sup>12</sup> Ont été examinées les revues suivantes : RFS, Sociétés Contemporaines, Actes de la recherche en Sciences Sociales, Cahier Internationaux de Sociologie, Année Sociologique, Sociologie du Travail, Population, Communication, Sciences Sociales et Santé, Revue Sociologie Santé, soit depuis 2000, soit depuis 2005.

<sup>13</sup> Dans des régimes politiques démocratiques beaucoup de comportements ayant des effets sur la santé appartiennent au domaine des libertés individuelles, la contrainte d'Etat ne pouvant être employée il faut que les individus décident de changer « volontairement ».

n'est en général pas évoquée, sauf dans une approche comme celle de Tom Valente (1995) qui propose un modèle de changement en 5 étapes. L'une d'elles, qui consiste à "*mettre en application*" le changement, comporterait souvent une *réinvention* du comportement à adopter<sup>14</sup>. Et celle-ci serait favorisée par des relations interpersonnelles proches, mais *je n'en ai pas trouvé d'illustration empirique*. Cette hypothèse de production conjointe d'une résolution des problèmes que rencontrent des acteurs pour s'adapter aux risques du Sida était centrale dans nos travaux (Ferrand, Mounier, 1989), et nous avons pu en apporter une corroboration empirique partielle en analysant des similitudes de comportements entre un acteur et un de ses confidents (mais nous n'observons pas le processus d'ajustement cognitif-normatif lui-même).

### ***Arguments en faveur de l'hypothèse que les relations pensent***

Devons nous conclure de cette absence de travaux abordant frontalement la question posée que celle-ci serait absurde ou sans intérêt ? Nous ne le pensons pas, et nous voulons avancer quelques arguments qui ébauchent un modèle d'analyse de la manière dont des relations pensent.

Un premier point important est qu'il est largement montré et admis que des échanges cognitifs particuliers ont lieu dans des relations interpersonnelles *particulières*. Si nous laissons de côté notre interrogation sur la créativité d'une relation, nous trouvons un grand nombre de travaux<sup>15</sup> qui montrent que

1. Les acteurs sélectionnent une ou des relations spécifiques

a) pour discuter de questions personnelles générales ; b) pour discuter de problèmes de santé vs de maladie ; c) pour discuter de sexualité ; d) pour discuter de questions professionnelles ; etc

2. Les acteurs sélectionnent une ou des relations spécifiques dans leur environnement de travail

a) pour demander des conseils particuliers ; b) pour engager une collaboration de travail.

Nous pouvons affirmer de manière très générale qu'un *lien cognitif particulier dépend d'autres liens particuliers* composant une relation. Cette proposition est assez vague pour être toujours vraie, mais elle impose de prendre en compte l'objet relation et ses propriétés spécifiques au minimum comme lieu de circulation de cognitions et au maximum comme facteur conduisant un partenaire à modifier sa manière de penser.

Deuxième argument, la sociologie préfère souvent penser qu'un acteur serait ou chercherait à être cognitivement unifié et cohérent. Or Sophie Tazé (2007) a montré au contraire qu'un acteur peut, sur certaines questions, adhérer simultanément à deux propositions différentes, et surtout que ce pluralisme est l'effet d'interactions dans deux relations personnelles différentes. Ce qui oblige au minimum à admettre qu'un *acteur peut subir plusieurs « influences » relationnelles différentes et concomitantes*.

Le troisième argument est une critique du contenu idéologique des théories de l'influence. Il est trivial, mais indispensable de rappeler que tous les paradigmes de l'influence interpersonnelle supposent l'existence d'une relation asymétrique entre influenceur et influencé et cette asymétrie présuppose l'existence de gens qui en savent plus que d'autres, qui savent plus tôt que d'autres, qui sont plus proches des cercles innovateurs, qui ont plus de

---

<sup>14</sup> « *les adopteurs potentiels.. sont des participants actifs du processus de diffusion et d'adoption, se mobilisant pour donner à l'innovation une signification unique et singulière lorsqu'elle est appliquée dans un contexte local* » p.179

<sup>15</sup> Ces travaux sont trop nombreux (parfois trop connus) pour être cités.

pouvoir, d'autorité, de statut, de reconnaissance que d'autres, sans parler de ceux qui sont plus « civilisés » que d'autres. En bref, une théorie de l'influence présuppose une théorie hiérarchique et inégalitaire de différents domaines de la vie sociale. Que se passe-t-il si le modèle sociologique postule une similitude de niveau d'incertitude, de compétence et d'incompétence, entre des acteurs confrontés à un même problème ? Il faut résoudre la question (massivement éludée par les théories de l'influence) de l'émergence des innovations. Et si on refuse la solution « transsubjective » de Raymond Boudon, il faut bien admettre que ce sont des interactions cognitives entre des acteurs « égaux » qui créent une idée nouvelle<sup>16</sup>. Il ne s'agit évidemment pas de nier l'existence des processus d'influence, mais de les considérer comme *un des effets possibles des interactions* qui peuvent aussi produire une pure invention ou une réinvention adaptative (résultant d'une sorte d'influence réciproque, comme le suggère Gaughan (2003, op. cit.).

Le quatrième argument concerne les exigences méthodologiques fortes d'une analyse des caractéristiques des relations permettant l'innovation.

a) Il faut réaliser des panels qui seuls permettent d'observer sérieusement des émergences.

b) Il faut parvenir à distinguer les effets d'auto-sélection (des acteurs en relation pensent pareillement parce qu'ils ont choisi d'entrer en relation parce qu'ils pensaient pareillement) des effets d'influence<sup>17</sup> et également des effets d'invention partagée.

c) Il faut interroger la construction et la qualité des variables dépendantes utilisées.

Dans les analyses de l'influence on rencontre souvent des variables très simples qui sont supposées révéler des transformations de contenus cognitifs. Si, comme nous le souhaitons, nous voulons observer l'émergence partagée d'une idée *nouvelle* dans une ou des relations nous rencontrons des difficultés d'observation assez considérables.

En choisissant des analyses portant sur des nombres de cas suffisamment importants pour autoriser des tests statistiques nous nous interdisons l'utilisation d'interviews ou d'observations de processus in situ. Il faut donc pouvoir identifier chez un enquêté et chez les membres de son réseau des contenus cognitifs précis à l'aide d'un questionnaire, soit constitué de questions ouvertes faisant ensuite l'objet d'un codage thématique<sup>18</sup>, soit qui propose des listes longues de thèmes prédéfinis. Dans les deux cas la singularité des cognitions est constituée par les manières de combiner peu ou beaucoup de ces thèmes, et de mettre ensembles tels et tels thèmes. Je soutiens que nous sous-estimons largement la liberté expressive offerte à l'enquêté par des combinaisons de thèmes prédéfinis (mais pertinents !..). On peut espérer que ce genre d'observation discriminante des contenus permette, entre deux vagues d'un panel, de discerner si une « combinaison nouvelle » émerge dans une dyade<sup>19</sup>.

Mais nous pouvons aussi éviter certaines difficultés en ne cherchant pas à avoir une observation objectiviste d'une invention. En effet, les acteurs se posent des problèmes, et il n'est pas invraisemblable de penser *qu'ils savent quand et avec qui ils pensent avoir trouvé*

---

<sup>16</sup> Je ne discute pas la seconde pression idéologique, plus complexe, constituée par la conception de l'inventeur et de la propriété intellectuelle de l'invention qui supposent que seul « le premier » est inventeur alors qu'une même solution était en cours d'invention dans plusieurs sites différents. Le conflit franco-américain sur la découverte du VIH est une manifestation paroxystique de la contradiction entre réalité multipolaire des avancées de la recherche et obligation d'attribuer un seul père à une invention.

<sup>17</sup> Ce que font avec des tests statistiques sophistiqués, par exemple, Mercken L., Snijders T.A.B., Steglich C., Vartiainen E., de Vries H., (2010)

En comparant les relations de confiance créées avant et après la date inaugurale d'information de masse sur le Sida nous avons montré que les choix des confidents ne peuvent résulter d'une préférence pour ceux qui pensent comme Ego. Ferrand A., Mounier L., (1998, p.273 et sq).

<sup>18</sup> Ce qu'a tenté Alexandra Thierry (2007) en utilisant massivement des questions ouvertes.

<sup>19</sup> Ce que font Fleming et ses collègues (2007, op. cit.) à propos des brevets qui ont l'avantage d'être officiellement classifiés et combinables.

*une solution*. Le paradigme interactionniste suggère que la discussion contribue à définir le problème et, parfois, à le résoudre<sup>20</sup> : dans cette perspective on peut admettre que l'innovation ne concerne que la manière particulière dont un problème a été saisi et défini par deux acteurs, de sorte que c'est eux qui savent quand il est résolu puisqu'ils savent comment ils l'ont posé. On devrait alors tenter de recueillir les avis particuliers de deux partenaires qui auraient l'impression « d'avoir fait un bout de chemin », « d'avoir fait progresser le schmilblick », « d'avoir trouvé un truc intéressant », etc<sup>21</sup>. Dans cette perspective, totalement différente du point précédent, on peut ne plus se poser la question de l'observation « objectiviste » du contenu de la création : on s'intéresse uniquement au processus relationnel dans lesquels des acteurs ont l'impression d'avoir inventé quelque chose. Et cette piste est prometteuse<sup>22</sup>.

## **Conclusion**

Il reste étonnant que l'objet « relation » n'apparaisse pas de manière consistante dans des problématiques de la production d'inventions cognitives, alors que les réseaux de relations sociales y ont droit de cité.

L'épistémologie définit les conditions de validation d'une proposition scientifique, mais ne dit rien sur son invention. Expliquer comment naît une invention relèverait par exemple de la psychologie ou de la sociologie. Celle-ci privilégie soit des contextes macro sociaux, soit le niveau intermédiaire des réseaux sociaux<sup>23</sup>. Les interactions créatrices inscrites dans des relations particulières ne sont pas problématisées<sup>24</sup>. Pour quelle raison ? On peut soupçonner que la difficulté théorico-méthodologique rencontrée lorsqu'on cherche à définir objectivement « une création » a pu fortement freiner des tentatives. Nous avons suggéré qu'il est raisonnable de s'en tenir à la saisie subjective de cette définition.

Mais alors un autre frein apparaît : la sociologie structurale, fortement simmélienne, d'une part privilégie les formes et l'organisation au détriment des contenus, et d'autre part considère la triade et non la relation comme l'objet élémentaire de la sociologie. Mais cette position n'est pas tenable. Si nous admettons qu'un réseau, à l'échelle d'un collectif de travail limité, puisse inventer quelque chose, il nous faudra bien comprendre un jour comment fonctionnent ses unités élémentaires – des relations cognitives inventives – ou alors on devra continuer à sacrifier l'acteur individuel inventif dont le réseau ne serait qu'un pourvoyeur de ressources au service d'un cerveau d'exception. Ce serait une régression théorique majeure pour la sociologie structurale, même si elle satisfait l'Ego des sociologues innovateurs.

## **Références bibliographiques**

Barbot J., Dodier N., (2000), « L'émergence d'un tiers public dans le rapport malade-médecin. L'exemple de l'épidémie à VIH. », *Sciences Sociales et Santé*, vol.18, n°1 : 75-119

---

<sup>20</sup> La méthode de J.Kellerhals semble fondée sur une hypothèse de ce type : « Pour analyser le processus de décision en matière de justice distributive, nous avons opté pour la technique du scénario. Il s'agit d'une procédure consistant à : 1) placer les conjoints devant un problème de justice distributive qu'ils doivent résoudre, 2) de manière interactive, 3) en suivant un processus à plusieurs phases, 4) la tâche de l'observateur consistant à cerner la manière dont les acteurs construisent la solution. » (Kellerhals, Coenen-Huter, Modak 1987).

<sup>21</sup> Il s'agit de poser *aux deux partenaires* la question que Sosa (2011, op. cit) pose à un seul.

<sup>22</sup> Je n'ai pas rencontré de traces de cette approche, mais elle existe sûrement quelque part.

<sup>23</sup> D'autres approches, pour expliquer à la fois l'émergence et la stabilisation de croyances, mettent en cause simultanément des contraintes de l'esprit humain et des processus de sélection : Bronner (2010)

<sup>24</sup> Le numéro de juin 2012 de la revue de diffusion « Sciences humaines » comporte un dossier « comment naissent les idées nouvelles » qui est symptomatique.

- Berger P., Luckmann T., (1966), *The social construction of reality*, traduction française, *La construction sociale de la réalité*, Paris, Armand Colin, 1996
- Blumer H. (1966), "The Sociological implication of the thought of G.H.Mead", *The American Journal of Sociology*, LXXI, March : 535-543
- Boudon R., (1997), « L'explication cognitive des croyances collectives » in Boudon R., Bouvier A., Chazel F., *Cognitions et sciences sociales*, Paris, Puf
- Bronner G., (2010), « Le succès d'une croyance : évocation — crédibilité — mémorisation », *L'année sociologique*, 60, N° 1 : 137-160
- Burt, Ron. (2004), "Structural Holes and Good Ideas", *American Journal of Sociology*, V.110, N°2 : 349-99
- Callon M.,(1989), *La science et ses réseaux*, Paris, La Découverte
- Chiffolleau Y., (2004), « Réseaux d'apprentissage et innovation dans une organisation productive : l'exemple d'un projet qualité en coopérative viticole », *Recherches sociologiques*, Vol.XXXV n°3 : 91-102
- Cicourel A.V., (1973), *Cognitive sociology Language and meaning in social interaction*, traduction française *La sociologie cognitive*, Paris, PUF, 1979.
- Conein B., Fornel, M., de Quéré L., (Dir. 1994), *Les formes de la conversation*, Paris, CNET
- Conein, B., (2004), « Communautés épistémiques et réseaux cognitifs : coopération et cognition distribuée », *Revue d'Economie Politique*, n°113 : 141-159.
- Conein, B., (2004), « Relations de conseil et expertise collective : comment les experts choisissent leurs destinataires dans les listes de discussion ? », *Recherches Sociologiques*, XXXV, N°3
- Darré J.P., (1991), « Les hommes sont des réseaux pensants », *Sociétés Contemporaines*, n°5 : 55-65
- Darré J.P., (1994), (Ss. la dir de) *Pairs et experts dans l'agriculture. Dialogue et production de connaissance pour l'action*. Technologies Idéologies Pratiques, Aix en Provence, p.52
- Durkheim E., « Représentations individuelles et représentations collectives », *Revue de Métaphysique et de Morale*, T.VI, Mai 1898, [repris dans *Sociologie et philosophie*, Paris, PUF, 1963, p.34]
- Ferrand A., (2010), « La prise en compte de l'insertion socio-relationnelle des individus dans quelques analyses récentes des représentations du Sida », Communication aux Journées d'étude du Réseau Thématique 26 de l'Association Française de Sociologie : "Analyse des réseaux sociaux, quoi de neuf ?", Toulouse, France..  
<http://halshs.archives-ouvertes.fr/docs/00/54/06/09/PDF/Ferr10Sida26.pdf>
- Ferrand A., Mounier L., (1998), « L'influence des réseaux de confiance sur les relations sexuelles », in *La sexualité aux temps du Sida*, Bajos N., Bozon M., Ferrand A., Giami A., Spira A. (Ed.) : 255-304. Téléchargeable à <http://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00253901/fr/>
- Fleming, L., Mingo, S. and Chen, D., (2007), "Collaborative Brokerage, Generative Creativity, and Creative Success", *Administrative Science Quarterly*, V.52, n° 3 : 443-475.
- Freidson E., (1960), 'Client control and medical practice', *American Journal of Sociology*, N°65 : 374-382, Traduction française in *Médecine, maladie et société*, C.Herzlich (Ed) Paris, Mouton, 1970
- Gaughan M., (2003), "Predisposition and Pressure: Mutual Influence and Adolescent Drunkenness", *Connections*, 2 : 17-31  
[http://www.insna.org/PDF/Connections/v25/2003\\_I-2-4.pdf](http://www.insna.org/PDF/Connections/v25/2003_I-2-4.pdf)
- Gibson D.R. (2005), "Taking Turns and Talking Ties: Networks and Conversational Interaction", *American Journal of Sociology*, Vol. 110, No. 6 : 1561-1597

- Goffman E., (1962), *Stigma*, traduction française *Stigmates, les usages sociaux des handicaps*, Paris, Minuit, 1975
- Goffman E., (1971), *Relations in public*, traduction française *La mise en scène de la vie quotidienne*, Paris, Editions de Minuit, 1973
- Grossetti M., (2007), « Mondes de la science et spécialités artistiques. Réflexions sur les formes collectives dans les activités de création », in Florent Gaudez (ed.), *Sociologie des arts, sociologie des sciences*, Tome 2, Paris, L'Harmattan : 17-27.
- Herzlich C., (1969), *Santé et maladie, analyse d'une représentation*, 2ème Ed., Paris, EHESS, 1992
- Joas H., (1987), 'Symbolic interactionisme' in *Social Theory Today*, Ed by Anthony Giddens & Jonathan Turner, Cambridge, Polity Press (p.87)
- Jodelet D., (1989), *Folies et représentations sociales*, Paris, PUF
- Kellerhals J., Coenen-Huter J., Modak C., (1987), « Stratification sociale, types d'interactions dans la famille et justice distributive », *Revue Française de Sociologie*, XXVII : 217-240
- Kerbrat-Orecchioni, C., (1994), *Les interactions verbales*, Paris, Armand Colin
- Lazega E., (1992), *The micropolitics of knowledge : communication and indirect control in workgroups*, New York, Adline de Gruyter
- Lazega E., Jourda M.T., Mounier L., Stofer R.,(2007), « Des poissons et des mares : l'analyse de réseaux multi-niveaux », *Revue française de sociologie*, Vol. 48 : 93-131. ; [www.cairn.info/revue-francaise-de-sociologie-2007-1-page-93.htm](http://www.cairn.info/revue-francaise-de-sociologie-2007-1-page-93.htm).
- Mercken L., Snijders T.A.B., Steglich C., Vartiainen E., de Vries H., (2010), "Dynamics of adolescent friendship networks and smoking behavior", *Social Networks*, 32 : 72–81
- Mullins N.C., (1972), "The Development of a Scientific Speciality: the Phage Group and the Origins of Molecular Biology", *Minerva*, vol.19 : 52-82
- Pearson M., Steglich C., Snijders T., (2006), "Homophily and assimilation among sportactive adolescent substance users", *Connections*, 27 (1) : 47-63  
[http://www.insna.org/PDF/Connections/v27/2006\\_I-1-7.pdf](http://www.insna.org/PDF/Connections/v27/2006_I-1-7.pdf)
- Pina-Stranger, A. and Lazega, E. (2010) 'Inter-organisational collective learning: the case of biotechnology in France', *European J. International Management*, Vol. 4, No. 6 : pp.602–620.
- Sosa, M. E., (2011), "Where Do Creative Interactions Come From? The Role of Tie Content and Social Networks", *Organization Science*, 22, 1 : 1-21
- Strauss A., Schatzman L., Bucher B. et al., (1963), 'The hospital and its negotiated order', traduction française « L'hôpital et son ordre négocié » in Baszanger I. (ed.), *La trame de la négociation : sociologie qualitative et interactionnisme*, Paris, L'Harmattan, 1992 : 87-112
- Tazé S. (2007), *La formation relationnelle des opinions. Etude des opinions des jeunes relatives au sida dans des situations d'hétérogénéité cognitive*. Thèse en sociologie. Université Lille I. <http://tel.archives-ouvertes.fr/tel-00236974/fr/>
- Tazé S., Ferrand A.(2007), «Les savoirs profanes sur le sida : des incertitudes rationnelles aux certitudes relationnelles», in *Sociologie Santé*, N°26 : 31-48 <http://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00200380/fr/>
- Thierry A., (2005), *Les effets des réseaux sur les représentations du cancer. Etude auprès de patientes atteintes d'un cancer du sein*, Thèse en sociologie, Université de Lille 1 CNRS Clersé.
- Thierry A., (2007), « Les confidences : lieu d'échanges et de savoirs profanes sur le cancer », *Sociologie Santé*, N° 26 : 105-121
- Traverso V., (1999), *L'analyse des conversations*, Paris, Nathan

- Valente T. W., 1995), *Network models of the diffusion of innovations*, Cresskill, Hampton Press
- Vincent D., (2001), « Les enjeux de l'analyse conversationnelle ou les enjeux de la conversation », *Revue québécoise de linguistique*, vol. 30, n° 1 : 177-198.  
<http://id.erudit.org/iderudit/000517ar>