

# Trois concepts de règle: les fondements cognitifs des constructions sociales<sup>1</sup>

Benoît Dubreuil  
Département de philosophie  
Université du Québec à Montréal

dans D. Anctil, D. Robichaud et P. Turmel (dir.), *Penser les institutions*,  
Presses de l'Université Laval, collection « Kairos ».

## Résumé

Les théoriciens des sciences sociales ont souvent de la difficulté à expliquer ce qui fait le propre des cultures humaines. Dans ce chapitre, je soutiens que la culture humaine peut se définir en référence à trois concepts de règles : les conventions, les normes sociales et les institutions. Je montre ensuite que la distinction entre ces trois concepts s'explique par la nature de notre architecture cognitive qui nous conduit à former différents types d'attentes en contexte social. Les conventions reposent ainsi sur notre capacité à développer des attentes comportementales à l'égard d'autrui, les normes sociales sur notre disposition à partager son attention et à agir conjointement avec lui et, finalement, les institutions sur notre capacité à attribuer collectivement des fonctions à des objets, des personnes ou des événements.

## 1. Trois concepts de règle

Le philosophe qui cherche à définir le type de règle que les humains utilisent pour organiser leurs interactions sociales est vite confronté à une avalanche de concepts : culture, coutume, usage, tradition, pratique, loi, convention, mœurs, norme, institution, etc. Malgré leurs connotations particulières, ces concepts renvoient à un point central : notre comportement est souvent déterminé par des règles et nous nous attendons à ce que le comportement des autres le soit également. Au-delà de ce premier consensus, pourtant, les certitudes s'effritent. En 1952, les anthropologues Alfred Kroeber et Clyde Kluckhohn avaient jeté un pavé dans la marre de la théorie sociale en répertoriant plus de 160 définitions différentes du mot « culture », un exercice qui a eu pour conséquence de refroidir les ardeurs théoriques de plusieurs chercheurs<sup>2</sup>.

En y regardant de plus près, l'on s'aperçoit cependant d'une certaine régularité dans la manière de définir la culture et les règles sociales. Certains auteurs, par exemple, en adoptent une conception minimaliste, définissant comme « culturelles » n'importe quelle croyance ou préférence transmise socialement<sup>3</sup>. D'autres, en revanche, avancent une définition plus exigeante,

---

<sup>1</sup> Je tiens à remercier Dave Anctil, David Robichaud et Patrick Turmel pour avoir commenté une version précédente de ce chapitre. J'exprime également ma gratitude au Fonds québécois de recherche sur la société et la culture dont le soutien financier m'a permis de réaliser cette recherche.

<sup>2</sup> Alfred L. Kroeber et Clyde Kluckhohn, *Culture: A critical review of concepts and definitions*, New York, Random House, 1952.

<sup>3</sup> Peter J. Richerson et Robert Boyd, *Not by genes alone*, Chicago, University of Chicago Press, 2005.

liant la culture à notre capacité à accorder la priorité aux considérations normatives dans nos réflexions<sup>4</sup>, ou à médiatiser nos interactions sociales grâce à des symboles<sup>5</sup>. Ce chapitre se présente comme une tentative d'intégrer le savoir disponible et de donner un peu raison à chacun. Je soutiendrai que le concept de culture peut faire référence à au moins trois types de règles de comportement, qui vont du plus simple au plus complexe et qui se distinguent par la nature des attentes en jeu.

Je désignerai ces trois types de règles par les concepts de convention (1.1), de norme sociale (1.2) et d'institution (1.3), tout en avertissant le lecteur que j'utilise ici ces concepts dans un sens plus précis que celui que l'on retrouve habituellement dans la littérature. Dans un deuxième temps, je montrerai que l'existence de ces différents types de règles est rendue possible par la nature de notre architecture cognitive. La convention renvoie ainsi à un phénomène très répandu dans le monde animal : le fait que nous sommes capables d'acquiescer socialement des attentes par rapport aux comportements de nos congénères (2.1). Les normes sociales et les institutions, en revanche, désignent des règles propres à l'humain. D'un côté, les normes sociales se développent à partir d'un désir qui apparaît très tôt chez les enfants pour partager l'attention d'autrui et de satisfaire ses attentes (2.2). De l'autre, les institutions apparaissent sur la base de capacités cognitives de plus haut niveau, nous permettant notamment de comprendre comment une fonction peut être collectivement attribuée à un objet ou à une personne, permettant à la culture d'acquiescer son caractère proprement symbolique (2.3).

## 1.1 Les conventions

Le concept de convention a été rendu célèbre dans la philosophie contemporaine par David Lewis, philosophe américain de l'action et du langage, qui y voyait la solution aux problèmes de coordination qui surgissent dans nos interactions sociales. Imaginez que vous souhaitez rencontrer un ami, mais que vous avez oublié le café où il vous a donné rendez-vous. Vous hésitez entre le café A et le café B. Dans une telle situation, les choix sont interdépendants, dans la mesure où le succès de votre action (la rencontre avec votre ami) dépend du café qu'il choisira. Si votre ami souhaite également vous rencontrer (admettons que ce soit le cas), vous faites alors face à un problème de coordination.

Le problème a deux solutions qui vous plaisent (celles où vous et votre ami choisissez le même café) et deux solutions qui vous déplaisent (celles où vous choisissez des cafés différents). Selon l'argument classique de Lewis, les conventions permettent de résoudre ces problèmes, en rendant une solution plus saillante<sup>6</sup>. Si, par exemple, vous et votre ami avez l'habitude de fréquenter le café B, alors vous pouvez raisonnablement espérer vous y retrouver. Dès lors, la régularité du comportement passé peut servir de guide au comportement futur.

Les conventions au sens de Lewis permettent d'illustrer certaines propriétés essentielles des règles sociales. Par exemple, le fait que les règles sociales reposent en large partie sur des attentes que nous avons les uns à l'endroit des autres. Ou encore, le fait que les règles sont souvent essentielles pour réaliser des interactions mutuellement avantageuses. Le concept de convention au sens de Lewis néglige cependant certaines distinctions fondamentales et laisse en suspens des problèmes importants. Lewis se fera notamment reprocher d'avoir négligé l'aspect normatif des

---

<sup>4</sup> Joseph Heath, *Following the Rule*, Oxford, Oxford University Press, 2008.

<sup>5</sup> Voir Clifford Geertz, *The interpretation of cultures: Selected essays*, New York (NY), Basic Books, 1973; John R. Searle, *La construction de la réalité sociale*, Paris, Gallimard, 1998.

<sup>6</sup> David K. Lewis, *Convention: A philosophical study*, Cambridge (MA), Harvard University Press, 1969.

conventions, c'est-à-dire le fait que nous considérons souvent les règles sociales comme obligatoires et non seulement comme utiles<sup>7</sup>. Il se fera également reprocher d'avoir négligé les situations où les individus ont *collectivement* un intérêt à suivre une règle sociale, mais *individuellement* un intérêt à faire défection et à maximiser leur bien-être. En d'autres mots, les conventions telles que décrites par Lewis permettent au mieux de rendre compte de la coordination, mais non de la coopération<sup>8</sup> (Heath 2008: 58).

Malgré sa portée limitée, l'idée de conventions décrit néanmoins ce que peut vouloir dire suivre une règle sociale dans une pluralité de cas. Elle permet de cerner un fait central de la rationalité humaine en contexte social: nous développons des attentes contextuelles par rapport au comportement d'autrui et nous basons nos décisions sur ces attentes, ce qui est en retour susceptible de donner une certaine régularité à nos interactions sociales. Nos attentes sociales peuvent être plus ou moins complexes, mais, comme je le montrerai plus bas, elles sont susceptibles d'apparaître sur la base de mécanismes cognitifs très primitifs. L'important est qu'elles amènent les individus à converger vers une règle de comportement commune.

## 2.2 Les normes sociales

L'une des critiques adressées traditionnellement au concept de convention est de ne pas rendre compte de la force normative de certaines règles sociales. C'est une chose que vous ayez pris ensemble l'habitude de vous rejoindre dans le café A, c'en est une autre de considérer que vous avez l'*obligation* de vous y rejoindre. C'est sur cette base que nous pouvons distinguer les pures conventions, où des agents adaptent leur action sur la base d'attentes comportementales, des normes sociales, où ils se considèrent obligés d'agir de telle ou telle manière.

Si cette distinction est communément acceptée, il ne semble pas y avoir de consensus en revanche sur ce qui donne aux règles leur force proprement normative. L'approche traditionnelle en philosophie morale consiste à affirmer que la normativité dépend d'un principe supérieur auquel nous accédons par le biais de la réflexion rationnelle, que ce soit l'utilité, l'impératif catégorique ou la justification discursive. De ce point de vue, nous avons l'obligation de nous rejoindre dans le café A si notre rencontre nous permet de maximiser nos intérêts (utilité), si le fait de s'y rencontrer peut être transformé en loi universelle (impératif catégorique) ou s'il peut être justifié dans le cadre d'une discussion rationnelle impliquant toutes les personnes concernées (justification discursive).

Il est notoire que les théories éthiques cherchant à établir un principe d'ordre supérieur pour déterminer la validité des normes font face à des difficultés considérables. Dans les jugements moraux difficiles, les approches utilitaristes doivent souvent céder le pas devant nos intuitions déontologiques (qui nous demandent, par exemple, de ne pas sacrifier une personne pour maximiser l'utilité totale), alors que c'est parfois l'impératif catégorique qui doit s'incliner devant les considérations utilitaristes (lorsqu'il s'agit de mentir pour sauver une personne). Il existe un débat impliquant les philosophes et les neuropsychologues sur les mécanismes psychologiques et neuronaux expliquant les fonctionnements des jugements moraux complexes (Moll et al. 2008; Greene 2008). Je ne souhaite pas entrer ici dans le débat sur le raisonnement moral, mais plutôt expliquer comment une règle peut acquérir une force normative, indépendamment de sa justification.

---

<sup>7</sup> Michael Rescorla, « Convention », *Stanford Encyclopedia of Philosophy* 2007.

<sup>8</sup> Joseph Heath, *Following the Rule*, Oxford, Oxford University Press, 2008.

Les philosophes moraux contemporains ont souvent eu tendance à négliger cette possibilité et, par conséquent, à amalgamer les conventions (au sens défini ci-dessus) et les normes sociales. Cela est particulièrement clair chez des philosophes comme John Rawls<sup>9</sup> et Jürgen Habermas<sup>10</sup>, qui se sont inspirés du psychologue Lawrence Kohlberg<sup>11</sup> pour établir leur théorie morale et politique. Selon Kohlberg, l'enfant passe au cours de son développement d'un stade *préconventionnel*, où il réagit de manière égocentrique aux punitions et aux récompenses, à un stade *conventionnel*, où il apprend à respecter les règles sociales en vigueur dans sa communauté, puis à un stade *postconventionnel*, où il parvient à critiquer ces règles d'un point de vue contractualiste et universaliste.

La raison pour laquelle la théorie de Kohlberg a autant intéressé les philosophes est sans doute qu'elle portait directement sur la capacité des enfants à justifier leur décision dans des dilemmes moraux complexes, où des principes entraient en conflit. Il faut souligner cependant que cette théorie n'exclut pas que les règles sociales puissent avoir un poids dans la réflexion de l'enfant, indépendamment de leur justification. L'enfant qui justifie son jugement par un appel aux règles en vigueur dans sa société ne suit pas nécessairement une règle conventionnelle au sens décrit plus haut. Lorsque l'enfant de trois ou quatre ans affirme qu'« il est mal de frapper autrui », rien n'indique que l'enfant ne fait que réagir de manière égocentrique à des punitions et à des récompenses<sup>12</sup>.

Mais d'où vient cette force? Si elle ne découle pas de la justification, elle doit bien la précéder. Elle doit exister, pour paraphraser Robert Brandom, d'une manière « implicite aux pratiques elles-mêmes »<sup>13</sup>. Mais comment passer d'attentes par rapport au comportement d'autrui à des attentes proprement normatives? En d'autres mots, comment passer d'une situation où nous nous attendons à ce qu'autrui agisse de telle manière à une autre où nous considérons qu'il *doit* agir de cette manière? Les philosophes qui ont abordé cette question ont généralement insisté sur les concepts d'approbation et de sanction sociale. L'idée selon laquelle suivre une règle implique une forme de *sanction sociale* est au centre de la philosophie analytique depuis l'argument célèbre de Wittgenstein contre les langages privés<sup>14</sup>.

Mais de quelle manière la sanction permet-elle aux conventions d'acquérir une force normative? Ne risque-t-elle de produire un problème de régression à l'infini? Pour que la force des normes repose sur la sanction sociale, ne faut-il pas qu'il existe une méta-norme prescrivant la sanction des non-sanctionneurs, une méta-méta-norme prescrivant la sanction de ceux qui refusent de sanctionner les non-sanctionneurs, et ainsi de suite<sup>15</sup>? Peut-on éviter cette régression? Ce problème ne m'apparaît pas comme fondamental. Car à partir du moment où les membres d'un groupe sont motivés à sanctionner des actions précises, les autres membres développeront des attentes appropriées à l'égard de ces actions. Ils n'ont besoin pour cela que de deux choses : savoir catégoriser des actions et apprendre par renforcement (voir la section 3.1 plus bas).

---

<sup>9</sup> John Rawls, *Théorie de la justice*, Paris, Seuil, 1987.

<sup>10</sup> Jürgen Habermas, *Morale et communication: conscience morale et activité communicationnelle*, Paris, Cerf, 1986.

<sup>11</sup> Elliot Turiel, *The development of social knowledge: Morality and convention*, Cambridge, Cambridge University Press, 1983.

<sup>12</sup> Shaun Nichols, *Sentimental rules: On the natural foundations of moral judgment*, Oxford, Oxford University Press, 2004.

<sup>13</sup> Robert Brandom, *Making it explicit: Reasoning, representing, and discursive commitment*, Cambridge (MA), Harvard University Press, 1994.

<sup>14</sup> Ludwig Wittgenstein, *Philosophical investigations*, Oxford, Blackwell, 1953.

<sup>15</sup> Jon Elster, *The cement of society: A study of social order*, Cambridge, Cambridge University Press, 1989.

Mais un problème m'apparaît comme plus important. À partir de quel moment peut-on dire d'une sanction qu'elle porte précisément sur une norme sociale? La sanction, au sens le plus simple du terme, celui au l'entendaient les psychologues behavioristes, peut être comprise comme une réponse gratifiante ou aversive à un comportement<sup>16</sup>. Le problème est que, dans nos interactions quotidiennes, nous utilisons les réponses gratifiantes ou aversives des autres à nos comportements pour établir nos règles de conduite, mais nous n'attribuons pas pour autant un sens normatif à ces règles. Les autres mammifères le font d'ailleurs aussi. Chez les primates, les mâles de rang supérieurs agressent les mâles de rang inférieur, qui adaptent leur comportement en conséquence. Les individus développent rapidement des attentes comportementales, mais ils ne leur attribuent vraisemblablement pas une force proprement normative. Le problème est alors de déterminer ce qui distingue les sanctions proprement normatives de comportements plus standards d'agression ou d'affiliation.

Une manière de résoudre le problème consiste à faire appel à la disposition spécifiquement humaine à l'imitation et au conformisme normatif. C'est la solution qu'adoptent Heath<sup>17</sup> et Richerson et Boyd<sup>18</sup>, s'appuyant sur les études psychologiques comparant l'enfant humain au chimpanzé. Alors que le jeune humain prend très tôt plaisir à imiter ses congénères, le comportement du chimpanzé est beaucoup plus centré sur lui-même<sup>19</sup>. Il est possible que la sanction prenne son sens proprement normatif (qui la distingue des comportements d'agression ou d'affiliation) à cause de la passion proprement humaine pour l'imitation. Les humains auraient tendance à sélectionner et à reproduire les comportements disponibles dans leur environnement social et apprendraient, au cours de leur socialisation et à force de sanctions, à leur accorder un certain poids.

Les concepts d'imitation, de conformisme et de sanction permettent de saisir une grande partie du problème, mais en laissent une autre en suspens. Le problème est que la rencontre de l'imitation et de la sanction sociale n'engendre pas nécessairement d'attentes normatives. Les nouveaux-nés, par exemple, ont une disposition à imiter les expressions faciales qui leur sont présentées. Imaginons que l'on renforce les imitations réussies à l'aide de sanctions positives (caresses, chaleur, lait, etc.), le comportement régulier qui en résulterait n'aurait pas pour autant une force normative.

Le même problème existe chez des adultes. Les psychologues savent bien à quel point il est facile d'influencer le comportement des gens en les exposant à celui d'autres personnes. Nous buvons davantage lorsque les gens autour de nous boivent davantage, nous parlons plus fort lorsqu'ils parlent plus fort et nous modifions notre jugement en fonction de leur jugement. Nous faisons généralement tout cela sans craindre ou espérer quelque sanction que ce soit. Imaginons cependant qu'il existe une sorte de mécanisme social qui fasse en sorte que les gens autour de moi me récompensent lorsque je les imite avec succès, mais que le processus soit suffisamment subtil pour que je n'en aie pas pleinement conscience que la récompense est une réponse à mon imitation. Imaginons, par exemple, que je me conforme d'une manière plus ou moins consciente aux idées de mes collègues philosophes, que j'imité publiquement leurs arguments et, qu'eux, se reconnaissant pleinement dans mes idées, me félicitent de la profondeur de mon propos<sup>20</sup>. Dans

---

<sup>16</sup> Burrhus F. Skinner, *The behavior of organisms: An experimental analysis*, New York, Appleton Century Crofts, 1938.

<sup>17</sup> Joseph Heath, *Following the Rule*, Oxford, Oxford University Press, 2008, p. 217.

<sup>18</sup> Peter J. Richerson et Robert Boyd, *Not by genes alone*. Chicago (IL), University of Chicago Press, 2005, p. 110.

<sup>19</sup> Michael Tomasello, *The cultural origins of human cognition*, Cambridge (MA), Harvard University Press, 1999.

<sup>20</sup> Cet exemple est purement fictif. Toute ressemblance avec la réalité est, comme le disait Henrich Böll, ni intentionnelle ni fortuite.

ce cas, l'imitation réussie s'accompagnerait d'une sanction (au sens behavioriste), mais sans générer d'attentes normatives. En fait, le contraire serait plutôt le cas. Le fait de porter à l'attention publique la structure de l'interaction—le fait que je sois récompensé pour mon imitation réussie des idées de ceux dont je reçois les louanges—est davantage susceptible d'éveiller la honte que la conscience du devoir accompli.

C'est la raison pour laquelle il faut davantage que l'imitation, le conformisme et la sanction pour générer des attentes normatives. Cristina Bicchieri contribue à mettre à jour la pièce manquante<sup>21</sup>. Elle le fait en relativisant l'importance des sanctions et en insistant sur mon désir de satisfaire les attentes d'autrui à mon égard. Admettons, par exemple, que mes voisins cessent soudainement de laisser traîner leurs déchets dans un espace commun que nous avons l'habitude de négliger. Il est possible que j'en déduise qu'une nouvelle règle s'est imposée et que mes voisins ont l'intention de s'y conformer. Il est aussi possible que je ressente l'obligation de m'y conformer parce je suppose qu'ils s'attendent à ce que je m'y conforme. Une habitude a été remplacée par une obligation, sans qu'un mot n'ait été échangé et sans qu'une sanction n'ait été appliquée. Que s'est-il passé? La normativité est apparue par la simple transformation des attentes conventionnelles.

Plus formellement, Bicchieri soutient ainsi qu'une règle de comportement devient une norme sociale lorsqu'un nombre suffisant d'individus *i* au sein d'un groupe :

- (1) croit que la règle s'applique dans une situation donnée et
- (2) préfère se conformer à la règle dans la mesure où une proportion suffisante des autres membres du groupe :
  - a. s'y conforme et
  - b. s'attend à ce que *i* s'y conforme<sup>22</sup>.

Notons que la condition (b) rend la définition des normes sociales plus contraignante. Les normes sociales n'apparaissent pas seulement sur la base d'une disposition au conformisme ou à l'imitation (a), mais aussi sur la base d'une préférence pour la satisfaction des attentes d'autrui (b). Les sanctions, selon Bicchieri, peuvent contribuer au maintien des normes, mais ne sont pas nécessaires à leur apparition. Elles ne prennent pas par ailleurs un sens normatif parce qu'elles accompagnent la réussite de l'imitation, mais parce que l'acteur désire satisfaire les attentes d'autrui à son égard. Ainsi, comme le remarque Elster, les sanctions ne nous dérangent pas tant à cause de leur valeur matérielle qu'à cause de l'attitude de mécontentement qu'elles signalent<sup>23</sup>.

Pour reprendre mon exemple, je trouve agréable la reconnaissance dont me font bénéficier mes collègues philosophes lorsque je les imite, mais je ne souhaite pas consciemment satisfaire leur désir que je les imite. Au contraire, si je me disais que mes amis souhaitent que je les imite, je perdrais le plaisir (inconscient) que j'éprouve à voir mon imitation (inconsciente) récompensée. Mon conformisme intellectuel n'est donc pas guidé par une norme sociale, mais par un mécanisme de récompense qui échappe à mon attention. À l'inverse, comme je le soutiendrai plus bas (section 3.2), la sanction des normes sociales, lorsqu'elle survient, implique que les acteurs partagent consciemment leur attention sur l'action sanctionnée. La punition (ou la récompense) est alors explicitement présentée comme une réponse au respect (ou au non-respect) d'une norme.

---

<sup>21</sup> Cristina Bicchieri, *The grammar of society*, Cambridge, Cambridge University Press, 2006.

<sup>22</sup> Ibid., p. 11.

<sup>23</sup> Jon Elster, *Alchemies of the mind*, Cambridge, Cambridge University Press, 1999.

## 2.3 Les institutions

Si les conventions, au sens où je les ai décrites, sont largement présentes chez les autres mammifères, les normes sociales sont quant à elles propres à l'espèce humaine. Les chimpanzés ont des attentes les uns par rapport aux autres, mais rien n'indique qu'ils attachent une valeur à la satisfaction des attentes des autres à leur égard. Cela étant dit, les normes sociales peuvent renvoyer à des attentes plus ou moins complexes. C'est une chose de comprendre des normes simples comme celles qui nous enjoignent « à ne pas frapper autrui », « à ne pas dire de gros mots » ou « à ne pas parler trop fort ». C'en est une autre de comprendre le fonctionnement d'un système monétaire ou la répartition des rôles au sein d'une grande entreprise ou d'un système tribal.

John Searle qualifie d'« institutions » ces faits sociaux que nous créons en attribuant collectivement des fonctions à des gens ou des objets<sup>24</sup>. J'utiliserai le concept d'institution dans le même sens, tout en étant conscient qu'il est souvent utilisé dans la littérature pour désigner ce que j'ai appelé plus haut les conventions ou les normes sociales. Mon argument sera que la création des institutions implique quelque chose de plus, aussi bien sur le plan social que cognitif, que la création de normes sociales. Bien sûr, les institutions n'apparaîtraient pas si nous étions incapables de créer des conventions et des normes sociales. Prenons l'exemple classique d'institution: la monnaie. Notre préférence pour utiliser de la monnaie dépend, pour reprendre les critères de Bicchieri, du fait qu'une proportion suffisante de notre groupe de référence se conforme aux règles d'utilisation de la monnaie, s'attende à ce que nous nous y conformions et soit susceptible de sanctionner notre utilisation correcte ou incorrecte.

Mais la création d'institutions implique davantage. Quoi ? Pour le dire avec Searle, elle implique de pouvoir regarder un objet à la fois comme un bout de papier et comme de la monnaie. Ou encore, elle implique de comprendre que le bout de papier se voit collectivement attribuer une fonction particulière : servir d'intermédiaire dans l'échange marchand. On peut dire la même chose des rôles sociaux autour desquels s'organisent les sociétés humaines. Être prêtre, président ou policier, c'est être collectivement investi d'un statut qui vous autorise à faire certaines choses et vous oblige à en faire d'autres.

Après m'être revendiqué de Searle, je tiens maintenant à m'en distancer. Selon Searle, les institutions reposent sur des règles qui peuvent s'exprimer sous la forme de « X compte pour Y dans le contexte C », ce qu'il appelle des règles constitutives. Par exemple, « *Ce bout de papier vaut pour un dollars dans le contexte du système monétaire canadien* ». Cette définition vient embrouiller ce qu'il y a de particulier aux institutions. L'expression « X compte pour Y dans le contexte C » peut servir à expliciter n'importe quel processus de catégorisation. En un sens, les abeilles savent qu'« un mouvement X compte pour une source de nourriture dans la direction Y dans le contexte C »<sup>25</sup>. De même, les primates savent qu'« un geste X compte pour une intention

---

<sup>24</sup> John R. Searle, *La construction de la réalité sociale*, Paris, Gallimard, 1998.

<sup>25</sup> Ceux qui, à la suite de Donald Davidson (*Paradoxes de l'irrationalité*, Combas, Éditions de l'éclat, 1991), doutent de la légitimité d'attribuer des croyances à des organismes sans langage peuvent minimalement reconnaître que les abeilles ont des croyances en un sens « fonctionnel », c'est-à-dire que leur comportement est guidé par un mécanisme de contrôle et d'optimisation qui utilise comme référence une représentation du monde extérieur, aussi élémentaire qu'elle puisse être.

*hostile Y* dans un contexte C »<sup>26</sup>. Chez les humains, suivre une norme sociale implique de comprendre que « l'action X compte pour une réalisation de la norme Y dans un contexte C ».

Ce qui compte, pour créer une institution au sens de Searle, ce n'est donc pas de savoir que « X compte pour Y dans un contexte C ». Ce qu'il faut, c'est de comprendre que « X compte pour Y dans un contexte C », *parce que* les autres membres du groupe ont décidé de le traiter comme Y plutôt que comme X. L'inférence en jeu est donc beaucoup plus exigeante sur le plan de la cognition sociale. Il faut comprendre que le bout de papier compte pour de la monnaie, mais qu'il en est ainsi parce que les autres membres du groupe le voient comme tel. Il faut comprendre que l'uniforme indique que monsieur X est un policier et est autorisé à m'arrêter, mais uniquement parce que l'uniforme est collectivement envisagé comme tel. J'ai soutenu plus haut, à la suite de Bicchieri, que la création de normes sociales impliquait la capacité (et la volonté) de porter attention aux attentes des autres à notre égard. Il y a ici quelque chose de plus. Il ne faut pas seulement saisir les attentes d'autrui à notre égard, mais comprendre qu'ils peuvent voir les choses à leur propre façon. Ils doivent comprendre qu'autrui peut voir le billet de banque simultanément comme un bout de papier et comme de la monnaie, ou encore qu'il peut voir l'uniforme à la fois comme un vêtement et comme le symbole du statut de policier. Comme je le soutiendrai plus bas (section 3.3), cette tâche présente une difficulté supplémentaire sur le plan de la cognition sociale. Elle implique de pouvoir détecter et maintenir à l'esprit un conflit potentiel entre ma perspective et celle d'autrui sur un objet ou une personne.

Les chercheurs en sciences sociales, et surtout les anthropologues culturels, ont pris l'habitude, probablement à la suite de Clifford Geertz<sup>27</sup>, de voir dans l'utilisation de symboles le propre des cultures humaines. Ce que j'ai appelé ici, à la suite de Searle, une « institution » rejoint ce qu'on désigne souvent par le concept de « culture symbolique ». Un objet ou un acte peut être qualifié de symbolique du moment où il est collectivement reconnu comme comptant pour quelque chose d'autre. L'uniforme du policier, par exemple, est collectivement reconnu comme représentant le statut du policier. Je m'attends à ce qu'autrui traite celui qui porte l'uniforme comme étant investi des droits et des obligations relatifs au statut de policier.

Si la culture symbolique est très certainement propre à l'être humain, il ne faut pas pour autant penser, comme les anthropologues culturels en ont eu parfois tendance à la suite de Geertz, que toute la culture humaine est symbolique. Les conventions et les normes sociales, comme je les ai décrites plus haut, sont au fondement de la culture humaine et n'ont rien de symbolique. Il n'y a rien de symbolique dans le fait de souhaiter se conformer aux règles de comportement en vigueur ou aux attentes d'autrui à notre égard. Mais si les anthropologues culturels ont eu tendance à surestimer la place du symbolique dans les cultures humaines, les spécialistes des normes sociales ont peut-être sous-estimé son importance. Ils ont plutôt eu tendance à voir dans notre disposition au conformisme ou à la sanction le fondement ultime des cultures humaines, sans expliquer pour autant notre capacité à médiatiser nos interactions par des symboles<sup>28</sup>.

### 3. Les fondements cognitifs de la culture

---

<sup>26</sup> Justin N. Wood et Marc D. Hauser, « Action comprehension in non-human primates: motor simulation or inferential reasoning? », *Trends in Cognitive Sciences*, 2008, 12(12), pp. 461-465.

<sup>27</sup> Clifford Geertz, *The interpretation of cultures*, New York, Basic Books, 1973.

<sup>28</sup> Voir notamment les travaux cités plus haut de Cristina Bicchieri, Robert Boyd, Colin Camerer, Jon Elster, Ernst Fehr, Joseph Heath, Joseph Henrich, Peter Richerson.

J'ai détaillé jusqu'à présent, sur le plan conceptuel, trois types de règles qui renvoient à trois manières de comprendre ce qu'est la culture. J'aimerais maintenant soutenir que la distinction entre ces trois concepts de règle s'explique par la nature de notre architecture cognitive. Il ne s'agit pas, bien entendu, d'expliquer le contenu des règles grâce auxquelles nous dirigeons notre comportement dans nos interactions sociales, mais bien d'expliquer pourquoi le fait de suivre une règle peut désigner différents *types* d'activités et de comportements. C'est une banalité qu'il ne faut pas perdre de vue : Nous sommes des mammifères et nous partageons une grande partie de notre appareil cognitif avec les autres mammifères. Je soutiendrai que les normes sociales et les institutions apparaissent sur la base d'aptitudes cognitives propres aux humains, mais que ce n'est pas le cas des conventions.

### 3.1 Les conventions

Les conventions existent parce que nous savons développer des attentes contextuelles par rapport au comportement d'autrui. Or il suffit pour cela de savoir détecter les intentions, c'est-à-dire de savoir modéliser le comportement d'un organisme comme tendant vers un but. Il existe différentes manières d'y arriver et certaines espèces sont certainement plus sophistiquées que d'autres. Les primates, par exemple, sont capables de dépasser les propriétés de surface des actions et de prendre en compte des variables contextuelles pour déduire les intentions de leurs congénères<sup>29</sup>. Cette sophistication n'est sans doute pas étrangère à l'expansion phénoménale de leur néocortex et, notamment, de sa partie frontale, associée à la planification et à l'analyse des comportements complexes<sup>30</sup>.

Cette capacité me semble suffisante pour développer des conventions au sens présenté plus haut. Elle l'est également pour résoudre des problèmes simples de coordination. Les hiérarchies de dominance, par exemple, illustrent ce que peut vouloir dire une convention au sens strict du terme. Bien sûr, les hiérarchies mobilisent des comportements fortement stéréotypés et reconnaissables à travers différentes espèces. L'individu dominant émet des vocalisations et adopte des comportements qui accroissent sa taille et sa force apparentes, alors que l'individu qui se soumet adopte une attitude qui réduit sa taille et sa force apparentes. Si la distinction entre l'inné et l'acquis a un sens, ces comportements stéréotypés sont davantage à mettre du côté de l'inné.

Le point important pour mon propos est cependant que tous les individus sont susceptibles d'adopter un comportement de dominance ou de soumission et que la relation qui s'établit entre deux individus dépend causalement de leur interaction et des attentes qu'ils développent l'un par rapport à l'autre. Elle ne dépend pas d'un savoir partagé au sens fort du terme (où les individus sauraient que l'autre sait que l'un sait, etc.), mais implique minimalement que les individus convergent vers la même interprétation de la situation et adoptent une attitude de domination ou de soumission en fonction de leur position dans l'interaction. Il s'agit donc d'une convention au sens décrit plus haut et son adoption permet aux individus d'éviter les interactions conflictuelles.

De telles conventions sont omniprésentes chez les humains. Nous adaptons constamment notre comportement en fonction de ce que nous attendons du comportement des autres, sans que les règles vers lesquelles nous convergeons aient nécessairement une force normative. C'est

---

<sup>29</sup> Justin N. Wood et Marc D. Hauser, « Action comprehension in non-human primates: motor simulation or inferential reasoning? », *Trends in Cognitive Sciences*, 2008, 12(12), pp. 461-465.

<sup>30</sup> Steven P. Wise, « Forward frontal fields: phylogeny and fundamental function », *Trends in Neurosciences*, 2008, 31(12), pp. 599-608.

parfois le cas dans le partage des tâches ménagères ou le partage du travail au sein d'une équipe. Nous prenons l'habitude d'offrir une contribution supérieure ou inférieure à celle de nos partenaires, mais nous ne nous sentons pas moralement obligés de maintenir cette distribution inégale des tâches. Nous ne la considérons pas nécessairement optimale ou juste, mais nous la maintenons sans trop la critiquer, simplement parce que nous avons convergé vers cette règle. Un autre exemple concerne les comportements d'évitement. Des individus ayant eu des interactions conflictuelles dans le passé peuvent converger vers des règles leur permettant de ne plus se rencontrer (par exemple, la règle de ne pas fréquenter les endroits fréquentés par l'autre). Si de telles règles engendrent parfois des attentes normatives, elles peuvent apparaître sur la base de simples attentes comportementales.

### 3.2 Les normes sociales

La raison pour laquelle il est si difficile sur le plan conceptuel de distinguer les normes des conventions est probablement le fait que, dans la vie quotidienne, nous passons souvent de l'une à l'autre. Nos attentes comportementales donnent facilement naissance à des attentes normatives, du moment où nous nous sentons obligés de nous en tenir aux règles de comportement. Une manière de mieux comprendre comment nous passons des attentes comportementales aux attentes normatives consiste à exposer les mécanismes psychologiques qui permettent l'apparition de ces dernières. J'ai mentionné plus haut l'importance de notre disposition à l'imitation et au conformisme, de même que notre disposition à punir le non-respect des règles. Mais ces mécanismes sont-ils suffisants?

J'ai également souligné, suivant en cela Bicchieri, que les sanctions prenaient leur sens proprement normatif à partir du moment où nous nous soucions de satisfaire les attentes d'autrui à notre égard. C'est seulement à partir de ce moment qu'il devient possible de distinguer une sanction normative d'un comportement d'agression ou d'affiliation. C'est dans le souci pour la satisfaction des attentes d'autrui que se trouvent à mon avis les véritables sources de la normativité. Ce souci s'ancre dans une disposition cognitive qui se développe très tôt chez les enfants humains. Dès l'âge de neuf à douze mois, les enfants commencent à suivre le regard des adultes autour d'eux. Très rapidement, ils cherchent à attirer leur attention sur les objets qui les intéressent, puis à les désigner par leur nom. La capacité et le désir de partager l'attention d'autrui est le fondement sur lequel peut apparaître le langage.

Michael Tomasello et ses collègues soutiennent, de manière convaincante, que cette capacité est propre aux humains<sup>31</sup>. Les grands singes, par exemple, sont capables d'apprendre quelques centaines de signes arbitraires et de les utiliser pour désigner des objets familiers, mais ils ont tendance à les utiliser d'une manière purement instrumentale pour satisfaire leurs besoins (« Koko veut la banane »). Les jeunes humains, en revanche, utilisent fréquemment les mots et la référence d'une manière ludique, pour le simple plaisir de partager l'attention d'autrui et d'agir de manière conjointe avec lui<sup>32</sup>. Cette disposition amène les enfants humains à s'engager spontanément dans des jeux coopératifs, alors que les jeunes chimpanzés sont davantage centrés

---

<sup>31</sup> Michael Tomasello, Malinda Carpenter, Josep Call, Tanya Behne et Henrike Moll, « Understanding and sharing intentions: the origins of cultural cognition », *Behavioral and Brain Sciences*, 2005, 28, pp. 675-735.

<sup>32</sup> Hannes Rakoczy et Michael Tomasello, « The ontogeny of social ontology: Steps to shared intentionality and status functions », in Savas L. Tsohatzidis (dir.), *Intentional Acts and Institutional Facts*, Berlin, Springer Verlag, 2007, pp. 113-137.

sur eux-mêmes<sup>33</sup>. En un sens, la normativité ne s'appuie pas d'abord sur notre capacité à imposer des contraintes à notre action, mais sur notre disposition à importer les buts et objectifs d'autrui pour en faire des buts communs<sup>34</sup>.

Nous ne savons pas encore de manière précise comment s'explique sur le plan cognitif la spécificité humaine. Une première possibilité est que les grands singes sont incapables de comprendre les intentions communicationnelles, parce qu'ils ne saisissent pas les méta-représentations en jeu. Car partager l'attention d'autrui implique non seulement de se représenter ses intentions, mais également de les comprendre comme s'adressant à mes propres intentions<sup>35</sup>. Une autre possibilité est que les grands singes sont capables de comprendre les intentions en jeu, mais qu'ils ne tirent pas le même plaisir de l'attention conjointe que les enfants humains. De ce point de vue, la distinction serait plutôt de nature affective que cognitive. Par ailleurs, ces deux hypothèses ne sont pas exclusives et il est possible que les mécanismes spécifiques sur lesquels s'appuie l'attente conjointe soit aussi bien de nature cognitive qu'affective.

Un premier point important pour mon propos est que la disposition à l'attention conjointe est distincte de la disposition à l'imitation ou au conformisme (bien qu'elles reposent sans doute en partie sur les mêmes mécanismes neuronaux). En principe, je peux vous imiter sans que vous en sachiez quoique ce soit. À l'inverse, le plaisir de l'attention partagée découle précisément du fait qu'il est partagé. Je constate que nous coordonnons nos actions vers un même but, que nous le savons, et que j'en ressens du plaisir. Les philosophes ont traditionnellement construit des édifices logiques impressionnants pour décrire en quoi consistait un tel « savoir partagé ». À la suite de David Lewis<sup>36</sup>, ils ont généralement décrit la situation de savoir partagé comme celle où Marie sait que X, qu'elle sait que Pierre sait que X, qu'elle sait que Pierre sait qu'elle sait que X, qu'elle sait que Pierre sait qu'elle sait que Pierre sait que X, et ainsi de suite *ad infinitum*<sup>37</sup>.

Évidemment, si l'attention conjointe dépendait d'un tel édifice, elle serait hors d'atteinte d'un enfant de douze mois. Pour tout dire, les limites biologiques de notre mémoire à court terme empêchent même les meilleurs d'entre nous de nous élever au-delà de cinq ou six niveaux d'intentionnalité. Dans la vie de tous les jours, nous ne semblons pas en dépasser deux ou trois. Sur le plan cognitif et neuronal, le savoir partagé dont dépend l'attention conjointe repose donc vraisemblablement sur un mécanisme plus primitif permettant, par exemple, de représenter simultanément (en parallèle) mon action et celle d'autrui, de vérifier l'adéquation entre les deux, puis de déclencher une réponse favorable en cas d'adéquation (une récompense au sens béhavioriste) et défavorable en cas d'inadéquation (une punition).

Un second point important est que la disposition à l'attention conjointe vient transformer de manière cruciale nos attentes en contexte social. Les très jeunes enfants souhaitent partager l'attention des adultes sur des objets et des événements et sont déçus lorsqu'ils n'y parviennent pas. Le refus des adultes de répondre à leur sollicitation éveille en eux un sentiment de frustration. Au cours de leur développement, les enfants développent des attentes plus précises, portant sur des actions simples et stéréotypées. Ils s'attendent à ce qu'autrui respecte leurs attentes et ils s'attendent aussi à une réponse négative en cas de non-respect des attentes d'autrui.

---

<sup>33</sup> Felix Warneken, Frances Chen et Michael Tomasello, « Cooperative activities in young children and chimpanzees », *Child Development*, 2006, 77(3), pp. 640–663.

<sup>34</sup> Cristiano Castelfranchi, communication personnelle.

<sup>35</sup> Dan Sperber, *Metarepresentations: A multidisciplinary perspective*. Oxford: Oxford University Press, 2000; Nicolas Baumard, *Une théorie naturaliste et mutualiste de la morale*, Thèse doctorale en philosophie, Paris, Écoles des hautes études en sciences sociales, 2008.

<sup>36</sup> David K. Lewis, *Convention: A philosophical study*, Cambridge (MA), Harvard University Press, 1969.

<sup>37</sup> Peter Vanderschraaf et Giacomo Sillari, « Common Knowledge », *Stanford Encyclopedia of Philosophy*. 2007.

Les sanctions explicites (verbales ou physiques) contribuent à rendre ces attentes plus saillantes, mais le véritable mécanisme de sanction, au niveau le plus élémentaire, est le plaisir (ou le déplaisir) qui découle du succès (ou de l'échec) de la coopération et de l'attention conjointe. Nous sommes sensibles à la réaction d'autrui lorsque nous satisfaisons (ou décevons) ses attentes et c'est à cause de cette sensibilité que les concepts d'approbation et de désapprobation ont un sens pour nous.

Comme les autres primates, nous attribuons des valeurs positives ou négatives à des actions particulières tout au long de notre apprentissage social. Comme les grands singes qui apprennent à se soumettre, nous apprenons à éviter les individus agressifs ou qui nous veulent du mal. Nous apprenons aussi à nous rapprocher de ceux qui nous font du bien. Mais notre intérêt pour l'attention conjointe modifie les types d'actions auxquels nous apprenons à attribuer une valeur intrinsèque. Nous apprenons à attribuer une valeur proprement normative aux actions qui sont sanctionnées dans le contexte de l'attention conjointe. Les normes sociales sont non seulement construites au cours de l'interaction sociale (comme les conventions), mais construites dans un contexte où les acteurs partagent leur attention sur une action commune. Ainsi, socialiser un enfant n'implique pas seulement de lui infliger des punitions au sens béhavioriste du terme, mais aussi d'attirer son attention sur les conséquences négatives de ses gestes et sur le déplaisir des autres à son endroit.

On comprend ainsi également comment les émotions associées aux normes sociales peuvent apparaître sur la base d'émotions plus primitives. L'indignation, par exemple, associée à un désir de punir ceux qui ont violé une norme sociale, apparaît comme une variante de la colère portant sur la violation d'une norme sociale<sup>38</sup>. Les autres primates ressentent également la colère lorsque leurs attentes sont déçues, mais seulement les humains développent des attentes proprement normatives et, donc, la variante de la colère (l'indignation) associée à ces violations. Un phénomène similaire existe avec la culpabilité, qui surgit lorsqu'on a conscience d'avoir déçu les attentes normatives d'autrui<sup>39</sup>. Elle se présente comme une variante du regret, mais s'exprime lorsque nous décevons les attentes normatives qui nous semblent s'appliquer à la situation.

Si l'attention partagée se trouve à la source de la normativité, cela n'implique pour autant qu'elle rende compte, à elle seule, de la complexité du raisonnement et du comportement normatif chez l'humain. Si l'enfant commence très tôt à développer des attentes normatives, le développement du jugement sur les normes prend davantage de temps, surtout lorsqu'il s'agit de juger d'une situation complexe où des intérêts divergents entrent en compétition<sup>40</sup>. De même, plusieurs normes sociales exigent, pour être respectées, un niveau de contrôle cognitif et d'inhibition qui apparaît tardivement au cours du développement et, probablement, au cours de l'évolution humaine. Nous avons, par exemple, des attentes normatives distinctes à l'endroit des adultes et des jeunes enfants, parce que nous savons que la capacité d'inhibition des jeunes enfants est extrêmement limitée et qu'il leur est en principe impossible de réaliser un comportement plus exigeant.

### 3.3 Les institutions

---

<sup>38</sup> Jesse J. Prinz, *The emotional construction of morals*, Oxford, Oxford University Press, 2007.

<sup>39</sup> June P. Tangney, Jeff Stuewig et Debra J. Mashek, « Moral emotions and moral behavior », *Annual Review of Psychology*, 2006, 58,

<sup>40</sup> Charles W. Kalish et Rebecca Cornelius, « What is to be done? Children's ascriptions of conventional obligations », *Child Development*, 2007, 78, pp. 859-878.

Jusqu'à présent j'ai soutenu que les conventions reposaient sur les attentes que nous développons par rapport au comportement d'autrui, alors que les normes sociales reposaient sur les attentes que nous développons dans le contexte d'une attention partagée, lorsque nous sommes sensibles à l'approbation d'autrui. Les institutions, comme je le soutiendrai maintenant, apparaissent sur la base d'un mécanisme cognitif de plus haut niveau, celui qui nous permet de maintenir à l'esprit une représentation stable du point de vue d'autrui sur les actions, les objets ou les événements.

Pour développer des attentes normatives par rapport à une action, je dois pouvoir suivre le regard d'autrui et constater qu'il partage son attention avec moi. Le jeune enfant y arrive en faisant des allers-retours du regard entre l'objet (ou l'événement) qui l'intéresse et les yeux de la personne dont il souhaite partager l'attention. L'enfant doit pouvoir détecter que l'adulte regarde bel et bien la même chose que lui. Il doit pouvoir comprendre que l'adulte ne peut pas partager son attention si son regard est obstrué ou s'il regarde dans la mauvaise direction. Dès la seconde année, les enfants sont ainsi capables de se représenter le contenu du regard d'autrui.

Que faut-il de plus pour construire une institution ? Searle soutient que, pour créer une institution comme la monnaie, il faut pouvoir regarder le billet de banque à la fois comme un morceau de papier et comme une fonction monétaire attribuée collectivement<sup>41</sup>. Je dirais pour ma part qu'il faut non seulement savoir qu'autrui voit le billet de banque, il faut encore comprendre *comment* il le voit. Cette distinction renvoie à une autre, bien connue en psychologie depuis les travaux de John Flavell, entre la mise en perspective de niveau 1 et de niveau 2<sup>42</sup>. La mise en perspective de niveau 1, maîtrisée aussi bien par les grands singes que les petits enfants, consiste à voir qu'autrui voit un objet<sup>43</sup>. La mise en perspective de niveau 2, qui apparaît plus tardivement chez les enfants, consiste à comprendre comment il le voit<sup>44</sup>. Une fois maîtrisée, elle permet à l'enfant de décrire comment un objet qu'il observe d'un certain point de vue peut apparaître différemment du point de vue d'autrui.

Revenons à l'exemple de l'uniforme du policier donné plus haut. Les jeunes enfants apprennent rapidement à l'identifier et développent des attentes normatives par rapport à celui qui le porte. Ils savent que les policiers ont des droits et des obligations, qu'ils doivent arrêter les voleurs et aider les gens en difficulté. Ce qui leur échappe, cependant, c'est la relation de dépendance qui existe entre les droits et obligations du policier et l'attribution collective de la fonction de policier. Un enfant de trois ans peut facilement reconnaître un policier, mais il restera perplexe devant des cas plus complexes. Présentez lui, par exemple, une photographie de monsieur X portant un uniforme de policier et expliquez lui que monsieur X ne répond pas aux exigences pour devenir policier, mais qu'il aime bien néanmoins porter l'uniforme de policier et agit comme un policier. Demandez-lui ensuite si monsieur X est *vraiment* un policier... Il est peu probable que cette conversation se poursuive très longtemps!

Pourtant les adultes naviguent aisément à travers des cas semblables. Nous savons tous que monsieur X n'est pas un policier. Nous comprenons que les objets et les personnes ont des fonctions qui dépendent du regard d'autrui. L'uniforme de policier s'accompagne de droits et

---

<sup>41</sup> John R. Searle, *La construction de la réalité sociale*, Paris, Gallimard, 1998.

<sup>42</sup> John H. Flavell, Eleanor R. Flavell et Frances L. Green, « Development of the appearance-reality distinction », *Cognitive Psychology*, 1983, 15, pp. 95-120.

<sup>43</sup> Brian Hare, Josep Call et Michael Tomasello, « Do chimpanzees know what conspecifics know and do not know? », *Animal Behaviour*, 2001, 61, pp. 139-151; Henrich Moll et Michael Tomasello, « Level 1 perspective-taking at 24 months of age », *British Journal of Developmental Psychology*, 2006, 24, pp. 603-613.

<sup>44</sup> Josef Perner, Sandra Stummer, Manuel Sprung et Martin Doherty, « Theory of mind finds its Piagetian perspective: Why alternative naming comes with understanding belief », *Cognitive Development*, 2002, 17, pp. 1451-1472.

d'obligations uniquement parce qu'il est reconnu publiquement comme tel. Ainsi, pour comprendre l'institution policière, il faut non seulement voir qu'autrui voit le policier et développe des attentes à son égard. Il faut comprendre aussi que les droits et obligations du policier découlent d'une reconnaissance par les autres de son statut. C'est pourquoi la mise en perspective de niveau 2 est essentielle à l'apparition des institutions et, plus généralement, d'une culture humaine proprement symbolique. Les symboles ne deviennent pertinents en effet que dans la mesure où nous savons ce qu'il signifie pour les autres.

La mise en perspective de niveau 2 apparaît chez les enfants vers l'âge de quatre ans et est fortement corrélée avec d'autres tâches cognitives complexes<sup>45</sup>. Vers cet âge, les enfants comprennent qu'un objet peut être différent de ce à quoi il ressemble. Ils parviennent donc à distinguer les apparences de la réalité<sup>46</sup>. C'est au fond ce qu'il faut pour comprendre que le fait de porter un uniforme de policier ne fait pas de vous un policier ou, plus généralement, que l'habit ne fait pas le moine. C'est aussi à cet âge que les enfants parviennent à une connaissance stable et explicite des fausses croyances, une étape cruciale dans le développement de la cognition sociale<sup>47</sup>.

Toutes ces tâches dépendent de mécanismes cognitifs de haut niveau qui arrivent tardivement à maturation chez l'enfant. Ils sont localisés à la fois dans le cortex préfrontal (inhibition, mémoire à court terme, attention sélective), mais aussi dans les aires associatives de haut niveau des cortex temporal et pariétal<sup>48</sup>. J'ai soutenu ailleurs que la mise en perspective de haut niveau avait évolué de manière tardive dans la lignée humaine et expliquait de manière parcimonieuse les changements comportementaux associés aux premiers *Homo sapiens*<sup>49</sup>. À l'inverse, les normes sociales m'apparaissent comme plus primitives, à la fois dans le développement de l'enfant et dans l'évolution humaine.

## Conclusions

Les théoriciens des sciences sociales ont toujours eu de la difficulté à définir ce qu'était la culture chez l'humain. Si l'argument présenté dans ce chapitre est valide, cette difficulté s'explique en partie par le fait que les règles de comportement que nous adoptons en contexte social s'appuient sur une architecture cognitive complexe, susceptible de générer différents types d'attentes. Dans la pratique, la distinction entre une convention, une norme sociale et une institution n'est pas toujours évidente. Les attentes comportementales sur lesquelles reposent les conventions peuvent subrepticement se transformer en attentes normatives qui, à leur tour, peuvent servir de base à la création d'institutions. Les conflits d'interprétation, qui apparaissent tout naturellement dans les interactions sociales, viennent compliquer davantage les choses, en créant un écart entre nos attentes et la réalité. Nous considérons les autres comme étant engagés à suivre une règle alors

---

<sup>45</sup> Ibid.

<sup>46</sup> John H. Flavell, Eleanor R. Flavell et Frances L. Green, « Development of the appearance-reality distinction », *Cognitive Psychology*, 1983, 15, pp. 95-120.

<sup>47</sup> Heinz Wimmer et Josef Perner, « Beliefs about beliefs: representation and constraining function of wrong beliefs in young children's understanding of deception », *Cognition*, 1983, 13, pp. 103-128.

<sup>48</sup> Stephanie M. Carlson, Dorothy J. Mandell et Luke Williams, « Executive function and theory of mind: stability and prediction from age 2 to 3 », *Developmental Psychology*, 2004, 40, pp. 1105-1122; Rebecca Saxe et Nancy Kanwisher, « People thinking about thinking people: The role of the temporoparietal junction in theory of mind », *NeuroImage*, 2003, 19, pp. 1835-1842.

<sup>49</sup> Christopher S. Henshilwood et Benoît Dubreuil, « Reading the artifacts: Gleaning language skills from the Middle Stone Age in southern Africa », in Rudy Botha et Chris Knight (dir.), *The Cradle of Language*, Oxford, Oxford University Press, 2009, pp. 41-61.

qu'ils n'en ont pris que l'habitude. Ou encore, nous considérons qu'une obligation nous est attribuée collectivement, alors qu'autrui nous y considère comme étant engagés indépendamment de cette attribution collective.

L'objectif de ce chapitre n'était pas de nier cette complexité, mais d'expliquer comment elle est rendue possible par la nature de notre architecture cognitive. De ce point de vue, les théoriciens des sciences sociales ne doivent pas chercher à réduire la culture à ses manifestations les plus simples ou les plus complexes, mais bien à décomposer les mécanismes cognitifs et affectifs sur la base desquels se forment nos attentes en contexte social. Ces mécanismes sont parfois de bas niveau et parfois de plus haut niveau, donnant parfois aux cultures humaines un aspect semblable aux cultures animales et un aspect parfois original.