

ACTUALITÉ	RELIGION	CULTURE	FAMILLE	ETHIQUE	SOLIDARITÉ
Actualité Bioéthique Sciences Médecine Environnement					Vidéos Blogs Rss

Ethique > Sciences > Sciences 

L'altruisme fait recette dans la recherche

Biologie, psychologie, économie..., les recherches sur les comportements sociaux se multiplient. Les progrès scientifiques permettent d'aller plus loin dans la révélation des « instincts » altruistes.

Dès les années 1960, le biologiste anglais William Hamilton mettait au point un modèle mathématique de l'altruisme. Bien avant lui, Charles Darwin en personne relevait l'existence d'instincts sociaux chez de nombreuses espèces animales... ce qui malmenait quelque peu sa propre théorie de l'évolution, qui suppose une lutte acharnée entre individus pour la survie. «*Les biologistes évolutionnistes n'ont jamais cessé d'essayer de comprendre cette apparente contradiction entre des comportements coûteux pour l'individu et une théorie qui fait de la transmission des gènes le seul moteur de l'action*», analyse Jean Decety, neurobiologiste et professeur à l'université de Chicago.

VOIR AUSSI

 [La générosité à l'épreuve des catastrophes naturelles](#)

C'est dire que l'étude des comportements d'aide ou de solidarité, que ce soit chez l'homme ou chez les autres espèces sociales, n'a rien de nouveau. Mais, à voir les catalogues des éditeurs ou les sommaires des revues scientifiques, la bonté, l'altruisme ou la solidarité font aujourd'hui recette, aussi bien du côté des biologistes que du côté des psychologues ou des économistes. «*On assiste à une explosion des recherches et des connaissances dans ce domaine depuis une dizaine d'années*», confirme le psychologue Jacques Lecomte, docteur en psychologie et professeur à l'université Paris Ouest-Nanterre-La Défense.

Pourquoi un tel engouement ? «*Les chercheurs sont comme tout le monde, avance Jacques Lecomte. On s'est beaucoup intéressé à tout ce qui allait mal, peut-être ont-ils envie d'explorer des choses plus positives.* » Et notamment d'expliquer pourquoi, en temps de crise, fleurissent autant d'initiatives de pure solidarité. «*Nous sommes arrivés au bout des modèles économiques qui font de la maximisation des gains les seules explications des comportements économiques des individus* », analyse pour sa part Marie-Claire Villeval, directrice de recherche au CNRS, spécialiste d'économie comportementale. Qui avance un autre argument plus prosaïque : «*Beaucoup de ces recherches viennent des États-Unis où le taux d'imposition est faible mais où l'appel à la générosité personnelle est très important dans le fonctionnement social, souligne la chercheuse. D'où l'intérêt pour tout ce qui explique les motivations des gens à faire un don.* »

Les progrès scientifiques permettent d'aller toujours plus loin dans la révélation des « instincts » altruistes. «*Les comportements coopératifs de certaines sociétés d'insectes comme les fourmis ou les abeilles sont de mieux en mieux renseignés*, assure ainsi le biologiste Philippe Kourilsky, qui a publié en 2010 *Le Manifeste de l'altruisme. On approche même du niveau moléculaire pour expliquer ces phénomènes.*» Du côté des humains, les progrès des neurosciences et de l'imagerie cérébrale – qui permet de visualiser l'activité neuronale – ont aussi apporté une aide précieuse aux scrutateurs de nos motivations les plus secrètes...

«*La neurobiologie nous a permis de faire deux découvertes majeures*», relève ainsi Jacques Lecomte. En 1996, le neurologue italien Giacomo Rizzolatti et son équipe ont mis en évidence l'existence de « neurones miroirs », aussi bien chez les macaques que chez les humains. «*Ces mêmes neurones s'activent quand une personne effectue une action spécifique ou quand elle observe un autre individu en train d'exécuter la même action, explique Jacques Lecomte. Mieux, les neurones de la douleur s'activent aussi bien chez celui qui se fait mal que chez celui qui assiste à l'incident.*» Bref, l'expression « j'ai mal pour toi » est physiologiquement fondée. Ce qui ouvre une voie royale à l'empathie, cette capacité à comprendre les émotions des autres.

Autre découverte majeure : les zones cérébrales de la satisfaction – ou à l'inverse les zones du dégoût – ont été localisées grâce à l'imagerie cérébrale. Ce qui permet de constater que les zones du dégoût sont activées aussi bien par la vue d'un objet répugnant que par l'injustice. Et que les zones de la satisfaction frétilent non seulement lors de la dégustation d'un éclair au chocolat mais aussi à l'occasion d'un geste généreux. «*À l'encontre du modèle fondé sur un individu purement égoïste, ceci nous a permis de repérer que le même réseau neuronal est activé quand on gagne de l'argent et quand on fait un don* », assure Marie-Claire Villeval.

La science économique intègre ainsi de mieux en mieux dans ses modèles les « préférences sociales » pour expliquer les comportements des agents économiques : ceux-ci assument parfois une perte monétaire en échange d'une meilleure image de soi, d'un besoin d'approbation sociale ou d'une recherche de prestige... Des expériences scientifiques dans ce domaine ont même montré qu'il pouvait y avoir du plaisir à payer une taxe ! «*Même si le don est obligatoire, la personne éprouve de la satisfaction à faire le geste, à condition toutefois de connaître l'utilisation qui en sera faite*», assure Marie-Claire Villeval.

Ces dernières années, les recherches se multiplient sur les jeunes enfants afin de mettre en évidence la « naissance » des comportements altruistes chez le petit homme. Dans ce domaine, les travaux de deux chercheurs de l'université de Leipzig, publiés en 2005, ont fait date.

Dans cette expérience, des enfants de 3 ans, puis de 2 ans et enfin de 1 an, ont été mis en présence d'une personne en difficulté : un homme les bras chargés de paquets tentait avec effort et force grognements d'ouvrir un placard ou encore de ramasser une pince à linge tombée de l'autre côté d'un muret. Même à 1 an, certains bébés sont allés spontanément ouvrir la porte du placard ou ramasser la pince à linge. «*Cela démontre que même de très jeunes enfants aiment aider les autres, et ceci sans y être encouragés* », avance Jacques Lecomte.

«L'ensemble des résultats scientifiques récents vont, selon moi, à l'encontre de cette idée ancienne que l'homme est naturellement méchant et égoïste», conclut Philippe Kourilsky. Autrement dit, «l'être humain a des disponibilités à la bonté plus importantes qu'on ne l'a longtemps pensé», ajoute Jacques Lecomte. Et cela, avant même que l'éducation ou les valeurs transmises par les parents n'entrent en ligne de compte.

«Récemment, de nombreux travaux tendent à prouver que les comportements pro-sociaux apparaissent comme naturels, avant même que les enfants ne soient éduqués dans une certaine culture, précise Jean Decety. L'éducation, la socialisation parentale jouent bien sûr leur rôle, mais il semble bien que l'altruisme soit une inclination naturelle inscrite dans notre biologie. Au même titre, d'ailleurs, que l'agressivité ou la violence. Le bien et le mal font partie de la nature humaine avant même que la culture n'entre en ligne de compte. Ces deux aspects sont nécessaires à la survie. »

.....

DÉFINITIONS

Empathie : capacité à comprendre les émotions des autres ; envie d'aider les gens en détresse. L'empathie peut déclencher des comportements altruistes.

Altruisme : une action qui représente un coût pour celui qui agit et un bénéfice pour celui qui reçoit. Un comportement altruiste – comme par exemple au sein d'une société d'insectes – n'a pas forcément une composante émotionnelle.

EMMANUELLE RÉJU

[+ La générosité à l'épreuve des catastrophes naturelles](#)

Réagissez [0 commentaire](#)

LES DERNIÈRES INFOS

20h16 Raviolis contenant du cheval retirés des cantines de Bordeaux: 15 à 20.000 eu... AFP