L'ESSENTIEL

Câblé pour faire le bien

Vous frissonnez et êtes ému lorsque vous voyez quelqu'un agir avec courage ou compassion? Ce sentiment d'« élévation » vous pousserait à faire le bien.

Jonathan Haidt
est professeur de psychologie à la *Stern School of Business* de l'Université de New York aux États-Unis.

Pourquoi apprécions-nous de voir un inconnu faire quelque chose de bien pour un autre inconnu? La plupart des théories en sciences sociales affirment que les actions et les sentiments des individus sont motivés par leur intérêt propre. Alors pourquoi sommes-nous touchés par les bonnes œuvres ou les actions héroïques des autres?

Nous ne comprendrons pas vraiment la morale humaine tant que nous ne serons pas capables d'expliquer pourquoi nous nous entraidons. Depuis plusieurs années, j'étudie ce sentiment que j'appelle « élévation », sentiment chaleureux et réconfortant que les personnes ressentent lorsqu'elles voient des actes de charité, de gentillesse, de courage ou de compassion. Ce sentiment nous pousse à vouloir aider les autres et à devenir meilleurs.

L'élévation est très répandue quelles que soient la culture et l'époque. Vous en avez sans doute fait vous-même l'expérience, mais les psychologues ne l'ont guère étudiée. Ils se sont surtout intéressés aux émotions morales négatives, en particulier la culpabilité et la colère. En conséquence, ils considèrent la morale comme étant un système de règles qui empêche les personnes de se faire du mal ou de s'approprier les biens des autres.

Personnellement, je pense que la morale est beaucoup plus riche et n'est pas seulement un ensemble d'interdictions. La plupart des personnes ne veulent pas violer, voler et tuer. Ce qu'elles veulent, c'est vivre dans une communauté morale où les individus se traitent bien et où elles peuvent satisfaire leur besoin d'amour, de travail productif, ainsi qu'un sentiment d'appartenance à un groupe dont elles sont fières.

En bref

- Une des caractéristiques de la morale humaine est l'entraide.
- On ressent un sentiment chaleureux quand on voit des actes de charité, de gentillesse ou de compassion. C'est l'« élévation » – à opposer au dégoût.
- On en retire de la joie, puis on a envie soi-même d'aider son prochain.

À l'opposé du dégoût

Nous sentons bien que nous ne vivons pas dans un tel monde moral quand nous voyons des personnes se comporter de façon mesquine, cruelle ou égoïste. Mais quand un inconnu se comporte gentiment envers un autre, le sentiment que peut-être nous vivons dans un tel monde renaît. Le fait que nous puissions être aussi sensibles aux bonnes œuvres des autres – même si nous n'en bénéficions pas directement – est une facette essentielle de la nature humaine. Oui, les individus peuvent être cruels, et nous devons continuer nos études sur le racisme, la violence et autres fléaux sociaux. Mais il y a aussi une face plus riante à la nature humaine.

J'ai examiné l'élévation après avoir étudié son opposé, le dégoût. Il y a de solides arguments liés à l'évolution pour que les êtres humains aient développé des émotions

déclenchant la répulsion envers la nourriture avariée, les cadavres et autres objets plein de parasites dangereux pour la santé. Il est aussi raisonnable que le dégoût nous rende hypersensibles à la contagion, c'est-à-dire que nous ressentions du dégoût envers tout ce qui a touché quelque chose qui nous dégoûte.

Mais quand nous avons, mes collègues et moi, demandé à des personnes de divers pays d'énumérer ce qui les dégoûtait le plus, elles ont presque toutes mentionné des offenses sociales, telles que l'hypocrisie, le racisme, la cruauté et la trahison. Comment une émotion physique fondée sur la répulsion face à de la nourriture avariée s'est-elle transformée en une émotion sociale et morale ? Pour faire bref, nous pensons que si le dégoût peut tenir les personnes à l'écart des menaces physiques, il est également bien adapté pour les menaces sociales : les personnes commettant des actes sociaux qui nous dégoûtent seraient à éviter au même titre qu'une nourriture pourrie. Nous classerions les actions humaines sur une échelle verticale qui va de notre conception du bien absolu en haut, jusqu'au mal absolu en bas. Une telle échelle verticale est présente dans de nombreuses cultures – par exemple, pour les hindous et bouddhistes, les personnes seraient réincarnées à un niveau supérieur ou inférieur de l'échelle selon leur comportement moral.

Le dégoût social peut être compris comme la réaction émotionnelle que les personnes ressentent quand elles en voient d'autres « descendre » ou exposer leur nature vile. Les hommes se sentent révoltés par la dépravation morale, et cette révulsion est similaire à celle qu'ils éprouvent envers la nourriture avariée. Dans ce sens, le dégoût nous aide à former des groupes, à rejeter les déviants et à construire une communauté morale.

J'ai longtemps réfléchi à la nature sociale du dégoût et à la signification de la « descente » d'une personne du bien vers le mal. Puis en 1997, j'ai regardé vers le haut. Je n'avais jamais pensé aux émotions

© africa924 / Shutterstock.com

1. Nous sommes sensibles aux bonnes œuvres d'autrui. Ce sentiment, nommé élévation, est inscrit dans la nature humaine.

que nous ressentons quand nous voyons quelqu'un, agissant de façon honorable, s'élever sur cette échelle. Mais une fois que je m'y suis intéressé, j'ai observé qu'une réponse émotionnelle bien particulière est déclenchée par un comportement vertueux. Je l'ai nommée élévation, parce que des personnes en voyant d'autres gravir les échelons de notre échelle semblent ressentir qu'elles suivent la même ascension. En cherchant l'élévation, je l'ai observée à maintes reprises. J'ai constaté que la plupart des individus reconnaissent sa description et se disent touchés, émus ou inspirés par une attitude généreuse. Plusieurs résultats sont ressortis de nos études.

D'abord, nous avons demandé à des individus d'écrire des textes à propos de cinq types de situations dont nous pensions qu'elles étaient susceptibles de produire différentes sortes d'émotions positives, dont le bonheur et l'élévation. Ensuite, nous leur avons posé des questions spécifiques concernant leurs impressions, leurs pensées, leurs actions et leurs motivations face à ces différentes situations. Nous les avons aussi incités à raconter une de leurs expériences d'élévation. Pour ce faire, nous leur avons demandé de décrire un moment spécifique où s'était manifestée selon eux la nature humaine ; les histoires racontées furent souvent très émouvantes.

La circonstance provoquant l'élévation la plus souvent citée implique quelqu'un aidant une personne pauvre, malade ou se trouvant dans une situation difficile. En voilà un exemple : « J'étais avec trois autres bénévoles de l'Armée du salut et nous étions en train de rentrer après avoir travaillé toute la matinée au centre. Il neigeait depuis la nuit précédente et la neige formait un épais tapis. Alors que nous passions dans un quartier proche de celui où j'habite, j'ai vu une vieille femme avec sa pelle dans l'allée devant sa maison. Je ne pensais pas à grand-chose quand un de mes collègues assis à l'arrière de la voiture a demandé au conducteur de le déposer là. Le conducteur dut faire demi-tour pour revenir devant la maison de la dame. J'avais supposé que le gars ne voulait pas déranger le conducteur et souhaitait marcher jusque chez lui (même si j'ignorais où il habitait). Mais quand il est descendu de la voiture, il s'est approché de la dame, et je suis restée bouche bée en comprenant qu'il lui offrait de dégager la neige pour elle. »

« L'élévation » surprend

En général, quand les participants voyaient de tels actes inattendus de bonté, ils se décrivaient comme surpris, stupéfaits et remués. En outre, après l'événement, ils étaient devenus plus optimistes et avaient commencé à se fixer des objectifs plus élevés pour eux-mêmes. Nous avons constaté que l'élévation suscite souvent de la joie. La femme qui a décrit l'épisode de la vieille femme et de la neige a aussi écrit : « J'ai eu envie de sortir de la voiture et d'embrasser le gars. J'avais envie de chanter, de courir, de gambader et de rire. Ou plutôt juste d'être active. J'avais envie de dire des choses gentilles, d'écrire un poème, de jouer dans la neige comme un enfant, de raconter son acte à tout le monde. »

Une caractéristique commune à la plupart des récits est une centration sur le social – un désir d'être avec d'autres personnes, de les aimer et de les aider. Ces sentiments pourraient modifier la vie de la personne qui les éprouve. Un participant décrivait à quel point il avait été ému que tant de personnes soient venues voir et soutenir sa famille quand son grand-père était mourant. Il disait que ces sentiments, qu'il éprouvait encore sept ans après l'événement, avaient contribué à sa décision de devenir médecin. Les sentiments d'élévation semblent stimuler l'amour, l'admiration et le désir d'être plus proche de l'auteur de la bonne action.

2. Le sens moral et le besoin de venir en aide aux autres se traduisent souvent par des dons aux œuvres caritatives.

L'élévation est-elle universelle ?

J'ai aussi découvert que l'élévation n'est pas seulement une construction des sociétés occidentales, ce qui suggère qu'elle serait une émotion humaine innée ou au moins une émotion si importante qu'elle apparaît dans différentes sociétés. En 1998, Yuki Amano, dans mon laboratoire, a interrogé 15 Japonais de milieux différents. Elle a découvert qu'ils sont aussi sensibles aux bonnes actions d'autrui. Les personnes interrogées ont décrit diverses situations qui les émouvaient. Voici, par exemple, l'interview d'une femme au foyer âgée de 46 ans :

Avez-vous ressenti des sentiments positifs liés à quelque chose que d'autres ont fait ?

Oui, bien sûr. Par exemple, quand il y a une catastrophe naturelle dans un autre pays, j'admire les volontaires qui vont sur place pour aider les victimes. Ou encore ceux qui font des choses dans la mesure de leurs moyens, par exemple, collecter de l'argent, de la nourriture ou des vêtements pour les victimes de la catastrophe. Je me demande alors ce que je pourrais faire avec mes propres moyens, même si je sais que ce serait bien peu comparé à ce qu'ils font.

Ces sentiments sont-ils accompagnés de sensations physiques ?

Quand je vois des reportages sur une catastrophe, je sens une douleur dans ma poitrine et des larmes coulent réellement. Puis, quand je vois des volontaires et que je découvre qu'il y a des personnes qui aident, la douleur disparaît, je suis soulagée et je ressens de l'admiration et du respect.

L'amour et le désir de rapprochement accompagnent souvent la vue de personnes dévouées ou simplement à l'écoute. Si le dégoût est l'émotion négative qui renforce les défenses contre une personne moralement peu recommandable, l'élévation est son opposé : un désir de se lier avec ceux qui sont moralement admirables.

Une émotion contagieuse

Une deuxième étude a confirmé le tableau général que nous avons brossé de l'élévation. Lors de ce travail, nous avons provoqué l'élévation au laboratoire en projetant des extraits d'un documentaire sur Mère Thérésa à un groupe de participants. Le groupe contrôle regardait d'autres films émotionnellement neutres, mais intéressants, par exemple un documentaire ou une séquence d'une série télévisée comique. Comparés aux participants qui ont regardé les vidéos contrôles, les sujets ayant vu le film sur Mère Thérésa disaient avoir un désir plus fort d'aider et de se lier ; et, effectivement, ils ont ensuite plus souvent travaillé pour une organisation humanitaire ou caritative.

Dans ces deux études, nous avons observé que les participants en condition d'élévation rapportent des sensations physiques et des motivations différentes de celles des participants en condition contrôle. Les sujets en état d'élévation ont souvent des sensations physiques dans la poitrine – en particulier des sensations plaisantes de chaleur ou de « picotement ». Ils manifestent aussi une plus forte probabilité de vouloir aider autrui, de devenir eux-mêmes des personnes meilleures et de se lier aux autres.

Je pense donc que l'élévation apporte de nombreux bénéfices, y compris des bénéfices individuels, tels que l'énergie et la joie. Cependant, ce sont ses bénéfices sociaux qui rendent l'élévation particulièrement intéressante ; elle présente notamment la caractéristique de « diffuser » dans les communautés et les groupes concernés. Si des actes négatifs déclenchent le dégoût social, le cynisme et l'hostilité envers les autres, de bonnes actions fréquentes auraient un effet social opposé, augmentant le niveau de compassion, d'amour et d'harmonie dans une société. Ainsi, les efforts pour promouvoir et faire valoir l'altruisme auraient des conséquences intéressantes. Notamment dans certains programmes d'éducation morale.

Le fait que chacun d'entre nous puisse être ému par la vue d'un inconnu qui en aide un autre est une observation très positive sur notre espèce, tout comme le fait que ces sentiments nous incitent parfois à changer nos comportements, nos valeurs et nos objectifs. Une des caractéristiques de l'élévation est d'être (comme le dégoût) contagieuse. Quand une belle histoire est bien racontée, elle élève ceux qui l'entendent, effaçant les sentiments de cynisme et faisant place à l'optimisme et à un sens moral renforcé… ■

Bibliographie

J. Haidt et S. Kesebir, *Morality*, Handbook of Social Psychology, pp. 797-832, 2010.

J. Haidt, *Wired to be inspired*, in *Greater Good*, en ligne le 1er mars 2005.

J. Haidt et L. Keyes, *Flourishing : positive psychology and the life well-lived*, in *American Psychological Association*, 2003.

Pourquoi les hommes sont-ils devenus moraux ?

Pour survivre, l'homme est le seul « animal social » à coopérer autant avec des personnes n'appartenant pas à sa famille. Est-ce la cause de son sens moral ?

Stéphane Debove
est doctorant à l'Institut de biologie de l'École normale supérieure, à Paris.

« Les héros morts ne font pas d'enfants. » Cette citation du biologiste américain Edward Osborne Wilson résume à elle seule la problématique de l'existence de la morale – l'ensemble des règles qui guident la conduite… Se jeter à l'eau pour tenter de sauver quelqu'un en détresse, aider les plus démunis, ne pas tricher sur ses impôts ou respecter ses promesses et engagements sont autant d'exemples de comportements moraux qui « coûtent » à celui qui les présente, c'est-à-dire qui diminuent ses chances de survie ou de reproduction.

Ces comportements moraux « coûteux » intriguent : les théories de l'évolution prévoient que sont sélectionnés les individus dont les actes apportent un avantage en termes de survie ou de reproduction. Or, par définition, ce n'est pas le cas d'un comportement coûteux. De fait, pourquoi la morale existe-t-elle ? Pourquoi le monde n'est-il pas entièrement composé d'individus immoraux, *a priori* mieux adaptés pour survivre ?

Depuis quelques années, nous comprenons mieux les origines évolutionnistes de la morale grâce aux apports de disciplines variées telles la primatologie, la psychologie, l'anthropologie et la biologie de l'évolution. Mais nous n'avons toujours pas de réponse définitive à ces questions. Nous verrons ici quelles pistes de recherche sont aujourd'hui explorées pour expliquer l'existence de la morale. Ce qui soulèvera une autre question : ces comportements moraux sont-ils spécifiques de l'homme ?

Moralité ou survie ?

Examinons d'abord comment est apparue la morale, coûteuse en termes de survie. La biologie de l'évolution propose plusieurs hypothèses à ce paradoxe, qui reposent toutes sur une idée simple : les actes moraux ne sont coûteux qu'en apparence et procurent en fait des bénéfices cachés. Donc, si les bénéfices dépassent les coûts, le paradoxe disparaît. Mais dire cela ne fait que déplacer le problème : reste à déterminer quels bénéfices apportent les comportements moraux, c'est-à-dire quels sont leurs avantages en termes de survie. C'est sur ce point que se cristallisent les divergences entre scientifiques.

D'abord, la morale bénéficie aux individus les plus proches génétiquement : les

membres d'une même famille. En effet, quand on calcule les coûts et les bénéfices d'un comportement, on se réfère toujours aux gènes et à leur transmission. Ainsi, si nous agissons de façon morale envers nos proches, cela nous coûte, mais notre famille en tire des avantages. Or, comme nous partageons certains gènes avec nos proches, ces comportements moraux seraient des « moyens » de favoriser la propagation de nos gènes dans d'autres organismes que le nôtre (ceux des membres de notre famille).

Ce mécanisme, nommé « sélection de parentèle », est privilégié par les biologistes de l'évolution pour expliquer les comportements altruistes chez un nombre important d'espèces (par exemple les fourmis ou les abeilles). Néanmoins, il semble moins adapté aux comportements moraux des êtres humains : bien que cela n'ait pas toujours été le cas dans l'histoire, ni même aujourd'hui dans les sociétés totalitaires, le népotisme, qui consiste à favoriser l'ascension sociale de ses proches au détriment d'autres individus, est considéré comme immoral.

Une deuxième explication évolutionniste suggère que les coûts des comportements moraux seraient compensés par des bénéfices liés à la compétition entre groupes. Au cours de l'évolution, différents groupes d'êtres humains ont adopté diverses façons de coopérer, qui pourraient se transmettre *via* la culture. Mais les groupes ayant opté pour les normes les plus morales et les plus altruistes étaient plus coopératifs et donc plus compétitifs que les autres, de sorte qu'ils se seraient maintenus plus longtemps. À long terme, seuls ces groupes formés d'individus moraux auraient survécu, ce qui expliquerait la prévalence de la morale aujourd'hui.

Néanmoins, ces théories évolutionnistes impliquent des conditions qui sont loin de prévaloir dans les groupes humains : la majorité des individus immoraux dans un groupe devraient être punis, l'imitation culturelle devrait être parfaitement efficace, la compétition entre groupes devrait être forte… En outre, si la morale ne bénéficiait qu'au groupe, les individus auraient une morale utilitariste, qui favorise le bien-être du groupe et non celui de chacun. Pousser une personne sous un train pour en sauver cinq est par exemple un comportement

© maxicam / Shutterstock.com

1. La morale repose notamment sur le fait qu'il est vital de coopérer dans un groupe.

En bref

- La morale guide le comportement de l'homme et définit, par exemple, ce qui est juste ou injuste.
- Plusieurs hypothèses évolutionnistes tentent d'expliquer pourquoi l'homme est le seul être vivant doté d'un sens moral aussi élaboré. Certaines mettent en avant la coopération entre individus, nécessaire à la survie.
- Le sens moral de l'homme présente des spécificités qui semblent absentes chez l'animal. Par exemple, l'être humain serait le seul à condamner l'exploitation des faibles par les forts.

utilitariste, car il optimise le nombre de vies sauvées… Or des expériences de psychologie montrent que la majorité des individus trouve cet acte immoral ! Les théories évolutionnistes de la morale utilisant les bénéfices pour le groupe ne permettent donc pas d'expliquer la logique souvent non utilitariste de la morale humaine.

D'après une troisième explication, les coûts des comportements moraux seraient compensés par des bénéfices dits sociaux. Une analogie avec le sens du goût permet de le comprendre. Cette caractéristique sensorielle indique comment la sélection naturelle a façonné notre comportement alimentaire : nous préférons les aliments gras et sucrés (riches en calories) et rejetons les aliments amers (souvent associés à des toxines). Ces préférences ont été sélectionnées au cours de l'évolution, car elles nous permettent de manger davantage d'aliments qui améliorent nos chances de survie et de reproduction, tout en évitant les substances dangereuses. Et ce, sans avoir besoin d'en connaître la valeur calorique ou la composition chimique.

De même, le sens moral permettrait de savoir « comment se comporter avec les autres ». En effet, l'homme est un animal social unique qui obtient la majorité de ses ressources par la coopération : chasser, construire des habitations, se protéger des prédateurs, élever ses enfants, tout ou presque est affaire de coopération. Il est donc primordial pour l'homme d'être choisi par d'autres comme partenaire. Ce qui soulève une question : comment être sélectionné par autrui, en particulier dans une espèce où la réputation a une si grande importance ? C'est la morale qui nous permettrait d'adopter les comportements améliorant notre réputation. Au contraire, au cours de l'évolution, les individus amoraux auraient été moins souvent choisis comme partenaires, auraient eu moins d'opportunités de coopération, et donc auraient eu plus de difficultés à survivre et à se reproduire. Ainsi, s'il est possible de décrire le sens du goût comme un outil de navigation dans un monde alimentaire parfois dangereux, le sens moral serait un outil de navigation dans un monde social sélectif.

© Photobank gallery / Shutterstock.com

2. Se jeter à l'eau pour sauver un individu est un comportement coûteux (en termes de survie), mais moral, voire héroïque. Il est difficile de comprendre comment il est apparu.

Les avantages sociaux de la moralité

Chercher quels bénéfices peuvent apporter les comportements moraux ne doit néanmoins pas laisser penser que l'homme ne serait moral que dans les situations qui lui profitent. Reprenons l'exemple du goût. Imaginez que l'on vous pose la question : « Pourquoi presque tous les mammifères préfèrent les aliments sucrés ? » Vous pourriez répondre de deux façons. Premièrement : « Parce qu'ils aiment ça. » C'est l'explication psychologique, qui montre comment réagit le cerveau d'un mammifère quand il mange un aliment sucré. Mais vous pourriez aussi répondre : « Parce que les aliments sucrés contiennent plus de calories et qu'une préférence pour ces aliments est bénéfique pour la survie. » Cette explication est aussi valable du point de vue évolutionniste, qui détermine pourquoi certains comportements ont été sélectionnés au cours de l'évolution.

Cette distinction entre les arguments psychologique et évolutionniste existe également dans le cas de la morale. « Pourquoi les humains sont-ils moraux ? » On peut répondre « parce que cela leur procure des bénéfices en termes de réputation », ce qui est une explication évolutionniste. Mais cela ne signifie pas que l'homme est moral uniquement pour améliorer sa réputation. Comme nous n'avons pas besoin de supposer que les mammifères mangent des aliments sucrés car ils connaissent leur teneur en calories, nous n'avons pas besoin de postuler que les hommes se comportent

de façon morale car ils savent que cela améliore leur réputation. Admettre que les êtres humains sont moraux parce que cela leur apporte des bénéfices sociaux (du point de vue évolutionniste) est compatible avec l'idée d'une morale désintéressée sur le plan de la psychologie.

La morale est-elle propre à l'homme ?

Montrer que l'existence de la morale peut être expliquée par les théories de l'évolution est une chose, mais comprendre pourquoi elle n'est apparue que dans l'espèce humaine en est une autre. Voyons d'abord pourquoi la morale semble être spécifique de l'homme. Certains dauphins n'ont-ils pas sauvé des nageurs de la noyade ? Quelques lionnes n'ont-elles pas épargné des bébés antilope ? Si, effectivement. Mais il faut relativiser la fréquence de tels comportements : même s'ils sont marquants et médiatisés, ces actes d'entraide entre deux espèces seraient l'exception plutôt que la règle. Ces événements sont même si rares qu'il n'est pas nécessaire de postuler l'existence d'un sens moral pour les expliquer ; des arguments plus simples suffisent. Par exemple, s'il est bénéfique pour les dauphins de s'entraider quand ils sont en groupe, peu importe que cette aide soit apportée accidentellement à un membre d'une autre espèce. Ce comportement serait conservé parce qu'il reste avantageux – en moyenne – pour les dauphins.

En outre, le sens moral humain n'est pas uniquement caractérisé par l'entraide. Il engendre des actes plus précis : aider de préférence ceux qui possèdent le moins, partager selon la contribution et l'effort fournis, refuser l'exploitation des forts par les faibles sont autant de comportements moraux dont on ne trouve aucune trace – du moins jusqu'à présent – chez les autres animaux. En ce qui concerne le dernier point par exemple, la force physique serait encore le critère principal de partage dans le règne animal : les individus dominants obtiennent toujours plus (de nourriture, de territoires, de partenaires sexuels, etc.). Si de tels comportements sont parfois observés dans l'espèce humaine, ils sont généralement considérés comme contraires à la morale.

Les expériences les plus poussées recherchant des indices du sens moral dans d'autres espèces que celle de l'homme ont été effectuées chez les primates, pour le partage de nourriture. Ces études montrent que nous avons avec d'autres primates un certain nombre de traits communs, notamment ceux liés à la considération du bien-être d'autrui, telle l'empathie *(voir Une fraternité animale, page 25)*. Mais l'omniprésence et la précision des jugements moraux humains n'existent dans aucune autre espèce. Ce champ de recherche est encore récent ; des expériences futures montreront peut-être que certaines espèces sont plus proches de la morale humaine qu'on ne le croit. Néanmoins, en l'état actuel des connaissances, un consensus semble exister dans la communauté scientifique pour accorder à la morale humaine une

Les théories évolutionnistes

Plusieurs hypothèses évolutionnistes tentent d'expliquer pourquoi la morale est apparue seulement dans l'espèce humaine. Mais elles n'apportent pas de réponse définitive.

L'instinct de parenté
En aidant une personne de notre famille, nous favoriserions la transmission de nos gènes – ceux que nous partageons avec nos proches.

Les bénéfices pour le groupe
En coopérant davantage avec les autres, nous serions plus performants que les autres groupes et aurions plus de chances de survivre.

Les bénéfices sociaux
En nous comportant bien avec autrui, nous aurions meilleure réputation et plus de chances de trouver des partenaires – et donc de survivre.

© hxdbzxy / Shutterstock.com

3. La coopération entre les hommes dans un groupe, pour effectuer une tâche, assurer leur survie, etc. aurait été un moteur de l'évolution de la morale.

place à part. Les animaux – notamment les primates – ne sont peut-être pas dépourvus de sens moral, mais le degré atteint par l'espèce humaine serait bien supérieur.

Ce qui nous conduit à notre dernière question : pourquoi la morale serait-elle apparue spécifiquement chez l'homme ? Reprenons les trois hypothèses évolutionnistes de la morale. Selon la première, la morale serait une extension de l'instinct de parenté (notre tendance à nous préoccuper du bien-être de nos proches). La morale serait alors spécifique de l'homme, car elle nécessite réflexion ou normes explicites pour se développer à partir de l'instinct de parenté. Certaines « facultés intellectuelles » propres à l'homme, selon l'expression de Darwin, ou un apport de la culture seraient donc nécessaires pour que puisse émerger la morale.

D'après la deuxième théorie, la morale serait née des bénéfices pour le groupe : les groupes d'êtres humains ayant le plus d'individus moraux auraient progressivement remplacé les autres. Les comportements moraux se transmettant par la culture dans un groupe, selon cette théorie, ce serait donc l'importance de la transmission culturelle humaine qui serait à l'origine de la morale.

Enfin, la troisième théorie suggère que la morale résulte des bénéfices qu'elle apporte en termes de réputation. Ainsi, c'est l'intensité particulière de la coopération humaine qui permet d'expliquer la spécificité. Nous l'avons dit, toutes les ressources de l'homme en milieu naturel sont obtenues *via* la coopération. Une telle importance de la coopération rend très utile l'évolution d'un sens moral permettant d'être choisi comme partenaire. Au contraire, dans d'autres espèces, la coopération est moins intense et le besoin d'être choisi comme partenaire serait moins vital.

Une évolution rassurante ?

Terminons cette revue des approches évolutionnistes de la morale en dissipant un malentendu fréquent : le fait que de telles recherches pourraient devenir dangereuses si elles utilisaient leurs résultats sur la morale « naturelle » pour valider certaines pratiques ou programmes politiques. Expliquer ce qui est et ce qui devrait être sont deux choses différentes, et les approches évolutionnistes du comportement humain ne permettent en aucun cas de justifier ou légitimer quelques actes isolés.

Au contraire, la plupart des hypothèses évolutionnistes de la morale portent un message d'espoir : il y a de bonnes raisons de penser que chez l'homme, au milieu de diverses motivations égoïstes parfois trop mises sur le devant de la scène, existent des dispositions naturelles à prendre en compte et respecter les intérêts d'autrui. ■

Bibliographie

N. Baumard, *Comment nous sommes devenus moraux. Une histoire naturelle du bien et du mal,* Odile Jacob, 2010.

Ch. Clavien, *Je t'aide... moi non plus,* Vuibert, 2010.

P. Richerson et R. Boyd, *Not by genes alone. How culture transformed human evolution,* University of Chicago Press, 2006.

R. Wright, *L'Animal moral,* Gallimard, 2005.

F. de Waal, *Le Bon Singe. Les bases naturelles de la morale,* Bayard, 1996.

ABONNEZ-VOUS À Cerveau & Psycho

et mettez-vous au diapason de votre cerveau !

Le magazine + le dossier thématique

Cerveau & Psycho

1 an - 10 n°s - 48 € seulement

au lieu de ~~69,50 €~~

BULLETIN D'ABONNEMENT

Cerveau & Psycho

à découper ou à photocopier et à retourner accompagné de votre règlement dans une enveloppe non affranchie à:
Groupe Pour la Science • Service Abonnements • Libre réponse 90382 • 75281 Paris cedex 06

❶ MA FORMULE

❑ **Oui, je m'abonne** à *Cerveau & Psycho* + *L'Essentiel Cerveau & Psycho* au prix de **48 €*** **pour 1 an**
(au lieu de ~~69,50 €~~, prix de vente au numéro).
Je reçois 6 numéros + 4 dossiers thématiques. Pour chacun, la version numérique est offerte sur **www.cerveauetpsycho.fr**
*Pour un abonnement à l'étranger, participation aux frais de port à ajouter: Europe 11,50 € – autres pays 23 €.

➜ Offre disponible en ligne sur **www.cerveauetpsycho.fr/cp/passionne**

❑ Je préfère m'abonner pendant 2 ans au prix de **91 €**** (au lieu de ~~139 €~~, prix de vente au numéro).
Je reçois 12 numéros + 8 dossiers thématiques. Pour chacun, la version numérique est offerte sur **www.cerveauetpsycho.fr**
**Pour un abonnement à l'étranger, participation aux frais de port à ajouter: Europe 23 € – autres pays 46€.

À noter : vos numéros seront expédiés au format classique (21 x 28 cm). Si vous souhaitez les recevoir au format pocket (16 x 23 cm) merci de cocher cette case ❑.

❷ MES COORDONNÉES :

Nom : _____

Prénom : _____

Adresse : _____

_____

CP : _____ Ville : _____

Pays : _____ Tél. : _____
Pour le suivi client (facultatif)

❸ MON MODE DE RÈGLEMENT :

❑ Par chèque à l'ordre de Cerveau & Psycho

❑ Par carte bancaire

Nom et Prénom du titulaire : _____

Numéro de la carte : _____

Date d'expiration _____

Signature obligatoire

Mon e-mail pour recevoir la newsletter Cerveau & Psycho et accéder aux contenus numériques offerts (à remplir en majuscule).

_____@_____

En application de l'article 27 de la loi du 6 janvier 1978, les informations ci-dessus sont indispensables au traitement de votre commande. Elles peuvent donner lieu à l'exercice du droit d'accès et de rectification auprès du groupe Pour la Science.
Par notre intermédiaire, vous pouvez être amené à recevoir des propositions d'organismes partenaires. En cas de refus de votre part, merci de cocher la case ci-contre ❑.

ESE18GF Offre réservée aux nouveaux abonnés valable jusqu'au 31.08.2014

L'empathie, ferment de la moralité

En éprouvant ce que ressent autrui, nous nous mettons à sa place et comprenons comment l'aider. La moralité empathique est un ciment social.

Martin L. Hoffman
est professeur de psychologie à l'Université de New York.

Au fil des années, les recherches sur la morale ont évolué. Au début des années 1900, on s'intéressait surtout aux traits de caractère et aux comportements : on cherchait, par exemple, ce que signifie dire la vérité et ne pas tricher. Dans les années 1950, on tenta de définir le jugement moral et la prise de décision. Puis au milieu des années 1960, l'intérêt s'est porté sur l'altruisme et la moralité prosociale : le meurtre d'une New Yorkaise, sous les yeux de 30 personnes qui avaient observé la scène de la fenêtre de leur appartement sans tenter d'intervenir, a bouleversé la communauté internationale. Aujourd'hui, la recherche sur la moralité s'intéresse à notre attitude vis-à-vis d'autrui (comment aider, ne pas nuire) ou à la notion de justice (par exemple l'équité dans la répartition des richesses).

La recherche qui a suivi le meurtre de New York a révélé que la présence de plusieurs personnes dilue les sentiments de responsabilité, chacun pensant que puisque personne ne fait rien, c'est qu'il n'y a pas d'urgence. Plusieurs équipes étudient la motivation et les émotions des témoins – l'empathie, la sympathie – et le sentiment de culpabilité. Depuis une quarantaine d'années, j'étudie ce que j'appelle la moralité empathique, c'est-à-dire la sympathie et le sentiment de culpabilité. Je commencerai par définir l'empathie, puis je décrirai brièvement les modes d'activation de l'empathie et les étapes développementales de la moralité empathique.

En bref

- On est empathique quand on ressent ce qu'éprouve autrui dans la situation donnée ou du moins ce que l'on croit qu'il éprouve.
- Plus une personne souffre, plus on a envie de lui porter secours. Cette réaction de détresse empathique serait inscrite dans les gènes et se développe progressivement, à mesure que l'enfant apprend à faire la différence entre soi et autrui.

Cinq modes d'activation empathique

L'empathie a été définie, d'une part, comme une conscience cognitive des états internes d'autrui (pensées, sentiments, intentions) et, d'autre part, comme la réponse affective aux autres. Qu'est-ce que l'empathie affective ? On est empathique quand on ressent ce que le modèle ressent, ou ce que l'on peut raisonnablement estimer qu'il ressent dans la situation donnée. Les émotions sont en général identiques, mais pas toujours : on peut ressentir une colère empathique en voyant quelqu'un qui est attaqué, même si la victime se sent triste, plutôt qu'en colère. Les individus peuvent éprouver par empathie n'importe quel sentiment, mais c'est la détresse empathique qui a la plus grande pertinence dans le cadre moral qui nous intéresse : on a

de l'empathie pour quelqu'un qui souffre, qui est en danger ou se trouve dans une situation de détresse (émotionnelle, économique).

Quand des badauds sont témoins de la détresse d'autrui, une question morale se pose : pourquoi lui viennent-ils (ou ne lui viennent-ils pas) en aide ? Différentes études ont montré sans ambiguïté que l'activation de la détresse empathique conduit les passants à porter secours, et plus la souffrance de la victime est grande, plus leur détresse empathique est marquée, et plus ils aident vite. Qui plus est, s'ils aident, l'intensité de leur détresse empathique diminue et ils se sentent mieux, tandis que ce n'est pas le cas s'ils n'aident pas ou si, malgré leurs efforts, la détresse de la victime n'est pas soulagée. Ainsi, l'aide fondée sur l'empathie a bien pour objectif de soulager la détresse de la victime, et non celle de celui qui lui vient en aide. La détresse empathique est donc réellement un ciment social, c'est pourquoi on parle de moralité empathique. Nous allons examiner comment elle est activée.

Si l'empathie est si répandue, c'est sans doute qu'elle est une réaction déterminée, et j'ai découvert cinq modes d'activation empathique. Trois sont préverbaux : le mimétisme, le conditionnement et l'association directe. Les deux autres sont l'association médiatisée par le langage et la prise de perspective.

Le mimétisme fut intuitivement compris par le philosophe d'origine écossaise Adam Smith il y a deux siècles et demi puisqu'il

1. La détresse empathique correspond au fait que l'on a envie d'aider quelqu'un qui souffre, qui est en danger ou se trouve dans une situation de détresse.

© Pressmaster / Shutterstock.com

écrivit : « La foule, lorsqu'elle regarde un funambule sur une corde souple, se tord, se contorsionne et équilibre son propre corps de la même manière qu'elle le voit faire. » Il a été défini plus précisément cent ans plus tard par le psychologue allemand Theodor Lipps comme une réaction innée, involontaire et isomorphe à l'expression des émotions d'autrui : l'observateur change automatiquement d'expression, de voix, de posture en synchronie avec le moindre changement dans l'expression faciale, vocale et posturale du modèle. Les activités musculaires impliquées dans les changements des expressions de l'observateur déclenchent chez lui des émotions conformes à celles du modèle. En d'autres termes, on observe l'expression de l'émotion d'autrui, on l'imite automatiquement, et le cerveau qui prend le contrôle nous fait ressentir ce que ressent autrui.

Le deuxième facteur est le conditionnement. Les jeunes enfants (mais cela est vrai pour n'importe qui) acquièrent des sentiments de détresse empathique lorsqu'ils observent quelqu'un en détresse tout en faisant eux-mêmes l'expérience de la détresse.

2. Les nouveau-nés imitent les émotions de leur mère ; on a constaté que leurs changements d'expression faciale sont synchrones avec ceux de leur mère.

Cet appariement de sa propre détresse avec les signes de la détresse d'autrui se manifeste, par exemple, dans les interactions d'une mère et de son enfant : quand une mère est anxieuse ou tendue, son corps se raidit et elle transmet sa détresse à l'enfant qu'elle tient dans ses bras. Les expressions de détresse faciales et verbales de la mère agissent comme des stimulus conditionnants : ils peuvent déclencher la détresse de l'enfant.

Le troisième facteur, l'association directe, ressemble au conditionnement, mais ne nécessite pas d'appariement initial entre la détresse d'autrui et sa propre détresse. Il suffit d'avoir ressenti des sentiments de détresse pour qu'ils soient réactivés dans des situations similaires par une expression faciale, une voix ou une posture. Un enfant voit un autre enfant se couper et pleure. La vue du sang, le son des pleurs ou tout autre indice provenant de la victime ou de l'environnement, rappellent à l'enfant ses propres expériences douloureuses et peuvent déclencher la détresse empathique. Quand des enfants sont séparés de leurs parents, même si la séparation est de courte durée, ou quand ils devinent que leurs parents ont des difficultés, ils éprouvent de l'empathie pour un ami qui vit des situations comparables.

L'enfant n'a pas conscience d'être empathique

Ainsi, dans ses modes préverbaux, l'empathie est passive et involontaire, et repose sur des indices superficiels. Elle requiert peu de traitement cognitif et ne nécessite notamment pas d'avoir conscience que la source de sa propre détresse est la souffrance d'autrui. Autrement dit, on éprouve de l'empathie sans savoir que c'est de l'empathie : les hommes sont construits de façon telle qu'ils éprouvent involontairement, mais avec force, les émotions d'autrui. Une forme primitive d'empathie existe même chez les nourrissons, ne suscitant que des émotions simples. Cette empathie diffère de l'empathie mature, qui nécessite d'avoir conscience que son sentiment de détresse est une réaction à la détresse d'autrui. C'est le développement du langage et de la cognition, sur lequel reposent les deux autres modes d'activation de l'empathie, qui permet cette évolution.

Ces deux autres modes sont l'association médiatisée par le langage et la prise de perspective. Dans le premier, la détresse de la victime est communiquée par le langage : par exemple, la personne concernée reçoit une lettre où est décrit ce qui est arrivé à la victime ou ce qu'elle a ressenti. Le message est alors le médiateur entre les sentiments de la victime et la réponse empathique de l'observateur. Celui qui l'a lu construit des représentations visuelles ou auditives des victimes (des visages tristes, des cris, etc.) et lui répond avec empathie par association directe. L'activation

à travers le langage prend plus de temps, requiert plus d'efforts mentaux et introduit une distance psychologique entre les observateurs et les victimes du fait des traitements sémantiques intermédiaires. Dans la plupart des situations où des témoins sont impliqués, ils voient la victime, entendent sa détresse et à ces stimulus s'ajoutent des indices visuels ou auditifs susceptibles de stimuler les modes d'activation préverbaux et le processus empathique. Dans d'autres cas, l'empathie de l'observateur peut être activée par des modes préverbaux relativement rapides, et affinée par le traitement sémantique.

Imaginer ce qu'il ressent

Abordons maintenant la prise de perspective. Se mettre à la place d'autrui et imaginer ce qu'il ressent nécessitent un niveau élevé de traitement cognitif. Ce n'est pas nouveau : il y a deux siècles et demi, Smith et le philosophe anglais David Hume l'avaient identifié. Selon D. Hume, comme tous les individus vivent des expériences similaires, quand on s'imagine dans la position d'autrui, on convertit sa situation en images mentales qui déclenchent les mêmes sentiments que ceux de l'autre. Smith alla encore plus loin : « Par l'imagination, nous nous plaçons dans la situation d'autrui, nous nous concevons comme subissant les mêmes tourments, nous entrons, pour ainsi dire, dans son corps, et devenons dans une certaine mesure la même personne que lui, et, par conséquent, nous nous faisons une certaine idée de ses sensations, voire ressentons quelque chose qui, bien qu'à un degré moindre, n'en est pas très éloigné. » Les travaux du milieu des années 1950 ont mis en évidence trois types de prise de perspective : un type dit centré sur soi, un dit centré sur autrui et un troisième dit combiné.

Dans le type de perspective centré sur soi, on imagine ce que l'on ressentirait dans la situation d'autrui, ce qui déclenche une réaction empathique, éventuellement renforcée par des associations avec des souvenirs personnels similaires. Le deuxième type est dit centré sur autrui : on imagine ce que ressent la victime, ce qui active la réponse empathique. Cette dernière peut être renforcée quand on fait attention aux expressions faciales de la victime, au ton de sa voix ou à sa posture, ce qui active des modes préverbaux. Plusieurs études ont montré que la centration sur soi déclenche une détresse empathique plus intense parce qu'elle évoque des événements de son propre passé où l'on a effectivement ressenti les émotions en question. Enfin, dans le type de prise de perspective dit combiné, les observateurs alternent entre centration sur soi et sur autrui, ou les vivent comme des processus parallèles. C'est la forme la plus puissante, avec à la fois l'intensité émotionnelle de la prise de perspective centrée sur soi et l'attention soutenue à la victime de la forme centrée sur autrui.

© Luca Serradura / Shutterstock.com

3. On éprouve de l'empathie peut-être de façon plus intense si la tristesse de la victime reflète une vie toujours malheureuse.

L'empathie est inscrite dans la nature humaine

En résumé, la détresse empathique est un motif prosocial fiable. Les modes préverbaux permettent l'activation empathique chez les nourrissons, mais continuent d'opérer au cours de l'enfance et apportent une dimension inconsciente importante chez l'adulte. Les modes cognitifs augmentent le champ de l'empathie pour inclure des types subtils de détresse et permettre l'empathie avec des victimes absentes. La multiplicité des modes permet de répondre avec empathie à tous les indices de détresse : les signes faciaux, vocaux ou posturaux traités par le mimétisme ; les indices de situation traités par le conditionnement et l'association ; lorsque les victimes expriment leur détresse verbalement ou par écrit, l'empathie peut être activée par les modes cognitifs. Cette combinaison de modes d'activation empathique ne se contente pas de permettre une réaction empathique instantanée, automatique, consciente ou non, mais

elle nous y contraint. Tout cela renforce l'idée que l'empathie s'est inscrite dans la nature humaine au cours de l'évolution. Par ailleurs, les jumeaux homozygotes (issus du même ovocyte fécondé) ont des mesures d'empathie beaucoup plus proches que les jumeaux dizygotes (issus de deux ovocytes) du même âge, ce qui suggère que l'empathie a une composante héréditaire.

Les adultes sont conscients de leurs sentiments empathiques : ils ressentent leur détresse, mais savent que c'est une réponse à la détresse d'autrui. Ils se rendent compte de ce qu'ils pourraient ressentir dans la situation de la victime et ils savent que le comportement et l'expression faciale de la victime ne reflètent pas nécessairement ce qu'elle ressent. Tout cela implique d'avoir le sens de soi-même et d'autrui qui sont des êtres distincts, ayant des états d'esprit, des identités, des conditions de vie indépendants – sens que les jeunes enfants n'ont pas. L'empathie se développe à mesure que les enfants apprennent à faire la différence entre soi et autrui. J'ai identifié six étapes.

La première est représentée par les pleurs empathiques à la détresse chez le nouveau-né. Quand un nourrisson entend un autre petit pleurer, il pleure instantanément. Ce n'est pas une simple imitation du son. Les pleurs sont intenses et identiques aux pleurs spontanés des nourrissons réellement en détresse. Le nouveau-né répond donc à un signal de détresse émis par autrui en se sentant en détresse lui-même. Le cri est un exemple précoce de détresse empathique sans que l'enfant ait conscience d'être empathique. Il commence à diminuer avec l'émergence de la conscience de soi et des autres comme des êtres distincts vers l'âge de six mois, quand les bébés ne pleurent qu'en réponse à des pleurs prolongés.

La détresse empathique égocentrique

La deuxième étape est la détresse empathique « égocentrique ». Vers l'âge de 11 à 12 mois, les bébés pleurent toujours quand un autre pleure, mais en plus ils gémissent et regardent la victime en silence. Certains sont plus actifs, mais leurs actions semblent destinées à diminuer leur propre détresse. Par exemple, un bébé de un an qui a vu un autre petit tomber et pleurer le regarde fixement, commence à pleurer, puis met son pouce dans sa bouche et cache sa tête dans

Le développement de la moralité empathique

La morale empathique se développe en six stades. Les pleurs empathiques des nouveau-nés représentent le premier stade : un nouveau-né pleure dès qu'il en entend un autre pleurer. La deuxième étape est la détresse empathique égocentrique. Les signaux de détresse émis par autrui déclenchent sa propre détresse. L'étape suivante correspond à la détresse empathique quasi égocentrique. L'enfant sait que l'autre est physiquement distinct et que c'est bien lui qui est en détresse : il tente de le réconforter par des caresses ou des câlins. Puis vient l'étape de l'empathie véridique pour la détresse d'autrui. L'enfant peut se mettre à la place de l'autre et comprendre que c'est seulement son propre ours en peluche qui calmera le petit qui pleure *(voir l'illustration)*. L'étape suivante est celle de la détresse empathique au-delà de la situation. Quand on observe quelqu'un dont la vie paraît sans cesse triste, on éprouve davantage de détresse empathique que s'il s'agit d'un épisode triste dans une vie heureuse. Enfin, la dernière étape du développement de la moralité empathique est l'empathie pour des personnes ou un groupe en détresse, qui nous pousse à faire des dons.

les jambes de sa mère, comme il le ferait si c'était lui qui était tombé. Je pense que, comme la plupart des enfants âgés de un an, il a vaguement conscience du fait que les autres sont distincts de lui, mais n'a pas encore une conscience claire de la différence entre ce qui arrive aux autres et ce qui lui arrive à lui. Les signaux de détresse émis par les autres déclenchent une détresse empathique globale, une fusion d'émotions déplaisantes. N'étant pas certain de la source de la détresse, le bébé se comporte comme si ce qui arrivait aux autres lui arrivait à lui et cherche à se consoler. J'appelle cela la détresse empathique égocentrique parce qu'elle est à la fois égocentrique (une intention de réduire sa propre détresse) et prosociale, c'est-à-dire dépendant de la détresse d'autrui, ce qui la rend morale.

La troisième étape est la détresse empathique quasi égocentrique. Vers 14-15 mois, les pleurs empathiques des enfants, leurs gémissements et l'observation de la victime deviennent plus rares, et les enfants commencent à essayer d'aider les victimes. Les premières tentatives timides (caresser, toucher) cèdent bientôt la place à des interventions positives plus différenciées (embrasser, rassurer, appeler un autre à l'aide). Bien qu'encore limité dans les modes d'activation empathique préverbaux, l'enfant sait que les autres sont physiquement distincts de lui et il ne fait plus de confusion entre sa détresse empathique et leur détresse réelle : les actions sont clairement destinées à aider l'autre.

Quand l'enfant comprend que l'autre n'est pas soi

Mais ces actions révèlent aussi une limitation cognitive importante : les enfants ne comprennent pas encore que les autres n'ont pas les mêmes états mentaux qu'eux, et ils supposent que les autres veulent la même chose qu'eux. Donc bien qu'ils sachent que l'autre est en détresse, ils sont encore suffisamment égocentriques pour utiliser des stratégies de soutien qu'eux-mêmes trouvent réconfortantes. Un petit garçon de 14 mois répond à un ami en pleurs par un regard triste, lui prend gentiment la main et l'amène vers sa propre mère, bien que la mère de son ami soit présente. L'hypothèse que ce qui m'aide aidera les autres est souvent correcte, et les adultes la font aussi, mais ne s'y limitent pas.

© Sadik Gulec / Shutterstock.com

4. L'empathie pour un groupe en détresse, ici des enfants qui ont faim, est la dernière étape du développement de la détresse empathique. C'est une des raisons qui pousse un individu à se faire l'avocat d'un système de partage des aides.

La quatrième étape est celle de l'empathie véridique pour la détresse d'autrui. De réels progrès ont lieu à la fin de la deuxième année et se poursuivent au cours de la troisième. Les enfants se reconnaissent dans un miroir, ce qui montre qu'ils ont acquis le sens de leur corps comme entité physique existant en dehors de leur moi subjectif. Peu après commence la prise de conscience que les autres ont des états mentaux (des pensées, des sentiments, des désirs), puis, un peu plus tard, que ces états sont indépendants des leurs. Cette conscience permet aux enfants de ressentir une empathie correspondant mieux aux affects d'autrui dans différentes situations, ce qui rend plus efficaces leurs efforts pour aider *(voir l'encadré page ci-contre)*.

L'empathie véridique a déjà les caractéristiques de l'empathie mature. Avec une meilleure compréhension des causes, des conséquences et des corrélats des émotions, les enfants peuvent éprouver de l'empathie non seulement pour de simples sentiments de détresse, mais aussi avec des formes de plus en plus complexes. Par exemple, les enfants peuvent être déçus par leur réalisation et découvrent les sentiments ambivalents.

La cinquième étape est la détresse empathique au-delà de la situation. Vers l'âge de neuf ou dix ans, les enfants, du fait de l'émergence des conceptions de soi et d'autrui comme des personnes continues dont les histoires et les identités diffèrent, prennent conscience que d'autres peuvent ressentir de la joie, de la colère, de la tristesse, de la peur, et une faible estime de soi non seulement dans la situation immédiate, mais aussi

dans le contexte d'une expérience de vie plus large. En conséquence, à partir de cet âge-là et jusqu'à la fin de la vie, bien que l'on continue à ressentir de la détresse empathique en réponse à la douleur d'autrui ou à une situation difficile, on peut aussi répondre par la détresse empathique à ce que l'on imagine être la vie triste ou heureuse d'autrui.

Cette représentation de la vie de l'autre – son niveau quotidien de joie, de détresse, de perspectives, etc. – peut être en deçà de ce que l'on considère comme un bien-être minimal. On peut alors répondre par une détresse empathique différente de celle que déclenche la détresse circonstancielle. Quelles en sont les conséquences ? Elles diffèrent selon que les deux sources d'empathie sont en accord ou en opposition : par exemple, la détresse empathique d'un observateur est plus intense si la tristesse de la victime reflète une vie toujours triste que si elle n'est due qu'à un événement particulier dans une vie heureuse.

Enfin, la sixième étape du développement de la moralité empathique est l'empathie pour un groupe en détresse. Avec la poursuite du développement cognitif, notamment avec l'acquisition de la capacité à former des concepts sociaux et à classer les individus en groupes, les enfants comprennent non seulement les difficultés d'un individu, mais aussi celles d'un groupe ou d'une classe de personnes, par exemple économiquement défavorisées, socialement exclues, victimes de guerre, de tremblements de terre et d'inondations ou de personnes ayant des retards mentaux. Cette combinaison de la détresse empathique et de la représentation mentale de la situation critique d'un groupe serait la forme la plus évoluée de la détresse empathique. Un groupe particulièrement intéressant, du fait de la convergence de l'empathie et de l'aspiration à la justice, est celui des personnes économiquement défavorisées. Ressentir de l'empathie pour ce groupe serait une raison fondamentale pour se faire l'avocat d'un système de distribution des ressources, même si cela devait nous coûter (des impôts plus élevés).

La façon d'élever les enfants peut contribuer à la moralité empathique. Un parent est celui qui donne la nourriture, c'est un modèle et c'est le garant de la discipline. Chacune de ces trois facettes peut contribuer à l'empathie des enfants et au comportement prosocial. La discipline qui stimule l'empathie, l'aide, le sentiment de culpabilité lorsqu'on a fait du mal à autrui et la réceptivité aux demandes des pairs est un type de raisonnement nommé induction.

L'induction oriente l'attention des enfants vers la détresse d'autrui et est susceptible de déclencher les modes d'activation de l'empathie. Elle souligne aussi le rôle de l'enfant dans le déclenchement de la détresse d'autrui, ce qui peut amener à un sentiment de culpabilité fondé sur l'empathie. La discipline par la force physique, les menaces ou les ordres ne déclenche qu'une empathie, une aide et une culpabilité faibles, bien qu'elle soit parfois nécessaire pour obtenir des enfants qu'ils prêtent attention à un message d'induction.

Un parent est celui qui donne la nourriture, c'est un modèle et c'est le garant de la discipline. Chacune de ces trois facettes peut contribuer à l'empathie.

Le rôle de l'éducation

Le comportement des parents en dehors des moments de discipline peut fournir des modèles prosociaux qui renforcent l'inclination empathique des enfants et légitime les comportements d'assistance ; ils peuvent, par exemple, exprimer de la compassion envers les sans-abris, relier les émotions de victimes vues à la télé au vécu de l'enfant, souligner des réponses émotionnelles universelles, telles la tristesse ou la douleur liée à la séparation ou à la perte d'un être cher.

Les psychologues cognitivistes du développement pensent aujourd'hui que les enfants découvrent les normes morales au cours de leurs interactions sociales (disputes, discussions, négociations). Ces conflits entre pairs obligent les enfants à adopter différents points de vue et à coordonner leurs besoins et leurs droits avec ceux des autres. Je pense que ces processus d'interaction des pairs peuvent ajouter la touche finale aux modèles prosociaux inductifs et nourriciers, notamment ceux qu'inculquent les parents. Tout le monde n'est pas capable de vivre selon les principes de la moralité empathique, mais une grande proportion d'individus respectant cette moralité semble indispensable pour que la société civile perdure. ■

Bibliographie

R. Patrick et J. Gibbs, *Parental expression of disappointment : should it be a factor in Hoffman's model of parental discipline ?*, in *J. Genet. Psychol.*, vol. 168, pp. 131-145, 2007.

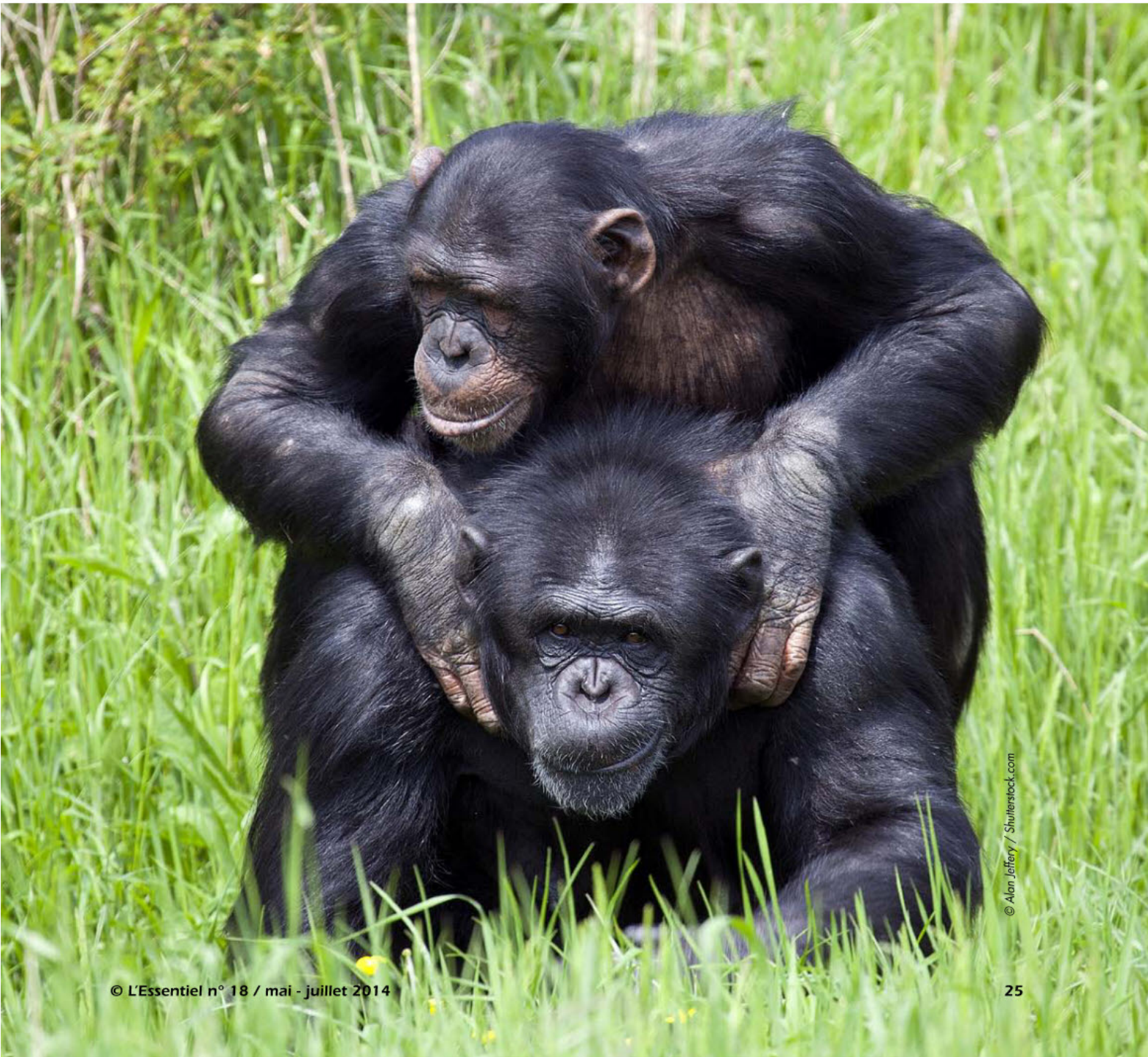
M. L. Hoffman, *How automatic and representational is empathy and why ?*, in *Brain and Behavioral Sciences*, vol. 25, pp. 38-39, 2001.

M. L. Hoffman, *Empathy and moral development : Implications for caring and justice*, Cambridge University Press, 2000.

Une fraternité animale

Chimpanzés fraternels, souris compatissantes ou rats « empathiques » : l'homme n'a pas le monopole du cœur.

Frans de Waal
dirige le Centre des liens du vivant de l'Université Emory, à Atlanta, aux États-Unis.



© Alan Jeffery / Shutterstock.com

En bref

- De nombreuses études scientifiques montrent que l'empathie – la capacité de ressentir les émotions d'autrui – existe chez plusieurs espèces animales, les mammifères notamment.
- Des souris, par exemple, ont des réactions à la douleur plus importantes si elles ont vu d'autres souris souffrir du même mal.
- Certains neurones « miroirs » seraient activés chez une souris qui en voit une autre souffrir. Ils amplifieraient sa réaction à la douleur.

Il ne reste plus grand monde (peut-être quelques biologistes comportementalistes d'arrière-garde) pour soutenir qu'un chien n'est pas perméable aux émotions de son maître. Qu'en est-il des autres animaux? Sont-ils capables d'empathie, cette capacité de ressentir les émotions d'autrui? Il existe toujours une vieille tendance humaine à se réserver le monopole de l'empathie. Mais même cette croyance s'estompe. Les recherches scientifiques sont de plus en plus nombreuses à montrer non seulement l'existence de l'empathie chez d'autres animaux, mais également des nuances selon les espèces. On apprend par la même occasion comment l'être humain a acquis sa propre capacité à prendre soin des autres!

Émotions et empathie animales

Si l'on s'intéresse tant aujourd'hui à l'empathie des animaux, il a fallu attendre un demi-siècle depuis la publication de l'article – alors un brin provocateur – du psychologue Russell Church, en 1959, intitulé *Les réactions émotionnelles des rats à la douleur des autres*. Les expériences de R. Church étaient simples: il entraînait des rats à obtenir de la nourriture en appuyant sur un levier. Au milieu de l'entraînement, il montrait au rat un de ses congénères qui, dans une cage voisine, recevait un choc électrique après avoir appuyé sur un levier similaire… Le premier rat arrêtait tout net de toucher au levier.

Szasz-fabian Jozsef / Shutterstock

Les rats qui arrêtaient d'appuyer sur le levier s'inquiétaient-ils pour leur compagnon ou avaient-ils peur que quelque chose de désagréable ne leur arrive à eux aussi? Dans les années 1960, les activités de recherche de ce type foisonnèrent. Elles se concentraient sur des concepts tels que « l'empathie », « la sympathie » ou « l'altruisme » chez les animaux. Les guillemets sont là uniquement comme remparts contre le scepticisme et les railleries des collègues: l'ambiance de l'époque était alors au béhaviorisme, un courant de pensée qui niait l'existence même de l'émotion chez l'animal. À cela s'ajoutaient les discours habituels sur le caractère impitoyable de la sélection naturelle: dès lors, il était hors de question de postuler que les animaux sont doués de sentiments.

L'étude de la morale

Mais au même moment, l'empathie humaine devient un thème de recherche à part entière. Des études sur l'empathie chez l'enfant sont réalisées dans les années 1970, avant celles sur l'adulte dans les années 1980. Une décennie plus tard, les neuroscientifiques commencent à étudier les réactions du cerveau humain dans des scanners, chez des personnes observant d'autres individus exprimer la douleur, la détresse ou le dégoût. Aujourd'hui, il n'est pas une semaine sans qu'un nouvel article ne paraisse sur ce sujet. Finalement, à la différence d'autres secteurs de recherche, ce sont les études sur l'animal qui ont pris du retard… Heureusement, ce retard se comble. Plus de 50 ans après les travaux de R. Church, l'origine évolutive de l'empathie est devenue un sujet d'actualité, ce qui pose la question de son existence chez les animaux.

Avec la psychologue Stephanie Preston, de l'Université du Michigan à Ann Arbor, j'ai défendu l'idée d'un mécanisme neuronal fondamental, sous-jacent aux différents types d'empathie chez l'être humain. Ce mécanisme serait d'abord apparu chez l'animal, avant de se perfectionner chez l'homme.

Selon ce mécanisme, le fait de voir autrui placé dans une certaine situation (par exemple, une situation de souffrance) réactiverait les représentations neuronales des situations analogues que l'on a vécues. Cette activité cérébrale susciterait à son tour un état corporel similaire à celui de la personne observée. C'est ainsi que le spectacle de la douleur d'autrui suffirait à nous faire partager sa souffrance. Une telle capacité d'empathie se manifeste très tôt, vraisemblablement dès

le premier jour de vie. On l'observe dans une maternité : tous les nouveau-nés se mettent à pleurer dès que l'un d'eux commence.

Chez les animaux aussi, les petits sont très sensibles aux cris de détresse des autres petits. J'ai été le témoin d'une étonnante propagation de la détresse chez de jeunes singes rhésus. Un jour, un bébé singe qui avait été mordu cria si fort qu'il fut aussitôt entouré d'une multitude d'autres bébés. J'en ai compté huit qui grimpaient sur la victime, se poussant, se tirant et se bousculant. Il s'agissait manifestement d'une réaction instinctive, comme si les autres bébés avaient été aussi désespérés que la victime et avaient cherché à se réconforter.

En 2007, une étude plus rigoureuse de l'empathie animale a été publiée par la psychologue Dale Langford et ses collègues, de l'Université McGill au Canada, sous le titre de *La modulation sociale de la douleur, indication de l'empathie chez les souris*. Notons que le terme empathie n'est plus écrit entre guillemets ! C'est probablement le signe qu'un consensus s'est installé sur le fait que les liens émotionnels entre individus ont probablement la même origine biologique chez les êtres humains et chez les animaux.

À l'origine de son étude, D. Langford avait découvert que, lorsqu'elle administrait de légers chocs électriques à des souris provenant de la même cage, la réaction des souris dépendait de l'ordre dans lequel elles avaient été stimulées. Notamment, la première souris manifestait toujours moins de signes de douleur que la dernière. Comme si la dernière souris avait été sensibilisée à la douleur par la vue de la souffrance des autres…

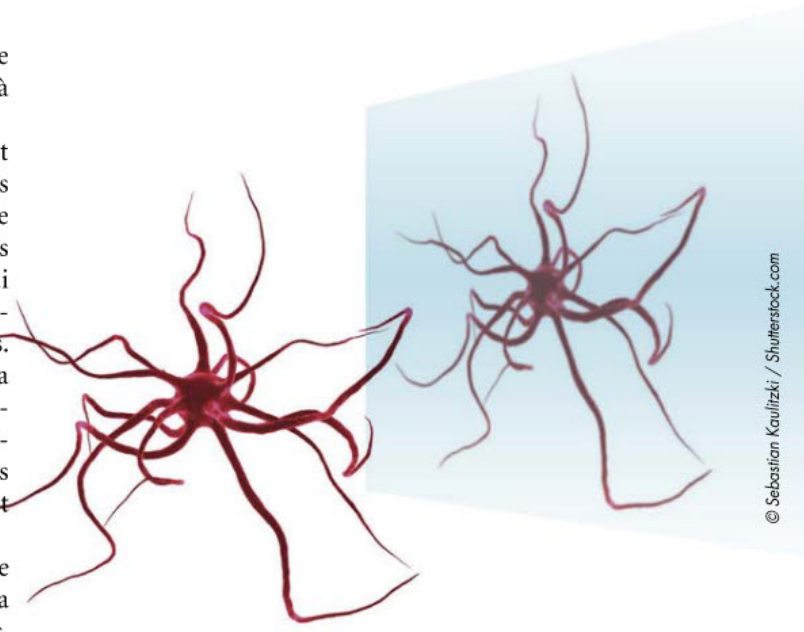
L'animal se sensibilise à la douleur

Pour le confirmer, D. Langford et ses collègues ont conçu une expérience où des couples de souris subissaient ce que l'on nomme un « test de torsion ». Deux souris sont placées dans deux tubes de plexiglas transparents, à travers lesquels elles peuvent s'apercevoir. L'une d'elles – ou les deux – reçoit une injection d'acide acétique dilué, qui provoque une légère douleur d'estomac. Les souris répondent à ce désagrément par des mouvements d'étirement caractéristiques. Les expérimentateurs se sont aperçus qu'une souris ayant reçu une injection d'acide se tord davantage si sa voisine présente le même comportement. Mais ils ont aussi constaté que ce mimétisme ne s'observe qu'entre souris ayant vécu ensemble, dans la même cage, et donc se connaissant.

Enfin, les souris mâles – mais pas les femelles – sont sujettes à un autre phénomène intéressant : quand elles voient souffrir un mâle étranger, elles deviennent moins sensibles à la douleur, ce qui représente une réaction « contre-empathique », que l'on pourrait qualifier de réaction d'antipathie.

Pareille observation rappelle une étude réalisée en 2006 par la psychologue Tania Singer, de l'Institut Max Planck de Leipzig. Cette dernière a découvert que la vue de la souffrance d'autrui active, chez l'homme comme chez la femme, les régions cérébrales de la douleur, à condition que les spectateurs aient préalablement coopéré avec la victime. Toutefois, si un homme a eu le sentiment d'être traité injustement par un autre homme au cours d'un échange précédent, ce sont les centres du plaisir qui sont activés à la vue de la douleur de l'autre. Cette antipathie des mâles envers leurs rivaux pourrait être monnaie courante chez les mammifères.

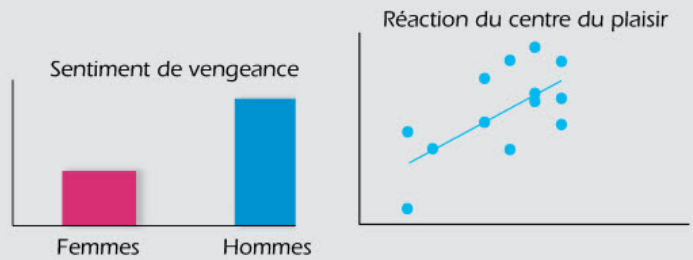
Comme dans tout travail scientifique, un observateur critique peut détecter des failles. En l'occurrence, on pourrait objecter que, dans les expériences de D. Langford, les souris imitent simplement les comportements de leurs congénères, sans souffrir réellement : pour contrer cette objection, D. Langford a exposé des couples de souris à deux causes de douleur, à savoir l'acide


© Sebastian Kaulitzki / Shutterstock.com

Le cerveau suscite l'empathie probablement grâce aux neurones miroirs, cellules nerveuses qui sont activées quand un individu en observe un autre en train de réaliser une tâche ou d'exprimer une émotion telle que la souffrance.

La vengeance : un sentiment davantage masculin

Dans une étude, dont les résultats sont résumés ici, des hommes et des femmes devaient coopérer dans la première phase de l'expérience, puis ils voyaient leur partenaire souffrir dans la seconde partie. Deux situations se présentaient dans la première phase : soit les partenaires étaient réellement coopératifs, soit ils ne l'étaient pas ou se montraient injustes. On a évalué le sentiment de vengeance vis-à-vis de ces derniers. Chez les hommes, les centres du plaisir du noyau accumbens *(points bleus sur la figure de droite)* s'activaient si le partenaire s'était montré injuste au cours de la première phase de l'expérience, indiquant un sentiment de vengeance. Ce sentiment était moins marqué chez les femmes *(figure de gauche)*.



acétique comme précédemment et une source de chaleur. Elle a ainsi constaté que les souris observant une partenaire de la même cage souffrant de maux d'estomac fuyaient plus rapidement la source de chaleur. La réaction de la souris ne peut être attribuée à une simple imitation : il y a bien sensibilisation à la douleur, indépendamment de sa cause et du comportement nécessaire pour s'y soustraire. Bien qu'il ne prouve pas que les souris ressentent des émotions réelles (et qu'elles n'agissent pas par contagion ou imitation), ce travail montre que leur propre expérience est plus intense.

Des neurones spécifiques ?

Comment le cerveau produit-il l'empathie ? Ce phénomène met probablement en jeu les neurones miroirs, découverts il y a plus de 15 ans par Giacomo Rizzolatti et ses collègues de l'Université de Parme, en Italie. En 1996, G. Rizzolatti a montré que des neurones prémoteurs du cortex préfrontal d'un singe – neurones qui s'activent généralement quand le singe prépare un mouvement, tel que tendre le bras pour attraper un fruit – s'activent de façon semblable quand le singe se contente de regarder un être humain en train d'effectuer ce geste.

D'autres études suggèrent qu'une certaine proportion des neurones corticaux de nombreuses régions du cerveau pourrait fonctionner de la même façon que les neurones miroirs. C'est le cas notamment de certains neurones de l'insula et du cortex cingulaire antérieur, qui émettent des décharges électriques liées à la composante affective de la douleur. Dès lors, on comprend mieux le fait que les comportements suscités par la douleur (l'agitation, la fuite, etc.) se produisent simultanément lorsque deux compagnons de cage peuvent se voir souffrir. Si les neurones miroirs sont les supports de l'empathie à la douleur, alors la vision d'une souris souffrante provoque une décharge miroir chez sa compagne de cage. Quand cette décharge miroir s'ajoute à l'activation liée à l'expérience directe de la douleur, l'insula et le cortex cingulaire antérieur pourraient atteindre un seuil perceptif suscitant un affect négatif de type douloureux, même en l'absence d'une stimulation douloureuse réelle. Les neurones miroirs sous-tendraient alors un mécanisme de synchronisation comportementale chez des animaux d'une même espèce et d'un même groupe.

Ces résultats justifient l'utilisation du terme empathie en dehors du genre humain, au moins dans certains cas. Les psychologues et les biologistes sont d'ailleurs partagés : pour les psychologues, l'empathie est avant tout un processus qui consiste à se mettre mentalement à la place d'autrui, à imaginer sa situation. Il s'agit d'un phénomène cognitif élaboré, peut-être même lié au langage. Mais il ne suffit pas d'imaginer la situation d'un autre pour éprouver de l'empathie. Un tel acte d'imagination peut être totalement froid et dénué de sentiment ou d'émotion. Or l'empathie exige un engagement émotionnel.

Quand nous réagissons à la vue de quelqu'un exprimant une émotion et que nous arrivons à comprendre sa situation, cela suppose d'importantes ressources cognitives. Mais la connexion émotionnelle est première ; la compréhension et l'imagination viennent ensuite. Les expériences réalisées chez la souris suggèrent que la composante émotionnelle de ce processus était déjà à l'œuvre chez nos ancêtres mammifères les plus anciens, et c'est pourquoi elle est si profondément ancrée en nous. ■

Bibliographie

Z. Clay et F. de Waal, *Development of socio-emotional competence in bonobos*, in *PNAS*, vol. 110, pp. 18121-18126, 2013.

F. de Waal, *L'âge de l'empathie, Leçons de nature pour une société plus apaisée*, Éditions Les Liens qui libèrent, 2010.

F. de Waal, *Le singe en nous*, Fayard, 2006.

T. Singer et al., *Empathetic neural responses are modulated by the perceived fairness of others*, in *Nature*, vol. 439, pp. 466-469, 2006.

F. de Waal et F. Lanting, *Bonobos : Le bonheur d'être singe*, Fayard, 2006.

L'altruisme est-il de l'égoïsme caché ?

Contrairement à ce que certains soutiennent, il existe des comportements purement altruistes, indépendants de toutes pensées égoïstes.

© Historical Picture Archive / Corbis

Jacques Lecomte,
docteur en psychologie, est Président d'honneur de l'Association française et francophone de psychologie positive.

1. La générosité du bon Samaritain est-elle désintéressée ? Probablement. Son objectif est d'aider celui qui en a besoin sans en tirer un quelconque avantage.

En bref

- Selon la théorie de l'égoïsme caché, tous les actes humains, même les plus altruistes, seraient motivés par des besoins égoïstes.
- Mais diverses expériences ont montré que cette théorie n'est pas fondée et qu'il existe bien un altruisme pur : ce n'est pas pour se sentir bien (ou moins mal) que l'on aide un individu, mais vraiment pour améliorer le bien-être d'autrui.

La réalité de l'altruisme est souvent niée, sous prétexte qu'il dissimulerait l'égoïsme. Ainsi, le sociologue américain Peter Blau (1918-2002), qui définissait la théorie de l'échange social comme un échange où l'un des deux partenaires peut s'engager sans connaître exactement la contrepartie qui lui sera proposée, affirmait : « Un apparent altruisme imprègne la vie sociale ; les gens sont désireux de faire du bien et de rendre la pareille. Mais sous ce désintéressement apparent, on peut découvrir un égoïsme sous-jacent ; la tendance à aider les autres est souvent motivée par l'attente qu'agir ainsi procurera des bénéfices sociaux. »

D'autres, et notamment divers psychanalystes, donnent également à ce comportement une connotation négative. Ainsi, selon Anna Freud (1895-1982), la dernière des six enfants de Sigmund et Martha Freud, les personnes qui se dévouent aux autres le font par masochisme. Ce fut également le cas des sciences humaines qui, jusqu'à la fin du XX[e] siècle, sont restées imprégnées de cette théorie, qualifiée d'« égoïsme psychologique », selon laquelle toutes les actions humaines, même les plus altruistes, sont en dernier ressort motivées par des désirs égoïstes. Ceux qui croient agir pour le bien d'autrui cherchent à se tromper eux-mêmes, pour se donner bonne conscience. Pour certains, l'altruisme pur, vrai, sans arrière-pensées n'existe donc pas. Ce ne serait que de l'égoïsme déguisé.

> Pour certains, l'altruisme pur, vrai, sans arrière-pensées n'existe pas. Ce ne serait que de l'égoïsme déguisé.

Qu'en penser ? Depuis quelques années, des chercheurs tentent de savoir, *via* l'expérimentation, si oui ou non l'altruisme pur existe. Le débat s'est surtout centré sur les travaux de Daniel Batson, de l'Université du Tennessee, et de Robert Cialdini, de l'Université d'État de l'Arizona, et leurs collègues. L'un et l'autre admettent que l'empathie ressentie pour une personne en difficulté conduit généralement à l'aider. Mais cela ne dit rien sur la cause de la motivation. Et c'est ici que les deux psychologues divergent. Selon D. Batson, il existe de nombreux cas où des personnes en aident d'autres sous l'effet d'une motivation réellement altruiste. Selon sa théorie « empathie-altruisme », l'empathie ressentie par quelqu'un face à une personne en détresse peut le motiver de façon à ce qu'il œuvre dans l'intérêt de cette personne. Au contraire, R. Cialdini considère que la détresse d'autrui produit un sentiment de mal-être chez l'observateur, qu'il va chercher à éliminer. C'est donc une réaction égoïste (éliminer la cause d'un mal-être pour se sentir mieux) qui déclenche l'aide.

Deux hypothèses s'opposent

Qui a raison ? Plusieurs expériences visant à tester les deux hypothèses ont globalement confirmé la théorie de D. Batson *(voir l'encadré page ci-contre)*. En résumé, ce n'est pas pour se sentir bien (ou moins mal) que l'on aide un individu, mais vraiment pour améliorer le bien-être de ce dernier.

Ces expériences montrent, par conséquent, qu'une des deux hypothèses était fausse. Mais cela posé, examinons le degré de validité intrinsèque du raisonnement selon lequel l'altruisme est de l'égoïsme caché. Trois types d'erreurs sont commis par ses partisans, d'ordres logique, épistémologique et éthique.

Certains actes altruistes n'impliquent aucun calcul intéressé, en particulier quand une personne réagit d'une façon quasi impulsive, sans prendre le temps de réfléchir, simplement parce qu'elle voit une personne en danger (noyade, incendie, etc.). Cependant, les partisans de l'égoïsme psychologique, constatant que nos actes altruistes nous font en général ressentir une certaine satisfaction, en déduisent que

l'objectif caché de toute action altruiste est de procurer du plaisir à son auteur. Ils commettent ici une erreur logique, en prenant pour un objectif ce qui est un effet secondaire. Car l'objectif est de rendre service à autrui, tandis que le bien-être ressenti est un effet secondaire. C'est comme si l'on affirmait que, puisqu'un paquebot consomme du combustible lors d'une croisière, l'objectif de tout voyage est de consommer du combustible.

La principale faiblesse de la théorie de l'égoïsme déguisé en altruisme réside paradoxalement dans sa force apparente – mais illusoire : son immunisation face à toute critique. En effet, tout « confirme » la théorie, car, comme le souligne le philosophe français Michel Terestchenko, « s'il existe bien des conduites apparemment désintéressées, il est impossible de prouver qu'elles procèdent d'intentions réellement altruistes visant le bien d'autrui en lui-même. » Autrement dit, la théorie de l'égoïsme ne peut jamais être mise en défaut, puisque même les actes les plus altruistes sont systématiquement traités d'égoïstes.

L'altruisme face à la méthode expérimentale

Le constat d'un acte altruiste ne nous dit rien de la motivation – altruiste ou égoïste – qui le suscite. Mais l'expérimentation peut confirmer ou infirmer un lien de causalité. C'est donc à elle qu'a fait appel Daniel Batson, de l'Université du Tennessee. Il ne conteste pas que des motivations égoïstes puissent exister, mais affirme que ce ne sont pas les seules possibles. Selon lui, quand des actes altruistes sont fondés sur l'empathie, il s'agit d'un pur altruisme ne reposant pas sur des mobiles égoïstes cachés.

D. Batson et son équipe ont fait varier le niveau d'empathie des sujets, soit en demandant à la moitié d'entre eux d'essayer de se mettre à la place de la personne dont ils allaient leur parler, soit en leur expliquant que cette dernière partageait leurs valeurs. Ils ont d'abord montré que l'empathie est source d'altruisme ; un sujet observait une jeune femme recevant des chocs électriques (simulés, ce que le participant ignorait) et on lui proposait de prendre sa place. Par ailleurs, on disait au sujet qu'il pouvait quitter la salle d'expérience après seulement deux chocs électriques – situation dite d'échappatoire facile – ou on lui disait qu'il devait rester jusqu'à la fin de l'expérience qui comportait dix chocs électriques – situation dite d'échappatoire difficile. La majorité des personnes « à haut niveau d'empathie » ont proposé de remplacer la femme, quelles que soient les conditions, tandis que les sujets « à faible niveau » l'ont fait trois fois plus souvent en situation d'échappatoire facile que d'échappatoire difficile (64 pour cent contre 18).

En outre, l'altruisme fondé sur l'empathie ne sert pas à améliorer son image. Pour le montrer, on propose au sujet de passer un moment avec une femme dépressive en quête d'amis. On précise à certains participants que la femme et l'expérimentateur seront informés de leur choix et à d'autres que leur décision restera confidentielle. Les sujets à faible niveau d'empathie sont moins nombreux à rencontrer la femme en situation de confidentialité, tandis que les sujets à haut niveau acceptent autant dans les deux conditions.

Altruisme et estime de soi

Enfin, D. Batson a montré que l'altruisme ne sert pas à augmenter l'estime de soi. Le sujet est informé qu'une femme doit effectuer un test, où chaque erreur qu'elle commet est sanctionnée par une décharge électrique (factice). Le participant doit accomplir la même tâche – sans décharges –, chaque réussite de sa part annulant la sanction infligée à la femme. Mais on annonce finalement à la moitié des sujets que la femme ne recevra pas de décharges et que l'expérimentateur se contentera de lui signaler ses erreurs. Les sujets à faible niveau d'empathie sont plus satisfaits dans la première condition (leur intervention est utile), tandis que les sujets à haut niveau manifestent autant de satisfaction dans les deux conditions.

Ainsi, les travaux de D. Batson confirment son hypothèse selon laquelle l'altruisme fondé sur l'empathie est authentique. Aujourd'hui, la communauté scientifique considère que cette thèse est solide.

© uxorphoto / Shutterstock.com

On peut s'appuyer sur la théorie de la réfutabilité de l'épistémologue Karl Popper (1902-1994) pour trancher entre les deux hypothèses. Selon Popper, est scientifique une théorie réfutable, c'est-à-dire qui offre prise à des tests permettant de la réfuter éventuellement. Une théorie qui n'est pas réfutable n'est pas scientifique. Popper propose quelques exemples : la phrase « Il existe un serpent de mer » est irréfutable puisqu'il est impossible de prouver que cette proposition est fausse, c'est-à-dire de prouver qu'il n'en existe pas. Inversement, « Il existe un serpent de mer actuellement exposé au *British Museum* » est une proposition réfutable. Mais pour qu'une théorie soit scientifique, il faut qu'elle soit non seulement réfutable, mais aussi non réfutée. Seules survivent les théories ayant passé avec succès l'examen de la réfutation.

© ARZTSAMUI / Shutterstock.com

2. Allez-vous sauver ce chat parce que vous êtes naturellement bon ou parce que cela va vous faire plaisir ? Ou les deux à la fois ?

Or la théorie de l'égoïsme fondamental est irréfutable, comme le souligne Popper : « " Toutes les actions humaines sont égoïstes, motivées par l'intérêt. " Cette théorie est très répandue [...]. Or il est clair que cette théorie, et avec elle toutes ses variantes, n'est pas falsifiable : aucun exemple d'action altruiste ne peut réfuter l'idée selon laquelle il en existe une motivation égoïste cachée. »

Le sociologue français Luc Boltanski, de l'EHESS à Paris, décrit bien l'implication de cette façon irréfutable de raisonner. Prenons le cas d'un individu qui s'engage dans une action humanitaire. S'il vient d'un milieu modeste, on peut toujours lui reprocher de n'être qu'un égoïste, en défendant finalement les intérêts de sa classe. Et s'il vient d'une famille aisée, on peut lui faire remarquer que son action est superficielle et qu'il se donne bonne conscience. Il va donc devoir prouver sa sincérité ; mais jusqu'où ? En vivant dans un bidonville ? Dans un baraquement préfabriqué ou dans une cabane en carton ? Aucun sacrifice ne sera assez grand pour montrer la pureté de ses intentions.

Nazisme, maltraitance, génocide

D'ailleurs, on pourrait remplacer ce discours psychorigide par son contraire, en affirmant que tout acte est, au fond, sous-tendu par de l'altruisme. Même les plus révoltants ? Même les génocides ? Même la maltraitance ? Pourquoi pas… Hitler affirmait haut et fort que tout ce qu'il entreprenait était destiné au bien de la « race aryenne ». Il était peut-être convaincu de faire le bien et a malheureusement réussi à en convaincre beaucoup de monde. Par ailleurs, certains parents maltraitants affirment agir pour le bien de leur enfant…

Si l'on s'engage dans cette logique, on se retrouve dans le même cas de figure que précédemment : il est impossible à un contradicteur de s'opposer à cette théorie de l'altruisme systématique par une argumentation rationnelle, car on pourrait toujours trouver une motivation altruiste cachée derrière les actes les plus monstrueux. Certes, l'idée insensée que la barbarie nazie ou la maltraitance puissent être sous-tendues par de l'altruisme révolte notre conscience morale, mais elle est aussi valide logiquement que la théorie de l'égoïsme fondamental.

Un argument essentiel des partisans de l'égoïsme psychologique est que les actes altruistes font en général du bien à leur auteur. Par exemple, les historiens ont recueilli de nombreux témoignages de personnes qui ont sauvé des Juifs pendant la Seconde Guerre mondiale et qui en ont ressenti une grande satisfaction. La plupart de ces personnes ne faisaient évidemment pas cela pour se faire plaisir, mais par empathie ou pour rester en accord avec leur conscience. Il est cependant facile de comprendre qu'elles aient éprouvé de la joie en constatant qu'elles avaient sauvé un être humain. Pourtant, les partisans d'une

vision pessimiste de la nature humaine s'en emparent pour parler d'altruisme impur, considérant que la motivation profonde était en fait égoïste. Plusieurs enfants juifs cachés ont raconté qu'ils avaient passé dans des familles les meilleures années de leur vie, en raison de l'affection dont ils étaient entourés. Faut-il vraiment penser que les femmes et les hommes qui avaient la double satisfaction de sauver des enfants et de les voir heureux agissaient par altruisme doublement impur ?

Voici deux exemples de ce mode de raisonnement. La philosophe Neera Kapur Badhwar, de l'Université de l'Oklahoma, affirme qu'un aspect essentiel de la motivation des personnes ayant sauvé des Juifs était un double intérêt personnel : façonner le monde selon leurs valeurs et affirmer leur identité propre. Dans un registre proche, le psychologue social américain Roger Brown (1925-1997) constatait que les personnes qui ont fait don d'un organe en retirent une intense satisfaction (avec des propos tels que « Cela a été une expérience très enrichissante pour moi et pour toutes les personnes autour de moi »). Il en conclut que ces personnes ne sont pas altruistes, partant du principe qu'un altruiste agit pour le bénéfice d'autrui sans que lui-même en tire un quelconque avantage.

L'égoïsme en Occident, la bonté ailleurs

Selon Dale Miller, de l'Université Stanford, et Rebecca Ratner, de l'Université du Maryland, nous vivons sous l'emprise d'une « norme sociale d'intérêt personnel », qui consiste à affirmer que les individus sont motivés par l'intérêt personnel, et surtout qu'ils doivent l'être. « Au moins dans les cultures individualistes, aucune motivation n'est considérée plus normale (ou rationnelle) que l'intérêt personnel. »

D. Miller pose cette question : « Comment se fait-il que les gens en arrivent à adopter la théorie de l'intérêt personnel alors que la vie quotidienne fournit si peu de preuves de cela ? » Cette norme est aujourd'hui si répandue dans la société que beaucoup craignent d'être perçus négativement s'ils affirment agir au nom de valeurs personnelles telles que l'altruisme ou l'empathie. Discutant avec des personnes impliquées dans une activité sociale ou humanitaire, j'ai parfois entendu certaines me dire : « Mais vous savez, en fait, je l'ai fait par pur égoïsme. C'est parce que ça me plaisait de le faire. » En bref, selon moi, revendiquer d'être égoïste est aujourd'hui une des formes les plus répandues du discours éthiquement correct.

Cette vision est essentiellement occidentale, et a été répandue par les économistes qui ont adopté le concept d'*Homo economicus* – un individu essentiellement égoïste – pour décrire l'être humain. En fait, les économistes ont tendance à projeter leur fonctionnement personnel sur l'ensemble de l'humanité. Plusieurs expériences d'économie expérimentale ont montré que les étudiants en économie ont des comportements plus égoïstes que les autres. Cela est dû à deux processus ; d'une part, il y a un « effet de sélection » – les jeunes qui se lancent dans des études d'économie sont au départ plus égoïstes que les autres, ce que l'on constate en comparant les résultats menés auprès d'étudiants de première année dans diverses disciplines dont l'économie ; d'autre part, il y a un « effet d'apprentissage » – la rhétorique développée dans les cours d'économie rend les étudiants en économie de plus en plus égoïstes au fil des ans.

Mais cette vision de l'être humain n'est pas universellement partagée. De nombreuses cultures traditionnelles pensent que l'être humain est avant tout un être social et coopératif. Par exemple, dans le Sud de l'Afrique, le terme *Ubuntu* est très utilisé ; ce mot, difficile à traduire dans une langue occidentale, signifie bonté naturelle, sentiment d'une commune humanité, générosité, gentillesse, grandeur d'âme. En d'autres termes, être humain, c'est être bon. Un proverbe sud-africain dit : « Umuntu ngumuntu ngabantu », soit « Un être humain est un être humain au travers des autres êtres humains ». L'*Ubuntu* a été au cœur de la démarche de réconciliation initiée par Nelson Mandela en Afrique du Sud.

© catwalker / Shutterstock.com

Bibliographie

J. Lecomte, *La bonté humaine*, Odile Jacob, Paris, 2012.

C. Batson, *Altruism in Humans*, New York : Oxford University Press, 2011.

M. Terestchenko, *Un si fragile vernis d'humanité ; Banalité du mal, banalité du bien*, La Découverte, Paris, 2007.

D. Miller, *The norm of self-interest and its effects on social action*, in *Journal of personality and social psychology*, vol. 81, pp. 5-16, 2001.

N. K. Badhwar, *Altruism versus self-interest : Sometimes a false dichotomy*, in *Social philosophy and policy*, vol. 10, pp. 90-117, 1993.

Analysons ce mode de raisonnement. Pour qu'il y ait altruisme véritable, il faut nécessairement que celui qui exprime de la bonté n'y gagne rien psychologiquement ou mieux encore y perde quelque chose. Mais dès que le moindre soupçon de satisfaction personnelle pointe son nez, l'altruisme deviendrait impur. Admettons qu'une personne agisse de façon strictement désintéressée à l'égard de quelqu'un. Si elle n'en tire aucun plaisir, tout va bien, son acte reste altruiste. En revanche, si elle en tire satisfaction, à l'instant même, son acte altruiste se transforme… en acte égoïste. Cette logique est fort étrange.

Satisfait et altruiste

Altruisme et bonheur partagé ne pourraient donc jamais cohabiter. En poussant la logique jusqu'au bout, plus on se sentirait malheureux d'avoir aidé quelqu'un, plus on serait un vrai altruiste. Il s'agit d'une vision déformée et réductrice des relations humaines, fondée sur une logique gagnant-perdant. Au contraire, l'altruisme réel – celui vécu par chacun d'entre nous dans de multiples circonstances de la vie – fonctionne selon une logique de bonheur partagé et montre que nous sommes liés aux autres, et que notre bien-être dépend de celui d'autrui. S'il est vrai que certains actes altruistes permettent de se donner bonne conscience, ce n'est pas le cas de tous… D'ailleurs, si une personne rend service à quelqu'un par sacrifice de soi (donc par pur altruisme, selon cette logique que je conteste), cela attristera probablement le bénéficiaire (culpabilité, sentiment de ne pas avoir de valeur personnelle, etc.) ou l'énervera. Nous nous retrouvons alors dans une situation perdant-perdant !

Je garde en tête depuis des années cette phrase de mon ami Yves Bériot, éducateur retraité devenu président d'une association d'accompagnement de jeunes en difficulté, aux jeunes éducateurs qu'il rencontre : « La meilleure chose que vous pouvez apporter aux jeunes que vous accompagnez, c'est qu'ils sentent que vous êtes heureux d'être avec eux. » Eh oui, cela montre aux jeunes qu'ils ont de la valeur aux yeux des éducateurs. Ainsi, le souci de l'autre et le souci de soi (terme que je préfère à « égoïsme ») sont compatibles, et plus encore se renforcent réciproquement. Ce que certains qualifient d'altruisme impur est en fait l'une des plus belles expériences de relations humaines ! ■

Actuellement en kiosque

La musique est un langage universel, qui suscite d'innombrables émotions. Mais au-delà du plaisir qu'elle procure, la musique est aujourd'hui étudiée pour ses effets positifs sur la santé. Diverses recherches montrent qu'elle aide à restaurer la marche, améliore la mémoire et facilite la rééducation des troubles du langage.

Ces effets surprenants sont à découvrir, avec bien d'autres sujets, dans le numéro 63 de *Cerveau & Psycho*.

n° 63 – 96 pages – prix de vente : 6,95 euros

Disponible sur App Store · Google play

Feuilletez les premières pages sur **www.cerveauetpsycho.fr**

La morale est-elle acquise ?

La morale se développe dès le plus jeune âge et dépend de l'éducation, de la culture et de l'environnement. On peut même renforcer certaines capacités sociales, tel l'altruisme !

La morale : entre raison et émotions ?

Les jugements moraux reposent sur des réactions émotionnelles instinctives… qui ne peuvent avoir lieu sans quelques réflexions rationnelles !

Jacques Lecomte,
docteur en psychologie, est Président d'honneur de l'Association française et francophone de psychologie positive.

La morale est-elle contrôlée par la raison ou par les émotions ? Cette question, longtemps débattue par les philosophes, est aujourd'hui réexaminée par les psychologues scientifiques et les neurobiologistes. La conclusion semble bien être que raison et émotions sont conjointement utiles pour susciter des actions morales.

La relation entre émotions et raison intrigue les philosophes depuis Platon, pour qui la raison, bonne par essence, doit maîtriser les émotions qui ont une moindre valeur. Cette idée sera reprise par René Descartes (1596-1650) et Emmanuel Kant (1724-1804), mais remise en cause par plusieurs penseurs britanniques de l'époque des Lumières, en particulier David Hume (1711-1776), qui ont proposé la théorie du sens moral : nous naissons tous avec un sens du bien et du mal (comme nous naissons avec cinq sens physiologiques). Hume affirmait même que la raison est et ne doit être que « l'esclave des passions ».

Qu'en est-il en psychologie scientifique ? Un moment fort du débat a eu lieu il y a une trentaine d'années quand la psychologue américaine Carol Gilligan a publié son ouvrage *Une voix différente ; pour une éthique du care*. Elle réagissait aux résultats obtenus par le psychologue américain Lawrence Kohlberg qui tendaient à montrer que les hommes atteignent en moyenne un niveau de développement moral plus élevé que les femmes. Les participants de cette étude avaient répondu à des dilemmes moraux, par exemple, un homme a-t-il le droit de voler dans une pharmacie un médicament trop cher, mais seul efficace pour sauver son épouse cancéreuse ? C. Gilligan soutenait que les hommes adoptent plutôt des conceptions morales fondées sur les principes (ce qui confirme les résultats de L. Kohlberg), tandis que les femmes optent plutôt pour une morale de la sollicitude (le *care*). Elle a donc développé d'autres types de questionnaires, plus aptes à évaluer cette forme de morale liée aux émotions.

La théorie de L. Kohlberg relève de la psychologie cognitive, qui s'est d'abord intéressée au raisonnement, en mettant à l'écart l'étude des émotions. Mais ces dernières font aujourd'hui un retour en force, notamment depuis que le neurologue Antonio Damasio

En bref

- Le raisonnement et les émotions sont nécessaires pour prendre une décision, notamment lors d'un comportement moral ou social.
- Les dilemmes moraux personnels – par exemple, doit-on pousser d'un pont un inconnu pour sauver cinq autres personnes ? – engendrent d'abord une activité cérébrale émotionnelle, avant tout traitement rationnel.
- De nombreuses régions interagissent dans le cerveau quand on juge moralement une situation.

a publié, en 1995, *L'erreur de Descartes*. Ce scientifique a réexaminé le cas de Phineas Cage, un ouvrier dont le caractère avait radicalement changé après un accident dont il avait été victime en 1848 : une barre de métal de trois centimètres de diamètre avait traversé son cerveau. L'homme a survécu et a conservé ses facultés intellectuelles ; en revanche, il était devenu irascible et grossier et finit son existence dans la solitude et la misère. Par ailleurs, A. Damasio a observé des patients atteints de lésions proches de celles de Phineas Cage et souffrant des mêmes troubles : ils semblent ne pas ressentir d'émotions. A. Damasio en a déduit que les lésions de régions cérébrales consacrées aux fonctions émotionnelles engendrent des attitudes et des choix désastreux dans la vie, alors que les capacités de raisonnement sont préservées.

Nous ne sommes pas de froids calculateurs

L'observation de ces patients suggère, selon A. Damasio, que « la froide stratégie invoquée par Kant et d'autres auteurs ressemble plus à la façon dont les personnes atteintes de lésions préfrontales procèdent pour prendre une décision qu'à celle des individus normaux ». Les émotions seraient nécessaires pour prendre de bonnes décisions, car le cerveau fonctionne « comme s'il existait une passion fondant la raison ».

Une anecdote illustre bien ce trouble. Un jour, A. Damasio demande à un patient de choisir entre deux dates pour leur prochain rendez-vous. Ce dernier commence alors une interminable et ennuyeuse analyse des coûts et profits, sans se décider, jusqu'à ce que A. Damasio lui dise de venir le second des deux jours proposés. Le patient lui répond simplement : « C'est très bien », range son agenda et s'en va.

Comme expliquer le rôle des émotions dans la prise de décision ? A. Damasio propose le concept de « marqueurs somatiques ». Certaines régions cérébrales, essentiellement le cortex préfrontal et l'amygdale, sont activées par des stimulations primaires – la sensation agréable ou déplaisante qui accompagne une perception ou une action – et secondaires – le souvenir ou l'imagination de ces sensations. A. Damasio nomme cette perception « marqueur » car elle agit à la façon d'un repère, et la qualifie de « somatique » puisqu'elle concerne le corps. Un marqueur somatique fonctionne comme un signal d'alarme : « Attention ! Ce choix risque de conduire à un résultat néfaste », ce qui incite l'individu à envisager une autre solution.

Toutefois, A. Damasio ne rejette pas le raisonnement dans la prise de décision. Selon lui, les marqueurs somatiques, liés aux émotions, nous permettent d'éliminer automatiquement, sans même y réfléchir, un certain nombre d'options, ce qui facilite ensuite le travail de raisonnement.

De nombreuses études ont confirmé cette hypothèse des marqueurs somatiques, en particulier celles examinant le fonctionnement cérébral de personnes confrontées à un dilemme moral. Par exemple, Joshua Greene, de l'Université Harvard, et ses collègues présentent le texte suivant à des sujets : « Un car se dirige vers cinq personnes qui seront tuées s'il continue sur sa trajectoire. Le seul moyen de les sauver est de donner un coup de volant qui modifiera la trajectoire du car, et il tuera une seule personne au lieu de cinq. Devriez-vous dévier le car afin de sauver cinq personnes mais en tuer une ? » La plupart des gens répondent oui.

Les chercheurs proposent à d'autres personnes la situation suivante : « Un car se dirige vers cinq personnes qui seront tuées s'il continue sur sa trajectoire. Vous vous tenez debout près d'une forte personne que vous ne connaissez pas, sur un pont qui enjambe la rue, juste entre le car qui arrive et les cinq personnes. Le seul moyen de les sauver est de pousser cet étranger par-dessus

© RedKoala / Santhosh Kumar / Shutterstock.com

la passerelle. Il mourra si vous le faites, mais son corps arrêtera le car, épargnant les cinq personnes. Devriez-vous sauver les cinq personnes en poussant cet inconnu ? » La plupart des gens répondent non.

Faut-il tuer une personne pour en sauver cinq ?

Or il est difficile de justifier rationnellement cette différence, car le résultat est identique. En fait, ce qui diffère n'est pas rationnel, mais émotionnel : pousser soi-même quelqu'un vers la mort est un acte plus impliquant émotionnellement que de dévier un car. D'ailleurs, conformément à l'hypothèse des marqueurs somatiques, nous allons voir que les sujets réagissent « physiologiquement » de façon distincte selon le dilemme.

J. Greene et ses collègues ont en fait utilisé 60 dilemmes moraux, qu'ils ont classés en trois catégories : les dilemmes moraux personnels, très impliquants émotionnellement (par exemple, le dilemme du pont) ; les dilemmes moraux impersonnels (celui du car présenté ci-dessus ou le fait de garder ou non de l'argent trouvé dans une valise perdue) ; les dilemmes non moraux (décider de voyager en car ou en train pour être sûr d'arriver à l'heure à un rendez-vous important ou choisir lequel de deux bons d'achat utiliser dans un magasin).

Allez-vous garder cet argent trouvé dans la rue ? Cette situation est un dilemme moral impersonnel ; pour y répondre, vous ne ferez pas forcément appel à vos émotions.

Les participants répondaient à chaque dilemme en indiquant s'ils jugeaient que l'action proposée était appropriée ou non. Simultanément, les chercheurs enregistraient le fonctionnement de leur cerveau par imagerie par résonance magnétique fonctionnelle. On pourrait penser que les deux formes de dilemmes moraux engendrent une activité identique, distincte de celle provoquée par les dilemmes non moraux. Mais ce n'est pas le cas. Les dilemmes moraux personnels entraînent une activité émotionnelle, avant tout traitement rationnel. Les deux autres formes de dilemmes produisent une activité cérébrale bien plus importante des régions cognitives, liées à la mémoire de travail et au raisonnement.

Ainsi, le dilemme du pont et d'autres dilemmes moraux personnels entraînent surtout une activité émotionnelle. Selon l'hypothèse des marqueurs somatiques, c'est ce que nous ressentons sans en avoir conscience et qui nous conduit à considérer comme immoral l'acte de jeter un inconnu du pont.

Examinons un autre dilemme moral. Des soldats ennemis se sont emparés de votre village. Ils ont ordre de tuer tous les civils. Vous et d'autres habitants avez trouvé refuge dans le grenier d'une maison. Votre bébé commence à pleurer. Pour sauver les personnes cachées, vous devez étouffer votre bébé. Est-ce approprié de le faire ?

Répondre à un tel dilemme est très difficile. Pour quelles raisons ? J. Greene et ses collègues ont montré qu'il existe dans ce cas un conflit entre une réaction émotionnelle de refus à la pensée de tuer son enfant, et une analyse plus abstraite, cognitive, selon laquelle, en termes de vies sauvées, on a peu à perdre et beaucoup à gagner en accomplissant cet acte horrible. Les personnes considérant cette solution appropriée mettent plus de temps à répondre que celles ne voulant pas le faire, car elles ont inhibé une réaction émotionnelle instinctive.

On peut aussi comprendre l'importance des émotions dans la morale en étudiant des psychopathes, personnes insensibles à la souffrance d'autrui. De nombreuses études neurobiologiques, menées notamment par James Blair de l'Institut américain de santé mentale et son équipe, montrent que leur aptitude à l'empathie cognitive, c'est-à-dire la capacité de se représenter l'état interne d'autrui, est intacte. En revanche, les régions cérébrales consacrées à l'empathie émotionnelle sont défectueuses, ce qui les rend notamment indifférents aux manifestations de tristesse et de peur chez autrui.

Jonathan Haidt, à l'Université de New York, s'est penché sur les « émotions morales », c'est-à-dire liées au bien-être d'autrui, par exemple, la sympathie en

Les régions cérébrales du jugement moral

Avoir un comportement socialement approprié nécessite de pouvoir rapidement évaluer les implications morales d'une situation selon plusieurs facteurs : le contexte, les conséquences de l'action, le fait d'être acteur ou spectateur, le fait d'agir délibérément ou fortuitement… Différents sentiments moraux sont provoqués, aussi bien négatifs (par exemple, le mépris ou l'indignation) que positifs (comme la coopération ou l'admiration). Plusieurs opérations mentales complexes sont alors à l'œuvre, sans que nous en ayons conscience.

Pour étudier les mécanismes mis en jeu, les chercheurs ont enregistré l'activité cérébrale de participants pendant qu'ils lisaient des dilemmes moraux ou de brèves histoires dont l'issue décrivait différents types de transgressions sociales. On provoquait de la colère contre autrui, de la compassion, de la culpabilité, etc.

L'intuition morale est liée aux émotions

Ainsi, on a mis en évidence l'activation simultanée de plusieurs structures cérébrales jouant un rôle clé dans le jugement moral : le cortex préfrontal antérieur, le cortex cingulaire antérieur, le cortex orbitofrontal, l'insula, le lobule pariétal inférieur, le cortex cingulaire postérieur, le sillon temporal supérieur et les portions antérieures des lobes temporaux, ainsi que des régions profondes dont l'amygdale, l'hippocampe et le thalamus *(voir ci-dessous, à gauche le cerveau vu en coupe, à droite de l'extérieur)*. Or ces structures forment deux réseaux cérébraux : d'une part, celui dit de la représentation mentale (ou théorie de l'esprit) comprenant notamment le cortex préfrontal, le sillon temporal supérieur, les portions antérieures des lobes temporaux ; d'autre part, le réseau de la réaction émotionnelle avec le cortex orbitofrontal et cingulaire antérieur, l'insula et la région amygdalo-hippocampique.

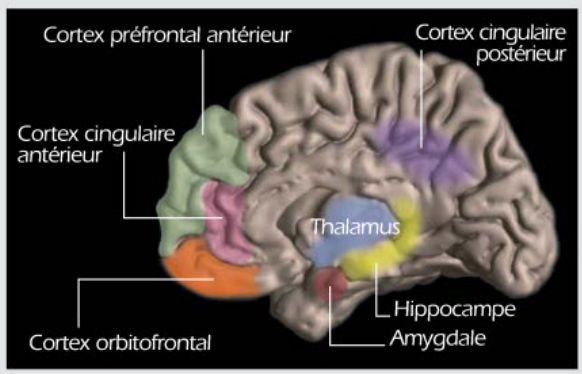
Dans certaines études, les participants regardaient les stimulus à connotation morale, sans qu'il leur soit demandé d'en juger le contenu. Deux processus intervenaient alors, de façon automatique : une représentation mentale des actions et une évaluation affective. Ainsi, inconsciemment, le cerveau se représente les actes observés et y apporte une connotation émotionnelle engendrant indignation, culpabilité, compassion, etc. Cela correspond à la formation d'une impression immédiate – une intuition – du caractère approprié ou répréhensible du comportement.

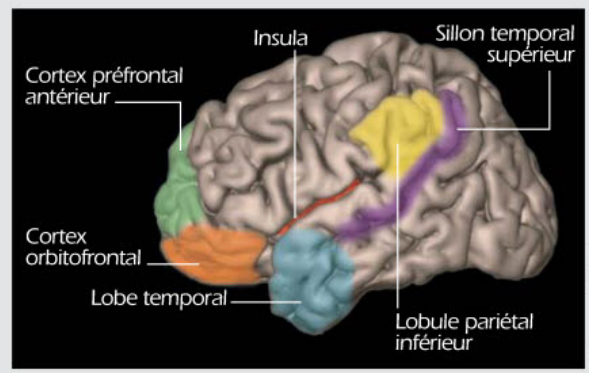
On commence à mieux comprendre le rôle de certaines structures dans l'orchestration de nos capacités à interagir harmonieusement. Par exemple, la formation amygdalo-hippocampique participerait notamment au sentiment de culpabilité. Nous avons montré que tout se passait comme si l'amygdale codait la gravité d'une peine : elle s'active davantage pour un homicide volontaire ! Comme cela a été établi dans le cas de la peur conditionnée, l'amygdale assure le couplage entre un stimulus et une punition ; elle permettrait d'associer les comportements inappropriés à des sentiments désagréables. D'autres similitudes entre les émotions primaires et les sentiments moraux existent. C'est le cas notamment avec le dégoût et l'indignation (ou le mépris). Ces émotions ont en commun d'être associées au rejet. Les neuroscientifiques ont montré que les deux impliquent l'insula, mais cette aire est davantage activée dans le cas de l'indignation.

Aujourd'hui, les scientifiques s'intéressent à la façon dont les différentes structures « se parlent » en situation morale : on étudie leur connectivité fonctionnelle. Par exemple, des chercheurs de l'Université de Pise viennent de montrer qu'accepter de pardonner à quelqu'un mobilise les connexions entre le lobule pariétal inférieur, le cortex cingulaire postérieur et antérieur et le cortex préfrontal dorsolatéral.

Ainsi, nous serions biologiquement – et donc cérébralement – équipés pour nous adapter, maintenir un équilibre physiologique, psychologique et social. Le processus nécessite le recrutement et la coordination de plusieurs structures cérébrales, où certaines configurations sont déclenchées en fonction de la situation.

Sylvie Berthoz-Landron,
Unité Inserm 669, Maison de Solenn, Paris.





réponse à la souffrance, la colère envers les personnes ingrates, l'affection pour les proches et les amis, etc. Selon lui, ce sont les émotions qui sont à la source de la morale humaine. Nos choix moraux relèvent d'« intuitions morales », c'est-à-dire de processus rapides et automatiques, contrôlés par les émotions, où une sensation du bien ou du mal associée à une personne apparaît à la conscience sans traitement rationnel. Dans un deuxième temps, survient le raisonnement moral, activité mentale consciente et contrôlée, où nous cherchons à confirmer notre réaction intuitive initiale.

Nos choix moraux relèvent d'« intuitions morales », c'est-à-dire de processus rapides et automatiques, contrôlés par les émotions.

Raison et émotions agissent ensemble

J. Haidt avance plusieurs arguments pour soutenir sa thèse : nous avons des réactions quasi instantanées à des scènes de violations morales ; les réactions émotionnelles influent sur les comportements moraux ; manipuler les réactions émotionnelles peut modifier les jugements moraux ; nous savons intuitivement ce qui est mal *(voir Câblé pour faire le bien, page 8)*.

Par exemple, J. Haidt a raconté l'histoire suivante à plusieurs sujets : « Julie et Marc sont deux étudiants frères et sœurs. Au cours d'un voyage, ils se retrouvent au bord de la mer et se disent que ce serait intéressant et amusant de faire l'amour ensemble. Julie prend la pilule et Marc utilise un préservatif pendant l'acte. Ils éprouvent du plaisir à faire l'amour, mais décident de ne pas recommencer l'expérience. Ils conservent cela comme un secret, une expérience qui les a encore plus rapprochés. » La plupart des sujets pensent que c'est « mal » pour des frères et sœurs de faire l'amour, et fournissent des raisons à cela (Julie risque d'être enceinte, cette expérience va les traumatiser, etc.). Mais l'histoire est construite de façon à réfuter ces arguments. Qu'à cela ne tienne, les sujets continuent à trouver cela mal : « Je ne sais pas, je ne peux pas l'expliquer, je sais seulement que c'est mal. » J. Haidt cite d'autres situations – par exemple, nettoyer la cuvette des toilettes avec le drapeau national – montrant que le mécanisme de réaction émotionnelle est inné. Mais le raisonnement moral existe quand même : si certains ont une réaction émotionnelle immédiate d'indignation à l'idée de nettoyer les toilettes avec un drapeau, c'est qu'ils ont auparavant adhéré à l'idée que le drapeau a une valeur « sacrée ». Et cela relève du raisonnement moral.

La rationalisation « après coup » mise en avant par J. Haidt est donc à la fois exacte et insuffisante. Il serait plus juste de dire qu'elle ne peut avoir lieu que si le sujet a déjà admis que tel acte est moralement acceptable ou non. Le raisonnement entre en jeu longtemps avant et juste après la réaction émotionnelle.

La justice restauratrice

La thèse de J. Haidt fait l'objet de fortes discussions en psychologie. Toutefois, le débat raison-émotions a d'importantes implications. C'est le cas pour la justice. Le système de justice criminelle s'efforce de contrôler l'émotion, d'aborder le crime rationnellement et sans passions. Or les émotions s'insèrent inévitablement dans un procès, qu'il s'agisse d'empathie pour la victime, de colère envers l'agresseur, etc. En 1999, Susan Bandes, de l'Université DePaul à Chicago, déclarait qu'« il est non seulement impossible, mais aussi indésirable d'éliminer l'émotion du processus de raisonnement. Dans ce sens, l'émotion associée à la cognition conduit à une perception plus exacte et, en fin de compte, à de meilleures décisions (plus pertinentes, plus morales, plus justes) ».

Signalons qu'une forme de justice, encore peu pratiquée en France, accorde une large place aux émotions : la justice restauratrice. Fondée sur des médiations entre agresseur et victime, elle permet à la victime d'exprimer sa souffrance, de sorte que l'agresseur éprouve souvent de la culpabilité et de l'empathie envers la victime. Cette justice diminue notablement les récidives.

À l'aune des résultats obtenus par les neuroscientifiques, morale sans émotions ne vaut guère mieux que morale sans raison. Ces deux « ingrédients » sont nécessaires à la morale. ■

Bibliographie

S. Berthoz et J. Grèzes, *Les émotions, fondement du sens moral*, in *L'Essentiel Cerveau & Psycho*, n° 7, pp. 20-24, août-octobre 2011.

J. Haidt, *The new synthesis in moral psychology*, in *Science*, vol. 316, pp. 998-1002, 2007.

J. Greene et al., *The neural bases of cognitive conflict and control in moral judgment*, in *Neuron*, vol. 44, pp. 389-400, 2004.

S. Bandes, *The passions of law*, New York University Press, 1999.

A. Damasio, *L'erreur de Descartes*, Odile Jacob, Paris, 1995.

Le sens moral des tout-petits

Contrairement à ce que l'on a longtemps pensé, les bébés ont un sens moral : dès l'âge de trois mois, ils préfèrent une personne altruiste à une autre égoïste.

Stéphane Lambert
est doctorant en psychologie du développement à l'Institut Jean Nicod de l'École normale supérieure, à Paris.

1. Les enfants sont-ils immoraux ? Non, dès le plus jeune âge, ils savent évaluer socialement une scène et sont capables de partager.

© Evgeny Atamanenko / Shutterstock.com

En bref

- Les enfants sont empathiques et ont tendance à aider les autres dès la naissance ; à partir de ces capacités, se développe leur sens moral.
- Ils distinguent dès l'âge de trois mois quelqu'un de « gentil » – qui a un comportement prosocial – de quelqu'un de « méchant » – qui est antisocial.
- Ils partagent aussi équitablement des récompenses avec d'autres enfants, selon le « mérite » de chacun.

Un nombre croissant de biologistes, de psychologues évolutionnistes, d'anthropologues et de primatologues considère la morale comme une adaptation biologique à la vie sociale collaborative de l'espèce humaine. La moralité permet à l'homme de collaborer même quand ses intérêts immédiats le poussent à ne pas le faire, et de distinguer bons et mauvais partenaires sociaux. L'être humain serait ainsi biologiquement préparé au développement moral comme il l'est à apprendre une langue.

Toutefois, le bébé et l'enfant ont longtemps été considérés comme « amoraux » (étrangers à la morale) ou « immoraux » (aux dispositions opposées à la morale). Le développement moral apparaissait comme un processus lent, tardif, imposé de l'extérieur à l'enfant par les parents et la société. C'est par exemple ce que pensaient Sigmund Freud (1856-1939), « père » de la psychanalyse, et Burrhus Frederic Skinner (1904-1990), fondateur du behaviorisme dans les années 1950. C'était aussi l'avis des psychologues Jean Piaget (1896-1980) et Lawrence Kohlberg (1927-1987), pionniers de l'étude du développement moral. Ainsi, Kohlberg élabora dans les années 1960 une échelle du développement moral, en prolongeant les travaux de Piaget. Cette échelle servit de modèle du développement moral en psychologie jusqu'aux années 1990.

> Les bébés apparaissent dotés de dispositions cognitives et émotionnelles étonnamment complexes pour l'évaluation sociale.

Mais depuis quelques années, plusieurs recherches sur le sens moral remettent en question ces idées selon lesquelles les enfants en sont dépourvus, et bouleversent notre compréhension du développement moral. L'étude des évaluations sociales et morales des tout-petits dessine en effet l'image d'un développement beaucoup plus précoce, qui débute dès les premières années, voire les premiers mois de vie. Les bébés apparaissent déjà dotés de dispositions cognitives et émotionnelles étonnamment complexes pour l'évaluation sociale, alors que leur expérience sociale est encore restreinte. Voyons comment ces travaux – aux côtés de ceux sur l'empathie et sur la motivation des enfants à aider autrui – sont en train de détrôner le modèle du bébé égoïste et autocentré, qui était conforme à la vision de l'enfant dans la plupart, voire dans toutes les sociétés humaines.

Le modèle du bébé égoïste et autocentré

Jusqu'aux années 1990, l'étude du développement moral se fondait sur les travaux de Piaget et Kohlberg. Pour déterminer le stade moral atteint par l'enfant, ces psychologues racontaient des histoires présentant des dilemmes moraux aux petits et leur demandaient de justifier pourquoi telle ou telle action était morale. Ce qui comptait n'était pas la réponse donnée mais le type de justification et donc le raisonnement. Voici un exemple du plus célèbre de ces dilemmes, celui de Heinz : « La femme de Heinz est très malade. Elle peut mourir d'un instant à l'autre si elle ne prend pas son médicament. Celui-ci est hors de prix et Heinz ne peut le payer. Il se rend néanmoins chez le pharmacien et lui demande le médicament, ne fût-ce qu'à crédit. Le pharmacien refuse. Que devrait faire Heinz ? Laisser mourir sa femme ou voler le médicament ? »

Jusqu'à l'âge de sept ou huit ans, l'enfant est au stade « préconventionnel » de l'échelle de Kohlberg, ou stade « prémoral » chez Piaget : à partir de ces mesures, le jeune apparaît comme égocentrique et ne se souciant que de son intérêt. Les règles lui sont extérieures et il ne les perçoit qu'à travers les punitions et les récompenses. Par exemple, il répondrait au dilemme de Heinz : « Laisser mourir sa femme. » Même le stade suivant, qui se prolonge jusqu'à l'adolescence, correspond à une compréhension morale fondée sur le

respect des règles – que l'enfant appliquerait sans les comprendre ; cette moralité est encore éloignée de celle de l'adulte.

Si cette approche a permis d'explorer le développement de la justification morale, elle présentait d'importantes limites pour l'étude de la moralité chez le jeune enfant. Plusieurs données ont contredit ces conclusions, notamment celles obtenues en psychologie morale. Les travaux sur le dégoût et la morale de Jonathan Haidt, de l'Université de New York, ont montré qu'il existe un écart souvent important, voire une contradiction, entre les émotions ou les jugements moraux intuitifs des individus et les justifications qu'ils en donnent. Autrement dit, étudier le développement du raisonnement moral n'est probablement pas la seule façon ni la meilleure de comprendre les débuts de la moralité. Les jeunes enfants pourraient ressentir des émotions morales et juger des situations avant d'être capables de justifier leurs intuitions morales par un raisonnement formalisé.

L'empathie et l'envie d'aider autrui

Simultanément, les psychologues du développement se sont aperçus que nombre de résultats négatifs obtenus lors des expériences avec de jeunes enfants étaient dus non pas à une limitation intrinsèque, mais à des demandes cognitives trop importantes. C'est le cas par exemple quand on raconte à un enfant des histoires trop compliquées à comprendre pour son âge. Et le lecteur peut concevoir à quel point le dilemme de Heinz est difficile pour les petits. Les psychologues ont alors simplifié leurs expériences et inventé de nouveaux outils plus adaptés à l'étude de la cognition des tout-petits. Restait à tester ces innovations. Ce fut le cas au début des années 2000, au moment où l'on montrait que les enfants sont empathiques et ont des motivations prosociales précoces.

En effet, dans les années 1970, des études pionnières ont révélé que l'empathie est présente dès la naissance sous une forme rudimentaire – des bébés pleurent en écoutant les pleurs d'autres bébés – et que son développement au cours des deux premières années est rapide *(voir L'empathie, ferment de la moralité, page 18)*. Les tout-petits sont concernés émotionnellement par le bien-être des autres, c'est une prédisposition biologique importante à la morale.

Ces découvertes ont été enrichies depuis dix ans par différentes recherches, menées notamment par Felix Warneken et Michael Tomasello, de l'Institut Max Planck à Leipzig, qui ont montré que les jeunes enfants sont motivés pour aider les autres dès la fin de leur première année. Ainsi, les enfants âgés de un an aident quelqu'un qui cherche un objet et dont ils connaissent la localisation, en pointant du doigt vers son emplacement. Dès l'âge de 14 mois, ils sont prêts à aider un adulte qui ne peut pas ramasser une pince à linge tombée par terre hors de sa portée, ou à ouvrir la porte d'un placard si l'adulte a les mains prises, sans que l'adulte ait besoin de le lui demander. Puis ils aident autrui dans des contextes de plus en plus subtils. En outre, on a montré que les jeunes enfants sont motivés à aider les autres, qu'il y ait ou non encouragements et récompenses. Bien sûr, ils agissent aussi en fonction de leurs intérêts, mais sont disposés à aider les autres.

© Dejan Ristovski / Shutterstock.com

2. Un enfant – dès l'âge de un an – peut aider spontanément un adulte, sans que ce dernier ait besoin de le lui demander.

En conséquence, les désirs, sentiments et besoins des autres importent déjà aux tout-petits. Le développement moral peut donc s'appuyer sur des dispositions cognitives et émotionnelles, et ne se fait pas comme une contrainte extérieure. Dès lors, comment les tout-petits évaluent-ils le monde social ?

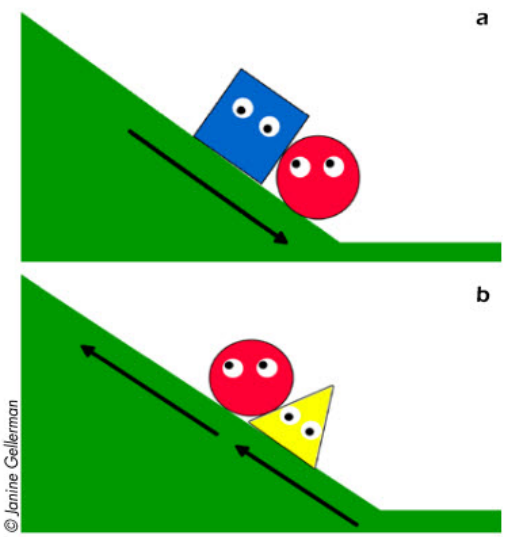
Si nos dispositions au développement moral sont des adaptations pour la coopération, elles doivent d'abord s'observer dans certains contextes, par exemple quand une personne en aide une autre ou entrave son action, lui donne quelque chose ou le lui prend.

C'est à partir de ce constat que Kiley Hamlin, Paul Bloom et Karen Wynn, du

Laboratoire d'étude de la cognition des bébés de l'Université Yale, ont créé de courtes scènes morales pour bébés. Leurs vidéos montrent des interactions sociales de formes colorées animées ou de marionnettes. Les enfants voient une marionnette en aider une autre ou lui donner un objet, tandis qu'une troisième entrave l'action de la deuxième ou lui vole l'objet. La question est alors : les enfants traitent-ils différemment ces marionnettes ?

En 2007, dans une première expérience, des enfants âgés de neuf et douze mois voient un triangle jaune aider un disque rouge à gravir une colline, puis un carré bleu s'opposer à son ascension. Dans un second temps, le disque rouge s'approche soit du carré bleu (le « méchant »), soit du triangle jaune (le « gentil »). Les bébés regardent plus longtemps le premier dénouement, qui les surprend *(voir la figure 3)*. Même si les actes observés ne les concernent pas, les bébés sont donc capables d'évaluer socialement la situation et s'attendent à ce que le disque rouge s'approche de celui qui l'a aidé et non de celui qui a entravé son action.

Dans une expérience comparable, avec des marionnettes d'animaux, le dénouement consistait pour des enfants âgés de cinq et neuf mois à choisir eux-mêmes avec quelle marionnette ils voulaient jouer, en tendant la main vers celle qu'ils préféraient. Ils avaient le choix entre une marionnette qui en avait aidé une deuxième et une troisième qui avait entravé l'action de cette dernière. Le résultat fut frappant : la plupart des bébés préfèrent la marionnette ayant coopéré. Pour déterminer si les enfants aimaient mieux la marionnette qui avait coopéré, s'ils aimaient moins celle qui avait entravé l'action, ou les deux à la fois, les chercheurs ont proposé aux enfants de choisir entre celle qui coopère et une marionnette neutre, et entre une neutre et celle qui entrave l'action d'une autre. Là aussi, le résultat est sans appel : la plupart des enfants sélectionnent celle qui a coopéré à la marionnette neutre et tous choisissent la neutre face à celle qui a entravé l'action. Autrement dit, les bébés préfèrent une marionnette prosociale et aiment moins une marionnette antisociale. Puis on a montré que des petits âgés de trois mois réagissent de la même façon et choisissent la marionnette neutre face à l'antisociale.



© Janine Gellerman

3. Un triangle jaune aide un disque rouge à gravir une montagne, mais un carré bleu s'oppose à l'ascension. Puis, soit le disque rouge s'approche du carré bleu (*a*, le « méchant »), soit il va vers le triangle jaune (*b*, le « gentil »). Des enfants âgés de 9 et 12 mois regardant ces deux versions du film sont davantage surpris par la première : ils savent évaluer socialement la situation.

Bébé sait qui est le gentil !

Dans une troisième expérience, réalisée avec des enfants âgés de cinq et huit mois, un canard ne parvenait pas à ouvrir complètement une boîte transparente où se trouvait un hochet. Un éléphant venait soit aider le canard à ouvrir la boîte, soit sauter sur la boîte, la refermant complètement. Ensuite, l'éléphant, qui avait été prosocial ou antisocial, jouait avec une balle. Celle-ci lui échappait et était attrapée par une souris. Soit la souris rendait la balle à l'éléphant, soit elle partait avec. Les enfants voyaient donc la souris rendre la balle à l'éléphant (comportement prosocial) ou la lui prendre (comportement antisocial), l'éléphant ayant lui-même soit aidé le canard, soit bloqué son action.

Si les enfants préfèrent les marionnettes gentilles, parce qu'ils réagissent à la valence des actions (pro- ou antisociales), ils devraient aimer la souris qui rend la balle à l'éléphant, que celui-ci ait ou non aidé le canard. C'est bien ce que font les plus petits, âgés de cinq mois, dans 75 pour cent des cas. En revanche, le comportement des enfants de huit mois diffère : ils préfèrent aussi la souris rendant la balle à l'éléphant qui a aidé le canard, plutôt que celle qui la lui prend, mais, dans 75 pour cent des cas, ils aiment mieux la souris prenant la balle de l'éléphant qui a bloqué l'action du canard que la souris qui la lui rend ! En d'autres termes, à huit mois, les bébés préfèrent la marionnette se comportant de façon antisociale avec l'éléphant ayant été antisocial !

En conséquence, vers l'âge de huit mois, les bébés développent la capacité d'évaluer non seulement la valence des actions sociales, mais aussi leur contexte. C'est « mal » de causer du

tort, mais c'est aussi « mal » de le faire sans raison. En revanche, il serait acceptable de causer du tort à quelqu'un qui en a lui-même causé. Ce sont là les prémisses du passage de l'évaluation sociale au jugement d'équité.

Comment ce sens de l'équité se développe-t-il ? En 2011, Marco Schmidt, de l'Institut Max Planck à Leipzig, et Jessica Sommerville, de l'Université de Washington à Seattle, ont observé les débuts du sens de l'équité chez des enfants âgés de 15 mois : ces derniers sont surpris quand on partage inégalement un gâteau entre deux marionnettes. En 2012, une expérience similaire a provoqué la même surprise chez des enfants de 19 mois. Mais les enfants ne s'étonnent plus quand les marionnettes sont remplacées par des objets, ou quand les parts sont d'emblée de tailles différentes. Il s'agit bien d'une affaire de justice ! À l'âge de 21 mois, les enfants s'attendent aussi à une distribution inégale quand l'une des marionnettes a fait tout le travail et l'autre aucun, conformément à la logique du mérite.

Le sens de l'équité

Ainsi, le sens de l'équité se développe au cours de la deuxième année. En grandissant, les enfants en font un usage de plus en plus nuancé. En 2012, Nicolas Baumard, de l'École normale supérieure à Paris, a montré que des enfants âgés de trois ans peuvent donner le plus gros de deux gâteaux faits par deux fillettes à celle qui a le plus travaillé. Ils prennent alors en compte le mérite.

Toutefois, ces expériences étudient le développement du sens de l'équité dans des situations où l'enfant est spectateur. Comment réagit-il quand ses propres intérêts entrent en jeu ? En 2012, Katharina Hamann et ses collègues, de l'Institut Max Planck à Leipzig, l'ont testé avec des enfants âgés de trois ans. Deux enfants arrivent devant une machine distribuant des récompenses et sont confrontés à trois conditions différentes. Dans la première (condition de contrôle), ils sont face à un partage inégal dès le départ (trois récompenses pour l'un, une pour l'autre). Dans la deuxième condition, ils doivent tirer sur une corde pour faire tomber des récompenses de la machine, indépendamment de ce que fait l'autre enfant (condition de travail parallèle). Dans la troisième condition, ils doivent nécessairement coopérer pour obtenir les récompenses (condition de travail en coopération).

© Irina Schmidt / Shutterstock.com

Quand les enfants tirent sur la corde, trois récompenses tombent du côté d'un enfant, et une de l'autre. La plupart des enfants de trois ans donnent alors une des trois récompenses spontanément, ou laissent l'autre enfant la prendre… mais pas dans toutes les conditions ! Ils le font seulement après avoir collaboré. C'est plus rare quand ils agissent en parallèle, et cela n'arrive presque jamais quand le partage est fait avant leur arrivée.

Ce résultat est cohérent avec l'hypothèse selon laquelle le sens de l'équité est une adaptation à la collaboration : un travail collectif l'active, à un âge où les enfants ont encore des difficultés à faire passer l'équité avant leur intérêt immédiat. Ainsi, ces travaux indiquent que le sens de l'équité, central dans la morale adulte, se développe à partir de mécanismes cognitifs précoces. Sa compréhension s'enrichit dans les trois premières années et est accessible dans les contextes coopératifs.

Ainsi, les enfants naissent préparés à l'apprentissage moral, avec leur empathie et leur motivation à interagir avec les autres et à les aider. En outre, ils savent très tôt évaluer socialement une situation. Mais même si le sens moral repose sur des dispositions biologiques acquises au cours de l'évolution, cela ne signifie pas que le bébé naît avec un sens moral abouti. Le développement, l'apprentissage parental, social et culturel jouent chacun un rôle notable. Nous ne parlons pas à la naissance, mais nous apprenons une langue, et de petites différences témoignent de l'origine sociale et de l'expérience individuelle. Cependant, la capacité à apprendre un langage est une adaptation biologique. Il en serait de même de la moralité. ■

4. Comment distribuer les bonbons ?
La mère de ces enfants leur a demandé de ranger leur chambre. Seul un a obéi. Les enfants savent que le partage sera inégal, celui ayant rangé sa chambre « méritant » plus de bonbons.

Bibliographie

K. Hamann et al., *Collaboration encourages equal sharing in children but not in chimpanzees,* in *Nature,* vol. 476, pp. 328-331, 2011.

J. Hamlin et al., *How infants and toddlers react to antisocial others,* in *PNAS,* vol. 108, pp. 19931-19936, 2011.

M. Schmidt et J. Sommerville, *Fairness expectations and altruistic sharing in 15-month-old human infants,* in *PLoS ONE,* vol. 6, e23223, 2011.

La culpabilité, une émotion socialement utile

Le sentiment de culpabilité renforce les liens sociaux, car il favorise l'empathie et l'entraide. L'enfant l'acquiert au fil des explications que ses parents lui donnent sur les conséquences de ses actes.

Laurent Bègue
est professeur de psychologie sociale à l'Université de Grenoble, où il dirige la Maison des sciences de l'Homme-Alpes (USR CNRS 3394).

« Je culpabilise ! », nous disent parfois nos amis. Tant mieux, devrait-on leur répondre. Car les personnes qui n'éprouvent pas de culpabilité menacent la vie sociale. Par exemple, le tueur en série américain Ted Bundy (1946-1989) ne ressentait aucune culpabilité après le meurtre de plusieurs dizaines de personnes. « La culpabilité ne résout rien, vraiment. Elle te fait du mal », avait-il expliqué. Il s'agit effectivement d'une expérience émotionnelle désagréable, qui suscite tension, anxiété et agitation, en raison de ce que l'on a fait ou, au contraire, pas fait. Comme les autres émotions dites autoconscientes (par exemple la honte ou l'embarras), la culpabilité implique que l'individu s'autoévalue, c'est-à-dire évalue ses propres comportements.

L'imagerie cérébrale a révélé qu'il existe des régions du cerveau spécifiquement associées à la culpabilité et que ces régions chevauchent les zones de traitement des informations autoréférentielles, concernant précisément l'autoévaluation des comportements. Parfois, le sentiment de culpabilité résulte d'un dysfonctionnement dû, par exemple, à des pensées récurrentes (ou ruminations) qui paralysent le sujet, alors qu'il n'a rien fait qui pourrait justifier une telle émotion exacerbée. Ainsi, la morsure de la culpabilité peut être éprouvée par le parent d'un enfant gravement malade ou le survivant d'une catastrophe naturelle. Parfois, le dysfonctionnement est collectif : il s'agit alors d'une sorte de dette psychologique qu'éprouve un groupe vis-à-vis d'un individu ou d'un autre groupe, et qui a des effets néfastes à long terme sur les relations sociales avec le groupe concerné.

Pourtant, hormis ces quelques cas particuliers, et bien avant de représenter une manifestation psychologique pathologique ou morbide, la culpabilité est un signe de bonne santé psychologique et morale, important dans les relations sociales.

Examinons comment cette émotion *a priori* pénible est un atout pour la vie en société.

Un premier indice suggérant que la culpabilité est une émotion socialement utile est fourni par une étude de Rebecca Shaumberg et Francis Flynn, de l'Université Stanford. Ils ont montré que les personnes ayant tendance à se sentir plus coupables que la moyenne adoptent plus facilement un comportement de leader dans un groupe. En outre, les jeunes dirigeants de diverses entreprises américaines sont mieux évalués par leurs collègues s'ils ont tendance à avoir un niveau élevé de culpabilité : cela tiendrait à leur tendance à se sentir responsables des autres.

En bref

- La culpabilité se manifeste quand une norme morale a été transgressée. Elle suscite une action visant à réparer le tort commis, ou de l'empathie envers la victime, qui peut être un inconnu.
- La culpabilité favorise l'altruisme. Plusieurs stratégies prosociales permettent de se déculpabiliser.
- On peut développer le sens moral chez les enfants, notamment en leur expliquant les conséquences de leur comportement sur autrui.

Le signe d'une bonne santé psychologique

Dans la vie quotidienne, la culpabilité s'impose quand on a blessé quelqu'un ou que l'on a manqué à ses obligations. Elle représente un facteur important dans la restauration des relations avec autrui après un tort. Elle contribue à renforcer les relations sociales pour trois raisons. Tout d'abord, avant d'agir, il nous arrive d'anticiper l'effet que produirait cette action sur notre état émotionnel. Si nous imaginons que nous nous sentirions particulièrement

© PW Illustration / Ikon Images / Corbis

1. Tu as mal agi ! Le sentiment de culpabilité qui nous envahit parfois est utile aux liens sociaux. Les personnes qui ont un niveau élevé de culpabilité ont un plus fort sentiment de responsabilité vis-à-vis d'autrui.

coupables, nous parvenons à nous abstenir de trahir un partenaire.

Ensuite, montrer à autrui que l'on se sent coupable après lui avoir causé du tort manifeste que l'on est concerné par la relation que l'on entretient avec lui, et que l'on est affecté par le tort qu'il a subi. Cela contribue à renforcer le lien social. Quand on se sent coupable, on présente des excuses ou on imagine comment réparer le tort, l'une ou l'autre de ces attitudes pacifiant les relations sociales. Plusieurs études expérimentales montrent qu'après avoir fait quelque chose de mal, par exemple avoir menti ou triché, les individus collaborent davantage si l'opportunité leur en est donnée. Dans une étude, des sujets ayant préalablement administré des décharges électriques (factices, mais ils l'ignoraient) à un compère des expérimentateurs dans le cadre d'un protocole d'apprentissage l'aidaient davantage par la suite.

Ainsi, plusieurs études ont montré qu'une personne qui se sent coupable cherche à réparer le tort causé en agissant soit directement auprès de la victime, soit auprès de quelqu'un d'autre, même s'il s'agit d'un inconnu.

Dans une étude menée dans un musée, un expérimentateur déguisé en gardien admonestait des visiteurs qui touchaient des œuvres exposées, insistant sur les dégradations occasionnées au patrimoine artistique. On observait ensuite l'arrivée de ces mêmes visiteurs dans une pièce voisine, où un autre expérimentateur laissait tomber sur leur passage un sac contenant divers objets. On comparait la conduite des personnes qui avaient été réprimandées et de celles qui ne l'avaient pas été. Les premières se montraient plus altruistes envers l'inconnu, l'aidant davantage à ramasser ses affaires.

La culpabilité favorise l'altruisme

Quand il est difficile, voire impossible, de racheter la transgression et que l'expérience de la culpabilité est insupportable, les individus mettent fréquemment en œuvre des comportements altruistes ou d'assistance vis-à-vis d'inconnus. Ces attitudes leur permettent d'abaisser leur sentiment de culpabilité et leur « mauvaise conscience ».

C'est aussi vrai dans le domaine du racisme. Dans une étude, on disait aux sujets que l'on enregistrait les ondes cérébrales présentes chez des individus blancs quand on leur présentait des photographies de personnes noires. On leur faisait ensuite croire que leurs propres enregistrements avaient révélé une réponse de type raciste. Ils se sentaient coupables. Et quand ils avaient la possibilité d'avoir un comportement de réparation, ils étaient plus disposés à aider les Noirs et cherchaient à se rapprocher d'eux.

Il existe plusieurs émotions autoconscientes, mais deux d'entre elles – la culpabilité et la honte – sont souvent confondues. Pourtant, elles sont bien distinctes. La honte provoque des sentiments davantage centrés sur soi, ainsi que de l'hostilité à l'égard d'autrui. Les personnes qui transgressent un idéal en éprouvent de la honte, sont obnubilées par leurs propres problèmes et fuient le regard d'autrui. Au contraire, les individus qui éprouvent de la culpabilité sont plus susceptibles de prêter attention aux problèmes d'autrui. La culpabilité est une émotion plus relationnelle : elle émerge quand une norme morale est transgressée, et suscite une action visant à réparer le mal commis (ce qui n'est pas le cas de la honte).

Réparer le tort commis

Toutefois, les deux émotions semblent parfois se superposer. Dans une étude, on a demandé à des femmes catholiques pratiquantes de lire un texte présenté comme le récit d'un rêve. Ce texte comportait des passages à tonalité explicitement sexuelle (on supposait que la lecture de ces passages déclencherait chez elles un sentiment de culpabilité). Puis les participantes regardaient ce que l'on présentait comme des « flashs de lumière », qui étaient en réalité soit un fond blanc, soit le visage d'un homme, soit celui du pape Jean-Paul II. Le temps de présentation des photos était trop court pour que les participantes les perçoivent consciemment. Ensuite, elles répondaient à des questionnaires qui permettaient d'évaluer leur propre moralité et leur anxiété.

Bien qu'elles n'aient aucune conscience de l'image qu'elles venaient de percevoir, les catholiques qui avaient été exposées à l'image du pape se jugeaient moins morales et plus anxieuses que celles auxquelles on avait présenté un visage quelconque ou un fond blanc de façon subliminale. La culpabilité naît bien de la transgression d'une norme sociale.

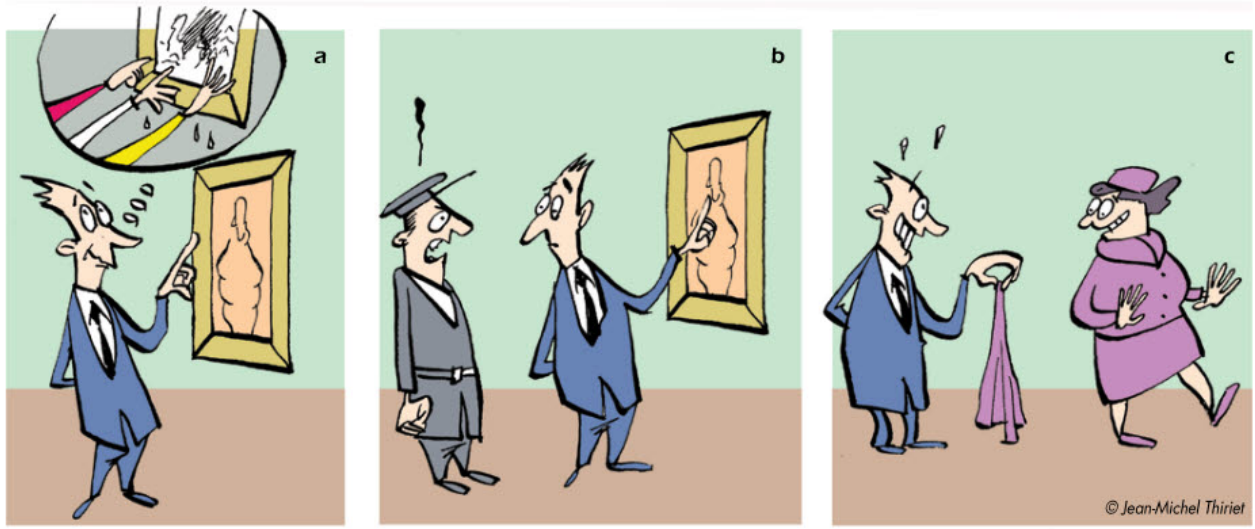
Les émotions autoconscientes

Trois émotions morales autoconscientes nous permettent d'évaluer notre propre comportement :

– La culpabilité. Elle est déclenchée par la transgression d'une norme morale concernant autrui. Le sujet cherche alors à réparer le mal commis.

– La honte. Elle est déclenchée par la transgression d'une aspiration ou d'un idéal. Le sujet fuit alors le regard d'autrui.

– L'embarras. Il est déclenché par la transgression d'une convention sociale. Le sujet présente alors des excuses.



2. Un sentiment de culpabilité a plusieurs effets. Quand il se manifeste avant une action inappropriée – ici toucher un tableau –, le coupable potentiel parvient souvent à résister à l'envie de commettre son forfait : il imagine ce que deviendrait le tableau si tous les visiteurs de l'exposition le touchaient *(a)*. Quand le sujet manque à ses obligations, il peut exprimer ses regrets. Quand ce n'est pas possible, il se montre plus altruiste, même envers des inconnus. Si, juste après s'être fait admonester pour avoir touché un tableau *(b)*, le sujet voit quelqu'un perdre un objet, il s'empresse de le lui ramasser *(c)*.

La culpabilité favorise donc les bonnes relations sociales, l'empathie et l'altruisme, et, malgré tout, c'est une douleur morale. Dans les relations sociales, elle est à l'intégrité morale ce que la douleur est à l'intégrité physique. Mais il est avéré que la douleur est un précieux signal qui nous alerte et évite des dommages plus graves : quand on sent la douleur provoquée par une flamme, on retire sa main avant qu'elle ne soit plus gravement brûlée. La culpabilité a aussi été modulée au fil de l'histoire par les cadres sociaux, comme l'ont bien montré les historiens des mentalités. En Occident, par exemple, la religion médiévale a cultivé la culpabilité de façon « quasi obsessionnelle », selon l'expression de l'historien du Collège de France Jean Delumeau.

La culpabilité est-elle naturellement codée dans nos gènes, comme l'empathie ou le sens moral ? S'il n'est pas exclu qu'elle ait une composante innée liée à l'anxiété, elle se développe notamment par le biais de l'éducation parentale. Les enfants dont les parents manifestent une importante proximité affective et relationnelle sont plus enclins que les autres à éprouver de la culpabilité lorsqu'ils blessent quelqu'un.

Il est très fréquent que les parents tentent d'encourager un comportement donné (rendre un service) ou d'en inhiber un autre (ne pas casser les jouets du petit frère) : ce type de recommandations représente même plus de 70 pour cent des échanges entre les parents et leurs enfants âgés de deux à dix ans ! Quand l'enfant est âgé de sept ans environ, les parents interviennent toutes les six à neuf minutes dans une journée !

Quoique souvent combinées, trois « techniques » sont utilisées par les parents pour inciter les enfants à se comporter autrement que leur premier mouvement ne le leur dicte. La première, l'affirmation du pouvoir, est un mode d'intervention essentiellement coercitif qui se fonde sur le recours à la menace, l'usage de la force physique ou la privation de jouets, de télévision ou d'ordinateur. L'emploi de la force physique peut être punitif (fessée) ou coercitif (envoyer l'enfant dans sa chambre). La deuxième méthode, le retrait d'affection, fait appel à un registre différent : elle conduit l'enfant à se soumettre à la norme parentale pour faire plaisir à l'adulte ou lui éviter un déplaisir. Quand l'enfant s'écarte du comportement attendu, l'adulte l'ignore, lui tourne le dos ou refuse de lui parler. Enfin, la dernière technique, nommée raisonnement inductif, consiste à expliquer à l'enfant de façon de plus en plus élaborée avec l'âge les conséquences de son comportement sur autrui.

En évaluant l'intériorisation des principes moraux ou la capacité d'éprouver des sentiments de culpabilité, Martin Hoffman, à

3. Se laver les mains, mais aussi observer quelqu'un se laver les mains, aiderait à soulager un sentiment de culpabilité.

l'Université de New York, a montré que l'affirmation du pouvoir exerce un effet néfaste sur les acquisitions morales et que la technique du retrait d'affection est quasi inopérante. En revanche, le raisonnement inductif stimule le désir de ressembler aux parents, renforce l'intériorisation des normes morales et stimule les capacités empathiques.

Ainsi, quand on évoque les conséquences du comportement indésirable sur l'état physique ou psychologique de la victime, l'enfant comprend qu'il est responsable de la souffrance provoquée, ce qui suscite chez lui empathie et culpabilité. Ces deux émotions sont essentielles dans le domaine moral. Selon plusieurs recherches, les parents qui parviennent à orienter l'attention de leur enfant sur la victime (« Regarde, il pleure parce que tu as cassé son jeu ») provoquent davantage de conduites d'aide et un développement à long terme de l'empathie.

La culpabilité est une émotion sociale, qui s'apprend et qui est influencée par l'attitude de l'entourage, mais aussi par le corps. On retrouve ici un exemple du rôle important du lien entre corps et esprit – la discipline qui étudie ces liens se nomme cognition incarnée et est en plein essor. Chen Zhong, de l'Université de Toronto, et Katie Liljenquist, de l'Université de Chicago, ont montré que les individus ressentent plus souvent le besoin de se laver quand on leur demande de se remémorer une action immorale commise dans le passé. Se laver les mains réduirait leur culpabilité et le comportement déclenché par l'autocondamnation.

Nous avons alors émis l'hypothèse que le simple fait de voir quelqu'un se laver produirait aussi cet effet. Pour le confirmer, nous avons réalisé une étude à l'Université de Grenoble. Nous avons suscité un sentiment de culpabilité chez des participants à qui nous avions demandé de se souvenir d'un tort dont ils avaient été responsables par le passé et de raconter par écrit cet épisode de leur vie. Ensuite, certains devaient passer une lingette sur chacun de leurs doigts, en respectant un ordre préétabli, tandis que d'autres regardaient un film montrant une autre personne nettoyant ses doigts l'un après l'autre avec une lingette. Enfin, certains regardaient une vidéo où l'on voyait les doigts d'une personne tapant sur un clavier d'ordinateur. Puis, dans une partie apparemment indépendante du protocole, les participants avaient la possibilité d'aider une étudiante qui devait répondre à un questionnaire. Nous pensions que les personnes n'ayant pas bonne conscience seraient davantage prêtes à aider autrui.

Les stratégies de déculpabilisation

Effectivement, les résultats ont montré que le comportement d'aide et la culpabilité étaient moindres chez les participants s'étant lavé les mains ; puis venaient les sujets ayant regardé une vidéo où quelqu'un se lavait les mains. Les participants qui avaient vu un film de mains tapant sur un clavier avaient la plus forte culpabilité et étaient davantage prêts à aider leur prochain. Ces résultats suggèrent que le simple fait d'observer quelqu'un se laver les mains peut déculpabiliser une personne qui se sent coupable et la conduire à se comporter de façon moins « prosociale ».

D'autres stratégies permettent de se débarrasser de sa culpabilité après un acte violent. La première, la distanciation, consiste, pour un agresseur, à réduire au maximum la similitude que ledit agresseur perçoit avec la victime. C'est par exemple le cas si l'agresseur éprouve un sentiment de supériorité favorisé par une idéologie. La victime n'appartenant pas à la même sphère morale que l'agresseur, ce dernier se sent moins coupable des conséquences de son acte. Il est aussi possible pour l'agresseur de diminuer son sentiment de culpabilité en utilisant des expressions atténuant le poids des mots. Cela lui évite d'être confronté à la réalité subie par la victime.

Ainsi, on parle de dommages collatéraux pour désigner les civils tués ou de frappes chirurgicales pour les bombardements. De même, « solution définitive » permettait de ne pas parler d'extermination, et « regroupement » de déportation.

La culpabilité est également atténuée quand l'auteur peut justifier son comportement par un bénéfice supposé pour sa victime : l'esclavagiste affirme que l'esclavage est une « bénédiction sociale, morale et politique » pour les peuples opprimés (selon un sénateur américain du XIX^{e} siècle). L'auteur italien Riccardo Orizio a interviewé sept dictateurs (Amin Dada, Jean-Claude Duvalier, Jean-Bédel Bokassa, etc.). Tous ces despotes ont affirmé que les actes qui leur étaient reprochés (torturer ou assassiner des opposants, empêcher des élections libres, affamer leurs concitoyens, piller les richesses de leur pays, lancer des guerres génocidaires) avaient été réalisés uniquement pour le bien collectif.

Le dénigrement de la victime est aussi une stratégie bien connue. Par ailleurs, certains agresseurs, tel le tueur en série John Gacy, se considéraient comme des victimes, ce qui leur permettait probablement de neutraliser tout sentiment de culpabilité. Enfin, en cas d'agression impliquant plusieurs personnes, la dissolution de la responsabilité conduit chaque personne ayant participé à une agression en groupe à reporter la responsabilité morale sur le groupe et à ne pas se sentir responsable en tant qu'individu. De telles stratégies visent à abaisser son sentiment de responsabilité, donc l'intensité de la culpabilité.

Peut-on inhiber ses émotions ?

Enfin, abordons une dernière question : l'expérience de la culpabilité est-elle influencée par les circonstances ? Nous allons voir que ce sentiment dépend de notre état de fatigue mentale, car la culpabilité exige de l'énergie mentale : si nous sommes trop épuisés psychiquement, nous ne la ressentons plus. Dans une étude, des volontaires ont regardé des vidéos difficiles à supporter d'animaux abattus pour leur viande ou leur fourrure. Certains devaient inhiber leurs émotions, tandis que d'autres pouvaient les exprimer. Étouffer ses émotions est une tâche psychiquement éprouvante, car elle demande un effort de maîtrise mentale et émotionnelle intense. Puis nous avons suscité chez ces sujets un sentiment de culpabilité : nous les avons fait jouer à un jeu où un partenaire était supposé recevoir des chocs sonores douloureux à chaque fois que le participant perdait un point parce qu'il ne parvenait pas à réaliser la tâche demandée (par exemple compter des figures sur un écran). Ensuite, les participants ont joué à un jeu dans lequel ils pouvaient laisser de l'argent au participant suivant. Ils pouvaient aussi donner de l'argent à une collecte antisida.

> Les parents qui parviennent à orienter l'attention de leur enfant sur la victime provoquent davantage de conduites d'aide.

La culpabilité exige des ressources cognitives

Les résultats ont montré que les participants dont les ressources cognitives étaient épuisées ont ressenti moins de culpabilité que les participants non épuisés, et présentaient un comportement prosocial peu marqué. Ainsi, le sentiment de culpabilité consomme de l'énergie mentale, car il suppose de réfléchir à son comportement, de réexaminer son processus de décision et de tirer des conclusions sur ce qui se serait passé si on avait eu un comportement différent.

Les recherches sur les émotions morales sont en plein essor. D'autres aspects de la culpabilité méritent d'être étudiés. Par exemple, son rôle dans la manipulation mentale : la culpabilité est parfois employée pour influencer les conduites d'autrui. Une étude a ainsi montré qu'en rappelant aux citoyens que certains actes irresponsables ont un impact négatif sur la planète, on déclenche un sentiment de culpabilité environnementale, conduisant les personnes concernées à exprimer leur intention de changer d'habitudes ou de payer des taxes sur la pollution. Les spécialistes des neurosciences sociales et de la psychologie du bien et du mal explorent avec une précision grandissante les différentes formes que prend cette désagréable émotion dont la société ne pourrait se passer. ■

Bibliographie

H. Xu et al., *Washing the guilt away : Effects of personal versus vicarious cleansing on guilty feelings and prosociality,* in *Frontiers in Human Neuroscience,* doi: 10.3389/fnhum.2014.00097, 2014.

L. Bègue, *Psychologie du bien et du mal,* Odile Jacob, 2012.

H. Xu, L. Bègue et B. Bushman, *Too fatigued to care : Ego depletion, guilt, and prosocial behavior,* in *Journal of Experimental Social Psychology,* vol. 48, pp. 1183-1186, 2012.

© Irafael / Shutterstock.com

Cultiver *l'amour altruiste* et *la compassion*

Grâce à la méditation, tout homme peut s'entraîner à l'altruisme et à la compassion. Tout son être, y compris son cerveau, en sortira renforcé et transformé!

Matthieu Ricard
est docteur en génétique cellulaire et moine bouddhiste tibétain.

L'un des principaux défis de notre époque est de concilier les impératifs de l'économie, d'une vie satisfaisante et du respect de l'environnement. L'économie et la finance évoluent toujours plus vite. Une vie satisfaisante se mesure, elle, à l'aune d'un projet, d'une carrière, d'une famille et d'une génération. Elle correspond aussi à la qualité de chaque instant qui passe, des joies et des souffrances qui colorent notre existence, de nos relations aux autres. Quant à l'environnement, jusqu'à récemment, son évolution se mesurait en termes géologiques, biologiques et climatiques. Aujourd'hui, le rythme de ses changements ne cesse de s'accélérer du fait des bouleversements écologiques engendrés par les activités humaines.

Les tenants du court terme se livrent à un dialogue de sourds avec les environnementalistes qui connaissent les solutions, mais se désespèrent du manque d'intérêt du monde financier et de la tiédeur des politiciens. Pourtant, un concept, l'altruisme, permet de lier de façon simple et cohérente ces trois échelles de temps – court, moyen et long termes. Par exemple, la question de l'environnement est complexe des points de vue scientifiques, politiques et économiques, mais elle se ramène finalement à une question d'égoïsme ou d'altruisme : si nous avons de la considération pour le sort des générations futures, nous devons modifier la façon dont nous nous comportons aujourd'hui, pour éviter de ne laisser à ceux qui nous succéderont qu'une planète polluée et appauvrie.

À moyen terme, si les décideurs avaient plus de considération pour autrui, ils se concentreraient davantage sur le « bonheur national brut » et veilleraient à remédier aux inégalités croissantes qui entretiennent la précarité au sein de la richesse.

Penser à court, moyen et long termes

À court terme, si les économistes avaient plus de considération pour autrui, ils ne se préoccuperaient pas uniquement de l'optimisation de l'intérêt personnel, mais ajouteraient la voix du *care* – de la considération pour autrui – à la voix de la raison. Les financiers, quant à eux, auraient davantage de scrupules à se livrer à des spéculations sauvages avec les économies des petits épargnants, visant à obtenir des primes démesurées, et les économistes tiendraient compte du prix des « externalités », c'est-à-dire du coût à long terme sur la population et l'environnement des activités du moment présent. Par exemple, en 2006, le rapport de l'économiste britannique Nicholas Stern a montré que le coût de réparer dans quelques décennies les dégâts environnementaux provoqués

En bref

- Cultiver l'altruisme et favoriser l'évolution d'une culture plus solidaire permettraient de concilier à court, moyen et long termes les intérêts de l'être humain.
- La méditation de pleine conscience sur l'amour altruiste et la compassion – éprouver une bienveillance inconditionnelle à l'égard d'autrui – provoquent des changements structuraux du cerveau et modifient l'expression des gènes.
- Les sentiments positifs ainsi développés contrebalancent la détresse empathique.

par nos activités d'aujourd'hui sera 20 fois plus élevé que le coût des mesures qui, mises en œuvre maintenant, permettraient de prévenir ces détériorations. Ces questions, et bien d'autres, sont centrées sur l'antagonisme entre égoïsme et altruisme. Il serait donc préférable de cultiver l'altruisme sur le plan individuel et de favoriser l'évolution d'une culture plus solidaire. Nous allons voir que ces changements sont envisageables grâce à la méditation de pleine conscience.

Altruisme *versus* égoïsme

Des milliers d'années de pratiques contemplatives ont révélé que la transformation individuelle est possible. Ces expériences sont maintenant corroborées par les recherches en neurosciences qui ont montré que le fait de cultiver l'amour altruiste et la compassion, comme toute forme d'entraînement, provoque des modifications dans le cerveau, tant au niveau fonctionnel que structural.

Les travaux récents des théoriciens de l'évolution, notamment ceux de Robert Boyd, de l'Université d'État de l'Arizona, et de Peter Richerson, de l'Université Davis en Californie, mettent l'accent sur l'importance de l'évolution des cultures, plus lente que les changements individuels, mais plus rapide que les modifications génétiques. Cette évolution est cumulative et se transmet au cours des générations par l'éducation et l'imitation. En outre, les cultures et les individus ne cessent de s'influencer mutuellement. Les individus grandissant dans une nouvelle culture sont différents, parce que leurs nouvelles habitudes transforment leur cerveau et l'expression de leurs gènes. En retour, ces individus contribuent à faire évoluer leur culture et leurs institutions.

Selon le psychologue Daniel Batson, de l'Université du Tennessee, « l'altruisme est une motivation dont la finalité ultime est d'accroître le bien-être d'autrui ». Pour qu'une motivation soit altruiste, le bien-être d'autrui doit représenter un but en soi. Nous avons aussi défini l'amour altruiste comme « le désir que tous les hommes trouvent le bonheur et les causes du bonheur ». Quant à l'empathie, il s'agit de la capacité d'entrer en résonance affective avec les sentiments d'autrui et de prendre conscience de cette situation. La neuroscientifique Tania Singer, de l'Institut Max Planck de Leipzig, et la philosophe Frédérique de Vignemont, de l'Institut des sciences cognitives au CNRS, définissent l'empathie comme un état affectif, semblable à celui de l'autre, et déclenché par l'observation ou l'imagination de l'état affectif de l'autre ; ce qui implique d'avoir conscience que l'autre est la source de notre état affectif.

La compassion est la forme que prend l'altruisme quand il est confronté à la souffrance. C'est donc une prise de conscience de la souffrance de l'autre, couplée avec le désir de la soulager et de faire quelque chose pour son bien. La compassion implique un sentiment chaleureux et sincère de sollicitude, mais n'exige pas que l'on ressente la souffrance de l'autre, comme c'est le cas pour l'empathie. Olga Klimecki, du laboratoire de T. Singer, résume ainsi ce point de vue : « Dans la dimension affective, je ressens un sentiment à votre égard, dans la dimension cognitive, je vous comprends, et dans la dimension motivationnelle, je veux vous aider. »

Méditation et plasticité cérébrale

Longtemps, un dogme en neurosciences a stipulé qu'une fois formé et structuré, le cerveau adulte ne fabrique plus de neurones et ne change que pour décliner avec l'âge. À partir des années 1960, on montra chez l'animal que le cerveau reste « plastique » et évolue encore quand l'individu est exposé à des situations nouvelles. En 1998, Peter Erikson, de l'Hôpital universitaire Sahlgrenska en Suède, et ses collègues découvrent que, jusqu'à la mort, de nouveaux neurones se forment dans certaines régions du cerveau humain, en particulier l'hippocampe (participant notamment à la mémoire). Par exemple, chez les violonistes, les régions du cerveau contrôlant les mouvements de la main se développent avec l'apprentissage. Et il en est de même dans le cas d'un entraînement de l'esprit lié

Sur le Web

T. Singer et M. Bolz, *Compassion : Bridging practice and science,* eBook, 2013 : http://www.compassion-training.org/

à la méditation. Depuis 15 ans, les recherches en neurosciences révèlent que l'attention, l'amour altruiste et d'autres qualités humaines peuvent être cultivés, et que leur développement s'accompagne de transformations fonctionnelles et structurales du cerveau.

Richard Davidson, de l'Université de Madison, et Antoine Lutz, aujourd'hui au Centre de recherche en neurosciences de Lyon, ont étudié une trentaine de personnes – moines et laïcs, hommes et femmes, Orientaux et Occidentaux – qui avaient effectué entre 10 000 et 60 000 heures de méditation consacrées au développement de l'amour altruiste, de la compassion, de l'attention et de la « présence ouverte » au cours de retraites intensives (durant souvent plusieurs années), auxquelles s'ajoutaient 15 à 40 années de pratique quotidienne.

Pratiquer l'amour altruiste

Leurs résultats montrent des différences importantes entre les « méditants » et les sujets non entraînés. Les premiers ont la faculté d'engendrer des états mentaux précis et durables. En outre, les aires cérébrales associées à la compassion de ceux qui ont une longue expérience méditative sont plus actives. Pour reprendre les termes de R. Davidson, « ces travaux semblent montrer que le cerveau peut être entraîné et modifié physiquement d'une façon que peu de gens auraient imaginée ». Ces résultats montrent aussi que plus le nombre d'heures de pratique contemplative est élevé, plus la transformation cérébrale est importante.

Pour méditer sur l'amour altruiste, on pense d'abord à un être cher envers qui on laisse se manifester une bienveillance inconditionnelle, jusqu'à ce que l'esprit tout entier soit imprégné de ce sentiment. Puis on étend progressivement cet amour à la totalité des êtres humains. Si l'on constate que cet amour diminue, on le ravive et, si l'on est distrait, on ramène son attention à l'amour. Pour la compassion, on commence par penser à un être cher qui souffre et l'on souhaite sincèrement qu'il soit libéré de ses souffrances. Puis, comme précédemment, on étend cet état d'esprit à tous ceux qui souffrent.

Quand les participants à ces recherches méditent sur l'amour altruiste et la compassion, on constate une augmentation de la synchronisation des oscillations des ondes cérébrales dans les fréquences dites gamma, en général associées à la connectivité de multiples aires du cerveau. Cela a conduit A. Lutz à concevoir cet état de méditation comme un mécanisme d'intégration globale des activités de différentes régions cérébrales, impliquées dans des processus cognitifs de haut niveau. L'intensité des ondes gamma atteinte par les méditants est supérieure à celle des ondes d'un cerveau « normal » et augmente avec le nombre d'heures consacrées à la méditation sur l'amour altruiste.

L'imagerie cérébrale a montré que les aires activées durant la méditation sur l'amour altruiste – le cortex cingulaire postérieur, l'insula, la jonction pariétale temporale, le cervelet et le tronc cérébral – étaient déjà connues pour leur association avec l'empathie, les émotions positives, le sentiment d'affiliation, l'amour maternel et la préparation à l'action. Pour les contemplatifs, cela n'a rien de surprenant, car la compassion engendre une attitude d'entière disponibilité préparant au passage à l'acte (aider son prochain).

Deux études ont montré que lorsqu'on fait entendre en alternance l'enregistrement du cri d'une femme en détresse et celui d'un bébé qui rit à des méditants expérimentés en état de compassion, on observe une activation de plusieurs régions du cerveau liées à l'empathie et à la régulation des émotions, dont l'insula. L'amygdale et le cortex cingulaire sont aussi activés, ce qui indique une sensibilité accrue à l'état émotionnel de l'autre. Ces régions sont davantage activées par les cris de détresse que par les rires du bébé, ce qui n'est pas le cas chez des méditants novices.

En 2013, une étude des équipes de Giulio Tononi et de R. Davidson, à l'Université du

© Weissman Center- Richard Davidson

1. La méditation n'est pas une pratique de relaxation ; elle consiste à tourner son esprit vers le moment présent, à porter son attention sur l'expérience vécue, éprouvée ou désirée, sans jugement et sans attente. On peut ainsi penser à l'amour que l'on donnerait à tout être humain. Ici, un moine participe à une expérience : grâce à l'imagerie, les chercheurs observeront l'activité de son cerveau pendant qu'il médite.

Wisconsin, a également révélé que l'activation des ondes gamma engendrée par la méditation sur la pleine conscience et la compassion se poursuit pendant le sommeil profond, et que l'intensité de cette activation est corrélée avec le nombre d'heures de pratique méditative. Preuve que les modifications d'activité cérébrale engendrées par la méditation sont durables.

En 2005, Sarah Lazar et ses collègues, de l'Université Harvard, ont établi que chez des méditants de longue date, ayant en moyenne une dizaine d'années d'expérience, le volume du cortex cérébral augmente. Notamment parce qu'il y a une élévation du nombre et de la taille des synapses (les zones de connexions entre neurones) et des ramifications neuronales, des modifications du cortex associées à tout processus d'apprentissage. En 2011, Britta Hölzel, de l'Université Harvard, et ses collègues ont montré que des changements structuraux se produisent déjà après une période d'entraînement à la méditation sur la pleine conscience de huit semaines. Ils ont observé une augmentation de la concentration et de l'épaisseur de la substance grise dans l'hippocampe gauche (région liée à l'apprentissage et au contrôle émotionnel), ainsi que dans d'autres aires du cerveau. Les résultats préliminaires d'une étude en cours, conduite par T. Singer avec des méditants ayant cultivé l'amour altruiste à long terme, révèlent aussi des modifications structurales importantes.

D'autres études ont montré qu'il n'est pas nécessaire d'être un méditant surentraîné pour bénéficier des effets de la méditation : 20 minutes de pratique quotidienne pendant quelques semaines provoquent déjà des changements cérébraux, notamment dans le domaine de l'altruisme et des comportements prosociaux.

Huit semaines suffisent

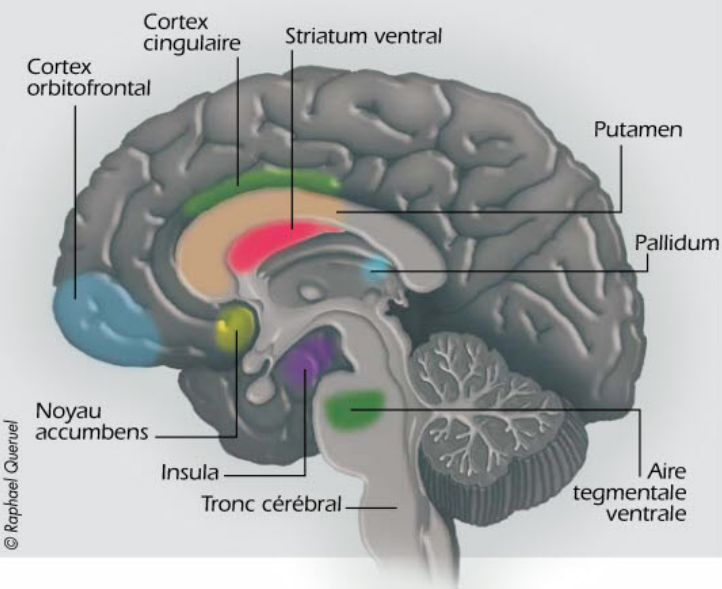
En 2008, Bethany Kok et Barbara Fredrickson, à l'Université de Caroline du Nord, ont montré que six à huit semaines de méditation sur l'amour altruiste, à raison de 30 minutes par jour, augmentent les émotions positives et le degré de satisfaction vis-à-vis de l'existence. Les sujets éprouvent davantage de joie, de bienveillance, de gratitude, d'espoir et d'enthousiasme, et plus leur entraînement a été long, plus les effets positifs sont notables.

En 2009, à l'Université d'Emory à Atlanta, l'équipe de Chuck Raison a aussi déterminé que la méditation sur l'amour altruiste renforce le système de défense de l'organisme et diminue les réactions inflammatoires. Ils ont notamment prouvé que la diminution de la concentration sanguine d'une hormone liée au processus inflammatoire (l'interleukine-6) est proportionnelle au temps consacré à la méditation.

En 2013, Elen Weng, dans le laboratoire de R. Davidson, a comparé deux groupes : dans l'un, les participants se livraient pendant seulement deux semaines, à raison de 30 minutes par jour, à une méditation sur l'amour altruiste et, dans l'autre, ils suivaient un stage de « réévaluation cognitive ». E. Weng a montré que les comportements prosociaux des participants du premier groupe augmentaient. En outre, elle a observé une diminution de l'activation de l'amygdale, une région du cerveau associée, en particulier, à l'agressivité, la colère et la peur.

En 2011, l'équipe de T. Singer a utilisé un jeu créé à l'Université de Zurich, qui donne l'occasion d'aider un autre participant à surmonter un obstacle, au risque d'obtenir un moins bon score pour soi-même. Elle a

2. La réaction empathique à la souffrance d'autrui augmente l'activité de l'insula antérieure et du cortex cingulaire, liée à une expérience affective négative de la douleur. En revanche, la méditation sur l'amour altruiste et la compassion ne stimule pas ces régions. À l'inverse, des aires associées aux émotions positives, à l'amour maternel et au sentiment d'affiliation et de gratification sont activées : le cortex orbitofrontal médian, le striatum ventral, l'aire tegmentale ventrale, le tronc cérébral, le noyau accumbens, l'insula médiane, le pallidum et le putamen.



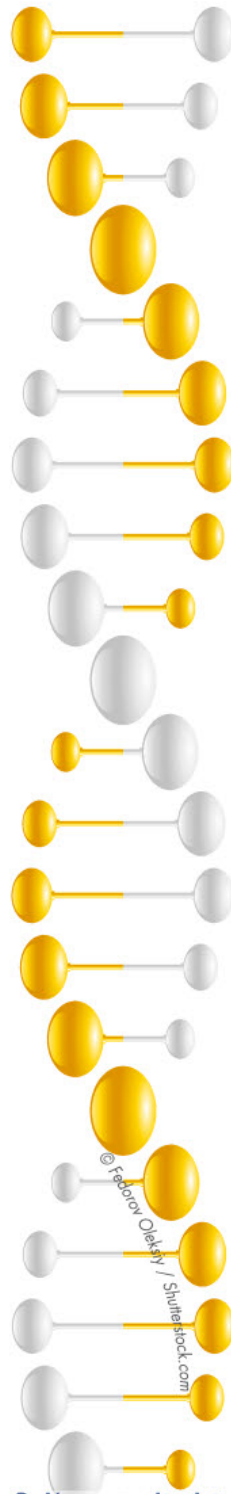
© Raphael Queruel

montré que les participants ayant reçu un bref entraînement à la méditation sur la compassion aidaient davantage autrui que ceux ayant été entraînés à améliorer leur mémoire (on comparait ainsi les effets de la méditation avec un autre type d'entraînement). En outre, l'accroissement des comportements prosociaux à l'égard de personnes inconnues était proportionnel à la durée de l'entraînement à la compassion, effectué deux à cinq jours auparavant. Le fait qu'un entraînement relativement court ait un effet durable suppose que l'on pourrait mettre en œuvre de tels exercices dans les établissements scolaires et hospitaliers.

C'est ce qu'ont montré récemment Paul Condon, de l'Université Northeastern à Boston, Gaëlle Desbordes, de l'Université de Boston, et leurs collègues, en suivant trois groupes de personnes pendant huit semaines. Un groupe était formé à la méditation sur la bienveillance, l'autre à la méditation sur la pleine conscience et le troisième n'avait aucun entraînement. Après huit semaines, ils ont testé l'altruisme des participants en observant la probabilité qu'ils offrent leur siège dans une salle d'attente à quelqu'un se tenant debout contre le mur avec des béquilles et montrant des signes d'inconfort. Avant l'entrée de la personne souffrante, le participant est assis sur un banc à côté de deux autres personnes (ces personnes ainsi que le « malade » sont des complices de l'expérimentateur). Elles font mine de ne pas s'intéresser au patient debout (ce qui accentue l'« effet spectateur », connu pour inhiber les comportements d'aide). En moyenne, les méditants ont offert leur siège cinq fois plus souvent que les non-méditants.

L'expression des gènes est modifiée

Un entraînement de l'esprit visant à cultiver des émotions positives modifie donc le cerveau. Pourrait-il aussi entraîner des changements épigénétiques, c'est-à-dire des modifications de l'expression des gènes (sans variation de leur séquence) ? En 2013, des chercheurs du laboratoire de R. Davidson, en collaboration avec la généticienne espagnole Perla Kaliman, ont montré qu'un seul jour de pratique intensive à la méditation sur la pleine conscience peut provoquer une diminution de l'expression de gènes impliqués dans l'inflammation et la régulation des mécanismes épigénétiques. On entrevoit ici la possibilité d'une transformation épigénétique de l'individu qui n'est pas seulement due à l'influence de l'environnement, mais à un entraînement volontaire destiné à cultiver des qualités humaines fondamentales. D'autres études sur les effets épigénétiques de la méditation sur l'amour altruiste sont en cours.



3. L'amour altruiste et la compassion modifieraient l'expression des gènes et pourraient ainsi se transmettre d'un individu à ses descendants par des mécanismes épigénétiques.

Revenons sur la distinction empathie / compassion. Les recherches de T. Singer et de ses collègues, auxquelles j'ai participé, ont mis en évidence que les réseaux cérébraux stimulés par la méditation sur la compassion sont distincts de ceux liés à l'empathie. Deux régions du cerveau, l'insula antérieure et le cortex cingulaire, sont très activées lors d'une réaction empathique à la souffrance d'autrui, leur activité étant liée à une expérience affective négative de la douleur.

Le *burnout*, une détresse empathique

En revanche, quand des pratiquants s'engagent dans la méditation sur l'amour altruiste et la compassion, les réseaux cérébraux stimulés diffèrent. En particulier, le réseau lié aux émotions négatives et à la détresse n'est pas activé, tandis que certaines aires cérébrales associées aux émotions positives, à l'amour maternel et au sentiment d'affiliation et de gratification notamment, le sont. Ce réseau inclut le cortex orbitofrontal médian, le striatum ventral, l'aire tegmentale ventrale, le tronc cérébral, le noyau accumbens, l'insula médiane, le pallidum et le putamen *(voir la figure 2)*.

On sait que la résonance empathique avec les souffrances d'autrui, lorsqu'elle est maintes fois répétée, peut conduire à un épuisement émotionnel et à la détresse. Le *burnout* touche en particulier le personnel soignant et les travailleurs sociaux. Aux États-Unis, une étude a montré que 60 pour cent du personnel médical souffrent ou a souffert de *burnout* et qu'un tiers en est affecté au point de devoir interrompre momentanément ses activités.

Or nous avons constaté que la compassion et l'amour altruiste sont associés à des émotions positives. Nous pensons donc que le *burnout* est en fait une « fatigue de l'empathie » et non de la compassion. Cette dernière, en effet, ne mène ni à la détresse ni au découragement ; elle renforce notre force d'âme, notre équilibre intérieur et notre détermination courageuse et aimante à aider ceux qui souffrent. Nous pensons que

© Matthieu Ricard

4. Le personnel hospitalier souffre souvent de *burnout*, à force d'entrer en résonance avec les souffrances d'autrui. Un entraînement à la compassion lui permettrait de retrouver des affects positifs.

l'amour et la compassion n'engendrent ni fatigue ni usure, mais aident au contraire à les surmonter et à les réparer si elles surviennent.

Ces trois dimensions – l'amour de l'autre, l'empathie (qui est en résonance avec la souffrance d'autrui) et la compassion – sont naturellement liées. Quand l'altruisme rencontre la souffrance, il se manifeste sous forme de compassion. Cette transformation est catalysée par l'empathie, qui nous alerte sur le fait que l'autre souffre. Quand le méditant passe de l'empathie à la compassion, on observe une diminution de l'activité de l'insula antérieure et du cortex cingulaire associés à l'empathie. En revanche, les régions cérébrales stimulées en cas d'émotions positives sont davantage activées dans l'état de compassion. Dès lors, T. Singer et ses collègues ont entrepris un projet longitudinal, nommé *ReSource*, qui vise à entraîner sur une année un groupe de volontaires novices à une multitude de capacités affectives et cognitives qui sont cruciales pour le développement des motivations prosociales et de la compassion.

Lors d'une étude préliminaire, les chercheurs ont divisé une centaine de sujets en deux groupes. Pendant une semaine, un groupe a médité sur l'empathie ; l'autre sur l'amour et la compassion. Il s'est avéré que la plupart de ceux ayant cultivé l'empathie en s'efforçant d'entrer en résonance affective avec les souffrances des autres ont perçu des sentiments négatifs – douleur, détresse, aversion, découragement –, parfois au point de ne pouvoir contrôler leurs émotions et leurs larmes. Pour ces sujets, les affects négatifs augmentent à la vue de vidéos présentant des scènes de souffrance, par rapport à leurs réactions avant la semaine de pratique. Ce groupe a aussi éprouvé plus de sentiments négatifs vis-à-vis des scènes habituelles de la vie quotidienne. L'une des participantes a témoigné qu'en regardant les gens autour d'elle dans le tramway le matin, elle a commencé à voir de la souffrance partout.

En revanche, les pratiquants de l'amour altruiste perçoivent de façon beaucoup plus positive et bienveillante des vidéos montrant des personnes en souffrance. « Positive » ne signifie nullement que les observateurs considèrent la souffrance comme acceptable, mais qu'ils réagissent à celle-ci par des états mentaux constructifs, tels le courage, l'amour maternel, la détermination à trouver un moyen d'aider, et non des états mentaux « négatifs », qui engendrent plutôt la détresse et l'évitement. Ces différences correspondent à des changements dans les réseaux cérébraux – cortex orbitofrontal, striatum ventral et cortex cingulaire antérieur – associés à la compassion, aux affects positifs et à l'amour maternel. Puis l'équipe de T. Singer a ajouté un entraînement à l'amour altruiste (une heure par jour) après la semaine consacrée à l'empathie. Elle a alors observé que les affects négatifs liés à l'entraînement à l'empathie retombent à leur niveau de départ et que les affects positifs augmentent.

Imprégner l'empathie de compassion

En général, dans le monde hospitalier, l'accent est mis sur la nécessité de garder une distance émotionnelle vis-à-vis des malades pour éviter le *burnout*. Ces travaux préliminaires montrent qu'il serait préférable de former à l'amour altruiste et à la compassion ceux qui s'occupent de personnes en souffrance. Une telle formation aiderait aussi les proches (parents, enfants, conjoints) qui prennent soin de personnes malades ou handicapées. L'amour altruiste crée un espace positif qui sert d'antidote à la détresse empathique et empêche que la résonance affective ne s'amplifie au point de devenir paralysante et d'engendrer l'épuisement émotionnel caractéristique du *burnout*. Sans amour ni compassion, l'empathie ressemble à une pompe à eau électrique où le liquide ne circule plus : elle s'échauffe rapidement et peut brûler. L'empathie doit donc prendre place dans l'espace plus vaste de l'amour altruiste. ■

Bibliographie

O. Klimecki et al., *Differential pattern of functional brain plasticity after compassion and empathy training,* in *Social Cognitive and Affective Neuroscience,* en ligne le 10 avril 2013.

M. Ricard, *Plaidoyer pour l'altruisme,* Nil Editions, 2013.

Ch. André, *La méditation de pleine conscience,* Cerveau & Psycho n° 41, septembre-octobre 2010.

A. Lutz et al., *Long-term meditators self-induce high-amplitude gamma synchrony during mental practice,* in *PNAS,* vol. 101, pp. 16369-16373, 2004.

L'ESSENTIEL Cerveau & Psycho

5,90 € dès le 2e numéro acheté !

Complétez votre collection dès maintenant !

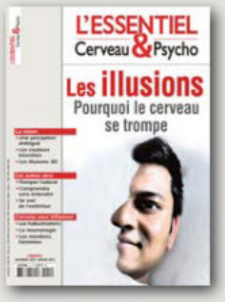
N° 17 (fév. 14)
Pocket ❑ M0760817 — Classique ❑ M0760917

N° 16 (nov. 13)
Pocket ❑ M0760816 — Classique ❑ M0760916

N° 15 (août 13)
Pocket ❑ M0760815 — Classique ❑ M0760915

N° 14 (mai 13)
Pocket ❑ M0760814 — Classique ❑ M0760914

N° 13 (fév. 13)
Pocket ❑ M0760813 — Classique ❑ M0760913



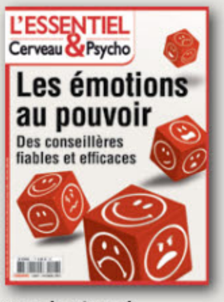
N° 12 (nov. 12)
Pocket ❑ M0760812 — Classique ❑ M0760912

N° 11 (août 12)
Pocket ❑ M0760811 — Classique ❑ M0760911

N° 10 (mai 12)
Pocket ❑ M0760810 — Classique ❑ M0760910

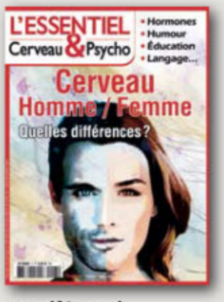
N° 9 (fév. 12)
Pocket ❑ M0760809 — Classique ❑ M0760909

N° 8 (nov. 11)
Pocket ❑ M0760808 — Classique ❑ M0760908



N° 7 (août 11)
Pocket ❑ M0760807 — Classique ❑ M0760907

N° 6 (mai 11)
Pocket ❑ M0760800



N° 5 (fév. 11)
Pocket ❑ M0760806 — Classique ❑ M0760905

N° 4 (nov. 10)
Pocket ❑ M0760805 — Classique ❑ M0760904

N° 3 (août 10)
Pocket ❑ M0760804

PLUS DE TITRES SUR WWW.CERVEAUETPSYCHO.FR

BON DE COMMANDE

à découper ou à photocopier et à retourner accompagné de votre règlement à:
Groupe Pour la Science • 628 avenue du Grain d'Or • 41350 Vineuil • e-mail : pourlasciencevpc@daudin.fr

L'ESSENTIEL Cerveau & Psycho

❑ **Oui, je commande des numéros de *L'Essentiel Cerveau & Psycho* au tarif unitaire de 5,90 € dès le 2e acheté.**

Je reporte ci-dessous les références à 6 chiffres correspondant aux numéros commandés et au format souhaité :

1re réf. ______ 01 × 6,95 € = 6,95 €
2e réf. ______ ___ × 5,90 € = ___,___ €
3e réf. ______ ___ × 5,90 € = ___,___ €
4e réf. ______ ___ × 5,90 € = ___,___ €
5e réf. ______ ___ × 5,90 € = ___,___ €
6e réf. ______ ___ × 5,90 € = ___,___ €

Frais port (4,90€ France – 12€ étranger) + ___,___ €

Je commande **la reliure *Cerveau & Psycho***

(capacité 12 nos) en format ❑ pocket (807407)
ou ❑ classique (805570) au prix de **14 €** + ___,___ €

TOTAL À RÉGLER = ___,___ €

J'indique mes coordonnées :

Nom : ____________
Prénom : ____________
Adresse : ____________

C.P. : ______ Ville : ____________
Pays : ____________ Tél. : ____________

Mon e-mail pour recevoir la newsletter *Cerveau & Psycho* * :
____

Je choisis mon mode de règlement :

❑ par chèque à l'ordre de *Pour la Science*
❑ par carte bancaire
Numéro ____________
Date d'expiration ______
Code de sécurité ______
(les 3 chiffres au dos de votre CB)

Signature obligatoire

En application de l'article 27 de la loi du 6 janvier 1978, les informations ci-dessus sont indispensables au traitement de votre commande. Elles peuvent donner lieu à l'exercice du droit d'accès et de rectification auprès du groupe Pour la Science. **Par notre intermédiaire, vous pouvez être**

VPESE18 • Offre valable jusqu'au 31.08.2014 dans la limite des stocks disponibles

Récompenses et punitions forgent-elles la morale ?

Faut-il offrir un cadeau à une personne qui a aidé autrui bénévolement ? Doit-on punir un enfant qui n'a pas partagé son gâteau ? Les récompenses et les punitions ne favorisent pas toujours les comportements moraux.

Laurent Bègue

est professeur de psychologie sociale à l'Université de Grenoble, où il dirige la Maison des sciences de l'Homme-Alpes (USR CNRS 3394).

Respecte ton prochain ; sois poli et serviable ; ne coupe pas la parole ; aide les plus démunis ; etc. Toute socialisation morale a pour objectif de transmettre aux individus les normes et valeurs qui structurent une culture, et de conduire à leur acceptation et leur intériorisation. Le bénéficiaire embrasse alors ces normes avec un sentiment de liberté, et il s'emploie à les inculquer à autrui. Espérant inscrire de façon durable les normes morales en l'individu, les systèmes sociaux développent une multitude de dispositifs de surveillance et de sanctions. Cette idée était partagée par le psychanalyste Sigmund Freud (1856-1939), le pédagogue Jean Piaget (1896-1980) et le psychologue Burrhus Frederic Skinner (1904-1990), qui, malgré des approches éloignées de la nature humaine, étaient au moins d'accord sur un point : les premières ébauches de la morale chez l'enfant résultent de la crainte du châtiment et du désir d'être aimé.

Les mécanismes permettant d'intérioriser des normes sociales ont été étudiés en psychologie, notamment par l'école behavioriste selon laquelle le comportement est « contrôlé » par les conséquences qu'il produit sur son auteur. Ainsi, on considérait que l'environnement pouvait modeler les individus et modifier leur comportement. Dès lors, suffit-il de jouer sur l'environnement pour façonner un être moral ? Quel effet les punitions et les récompenses ont-elles dans l'acquisition du sens moral ?

La carotte et le bâton

Selon un principe clé de l'apprentissage (nommé conditionnement opérant), la probabilité d'acquérir un nouveau comportement augmente quand il est récompensé et diminue quand il est sanctionné par une punition. L'apprentissage se produit donc par « renforcement » positif (succès) ou négatif (échec) du comportement de l'individu. Ainsi, plus une conduite altruiste a de conséquences positives, plus elle a des chances de se reproduire. Et la répétition de ces situations où l'individu est altruiste favorise le maintien et la consolidation de son comportement. Des gratifications matérielles, par exemple des rémunérations, et sociales, telles des appréciations positives ou des félicitations, renforcent positivement une conduite.

© BorisN66 / Shutterstock.com

À l'inverse, si le comportement d'une personne est infructueux, réprimandé ou puni, son inhibition sera plus probable (et il y a peu de chances qu'il se reproduise). L'effet des renforcements positifs ou négatifs sur l'apprentissage d'une conduite est soit progressif et cumulatif, soit instantané. Par exemple, lors d'une expérience, un chercheur abordait des personnes dans une rue fréquentée. Il leur demandait où se trouvait une boutique connue, et la plupart des sujets répondaient avec bienveillance. Il disait alors à certains : « Merci beaucoup, j'apprécie beaucoup votre aide. » Dans d'autres cas, il interrompait son interlocuteur et lui disait : « Je ne comprends pas ce que vous dites. Ce n'est pas grave, je vais demander à quelqu'un d'autre ». Quelques minutes plus tard, les participants se trouvaient dans une situation où un comportement d'aide était possible : une personne se trouvant devant eux laissait tomber son sac. Quand leur comportement avait été renforcé positivement, 93 pour cent des sujets ramassaient le sac ; quand le comportement avait été renforcé négativement, ils n'étaient que 40 pour cent (et sans renforcement, 85 pour cent des sujets aidaient).

La nature – matérielle ou sociale – des renforcements a son importance. Dans la plupart des études de laboratoire, on utilise des gratifications matérielles faibles, tels quelques centimes ou des bonbons, et l'on observe effectivement plus de conduites altruistes. Mais au fil des essais, quand les conduites attendues ne sont plus récompensées, leur fréquence diminue. En revanche, quand on prodigue des renforcements de nature sociale (félicitations, encouragements), le comportement acquis est plus stable dans le temps, même en l'absence de récompense.

1. *Les sanctions* sont plus efficaces quand elles sont appliquées rapidement après un acte de délinquance et lorsqu'elles sont certaines.

En bref

- Un comportement altruiste peut être « renforcé » positivement ou négativement avec des récompenses ou des punitions.
- Toutefois, une récompense matérielle n'est pas toujours profitable : à long terme, l'individu ne saura plus se motiver et ne reproduira pas forcément son acte altruiste en l'absence de récompense.
- En revanche, des encouragements favorisent les attitudes morales, ainsi que certaines sanctions. Ce sont surtout les conséquences sociales d'une récompense ou d'une punition qui développent le sens moral.

Les renforcements matériels ont un inconvénient : ils représentent des motivations extérieures auxquelles les individus sont sensibles. Dans une étude, on gratifiait des enfants qui en aidaient d'autres en leur remettant des pièces de monnaie ou en les encourageant verbalement, ce qui renforçait leurs conduites à court terme. On leur demandait quelques jours plus tard pourquoi ils avaient apporté leur aide. Ceux ayant reçu les pièces répondaient qu'ils avaient agi pour l'argent, tandis que ceux ayant bénéficié de renforcements sociaux indiquaient qu'ils avaient apporté leur aide car ils se sentaient concernés par le bien-être d'autrui.

Deux types de motivation

Ces motivations sont importantes dans la constitution du soi moral : se concevoir comme une personne altruiste augmente la probabilité d'agir selon cette perception. Richard Fabes, de l'Université d'État de l'Arizona, a travaillé avec des enfants âgés de sept à onze ans dont les mères leur donnaient souvent des récompenses en croyant stimuler leur altruisme ; il les a incités à aider des enfants hospitalisés en leur demandant de fabriquer des jeux. Il remettait à une partie des enfants un jouet en récompense de leur altruisme, tandis que les autres ne recevaient rien. Quand ces enfants avaient une seconde opportunité d'aider des jeunes hospitalisés, seulement 44 pour cent des enfants récompensés proposaient leur aide, alors que la totalité des enfants non récompensés étaient prêts à recommencer…

Cet effet paradoxal s'explique par la motivation sous-jacente que le renforcement produit. L'enfant se représente un comportement récompensé matériellement comme une action qui n'est pas naturelle, qui ne reflète pas son « soi ». Ce type de renforcement stimule ce que les spécialistes désignent par le terme de motivation extrinsèque. Autrement dit, un comportement déclenché par la perspective d'une récompense n'est pas spontané. Il est conditionné par la promesse de la récompense et risque de ne pas se reproduire sans renforcement positif. À l'inverse, une conduite altruiste non récompensée stimule la motivation intrinsèque, de sorte que, quand une autre occasion se présente, les enfants agissent de la même façon, ce qui reflète leur personnalité. Le facteur clé serait donc la représentation de soi comme une personne altruiste.

Un mécanisme semblable est à l'œuvre quand l'enfant respecte une consigne : s'il s'exécute sous l'effet d'une menace, il est probable qu'il n'agirait pas de la même façon en l'absence de menace. Jonathan Freedman et Scott Fraser, de l'Université Stanford, ont accompagné des enfants âgés de sept à neuf ans dans une salle de jeux et leur ont demandé de ne pas s'amuser avec un jouet particulièrement attrayant. Certains enfants recevaient des instructions menaçantes, d'autres avaient une consigne moins comminatoire. Puis les auteurs observaient les enfants. À ce stade de l'étude, l'autorité de l'expérimentateur avait suffi : indépendamment du type d'injonction, les enfants obéissaient presque tous. Mais les effets à long terme différaient. Quelques semaines plus tard, dans une situation similaire (mais en l'absence d'instructions ou de menaces), 69 pour cent des enfants ayant reçu la consigne menaçante s'amusaient avec le jouet, alors que seulement 29 pour cent des enfants ayant eu une menace faible jouaient avec.

Construire son soi moral

Dans une autre étude, des enfants de huit à neuf ans gagnaient des jetons lors d'un jeu et pouvaient ensuite les échanger contre des jouets. Mais on les encourageait à les partager avec des enfants défavorisés. Quand ils donnaient une partie de leurs jetons, soit on les gratifiait oralement d'être altruiste : « Tu es quelqu'un de gentil et d'altruiste », soit on décrivait leur comportement : « C'est une

2. En offrant un cadeau à une personne qui en a aidé une autre, on ne favorise pas forcément son attitude altruiste… Elle risque de ne pas recommencer si on ne lui promet pas à nouveau une récompense.

attitude gentille et altruiste. » Plus tard, une opportunité de réaliser une action altruiste leur était à nouveau offerte. Les enfants ayant été jugés altruistes avaient plus souvent un comportement altruiste que ceux dont on avait juste décrit la façon d'agir.

D'autres travaux ont montré que ces expériences avec récompense ne changent pas les attitudes altruistes des enfants qui ne lient pas leur conception d'eux-mêmes à leur conduite, ou dont le schéma de soi est déjà très stable (quand ils sont plus âgés). Toutefois, quand ils sont répétés, les étiquetages altruistes influeraient sur la perception de soi d'enfants âgés de plus de huit ans, voire d'adultes. Ainsi, dans une autre étude, des enquêteurs faisaient du porte-à-porte, munis d'un questionnaire. À l'issue de leurs entretiens, ils précisaient à certaines personnes (tirées au hasard) : « Vous êtes quelqu'un qui s'intéresse aux autres. » Quelques jours plus tard, les mêmes personnes recevaient un courrier de la Croix rouge les invitant à se porter bénévoles. La majorité des personnes qui se sont engagées dans l'organisation caritative avaient été qualifiées d'altruistes. Si l'on peut déjà produire un tel engagement par une simple phrase laconique, il est vraisemblable que l'étiquetage réitéré est susceptible de modifier durablement la représentation de soi et les conduites des individus.

De l'inutilité des récompenses

Mais dans certains cas, récompenser un comportement engendre des effets inverses… Dans une expérience, on rémunérait des enfants chaque fois qu'ils utilisaient un jeu qu'ils appréciaient déjà avant l'étude. On a constaté que ceux ayant été rémunérés préféraient ensuite jouer à un autre jeu quand on arrêtait de les rétribuer (alors que les autres n'ayant pas eu de récompense continuaient avec le même jeu). De même, des enfants faisaient librement des dessins avec des feutres dont l'encre changeait de couleur. On disait à certains enfants que s'ils réalisaient des dessins avec ces feutres, on leur remettrait un joli certificat à leur nom, décoré d'un beau ruban et d'une étoile dorée. Dix jours après, on observait les enfants en classe : ceux auxquels on avait promis un certificat dessinaient moins souvent que les autres avec les feutres « magiques » et s'y intéressaient moins qu'au début.

En 2010, Kou Murayama, de l'Université de Munich, et ses collègues ont étudié les aspects neurobiologiques de la motivation. Les participants devaient réaliser un exercice de précision : stopper un chronomètre à plusieurs reprises le plus près possible de cinq secondes, à plus ou moins 50 millisecondes, où une partie des joueurs recevait une petite somme d'argent quand ils réussissaient, les autres rien. Les régions cérébrales associées au plaisir de jouer – le striatum antérieur et le cortex préfrontal – restaient actives chez les joueurs non rémunérés au fil des essais, alors qu'elles « s'éteignaient » progressivement chez les autres. Plus tard, les participants avaient une pause ; ceux ayant été rémunérés reprenaient moins souvent le chronomètre pour jouer que ceux n'ayant rien reçu.

> En France, les délais de la réponse pénale contribuent à rendre les peines inefficaces, voire contre-productives.

Les récompenses seraient-elles inutiles ? Même si elles sont importantes ? Dan Ariely, de l'Université Duke, a demandé à des volontaires de réaliser divers exercices requérant de la dextérité, de la logique ou de la mémoire en les rémunérant l'équivalent d'une journée, de deux semaines ou de cinq mois de salaire. Les résultats ont été surprenants : plus la rémunération était élevée, plus les performances étaient mauvaises, probablement à cause du stress lié à l'enjeu important. D'autres études ont montré qu'une rémunération élevée augmente les performances dans un seul cas : quand les tâches à réaliser sont très simples, par exemple appuyer sur deux touches. Si un zeste de réflexion ou de créativité est requis, les performances chutent dès que la rémunération augmente.

Ainsi, plusieurs études montrent que les récompenses ne tiennent pas leurs promesses et ne modifient pas durablement les conduites, et ce, dans des domaines variés. Par exemple, dans une étude sur la

perte de poids, on promettait aux participants une récompense de cinq dollars si, lors de chaque pesée (deux par semaine), la balance indiquait des résultats encourageants. Les personnes payées faisaient davantage de progrès au début, mais reprenaient du poids durant les cinq mois qui suivaient, alors que les participants n'ayant pas été rémunérés continuaient à maigrir.

Les sanctions : une force de dissuasion ?

Dans une autre étude, on rémunérait les salariés d'une dizaine d'entreprises américaines afin qu'ils attachent leur ceinture de sécurité durant leurs déplacements professionnels. Plus d'un million d'observations ont été enregistrées pendant six ans. Les résultats sont sans appel : les programmes fondés sur la rémunération des salariés sont les moins efficaces, certains aboutissant même à une diminution du port de la ceinture !

Edward Deci, spécialiste de la motivation à l'Université de Rochester, a synthétisé près de 130 études indépendantes : les récompenses matérielles (allant des sucreries aux pièces de monnaie) ont un effet néfaste sur la motivation intrinsèque. Pour favoriser certaines conduites, incluant des actes moraux, l'usage des récompenses est souvent inopérant, voire contre-productif, et peut diminuer le plaisir et l'attrait ressentis pour une activité. Dans ce cas, on s'aperçoit qu'il y a un bâton dans la carotte !

À l'inverse, dans certains cas, la sanction peut être utile. Quand une sanction est inéluctable et immédiate, son efficacité est meilleure. En société, on a montré que la punition a des effets positifs à court terme seulement si elle est administrée de façon prévisible (autrement dit, l'individu qui enfreint une règle ou envisage de le faire sait à quoi s'attendre) et légitimée par des normes que la plupart des membres de la société acceptent. En France, l'introduction massive de radars sur la route a été efficace, car les Français étaient d'accord avec l'objectif (diminuer le nombre d'accidents), et qu'en cas de transgression sur un tronçon contrôlé, la sanction était à la fois très probable et rapide. Le ministère des Transports estime aujourd'hui que l'installation d'un radar automatique diminue le risque d'accident mortel de 70 pour cent sur le tronçon couvert par le radar (trois kilomètres).

3. En France, les radars automatiques ont permis de diminuer le nombre d'accidents de la route, car les conducteurs ont davantage respecté les limitations de vitesse – par crainte des conséquences de la sanction.

Au contraire, si la légitimité d'une sanction n'est pas reconnue, les effets peuvent être contre-productifs. Par exemple, une enquête a montré que des citoyens qui affirmaient avoir été injustement traités par la police avaient ensuite moins l'intention de respecter la loi. En outre, une punition est efficace si elle est appliquée rapidement. Quand plusieurs mois s'écoulent entre un acte de délinquance et la sanction, un sentiment d'inadéquation ou d'injustice peut apparaître. En France, les délais de la réponse pénale contribuent à rendre les peines inefficaces, voire contre-productives. De façon générale, la dissuasion pénale représenterait un faible moyen de contrôle des conduites délinquantes.

Qu'en est-il de la peine capitale ? Quelques années avant l'abolition de la peine de mort en France, lors d'une émission radiodiffusée, le garde des Sceaux de l'époque, Robert Badinter, affirmait qu'il convenait de « maintenir une force de dissuasion : la peine de mort ». Cette conception était-elle fondée ? En examinant le nombre d'homicides de plusieurs pays avant et après l'abolition de la peine de mort ou en comparant, aux États-Unis, les homicides dans les États appliquant la peine capitale et les autres, on peut conclure que la peine de mort n'a pas d'effet dissuasif.

Dans un autre registre, tout aussi polémique, les recherches sur les punitions corporelles telles les fessées montrent que leur efficacité se limite le plus souvent à une soumission immédiate des enfants. Les autres conséquences sont en général délétères. Une méta-analyse incluant 88 études menées entre 1938 et 2000 par Elizabeth Gershoff, de l'Université du Texas, a montré que les châtiments corporels augmentent l'agressivité, la délinquance, les conduites abusives envers conjoints et enfants, et le risque d'être soi-même victime de violence.

En société, l'utilisation de sanctions matérielles peut aussi avoir des effets négatifs. Prenons un exemple. L'une des sources de contrariété du personnel de crèche et l'un des motifs récurrents de conflits avec les parents concernent les retards en fin de journée : les puéricultrices doivent attendre que les retardataires viennent récupérer leur enfant. Les directeurs de six crèches à Haïfa, en Israël, ont décidé d'appliquer une sanction monétaire pour chaque retard. Les retards ont-ils diminué ? Non. Pire, leur durée a doublé ! Les parents se sont comportés comme s'ils avaient désormais le « droit » d'être en retard. Ils ne ressentaient plus comme une obligation morale d'être à l'heure par correction pour le personnel. Quand on a supprimé les amendes après 12 semaines, les retards s'étaient installés et ont persisté…

Diminuer les récidives

Les sanctions peuvent avoir un effet inattendu. En collaboration avec les forces de police de Minneapolis, un criminologue américain a étudié l'effet d'une sanction sur la récidive dans le cas de violences conjugales, signalées par des plaintes. Les auteurs présumés étaient « punis » – ils étaient conduits au poste pour 24 heures maximum – ou non – ils recevaient un avertissement et étaient éventuellement priés de quitter leur domicile pendant huit heures. Selon les registres de police des six mois suivants, le nombre de récidives des conjoints sanctionnés était deux fois plus faible que celui des conjoints non punis. D'autres études ont été réalisées dans cinq autres villes. Mais les résultats étaient incohérents : dans certains endroits, le taux de récidive des conjoints violents était plus élevé lorsqu'ils avaient été sanctionnés. En analysant ces résultats et d'autres données concernant les auteurs de violences, on a conclu que la sanction n'a pas le même effet chez tout le monde : en fait, les hommes sanctionnés titulaires d'un emploi récidivent moins que ceux étant au chômage. L'effet de la sanction dépend donc de l'attachement social des individus. Certains sont ramenés dans le giron de la loi par la sanction, d'autres verraient une forme d'injustice ou d'insupportable contrainte, ce qui accentuerait leur défiance et parfois leurs attitudes violentes.

S'il est incontestable que les sanctions sont susceptibles de produire une soumission aux normes, notamment quand leur application est inéluctable et immédiate, la morale humaine implique précisément que ces normes s'imposent même en l'absence de renforcements. Voilà donc la limite des récompenses et des punitions : elles peuvent se révéler « localement » efficaces, mais ne contribuent pas à l'apprentissage à long terme des normes morales, car l'encouragement ou l'inhibition qu'elles favorisent s'évanouit souvent en leur absence. L'idée selon laquelle les comportements moraux humains seraient profondément influencés par la crainte des sanctions ou l'attente de récompenses est sujette à caution.

Les sanctions jouent un rôle important et durable dans le processus de moralisation humaine lorsqu'elles favorisent l'ancrage dans les groupes.

Les conséquences sociales d'une transgression

En revanche, les conséquences sociales et relationnelles des transgressions modifient bien les actions humaines. Nous apprenons à respecter les normes morales, car nous recherchons des partenaires et craignons l'exclusion. L'importance d'une sanction peut certes indiquer à un individu respectueux des lois « l'échelle de gravité » de la société où il vit, mais s'il s'abstient de transgresser une loi, ce n'est pas parce qu'il anticipe la sanction. Le respect des normes provient des conséquences sociales qui en résultent, et non des bénéfices matériels qui en découlent. Les sanctions jouent un rôle important et durable dans le processus de moralisation humaine lorsqu'elles favorisent l'ancrage dans les groupes. Sans cette condition, leurs effets sont superficiels et temporaires. D'autres leviers semblent cependant plus importants et peut-être moins douloureux dans l'itinéraire moral des hommes, parmi lesquels l'imitation et l'apprentissage par observation. ■

Bibliographie

L. Bègue, *Psychologie du bien et du mal*, Odile Jacob, Paris, 2011.

K. Murayama et al., *Neural basis of the undermining effect of extrinsic reward on intrinsic motivation*, in *PNAS*, vol. 107, pp. 20911-20916, 2010.

E. Deci et al., *A meta-analytic review of experiments examining the effects of extrinsic rewards on intrinsic motivation*, in *Personality and Social Psychology Bulletin*, vol. 3, pp. 280-228, 1999.

L'environnement influe sur la morale

Nos comportements « s'inspirant » de ceux de notre entourage, mieux vaut côtoyer des personnes altruistes, coopératives et bienveillantes pour forger notre morale !

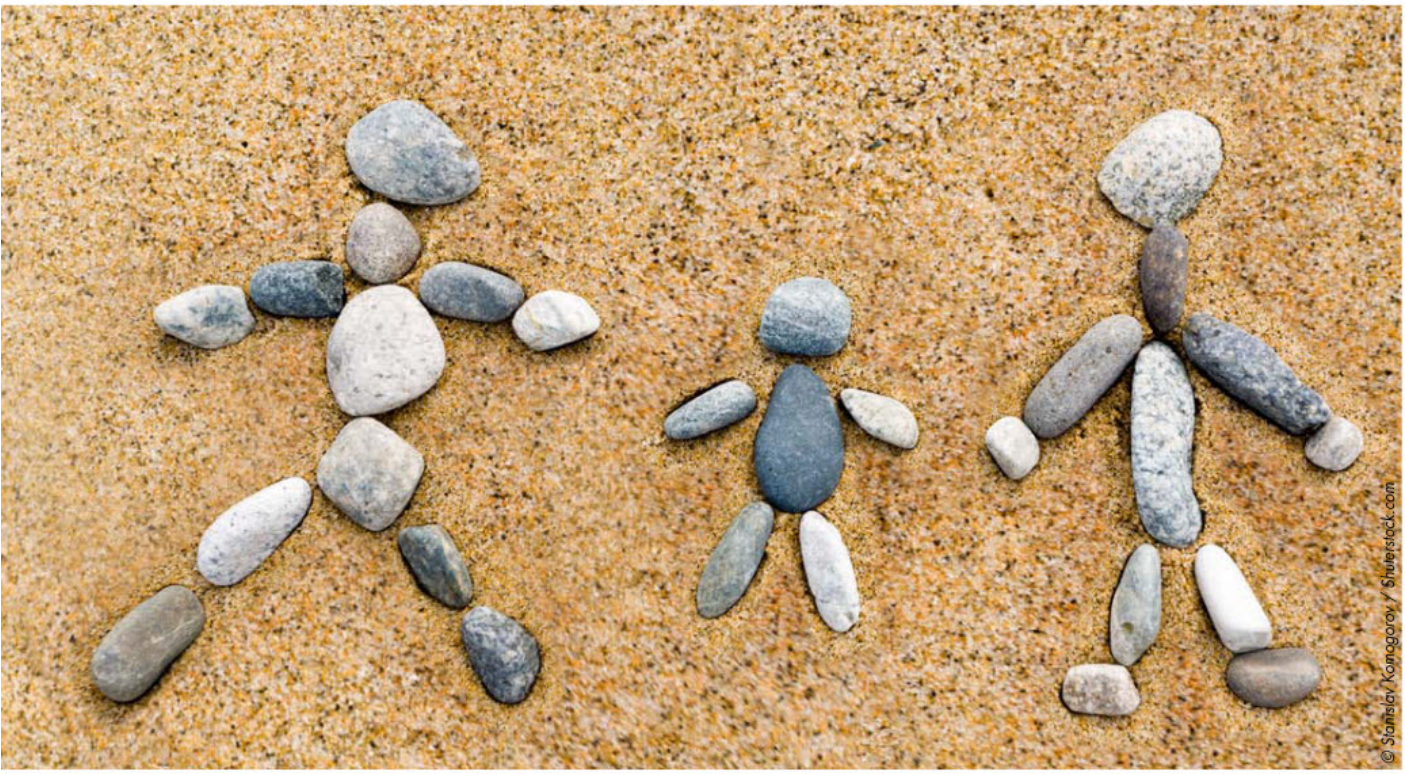
Laurent Bègue
est professeur de psychologie sociale à l'Université de Grenoble, où il dirige la Maison des sciences de l'Homme-Alpes (USR CNRS 3394).

De nombreux spécialistes en psychologie et en sciences cognitives parlent aujourd'hui de l'innéité de la morale. Avant même la formation des premières sociétés organisées, l'être humain était déjà influencé par les groupes où il était intégré. Ses dispositions morales, au cours de l'évolution, n'ont cessé d'être façonnées par l'environnement. Le contexte social dans lequel nous sommes plongés occupe ainsi une place importante. Par exemple, Samuel et Pearl Oliner, de l'Université Humboldt en Californie, ont interrogé 219 Allemands ayant risqué leur vie pour sauver des Juifs de l'extermination durant le troisième Reich et 118 personnes « sociologiquement » similaires, mais n'ayant manifesté aucun acte héroïque. Résultats : 39 pour cent des « héros » précisent que leurs parents adhéraient à l'idée d'une « éthique sans frontières », contre seulement 15 pour cent des personnes non héroïques. À l'inverse, dix pour cent de ces dernières indiquent que leurs parents utilisaient des stéréotypes négatifs sur les Juifs lors des conversations familiales, alors que seulement trois pour cent des « héros » avaient entendu de tels propos. De même, les militants pour les droits civils des Noirs disent avoir été inspirés par les actes de leurs parents.

L'influence des modèles parentaux sur la morale est généralisable : plusieurs études révèlent que les enfants dont les parents consacrent du temps ou de l'argent à une cause ou pratiquent le don de sang sont plus enclins à faire de même. Les parents ne sont pas les seuls individus que l'on imite inconsciemment : amis, collègues, personnages publics, etc., tous peuvent influer sur la morale.

La morale dans les écrits

Le rôle social des parents ou des pairs n'est pas une révélation des sciences humaines. Au XIV^e^ siècle, un auteur anonyme publiait l'un des livres de piété religieuse les plus lus et traduits en France : *De Imitatione Christi* (L'imitation du Christ). En général, les normes morales sont transmises au sein d'un groupe, qui les formalise à un moment donné de son histoire par le biais d'écrits ou de textes juridiques. De nombreuses « prescrip-


© Stanislav Komogorov / Shutterstock.com

1. La famille et l'entourage participent à l'acquisition des conduites morales. En général, on imite le comportement de nos proches.

tions » morales ont ainsi marqué les civilisations – par exemple, l'épopée de Gilgamesh 3 000 ans avant notre ère, le Mahabharrata 1 000 ans avant notre ère, les édits de l'empereur Ashoka 250 ans avant notre ère.

Mais les « formalisations » écrites de la moralité ne sont pas les seules sources… Les personnes qui incarnent les normes morales influent sur ceux qui les entourent. Les comportements s'acquièrent en observant autrui. C'est le cas quand un enfant voit un adulte ouvrir une porte pour faciliter le passage d'une personne encombrée d'un objet volumineux : l'enfant a plus de chances de se comporter de la même façon dans une situation similaire que si ses parents ne sont pas serviables.

L'apprentissage de conduites antisociales repose sur le même principe d'imitation : plusieurs centaines d'études montrent que le premier facteur « prédictif » de la délinquance d'un individu est le niveau de délinquance de ceux qu'il fréquente (indépendamment du fait que des individus qui « se ressemblent s'assemblent souvent »). Par exemple, quand on demande à un enfant de s'asseoir à côté d'un autre qui triche lors d'une interrogation écrite, il risque davantage de tricher à l'examen suivant. Dès les années 1920, Hugh Hartshorne de l'Université de Californie du Sud, Mark May de l'Université Syracuse, et leurs collègues ont étudié les comportements de tricherie à l'école auprès de plus de 11 000 élèves. Ils ont montré que les normes d'honnêteté varient selon les classes, les écoliers de certaines classes étant plus enclins que ceux d'autres classes à frauder lors d'un test de réflexion ou d'une épreuve sportive.

Les modèles, dans notre environnement, engendrent donc des conduites acquises

En bref

- Le contexte dans lequel vit un individu influe sur sa moralité.
- L'homme a naturellement tendance à imiter ses parents, amis, etc. – qu'ils se comportent de façon altruiste ou antisociale. Cela forge en partie ses conduites sociales et morales.
- Le fait d'imiter quelqu'un améliore et « apaise » les échanges et les interactions sociales ; nous avons inconsciemment plus confiance en une personne qui nous imite.

– morales ou antisociales. Des facteurs extérieurs peuvent aussi renforcer un comportement déjà acquis dans une situation donnée. Par exemple, James Bryan et Marie Test, de l'Université Northwestern dans l'Illinois, ont étudié l'effet de la présence d'un « modèle » altruiste sur l'assistance portée à une jeune femme dont la voiture avait un pneu crevé. Durant l'étude, plus de 4 000 automobilistes ont circulé devant cette femme en difficulté qui attendait sur le bas-côté de la route. Dans la moitié des cas, quelques centaines de mètres avant la position de la jeune femme, les automobilistes passaient devant un modèle : une première voiture arrêtée sur le bord de la route et dont la conductrice était précisément en train de se faire aider par un automobiliste. L'étude a montré que la simple présence du modèle augmentait de 50 pour cent la proportion des personnes qui proposait leur aide.

Le mimétisme altruiste

Dans une autre étude, on demandait à des étudiants marchant à côté d'un collègue (en réalité, un complice de l'expérimentateur) s'ils consentiraient à faire un don de sang. Vingt-cinq pour cent acceptaient, mais aucun ne se présentait au rendez-vous fixé pour le prélèvement sanguin. Toutefois, quand l'expérimentateur demandait d'abord au complice – qui acceptait ostensiblement de faire un don de sang devant le participant –, 67 pour cent des sujets étaient d'accord et 33 pour cent se rendaient au centre de transfusion.

En outre, en 2010, Simone Schnall, de l'Université de Cambridge, a projeté à des participants soit une vidéo montrant une personne en train de réaliser un acte altruiste, soit une vidéo amusante. Puis elle a étudié le sentiment d'élévation des sujets – se sentir profondément ému après avoir été témoin d'un acte de générosité –, ainsi que ses conséquences sur leurs comportements. Les participants ayant éprouvé un sentiment d'élévation se portaient davantage volontaires pour une étude non payée que ceux n'ayant rien ressenti (qui avaient vu la vidéo amusante). Ils consacraient aussi deux fois plus de temps à une tâche fastidieuse. Le sentiment d'élévation provoqué par des « modèles » altruistes a parfois des effets spectaculaires. En 2008, Jennifer Silvers et Jonathan Haidt, à New York, ont montré à des mères un exemple moral émouvant, puis ont étudié leur comportement avec leur bébé : elles se montraient plus affectueuses. En outre, elles produisaient davantage de lait : le sentiment d'élévation augmentait la concentration sanguine en ocytocine chez les mères, ce qui favorisait la lactation.

Le mimétisme est répandu dans la nature. Il s'observe entre animaux et végétaux – le caméléon copiant la couleur de la branche où il se trouve en est l'exemple le plus remarquable –, chez les poissons, les oiseaux et

© Everett Collection / Shutterstock.com

2. Notre capacité à reproduire les gestes que nous voyons favorise les échanges sociaux. C'est aussi une façon de se faire bien voir d'autrui…

les mammifères (pensons aux moutons de Panurge décrits par Rabelais). C'est un processus inné chez les êtres humains : le mimétisme des expressions faciales est automatique, qu'il s'agisse d'un clignement d'œil, de l'ouverture de la bouche ou d'autres expressions du visage. Des bébés de dix semaines imitent déjà des expressions de colère ou de plaisir. Un tel mécanisme d'imitation favorise la solidarité et l'implication sociale.

Ces aptitudes varient toutefois selon les prédispositions des enfants : certains imitent leur entourage avec application et plaisir, d'autres sont moins perméables aux modèles. Dans une étude, David Forman, de l'Université du Minnesota, a demandé à des mères d'effectuer volontairement plusieurs gestes simples (ranger des jouets, remplir un verre) face à leur progéniture, puis il a incité les enfants à répéter les actes. Certains d'entre eux étaient plus enclins que d'autres à imiter leur mère. Deux ans plus tard, il a montré que les enfants ayant bien imité leur mère respectaient davantage une interdiction (ne pas toucher à des jouets disposés sur une table, ne pas ouvrir une boîte qu'on leur demandait de laisser close), et manifestaient plus de signes de culpabilité quand ils cassaient un jouet qu'on leur avait remis et dont on avait fait en sorte qu'il se brise dès qu'il était manipulé.

3. Au cinéma, en imitant inconsciemment les expressions faciales d'un acteur, nous ressentons ce qu'il éprouve.

Qui plus est, quand on enregistre à son insu les réactions d'un auditoire auquel on projette un film, on observe beaucoup de mimétisme : dès qu'un acteur adopte une expression triste ou gaie, la foule l'imite sans en avoir conscience. Et des phénomènes de synchronisation émotionnelle se mettent en place : furtivement, les spectateurs regardent ce qu'éprouvent les autres afin de valider ce qu'ils ressentent face à telle ou telle scène. En moins d'un cinquième de seconde, la plupart des personnes imitent leurs interlocuteurs qu'ils éprouvent tristesse, joie, embarras, dégoût, clignent de l'œil ou qu'ils chuchotent.

En outre, quand la capacité de décoder des expressions faciales est altérée, par exemple en cas d'une consommation excessive d'alcool, la probabilité que les interactions entre individus soient plus agressives augmente. C'est comme si en l'absence de synchronisation physique spontanée lors d'un échange social, il devenait plus difficile de trouver un terrain d'entente.

Les scientifiques se sont beaucoup intéressés aux mécanismes de l'imitation quand des chercheurs de l'Université de Parme ont découvert les « neurones miroirs », qui sont activés de façon similaire lorsqu'un individu observe quelqu'un exécuter une action ou l'exécute lui-même. D'abord mis en évidence chez les singes, ce phénomène a rapidement été étudié chez les êtres humains : quand nous percevons une expression de dégoût sur le visage d'autrui, cela provoque dans notre cerveau l'activation de la même structure (l'insula) que celle qui est stimulée lorsque nous sentons une odeur désagréable. L'imitation automatique des expressions faciales est susceptible de déclencher des émotions correspondant à l'expression imitée.

Ce principe (nommé idéomotricité) a été développé à la fin du XIX^{e} siècle par le psychologue et philosophe américain William James (1842-1910) : le simple fait de voir, penser ou imaginer une action augmente la probabilité de la réaliser. Quand nous donnons à manger à un enfant avec une cuillère, nous ouvrons aussi la bouche ; quand nous voyons des expressions faciales de colère, nous ressentons de la colère.

Bloquer l'imitation des émotions

On peut aussi bloquer artificiellement l'imitation des expressions ; David Havas, de l'Université du Wisconsin à Madison, a provoqué une paralysie des muscles impliqués dans l'expression de la colère, en injectant de la toxine botulique – du botox – près des sourcils des participants. Ces derniers ne parvenaient plus à imiter un visage en colère et l'activité de leurs régions cérébrales associées à la colère diminuait. Dans une autre étude, on s'arrangeait pour que des individus mobilisent les muscles faciaux impliqués, soit dans la colère, soit dans la tristesse. Puis on leur demandait de juger la personne qu'il faudrait blâmer – eux-mêmes

ou un collègue – si des problèmes survenaient dans leur vie. Les résultats ont montré que les sujets ayant une expression de colère blâmaient davantage autrui.

Un ciment social

Notre capacité à imiter ce que nous voyons est une condition nécessaire aux interactions sociales, mais elle peut varier selon les conditions. Par exemple, quand nous sommes face à quelqu'un, nous adoptons inconsciemment sa façon de parler, ses mouvements, ses expressions faciales et posturales, mais ce mimétisme est d'autant plus important que nous apprécions notre interlocuteur. La synchronisation non verbale représente d'ailleurs un indice d'attachement. Par exemple, on a montré en laboratoire que la coordination inconsciente des mouvements entre une mère et son enfant est supérieure à celle que l'on observe entre elle et un enfant inconnu du même âge.

En outre, l'imitation est une façon de se faire bien voir et d'améliorer sa réputation. Dans une étude, on entraînait des volontaires à imiter – ou non – les expressions non verbales (croiser les jambes, se toucher le visage, etc.) d'un individu. Puis on mesurait leur « attractivité » auprès d'interlocuteurs qu'ils venaient de rencontrer : ces participants appréciaient davantage ceux qui les imitaient. De même, dans un restaurant, on accorde en général un pourboire plus généreux au serveur s'il répète mot pour mot la commande. Une autre étude a révélé que si l'on demande à des personnes de produire des mouvements synchronisés en laboratoire, elles se font plus confiance et coopèrent davantage. Par le biais de l'imitation, le lien à autrui se renforce.

En conséquence, l'imitation inconsciente est un ciment social qui permet entre autres de transmettre des valeurs morales. Mais elle dépend des caractéristiques des protagonistes. Toute similitude, aussi superficielle soit-elle, telle qu'une date d'anniversaire ou un prénom identique, renforce l'imitation. Par exemple, les individus qui trouvent très importante l'impression « sociale » qu'ils produisent sont particulièrement sujets à l'imitation inconsciente quand leur interlocuteur a un statut social plus élevé qu'eux. Le contexte influe notablement sur le comportement moral des individus, qui ont naturellement tendance à imiter leurs proches ou ceux qu'ils fréquentent. ■

Bibliographie

L. Bègue, *Psychologie du bien et du mal,* Odile Jacob, Paris, 2011.

S. Wiltermuth et C. Heath, *Synchrony and cooperation,* in *Psychological Science,* vol. 20, pp. 1-5, 2009.

D. Forman et al., *Toddlers' responsive imitation predicts preschool-age conscience,* in *Psychological Science,* vol. 15, pp. 699-704, 2004.

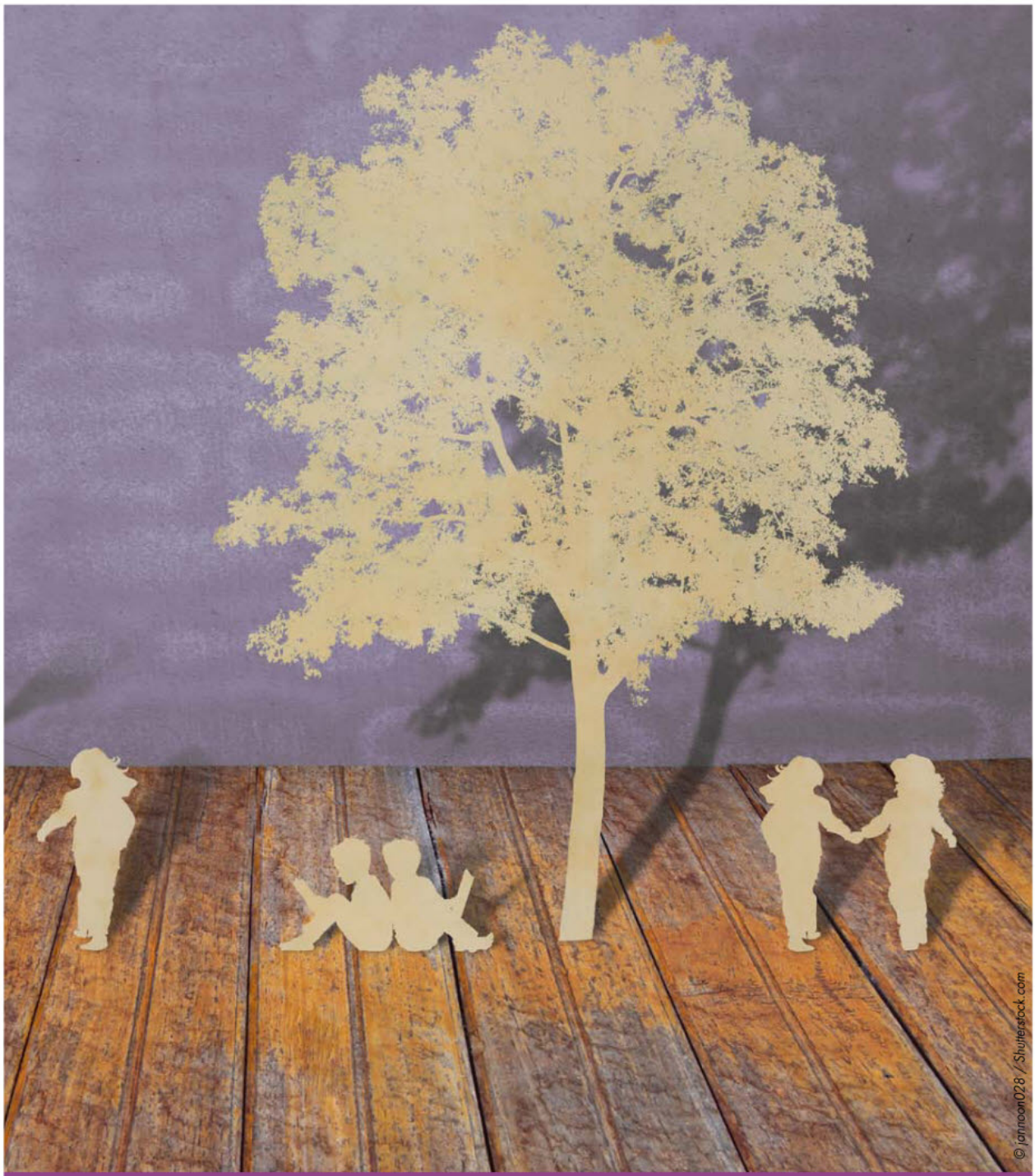
Toutes les ARCHIVES

- Cerveau & Psycho
- L'Essentiel Cerveau & Psycho

depuis 2003

maintenant disponibles sur www.cerveauetpsycho.fr*

* à lire en ligne ou à télécharger au format PDF



La morale en société

Chacun aspire à plus de justice et d'équité, et toute société « juste » repose sur des droits universels, la coopération et le partage. Les démocraties dépendent de ces principes.

Les droits de l'homme sont universels

Les révolutions arabes nous révèlent l'aspiration de l'individu à plus de justice. Ce que confirment les sciences de l'esprit : le sens moral est une qualité humaine universelle.

Nicolas Baumard
est psychologue, philosophe et anthropologue à l'Institut Jean-Nicod de l'École normale supérieure, à Paris.

Le monde découvre régulièrement le besoin irrésistible de liberté et de respect des individus, y compris dans les régimes politiques *a priori* les plus « verrouillés » par des pouvoirs quasi dictatoriaux. Cette poussée s'est manifestée dans des régions du monde dont on disait parfois qu'il ne fallait pas vouloir appliquer « aveuglément » le modèle de démocratie occidentale. Comme si la démocratie était un modèle finalement assez local et contingent, qui ne ferait pas écho à un besoin humain fondamental.

Qu'en est-il réellement ? Qu'ont d'universels les droits de l'homme ? L'actualité laisse penser qu'ils pourraient bien être présents en germe dans chaque être humain, indépendamment de son lieu de naissance. Mais ce n'est pas tout. Les sciences de l'esprit, psychologie, neurosciences, anthropologie, vont dans le même sens. Reprenons le questionnement sur l'universalité du sens moral, à la lumière des connaissances récemment acquises.

On considère souvent que la morale est une question de culture, que l'on tient ses valeurs de ses parents et de son milieu social, que ces valeurs sont propres à la société, à son histoire, aux valeurs religieuses qu'elle promeut, aux idées qu'elle défend. L'origine culturelle de la morale expliquerait ainsi que les normes morales diffèrent d'une société à l'autre et qu'il peut être difficile de s'entendre entre individus d'origines culturelles différentes. Cette théorie culturaliste de la morale expliquerait aussi pourquoi les droits de l'homme ne sont pas acceptés de façon universelle.

En bref

- Chaque culture aurait ses règles morales, mais les cultures dites collectivistes placeraient au second plan les intérêts de l'individu.
- La réalité montre qu'il n'en est rien : partout dans le monde, le besoin de justice et de respect de l'individu est instinctif et inné.
- La psychologie et la théorie de l'évolution soutiennent aujourd'hui que le sentiment moral – défense des intérêts de chacun – est universel.

La morale dépend-elle de la culture ?

L'idée que les individus ont des droits qui préexistent à la société et qui ne peuvent être remis en question par l'État serait un produit de la culture individualiste occidentale. Cette culture, née dans la Grèce antique à l'époque des Cités-États, aurait été transmise et diffusée par l'Empire romain et se serait épanouie à l'époque moderne au travers des différentes révolutions anglaise, américaine, française, et c'est elle qui influencerait

encore aujourd'hui l'ensemble des pays, de l'Australie au Canada, en passant par l'Europe de l'Est et l'Amérique du Sud.

Par contraste, les sociétés non occidentales – asiatiques, arabes, africaines –privilégieraient des valeurs collectivistes qui, selon les théoriciens culturalistes, tels l'anthropologue et psychologue Richard Shweder ou les psychologues Jonathan Haidt et Shinobu Kitayama, pourraient entrer en conflit avec la défense des droits individuels. L'échec des droits de l'homme dans certaines de ces sociétés collectivistes pourrait s'expliquer par leur inadéquation avec des valeurs qui mettent l'accent sur la primauté du groupe sur l'individu, le respect de la hiérarchie ou la soumission à la tradition. En d'autres termes, la démocratie et l'État de droit seraient moins présents en dehors de l'Occident parce que leurs fondements produiraient un « choc civilisationnel », pour reprendre l'expression du théoricien politique Francis Huntington. À l'échelon individuel, ces valeurs collectivistes seraient internalisées et viendraient profondément influencer la psychologie même des individus. Selon la thèse culturaliste, il existerait une psychologie individualiste où le sujet se vit comme indépendant, détaché du groupe, et une psychologie collectiviste, où il se représente comme interdépendant et n'existant pas en dehors du groupe. Ainsi, les droits de l'homme n'auraient rien d'universel, la morale serait culturelle et relative, les désaccords inévitables et irréductibles.

Les révolutions arabes

Les événements récents dans le monde arabe nous invitent cependant à reconsidérer cette approche culturaliste de la morale. Qu'a-t-on entendu, en effet, sur la place Tahrir au Caire ? Les manifestants n'ont-ils pas montré qu'ils étaient prêts à aller contre ce que disent la tradition et l'histoire, contre la majorité silencieuse, contre la société dans

1. En Tunisie, en janvier 2011, une vague de mécontentement populaire a pris les allures d'une révolution se répandant finalement à l'ensemble du monde arabe. Et ce malgré les différences culturelles souvent invoquées pour justifier les différences de régimes politiques.

© Franco Pagetti/VII/Corbis

2. Internet et les réseaux sociaux changent la donne dans les rapports entre États et aspirations individuelles, jouant un rôle de premier plan dans la circulation de l'information.

laquelle ils ont grandi, pour défendre des valeurs qu'ils jugent plus fortes ? La théorie culturaliste semble ici bien difficile à soutenir : alors que tout les poussait à accepter les régimes en place, les jeunes manifestants arabes n'ont écouté que leurs convictions et ont risqué leur vie pour défendre la démocratie et la liberté. Ce faisant, ils ont exprimé les mêmes revendications que les Américains en 1776, les Français en 1789 ou en 1848, ou les Polonais, les Hongrois et les Tchèques en 1989 : un meilleur équilibre des pouvoirs, un plus grand partage des richesses, un droit de regard des citoyens sur les affaires publiques. Autrement dit, ils ont exigé le respect des droits individuels.

Par-delà leurs différences de langue, de religion, d'histoire, le « printemps des peuples arabes » nous rappelle que les êtres humains partagent les mêmes aspirations à la justice, à l'équité et au respect des droits de l'homme. Pourquoi, alors, avons-nous l'illusion que les sociétés occidentales et non occidentales reposent sur des valeurs différentes ? Deux explications peuvent être avancées. Premièrement, nous avons souvent tendance à confondre les déclarations officielles et les jugements de l'ensemble des membres de la société. Cela est évidemment tentant. Les premières sont appuyées par l'appareil d'État et relayées par les médias, quand les seconds sont réprimés par les pouvoirs en place et étouffés par la pression sociale. Ainsi, quand certains dirigeants asiatiques, tel l'ancien premier ministre de la Malaisie et, plus encore, l'ancien premier ministre de Singapour, Lee Kuan Yew, parlent de « valeurs asiatiques », ils ne font que défendre un point de vue, celui de l'État et de la classe dirigeante, qu'ils ont d'autant plus intérêt à défendre qu'il leur permet d'asseoir leur légitimité et de réprimer toute opposition au nom du respect de la tradition et de l'harmonie sociale. Rien ne permet de penser pourtant que les individus partagent cet avis. Bien au contraire, comme le montrent régulièrement les soulèvements villageois, les individus posent des limites à l'intervention de l'État et de la société.

De même, il faut distinguer les normes officielles des opinions individuelles. Un observateur extérieur qui ne se fonderait que sur les normes religieuses, le discours des autorités traditionnelles ou même les comportements publics des individus aurait tôt fait de conclure que, dans de nombreuses sociétés non occidentales, les rapports de domination entre les hommes et les femmes, par exemple, sont légitimes et acceptés par tous. Les enquêtes ethnographiques et les expériences interculturelles montrent cependant que, bien souvent, les femmes jugent illégitimes la domination masculine ainsi que la différence entre les prérogatives masculines et féminines. Loin d'accepter de se sacrifier pour la communauté, elles se battent pour le contrôle de leur vie, de leurs activités, de leurs loisirs, et ce n'est souvent que par peur des représailles qu'elles semblent accepter l'injustice qui leur est faite.

Les rapports de domination

La seconde explication à l'apparente divergence entre sociétés occidentales et sociétés non occidentales vient de ce que les individus de cultures différentes ne pensent pas le monde de la même façon ou, plus simplement, n'ont pas les mêmes informations à leur disposition pour penser le monde. Ainsi, les partisans des régimes autoritaires, en Égypte comme en Chine, ne sont pas nécessairement des cyniques prêts à tout pour conserver le pouvoir et bénéficier de la rente de l'État, et ce n'est certainement pas le cas des millions de gens qui les soutiennent. Ces derniers, malgré leur souci de justice, peuvent n'être pas convaincus que la démocratie soit possible dans leur pays. Elle peut leur sembler trop instable ou impossible tant que certaines conditions ne leur paraissent pas remplies (baisse du taux d'analphabétisme, intégration à l'économie de marché, etc.).

La même réserve était d'ailleurs de mise en Europe avant 1789. De nombreux Européens, y compris des philosophes des Lumières, tel Voltaire, ne croyaient pas que la démocra-

tie était possible. Ils pensaient que les gens seraient incapables de choisir de bons dirigeants et qu'ils se feraient manipuler. Faute de disposer d'une expérience probante (après tout, la démocratie n'avait existé que brièvement en Grèce plus de deux millénaires auparavant), ils concluaient, prudemment, qu'un despote éclairé valait mieux que le chaos.

La démocratie est-elle possible ?

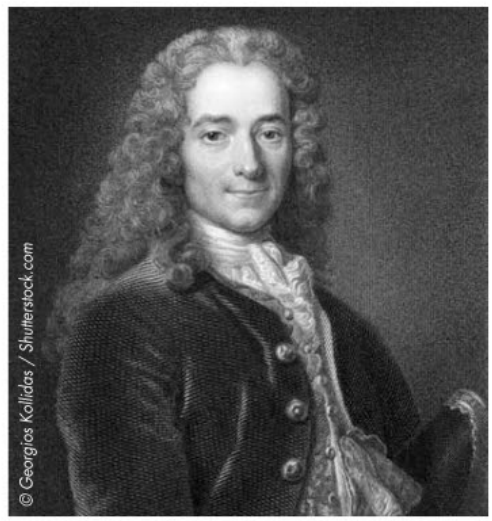
Plus généralement, il semble que nous ayons tendance à expliquer les divergences morales par des divergences de valeurs plutôt que par des divergences factuelles. Considérons le débat sur la fessée. Certains estiment que les parents ont le droit de fesser leurs enfants, d'autres que c'est une violation des droits de l'enfant. Il serait aisé d'expliquer cette divergence en termes de valeurs : les partisans de la fessée auraient des valeurs plutôt conservatrices, mettant l'accent sur la discipline et l'obéissance, et leurs adversaires, au contraire, seraient animés de valeurs plus progressistes comme la tolérance et le respect de l'enfant. Il existe cependant une autre explication : les deux camps ont bel et bien les mêmes valeurs – ils veulent le bien-être de l'enfant et cherchent à l'éduquer de la meilleure façon possible –, mais ils divergent sur les moyens de respecter ces valeurs. Les partisans de la fessée estiment qu'elle est bénéfique pour l'enfant, qu'elle lui apprend les limites et l'aide à respecter ses parents ; les adversaires de la fessée, quant à eux, jugent qu'elle ne fait qu'aliéner l'enfant, qui n'obéit que contraint et n'apprend pas à se contrôler par lui-même. Dans les deux cas, on s'entend sur le fait qu'il faut agir dans l'intérêt de l'enfant. La différence n'est donc pas morale, elle est factuelle.

Ces deux explications – domination sociale et informations contradictoires – permettent de mieux comprendre pourquoi, derrière des divergences de façade, les membres de sociétés différentes peuvent partager les mêmes valeurs. En outre, ces deux explications rendent compte des événements qui ont secoué le monde arabe. Tous les commentateurs ont en effet souligné le rôle joué par les nouveaux médias : la télévision par satellite Al-Jazira, les réseaux sociaux tels Facebook et Twitter, les sites de vidéo en ligne comme YouTube ou encore les archives de Wikileaks. Or ces médias ont agi précisément sur les deux ressorts que nous venons de décrire : ils ont permis un renversement de la domination sociale et un renouvellement de l'information. Facebook et Twitter ont permis aux manifestants de se coordonner d'une façon inédite dans l'histoire, donnant à des individus anonymes comme Wael Ghonim – le fondateur du groupe Facebook qui a appelé aux premières manifestations – le pouvoir d'organiser des manifestations massives. Al-Jazira et YouTube, de leur côté, en couvrant les événements tunisiens, ont montré aux Égyptiens et aux autres peuples arabes qu'il était possible de renverser pacifiquement une dictature et que le peuple pouvait gagner contre le gouvernement. Pour le dire autrement, la différence entre les Arabes de 2010 et ceux de 2011 n'est pas une différence culturelle, ou une différence de valeurs. Leur culture et leurs valeurs n'ont pas changé en une nuit. Ce qui a changé, c'est la possibilité d'exprimer son opinion et la croyance en la possibilité de la démocratie.

Si les droits de l'homme dérivent d'une aspiration universelle à la justice et aux respects des intérêts de chacun, reste à expliquer l'origine de cette aspiration. Ces dernières années, un grand nombre de recherches en biologie, en neurosciences, en psychologie, en économie et en anthropologie

© Peter Johnson / Corbis

3. La vie en communauté repose sur les liens de coopération entre individus, chez les chasseurs-cueilleurs. Dans ce contexte, un individu amoral est rapidement éliminé du jeu social et sa lignée s'éteint. De cette façon, le sens de l'équité aurait été sélectionné par l'évolution.


© Georgios Kollidas / Shutterstock.com

4. Voltaire
et d'autres philosophes des Lumières ne pensaient pas la démocratie possible, croyant les citoyens incapables de faire les bons choix démocratiques et préférant un despote éclairé au chaos.

ont montré que nous sommes équipés d'un « sens de l'équité », une disposition biologique à respecter les autres. L'existence de cette disposition est particulièrement visible dans les expériences concernant les jugements moraux : nos jugements moraux portent la « signature » de cet instinct à traiter les autres de façon équitable. Nous estimons par exemple que la peine doit être proportionnée au crime, et que lorsque nous faisons du tort à quelqu'un, nous devons offrir à cette personne une compensation en rapport avec le tort que nous lui avons fait subir.

Cette logique de l'équité est universelle et probablement innée. L'innéisme est suggéré par les études sur le sens moral chez l'enfant, où la plupart des jugements moraux sont en place très tôt, dès l'âge de deux ou trois ans. Quant à l'universalité, elle s'impose, tant l'équité s'observe partout et dans toutes les sociétés. Malgré de grandes variations dans les systèmes pénaux, on peut observer l'équité à l'œuvre dans les compensations que les individus exigent les uns des autres, ou dans les sanctions qu'ils infligent aux criminels. Partout, on trouve que la contribution à une action collective commune ouvre des droits sur les bénéfices que procure cette action. Et partout on observe que les obligations morales sont fondées sur le partage équitable entre les individus des coûts et des bénéfices.

Pour illustrer cette dernière idée, considérons l'histoire suivante. Jean se promène tranquillement dans la campagne lorsqu'il entend des cris. Il s'approche et découvre une maison en flammes. À l'intérieur, terrorisées, se trouvent cinq personnes bloquées par les flammes. Jean comprend très rapidement que s'il n'agit pas, ces cinq personnes vont mourir étouffées par les fumées et brûlées par les flammes. Jean a-t-il le devoir d'intervenir ?

Nous avons posé cette question à une trentaine de sujets en faisant varier le prix que Jean doit payer s'il vient en aide aux personnes enfermées dans la maison. Dans une première version, nous indiquions que Jean ne serait que légèrement brûlé s'il entrait dans la maison. Dans la deuxième, nous indiquions qu'il subirait des brûlures importantes qui le feraient souffrir pendant plusieurs mois. Dans la troisième version, la chaleur, dévastatrice, infligerait à Jean des brûlures si fortes qu'il en resterait défiguré. Enfin, dans la dernière version, nous indiquions que l'incendie était tellement fort que si Jean entrait dans la maison, traversait les flammes et sauvait les cinq personnes, il devrait le payer de sa vie.

Moralité et équité

Les résultats indiquent que la plupart des participants considèrent qu'on ne peut pas reprocher à Jean de ne pas sauver cinq personnes au péril de sa propre vie. En revanche, dans la condition où le seul prix à payer pour Jean est d'être légèrement brûlé, les participants s'accordent à dire que Jean a le devoir de sauver les cinq personnes. Plus généralement, les devoirs de Jean décroissent à mesure qu'augmente le prix qu'il doit payer pour sauver les cinq personnes. Autrement dit, le jugement moral est le produit d'un calcul d'équité, d'une tentative d'optimiser les coûts et les bénéfices d'une façon mutuellement avantageuse. Ainsi, le jugement moral tend à équilibrer les intérêts de chacun, qu'il s'agisse ici des personnes menacées ou de la personne susceptible de leur venir en aide.

Il est important de souligner que cette logique de l'équité n'est pas limitée à l'Occident. Tout comme les participants français de cette expérience, les participants de pays dits « collectivistes » comme l'Indonésie, le Guatemala, le Japon ou Madagascar, ont répondu que Jean n'a pas le devoir de donner sa vie pour sauver les cinq personnes. Son devoir n'est donc pas de se sacrifier pour le bien de la collectivité, mais de venir en aide aux autres d'une façon qui respecte ses intérêts autant que ceux des autres.

On retrouve donc la signature de ce sens de l'équité dans nos jugements moraux. D'où

vient ce sens universel de l'équité ? Pour bon nombre de biologistes et d'anthropologues, cet instinct de justice n'est rien d'autre qu'une adaptation à la vie sociale. C'est en coopérant avec les autres que les hommes obtiennent la quasi-totalité de leurs ressources. Dans ce contexte, il était crucial pour nos ancêtres de s'associer avec les individus les mieux à même de respecter leurs intérêts. Génération après génération, cette préférence pour les individus les plus équitables aurait conduit à l'émergence d'un sens de l'équité : les individus équitables auraient été sélectionnés par l'évolution, au point que cette disposition se serait répandue dans l'espèce *(voir Pourquoi les hommes sont-ils devenus moraux ?, page 12)*.

Une justice naturelle

Soulignons encore une fois que ce sens de l'équité est compris ici comme une disposition psychologique à respecter les intérêts d'autrui. Il s'agit là d'un compromis naturel entre l'altruisme et l'égoïsme : les individus les plus égoïstes, qui gardaient pour eux une trop grande part des bénéfices de la communauté, étaient écartés au profit de partenaires plus généreux ; à l'inverse, ceux qui accordaient aux autres une trop grande part des bénéfices étaient exploités par leurs partenaires et avaient moins de chances de survivre. Ainsi, la sélection naturelle aurait conduit à l'émergence d'une population d'individus naturellement motivés et prêts à se comporter honnêtement avec leurs congénères, en prenant en compte les intérêts du groupe et les leurs. Cette morale est dite mutualiste.

L'idée qu'il existe un instinct de justice n'est pas sans implications politiques. Elle suggère non seulement que, partout dans le monde, les hommes sont prêts à se battre pour la justice, mais également qu'au-delà des différences d'opinions, il existe des valeurs communes sur lesquelles il est possible de s'entendre. Autrement dit, si les hommes sont pourvus d'un instinct de justice, le combat des droits de l'homme n'est pas sans espoir. C'est d'ailleurs ce que pensaient déjà les concepteurs des droits de l'homme. Rousseau, qui fut l'un des inspirateurs de la Révolution française, écrivait ainsi dans *L'Émile ou de l'éducation* : « Il est donc au fond des âmes un principe inné de justice et de vertu, sur lequel, malgré nos propres maximes, nous jugeons nos actions et celles d'autrui comme bonnes ou mauvaises. » Deux siècles plus tard, la jeunesse arabe semble lui donner raison. ■

Bibliographie

N. Baumard, *Comment nous sommes devenus moraux. Une histoire naturelle du bien et du mal*, Odile Jacob, 2010.

La morale, sous la direction de Isabelle Balsamo, *revue Terrain*, février 2007.

S. Pinker, *Comprendre la nature humaine*, Odile Jacob, 2005.

E. Turiel, *The Culture of Morality : Social Development and Social Opposition*, Cambridge University Press, 2002.

La référence de la psychologie et des neurosciences

maintenant sur tablette et smartphone !

Avec l'application « Cerveau & Psycho », retrouvez dès leur sortie le bimestriel *Cerveau & Psycho* et son trimestriel *L'Essentiel Cerveau & Psycho* à 5,49 €, en version numérique optimisée pour tablette : lecture intuitive, sommaire interactif, contenus enrichis, feuilletage hors connexion, etc.

Découvrez aussi l'application « Pour la Science ».

Disponible sur App Store · Disponible sur Google play

Flashez ce QR code avec votre mobile ou votre tablette pour télécharger immédiatement l'application.

Téléchargez gratuitement l'application sur App Store et Google Play, **et feuilletez gratuitement un extrait du numéro en cours !**

L'art de ne pas être égoïste

Le narcissisme progresserait dans la population pendant que l'empathie diminue. Les sociétés humaines, pourtant, ne fonctionnent pas au-delà d'une certaine limite d'égoïsme.

Christophe André
est médecin psychiatre à l'Hôpital Sainte-Anne, à Paris.

En 1976, paraissait en Allemagne un ouvrage intitulé *L'art d'être égoïste*, qui fut un best-seller. Son auteur, Josef Kirschner, journaliste autrichien, y encourageait chacun à suivre sa voie sans se soumettre aux contraintes sociales, ni tenir compte des autres. S'affirmer et s'occuper avant tout de soi-même : voilà qui s'inscrivait bien dans le sillage de 1968 et de ses slogans – « Interdit d'interdire », « Jouir sans entraves » – incitant joyeusement à jeter bas les fondements de l'ancienne société, où les individus sacrifiaient leurs intérêts personnels à ceux de leurs groupes sociaux d'appartenance (famille, entreprise, nation). La démarche libératrice était sans doute nécessaire à l'époque, mais il est possible qu'elle ait dépassé son but.

> « Un égoïste, c'est quelqu'un qui ne pense pas à moi. » Eugène Labiche (1815-1888)

C'est en tout cas l'avis de Richard Precht, philosophe allemand, qui publie, près de 40 ans plus tard, *L'art de ne pas être égoïste*. Il y explique combien nos sociétés occidentales ont changé en quelques décennies. L'époque où les encouragements à l'égoïsme pouvaient trouver un large écho dans nos sociétés semble révolue : nous sommes aujourd'hui confrontés à une vague sans précédent d'attitudes individualistes. Et ce point de vue n'est pas seulement celui du philosophe, ou de l'homme de la rue s'agaçant devant la délinquance fiscale, mais une réalité que décrivent aussi les études de psychologie sociale.

L'épidémie de narcissisme

Ainsi, les chercheurs observent depuis quelques années un accroissement étonnant du narcissisme, qu'ils qualifient volontiers d'épidémique. On décrit par narcissisme un ensemble de traits de personnalité dominés par la conviction de son propre mérite et de sa supériorité, associée à la conviction que l'on n'a pas à suivre les mêmes règles que les autres (qu'on va donc exploiter et mépriser) et à un déficit global d'attention et d'empathie pour ses semblables. Le narcissique s'accorde beaucoup de droits, mais ne s'embarrasse d'aucun devoir envers autrui – dont il attend reconnaissance, admiration et soumission.

Une méta-analyse récente a été conduite auprès de 16 475 étudiants américains qui ont répondu à un même questionnaire évaluant le narcissisme. Les résultats montrent que les scores obtenus ont augmenté de 30 pour cent entre 1979 et 2006. Une autre étude a

exploré les scores d'empathie obtenus par 13 737 étudiants entre 1979 et 2009. Les chercheurs décrivent une baisse très sensible de l'empathie à partir des années 2000. Sara Konrath, psychologue sociale à l'Université du Michigan, rapporte ainsi que les étudiants actuels obtiennent des scores environ 40 pour cent plus faibles que leurs prédécesseurs de 30 ans leurs aînés !

Si, comme le pensent la plupart des chercheurs, l'empathie est le ciment du lien social et si le narcissisme représente une menace pour ce même lien social, alors nos sociétés ont du souci à se faire…

Comment peut-on expliquer une telle évolution ? De nombreuses hypothèses ont été proposées, qui vraisemblablement se combinent, potentialisant leurs effets respectifs. Jusqu'à la fin du XIX^e siècle, les sociétés traditionnelles étaient encore figées et stables. Chacun restait à sa place, il n'y avait pas lieu de se mettre en avant, que ce soit pour trouver un travail (on reprenait souvent celui d'un parent) ou un conjoint (on était marié par les familles). Puis, durant la première moitié du XX^e siècle, ces sociétés ont peu à peu laissé place aux styles de vie contemporains, marqués par davantage de liberté et de mobilité. Avec une contrepartie, manifeste aujourd'hui : chacun doit persuader les autres de sa valeur, convaincre un employeur pour qu'il l'embauche, un partenaire pour qu'il le choisisse, etc. D'où la nécessité accrue de se centrer sur soi-même et de « s'autopromouvoir ».

Dans le même temps, on a assisté en Occident à la montée de l'État providence (« Chacun pour soi et l'État pour tous ») qui a peut-être lui aussi contribué à relâcher les liens de solidarité au sein des familles et des groupes sociaux. Car les institutions se chargent d'aider matériellement les sujets en détresse : ainsi, on appelle le Samu Social lorsqu'on voit un clochard gisant inconscient sur le sol, plutôt que de s'en occuper.

Être une star, sinon rien

Enfin, certains suspectent aussi des modifications éducatives. Ainsi, la place centrale accordée à l'enfant et à ses besoins a peut-être facilité l'émergence de générations de sujets au narcissisme exacerbé. Ce que tendent à confirmer d'autres études encore, montrant l'accroissement très net des scores d'estime de soi chez les écoliers entre les années 1960 et 1990. De même, les réponses à un test classique de personnalité, dit inventaire du Minnesota, révèlent que seulement 12 pour cent des adolescents confirmaient l'assertion « Je suis quelqu'un d'important » dans les années 1950, alors qu'ils étaient 80 pour cent dans les années 1990 !

Symbole de cette flambée d'égocentrisme, la starisation d'une jeunesse qui se voue au destin de vedette de la chanson ou du football, ce en quoi les médias se gardent bien de la détromper. Le narcissisme fait vendre…

© Photographee.eu / Shutterstock.com

Passer à côté d'un mendiant sans lui prêter la moindre attention : c'est ce que la plupart d'entre nous faisons…

Que va-t-il se passer ?

Un groupe humain peut difficilement survivre à un taux trop élevé de comportements égoïstes ou de personnalités narcissiques. D'où la question : comment nos sociétés se « dénarcissiseront-elles » ? Cela se produira-t-il spontanément, par une sorte de régulation de type homéostatique, et assisterons-nous alors à une fin de « cycle égoïste » ? Ou bien faut-il encourager, promouvoir, voire imposer, de nouvelles responsabilités citoyennes ? R. Precht parle dans son livre de développer le « patriotisme social », ensemble d'attitudes tournées vers l'amour et la défense du bien public. Selon lui, cette forme de civisme se développe plus facilement en période de crise et de ralentissement économique des sociétés qu'en période de prospérité. Si son hypothèse est juste, alors les crises présentes et à venir devraient sonner la fin de la parenthèse égoïste qui aura caractérisé les dernières années du XX^e siècle occidental. ■

Bibliographie

R. Precht, *L'Art de ne pas être égoïste,* Belfond, 2012.

S. Konrath et al., *Changes in dispositional empathy in american college students over time : A meta-analysis,* in *Personality and Social Psychology Review,* vol. 15, pp. 180-198, 2011.

J. Twenge et al., *Egos inflating over time : a cross-temporal meta-analysis of the narcissistic personality inventory,* in *Journal of Personality,* vol. 76, pp. 875-901, 2008.

Les inégalités sont-elles acceptables ?

Différences de salaires, évasion fiscale : l'opinion publique demande une redistribution des richesses, sans pénaliser ceux qui innovent. Comment concilier ces exigences ?

Nicolas Baumard
est psychologue, philosophe et anthropologue à l'Institut Jean-Nicod de l'École normale supérieure, à Paris.

Prendre aux riches pour donner aux pauvres, l'idée n'est pas nouvelle. Elle refait surface avec une force toute particulière depuis quelques années. Bouclier fiscal, avantages accordés aux PDG de grandes entreprises, scandales mêlant la politique et le nom de certaines grandes fortunes : tout cela heurte une partie de l'opinion qui se verrait revenir à un modèle plus « distributif ». Les inégalités sont scandaleuses aux yeux de certains.

Pour d'autres, il est désastreux de priver des fruits de leur travail ceux qui ont réussi. Les personnes au revenu élevé ne comprennent pas toujours que la moitié de leurs gains soient reversés à la collectivité. Certaines d'entre elles s'expatrient pour ne plus subir un système fiscal qu'elles trouvent décourageant pour la libre entreprise. En 2007, le gouvernement français avait pris des mesures pour enrayer cette fuite des capitaux, mesures dénoncées par certains comme un « cadeau fait aux riches » et récemment supprimées.

En bref

- En France, les inégalités de salaires restent mal perçues. Dans d'autres pays comme les États-Unis, elles sont acceptées.
- Dans les sociétés qui récompensent l'effort individuel, les variations de salaire seraient acceptées, car elles refléteraient des efforts différents.
- Selon les Européens, la société ne récompense pas l'effort. Les Américains pensent le contraire. Ces divergences ont une origine historique et géographique.

Comment concilier la justice sociale et la récompense du travail individuel ? La question est ancienne, mais les réponses sont – en partie – nouvelles. Comme nous le verrons, les sciences cognitives et la psychologie permettent de mieux apprécier la notion de mérite et les réactions des uns ou des autres vis-à-vis des différents systèmes de distribution des richesses.

Si les individus ont des opinions divergentes sur ce sujet, ils ont néanmoins un sens de l'équité qui est à peu près le même partout dans le monde, quels que soient les modèles sociaux ou culturels. Ce sens de l'équité s'appuie notamment sur une perception intuitive et très répandue de la notion de mérite. Les enfants ont très tôt le sens du mérite et d'une justice liée à l'effort fourni *(voir Le sens moral des tout-petits, page 41)*. Dès lors, on s'attend à ce que cette perception perdure dans l'âge adulte et que les gens soient choqués par une société totalement égalitariste qui donnerait la même chose à chacun quel que soit l'effort fourni.

Pour tester l'importance du mérite dans la distribution des revenus, Gregory Mitchell et ses collègues, de l'Université d'État du Michigan, ont demandé à des participants de choisir, pour une société imaginaire, la distribution des revenus qui leur semblait la plus juste. Certaines distributions étaient très inégalitaires, d'autres moins. Les revenus moyens étaient plus ou moins élevés. Par ailleurs, les chercheurs ont fait varier le

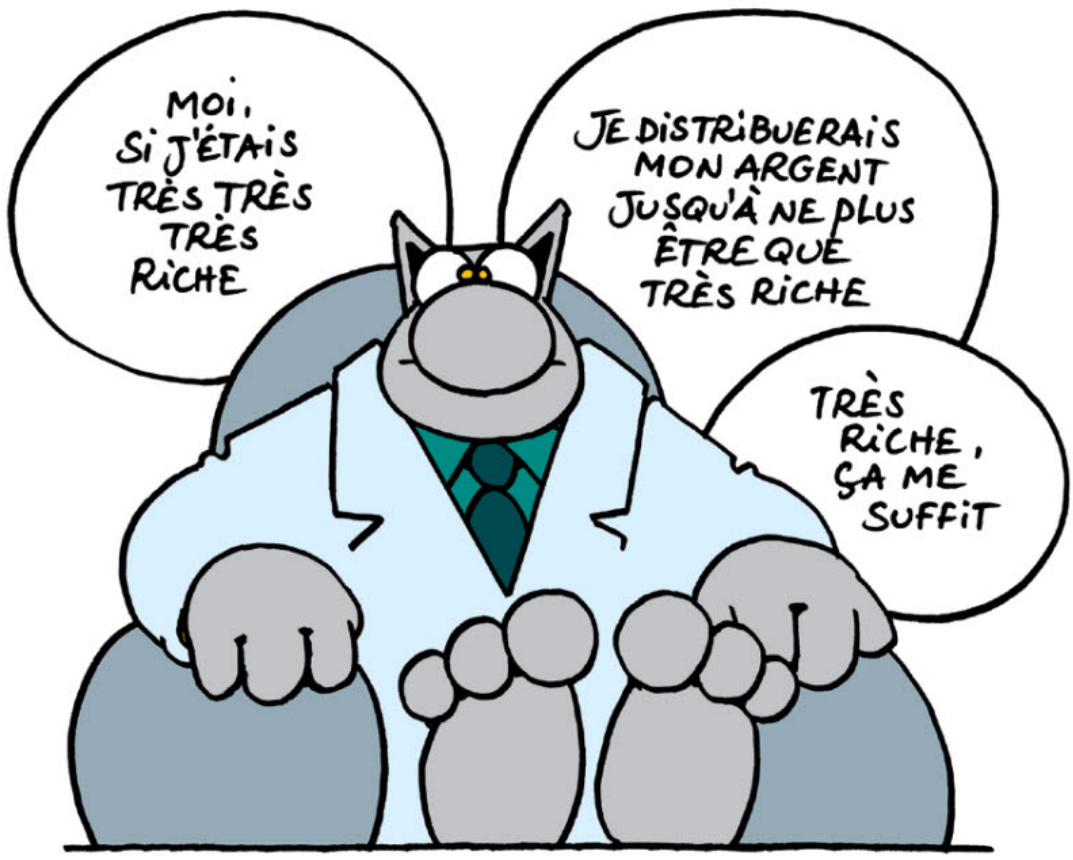
lien entre revenu et effort : pour certaines sociétés, les deux étaient liés, dans d'autres, il n'y avait quasiment pas de lien entre l'effort des individus et leurs revenus.

Le mérite doit-il être récompensé ?

Cette expérience a révélé que la richesse absolue n'est pas la priorité des participants ; ce qui compte avant tout, c'est la justice. Les sujets préfèrent une société pauvre et juste à une société riche et injuste. Comment définissent-ils alors la justice ? Est-ce une question d'égalité ou bien d'équité ? Ni l'une, ni l'autre. Tout dépend du mérite : s'il n'y a aucun rapport entre l'effort et la rémunération, alors les participants préfèrent une société égalitaire. Si, à l'inverse, la société est très méritocratique, alors les inégalités sont acceptables.

Quelles réalités sociales et économiques correspondent à ces cas de figure ? Une société dans laquelle la rémunération n'est pas liée de façon fiable à l'effort est, par exemple, une société de privilèges, de castes, où la mobilité sociale est faible (l'ascenseur social ne fonctionne pas). Les sociétés où les diplômes ne sont pas valorisés portent en elles la menace de dissocier la rémunération de l'effort. Les entreprises où les personnes ne progressent pas au cours de leur carrière et où l'effort n'est pas récompensé présentent ce risque. Lorsqu'un employé a peu de chances d'être promu s'il fait des efforts et s'il obtient de bons résultats, et que sa progression ne tient qu'à des critères généraux tels que l'ancienneté, la corrélation entre effort et rétribution est faible. Les expériences de psychologie montrent que, dans ce cas, les personnes interrogées se prononcent en majorité pour un modèle égalitaire, avec une forte redistribution des richesses ; dans ces conditions, elles admettent peu les inégalités. Dans leur ensemble, les Européens semblent être de ceux-là : ils pensent que les possibilités de progression dépendent peu de l'effort de chacun.

En revanche, dans les modèles sociaux très méritocratiques (où l'effort est directement récompensé), les expériences de G. Mitchell montrent que les individus dans leur ensemble acceptent les inégalités, car elles leur semblent justes. Les Américains, globalement, pensent que la société est méritocratique et que les inégalités ne sont pas scandaleuses.



1. Le chat de Philippe Geluck accepterait de n'être que « très riche »… Dans quelle mesure et à quelles conditions les gens acceptent-ils une répartition inégale des richesses ? L'histoire de leur pays joue un rôle notable.

© Le chat est content, Philippe Geluck / © Casterman

Ainsi, les individus sont opposés à une redistribution des richesses quand ils pensent que l'on peut évoluer grâce à l'effort personnel ; en revanche, ils y sont favorables quand la possibilité de s'enrichir par hasard ou grâce aux aides reçues est importante. C'est ce qui explique que les personnes ayant réussi financièrement sont en général opposées à une trop forte redistribution. De leur point de vue, l'effort paye (puisqu'ils ont réussi) et la société est méritocratique et juste. Si les pauvres sont pauvres, c'est que, contrairement à eux-mêmes – les nantis –, ils n'ont pas fourni l'effort nécessaire pour s'en sortir.

On comprend, à travers cette analyse, que les croyances en vigueur dans une culture ou un pays déterminent sa tendance à adopter des politiques redistributives. Depuis une trentaine d'années, une divergence croissante s'est installée entre l'Europe et les États-Unis à ce propos. Alors que les inégalités sont plus ou moins stables en Europe, elles explosent aux États-Unis. Un pour cent de la population américaine monopolise près du quart du revenu national et possède près de 40 pour cent de la richesse du pays. Vingt-cinq ans plus tôt, ces chiffres étaient respectivement de 12 et 33 pour cent. Dans le même temps, le revenu de la classe moyenne a stagné, voire baissé. La situation est encore pire pour les plus pauvres.

La réponse aux inégalités est elle aussi différente d'un continent à l'autre. Alors que les Européens se déclarent massivement opposés aux inégalités et multiplient les dispositifs sociaux pour aider les plus pauvres, les Américains considèrent les inégalités comme étant moralement acceptables et refusent de taxer les plus riches pour aider les plus pauvres. Les Européens dépensent ainsi en moyenne deux fois plus dans les programmes sociaux (santé, retraites, etc.) que les Américains (20 pour cent du produit national brut contre 10 pour cent). Cet écart est même de un pour cinq dans le domaine de la famille et de l'aide à l'emploi (respectivement 2,5 contre 0,5 pour cent).

2. En Europe, où les individus pensent qu'il est difficile de s'enrichir si l'on est né pauvre, les citoyens sont plus favorables à la redistribution des richesses.

Comment expliquer un tel écart entre les deux continents ? Les Européens sont plus nombreux à penser que les pauvres sont pris au piège et qu'ils ne peuvent plus s'en sortir par eux-mêmes. Un grand nombre d'Américains, en revanche, croient que l'effort, et non la chance, détermine le succès, et que les pauvres ne sont en rien destinés à le rester. Les enquêtes montrent ainsi que 71 pour cent des Américains pensent que les pauvres peuvent s'en sortir par eux-mêmes et 60 pour cent qu'ils sont paresseux. En Europe, 40 pour cent seulement des personnes interrogées pensent que les pauvres peuvent s'en sortir par eux-mêmes et 26 pour cent qu'ils sont paresseux. De même, selon 54 pour cent des Européens (mais seulement 30 pour cent des Américains), la chance détermine le revenu.

Les pauvres peuvent-ils s'en sortir ?

Logiquement, on s'attend à ce que de telles différences culturelles résultent des réalités sociales locales : l'Amérique serait une terre d'opportunités, ce qui expliquerait que les Américains soient persuadés que chacun y a sa chance. Les Européens, vivant dans des sociétés moins mobiles, figées par les privilèges, seraient convaincus que le succès est affaire de chance et que le mérite n'y est pas pour grand-chose. Pourtant, les études économétriques montrent que la mobilité sociale est à peu près comparable d'un continent à l'autre. S'il y a un avantage, il serait même en faveur de l'Europe ! Les Européens les plus pauvres ont en effet un peu plus de chances de progresser dans l'échelle sociale que les Américains les plus pauvres.

La société américaine n'étant pas plus mobile que la société européenne, ce n'est pas pour cette raison que l'on croit, outre-Atlantique, que les pauvres méritent leur sort. Est-ce parce que les Américains pauvres sont effectivement plus « paresseux », parce qu'ils refusent de travailler et préfèrent toucher les aides sociales ? Cela ne semble pas être le cas : là-bas, les pauvres travaillent en moyenne plus qu'ici. De surcroît, l'aide sociale américaine est très loin d'être suffisante pour pouvoir vivre sans travailler.

Dans leur ouvrage *Combattre les inégalités et la pauvreté : les États-Unis face à l'Europe*, les économistes Alberto Alesina et Edward Glaeser, de l'Université Harvard, livrent une explication alternative : ces divergences culturelles seraient l'effet des institutions politiques. Le système américain défavoriserait les partis luttant pour les minorités et les défavorisés. Ainsi, l'usage du système majoritaire, l'avantage accordé aux États les plus peuplés ou encore la nécessité d'un consensus très large pour changer la loi favoriseraient les classes sociales au pouvoir. À l'inverse, les États européens apparaissent plus démocratiques dans leur fonctionnement politique, notamment à travers la part plus importante accordée au système proportionnel lors des élections.

Les systèmes politiques européens défavoriseraient moins nettement les partis de gauche et, par conséquent, les idées selon lesquelles la pauvreté est subie plutôt que choisie seraient plus répandues. À l'appui de cette idée, les statistiques montrent que le scrutin proportionnel semble avoir un impact important sur l'opinion des électeurs concernant les pauvres. Plus le scrutin proportionnel occupe une place importante dans la vie politique d'un pays, plus l'idée que le salaire est dû au hasard est répandue. Comprenons-nous bien : ce n'est pas l'usage de la proportionnelle qui affecte le lien entre effort personnel et salaire. C'est l'usage de la proportionnelle qui favorise les partis de gauche, et la diffusion d'idées selon lesquelles les salaires perçus dépendent plutôt de privilèges, de rentes ou de cooptations…

Le poids de l'histoire

Mais d'où vient une telle différence entre les systèmes politiques américains et européens ? Selon A. Alesina et E. Glaeser, une partie de cette différence résulte une fois encore d'une lutte de pouvoir entre les groupes défendant les pauvres et ceux cherchant à préserver le système en place. Plusieurs facteurs favorisent ainsi les partis ou associations défendant les pauvres (à travers les grèves, les manifestations, voire la lutte armée) : le pays est petit (et peut être bloqué facilement), la capitale est proche des centres de production, l'armée est désorganisée à la suite d'une défaite militaire, etc.

La France est un exemple : la concentration des ouvriers à Paris a favorisé les révolutions de 1789, 1830, 1848, 1870, et les défaites de 1870 et de 1940 ont conduit à une réorganisation massive du pouvoir. À chaque fois, la représentativité des électeurs et l'importance de la redistribution (à travers l'impôt sur le revenu, par exemple, et le financement de Services publics) s'en sont trouvées augmentées.

Inversement, la grande taille des États-Unis, l'isolement de la capitale, l'absence de défaite militaire font que le pouvoir y est toujours resté stable, et que les partis de gauche tout comme les syndicats n'ont jamais réussi à imposer des modes de scrutins plus représentatifs. Au bout du compte, suggèrent les deux économistes, des facteurs géographiques – par exemple, la taille du pays – influent sur les croyances des citoyens (à travers les systèmes politiques qu'elles favorisent) et sur leurs jugements moraux concernant la redistribution. De fait, les statistiques montrent que plus un pays est petit, plus l'idée que le revenu dépend de la chance (et non de l'effort) est répandue.

Si personne n'admet quelque forme que ce soit d'injustice, le lien entre effort personnel et rétribution dépend de l'histoire des pays.

En conséquence, si personne n'admet quelque forme que ce soit d'injustice, le lien entre effort personnel et rétribution dépend de l'histoire des pays. Aux États-Unis, l'idée que les pauvres ont ce qu'ils méritent vient en grande partie du fait que, pour des raisons historiques et politiques, ils ont plus de difficultés à se faire entendre. Le rejet des politiques trop « redistributives » procède d'un sentiment moral d'équité. En Europe, au contraire, les idéaux égalitaires qui résultent aussi de facteurs géographiques, économiques et historiques ont fragilisé la méritocratie. Dès lors, où est la « vérité » ? Difficile à dire, mais si l'on voulait instaurer des dispositifs fiscaux « objectivement justes », il faudrait mettre en place des études quantitatives sur la façon dont une société récompense l'effort, et ajuster les réformes sociales en conséquence. ■

Bibliographie

F. Dubet, *Injustices ? : l'expérience des inégalités au travail*, Seuil, 2006.

A. Alesina et E. Glaeser, *Combattre les inégalités et la pauvreté : les États-Unis face à l'Europe*, Flammarion, 2006.

T. Piketty, *Attitudes vis-à-vis des inégalités de revenus en France : existerait-il un consensus*, in *Comprendre*, vol. 4, pp. 209-242, 2003.

L'homme court-il après des gains ?

Pour certains neuroéconomistes, le sacrifice altruiste en société – perdre de l'argent pour la communauté – n'existerait pas : les êtres humains réagiraient « rationnellement », toujours dans leur propre intérêt.

Sacha Bourgeois-Gironde
est Professeur d'économie au Laboratoire d'économie mathématique et microéconomie appliquée de l'Université Paris 2 et à l'Institut Jean-Nicod de Paris.

© jorgen mcleman / Shutterstock.com

En bref

- Au jeu de l'ultimatum, la plupart des participants refusent une somme d'argent qu'ils jugent inéquitable, plutôt que d'en gagner un peu. Est-ce irrationnel ? Non, si l'on suppose qu'ils agissent ainsi pour le bien du groupe ou pour obtenir des gains à long terme.
- Avec les jeux de bien public et le dilemme du volontaire, on montre que le sacrifice est en fait rationnel : un individu qui se sacrifie pour en punir un autre y gagne sur le long terme. Son acte n'est donc pas forcément de l'altruisme pur.

Le cerveau humain est un cerveau social. Par cette expression consacrée, on peut d'abord entendre que certaines fonctions cérébrales dites supérieures, telle la capacité à ressentir de l'empathie ou à être altruiste, sont liées à notre vie sociale. Mais on peut aussi voir l'ancrage social du cerveau sous un autre jour : ses fonctions, même les plus fondamentales – celles qui assurent la respiration, la motricité, etc. – sont modulées par les émotions sociales, par exemple la colère, la honte, le ressentiment, l'envie, la haine ou la confiance. Or ces dernières sont des réactions physiologiques particulières, en partie incontrôlées, qui peuvent elles-mêmes être influencées par les interactions sociales ; les fonctions les plus fondamentales seraient donc aussi modulées par l'environnement.

Quelles fonctions sociales les émotions jouent-elles, si l'on considère qu'elles ont été sélectionnées au cours de l'évolution ? Qu'en est-il de l'empathie, de l'altruisme, plus généralement du sens moral ? Trouver les fondements neuronaux des émotions morales permettrait de lier – biologiquement – le fonctionnement du cerveau et celui de la société : c'est l'ambition de la plupart des neuroéconomistes qui s'intéressent à ce type de questions. Grâce à trois jeux de l'économie expérimentale, utilisés en neuroéconomie, nous allons voir que le sens moral de l'homme serait rationnel et intéressé : les sacrifices pour le groupe reposeraient sur des intérêts, ou gains, personnels.

Trouver le rôle des émotions sur le sens moral soulève plusieurs difficultés. D'abord, il faut déterminer, pour ce type de réactions humaines, des fondements neuronaux suffisamment spécifiques. Le plus souvent, dans les expériences de neuroéconomie, les corrélats neuronaux mis au jour, c'est-à-dire les liens entre une réaction physiologique et des structures cérébrales, impliquent des aires très étendues et disséminées du cortex ainsi que des structures sous-corticales. Il est alors difficile de parler de spécificité neuronale des réactions émotionnelles, sociales et morales. La seconde difficulté est méthodologique : comment interpréter les activités neuronales observées au cours d'une tâche ? La plupart du temps, on réalise une « inférence inversée », c'est-à-dire que l'on fait une analogie entre ce que l'on observe durant cette tâche et l'interprétation que l'on en a déjà faite dans un autre contexte.

L'exemple le plus révélateur de cette difficulté méthodologique est offert par la première expérience de neuroéconomie menée par Alan Sanfey, de l'Université Radboud à Nimègue aux Pays-Bas et publiée dans la revue *Science* en 2003. Dans cette étude, les sujets étaient soumis au jeu de l'ultimatum *(voir l'encadré page 87)*. Dans ce jeu, l'expérimentateur confie une certaine somme d'argent, par exemple 100 euros, au premier joueur. Celui-ci doit décider de la partager, comme il le souhaite, avec un second joueur. Son offre peut varier de 0 à 100 euros. Toutefois, le premier joueur est soumis à la « pression » tacite du second joueur qui peut accepter ou refuser l'offre. Si le second joueur refuse l'offre, aucun des deux joueurs ne reçoit d'argent, la somme totale retournant à l'expérimentateur.

Moral, mais rationnel…

A. Sanfey a observé des refus systématiques ou dans une grande proportion pour les offres respectivement inférieures à 30 ou à 50 euros. Selon la théorie de la rationalité économique – on satisfait toujours au mieux ses besoins –, ces résultats représentent une anomalie comportementale : il vaut mieux accepter une somme d'argent, même minime, que de ne rien recevoir !

A. Sanfey a aussi enregistré l'activité cérébrale d'une vingtaine de participants recevant des offres au cours d'un jeu de l'ultimatum, dans plusieurs conditions : offres faibles ou équitables, et refus ou acceptation de ces offres. Le cas le plus intéressant est le refus d'une offre faible, dont on présume qu'elle est perçue comme inéquitable. Dans cette

situation, A. Sanfey a montré que le cortex insulaire des sujets au moment de leur refus est très actif. L'inférence inversée consiste alors à lier les fonctions connues de cette région cérébrale avec la tâche étudiée. L'activité du cortex insulaire est corrélée à des états physiologiques et émotionnels de colère, de dégoût et de nausée : on est alors tenté de considérer que les sujets refusant les offres faibles éprouvent un profond sentiment d'injustice.

Les participants sont donc prêts à encourir des coûts personnels, en l'occurrence ne rien gagner, plutôt que de subir une situation qu'ils jugent non équitable. Notons aussi que par leur refus ils punissent leur partenaire. Peut-on réconcilier ce sens de l'équité frustrée et de la punition vengeresse avec une conception économique de la rationalité ? Oui, si l'on adopte une distinction morale : l'utilitarisme, c'est-à-dire le fait d'envisager les conséquences de ses actes selon une règle comportementale – individuelle – ou selon une règle sociale – pour le groupe. Il y aurait alors deux types de rationalité : l'une selon la règle sociale, l'autre selon l'acte. En concluant que les refus des offres faibles dans le jeu de l'ultimatum sont irrationnels, on adopte une conception de la rationalité selon l'acte. En effet, si rien d'autre que la rencontre des deux joueurs n'est en jeu (sur le long terme), il est irrationnel pour le second joueur de refuser. Pourtant, il le fait, apparemment en raison d'une réaction physiologique de dégoût.

© jorgen mcleman / Shutterstock.com

1. Au jeu du dilemme du volontaire, des individus observent une scène, par exemple deux personnes se disputant. Qui va se porter volontaire pour les séparer ? Si le « coût » du volontariat est identique pour chaque spectateur, ainsi que le bénéfice personnel, celui qui se sacrifie *(en bleu foncé)* « gagnera » moins que ceux restés inactifs : personne n'a intérêt à agir !

Toutefois, nous ne pensons pas que cette réaction soit irrationnelle… Au contraire, elle est liée à l'obtention de bénéfices à long terme *via* un raisonnement implicite et l'envoi d'une menace au premier joueur : « Si jamais tu recommences avec ce genre de comportements inéquitables, je continuerai à te punir et nous serons tous les deux perdants sur le long terme. »

Cette réaction spontanée ne correspond pas seulement à la perception d'une offre faible comme inéquitable ; elle consiste plutôt en un recadrage de la situation entre les deux partenaires, pour le long terme. En société, ces réactions seraient des mécanismes sous-tendant des règles implicites de coopération (mécanismes ayant un substrat neurobiologique, car ils ont été sélectionnés au cours de l'évolution et nous guident dans nos environnements sociaux). Ces codes comportementaux représenteraient en quelque sorte notre morale sociale naturelle.

Punir par sens du sacrifice ?

Mais l'évolution a-t-elle vraiment sélectionné des mécanismes biologiques sous-tendant des règles sociomorales ? Non, les nombreuses études en neuroéconomie sur la « punition altruiste » le prouvent. Précisons d'abord cette notion. Elle est l'inverse de celle de « récompense altruiste ». La récompense est altruiste si on subit un « coût personnel », en transférant quelque chose (en économie, de l'argent) à un individu qui a eu un comportement bénéfique pour les deux partenaires. La punition est donc altruiste si on subit un coût, en perdant de l'argent, pour en faire aussi perdre à un partenaire qui a eu un comportement non coopératif lors d'une décision collective.

Cette notion de punition altruiste est, à l'instar de celle de rationalité, en partie physiologique et en partie stratégique : les individus peuvent subir un coût sur le moment si l'objectif leur est bénéfique à long terme. Ils établissent ainsi une coopération durable. En ce sens, la punition altruiste est plus qu'une règle individuelle, c'est une norme sociale, qui empêche des comportements égoïstes en collectivité. Elle est mise en œuvre dans les jeux dits de bien public.

Dans un de ces jeux, plusieurs participants font une contribution simultanée et volontaire à un pot commun (le financement du

bien public). La somme des contributions est multipliée par un « facteur de réalisation » du bien public, puis cette somme majorée est redistribuée de façon égale aux individus. Par exemple, si le facteur de réalisation est trois et que la contribution moyenne de dix individus est de cinq euros, chaque individu recevra 20 euros. On voit aisément qu'un individu isolé a intérêt à ne pas participer en espérant que les autres le feront. Mais l'intérêt collectif est que tous les individus fassent une contribution maximale. Le risque de ne pas jouer est donc stratégiquement important, mais des mécanismes le diminuant sont envisageables. La punition altruiste en est un, selon Ernst Fehr, de l'Université de Zurich en Suisse, et ses collègues.

Les jeux de bien public

Ces derniers ont comparé des jeux de bien public, répétés avec et sans possibilité de punir chaque participant. Quand la punition existe (un participant perd son argent pour financer le bien public, mais en fait aussi perdre à un autre individu qu'il punit), le risque de ne pas contribuer diminue fortement. Ce mécanisme social de punition altruiste serait donc efficace. Toutefois, en 2012, Manfred Milinski et Bettina Rockenbach, de l'Institut Max Planck en Allemagne, précisent que dans la condition où la punition est possible, les bénéfices collectifs (et donc les bénéfices redistribués) sont plus importants que ceux obtenus dans la condition sans punition. En conséquence, il n'est pas tout à fait exact de dire que, sur le long terme, les individus subissent des coûts ou se sont sacrifiés pour le bien public (puisqu'au final, ils obtiennent des gains supérieurs). Cette remarque renforce l'idée selon laquelle la punition est socialement efficace, mais diminue celle selon laquelle les participants sont altruistes (les pertes encourues ne le sont qu'à court terme).

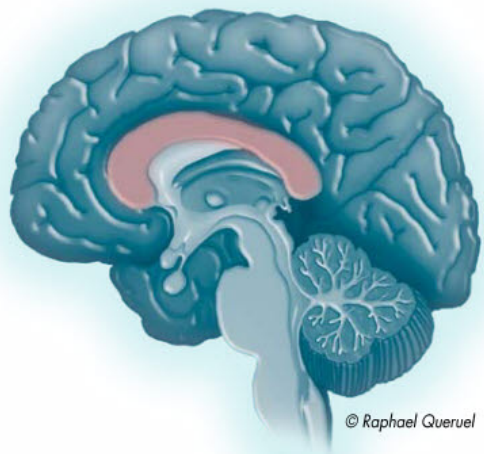
Ce mécanisme de contribution volontaire au bien public avec punition altruiste est efficace, mais dans quelle mesure a-t-il été sélectionné au cours de l'évolution et représente-t-il un comportement adaptatif ? En 2004, Dominique de Quervain, de l'Université de Berne en Suisse, et ses collègues ont enregistré l'activité cérébrale de sujets participant à un jeu de bien public avec ou sans possibilité de punition altruiste. Chaque individu pouvait ou non contribuer au bien public. Certains sujets observaient les contributions des autres participants et pouvaient réagir : soit ils perdaient leur rétribution pour punir celui qui ne participait pas – punition altruiste et coûteuse –, soit ils punissaient sans perdre d'argent – punition non coûteuse –, soit ils ne faisaient rien. En soustrayant entre elles les cartographies cérébrales dans ces différentes conditions, D. de Quervain a montré que des variations neuronales existent seulement entre l'absence de punition et la présence de punition, qu'elle soit altruiste ou non.

Ce résultat renforce les conclusions de M. Milinski et de B. Rockenbach : les punitions coûteuses et non coûteuses produisent des activités neuronales semblables, ce qui signifie que d'un point de vue évolutif, il

Le jeu de l'ultimatum

C'est un jeu classique de la neuroéconomie : un expérimentateur donne une certaine somme d'argent, ici 100 euros, au premier joueur. Ce dernier doit décider de la partager, comme il le souhaite, avec un second joueur, qui peut accepter ou refuser l'offre. Le premier joueur propose ici 30 euros *(1)*. Si le second accepte *(2)*, il gagne 30 euros et le premier joueur 70 euros. Si le second refuse l'offre *(3)*, aucun des deux joueurs ne reçoit d'argent, la somme totale retournant à l'expérimentateur. La majorité des personnes refusent cette somme qu'elles jugent inéquitable ; elles informent ainsi le premier joueur qu'il n'a pas intérêt à refaire ce genre de proposition injuste !

© A.R.T Domen Colja / Mike Monahan / Yuliyan Velchev / Shutterstock.com



2. Quand on punit quelqu'un qui a mal agi, que cela nous coûte ou pas, la même région cérébrale s'active : le noyau caudé *(en rose)*, une structure liée au traitement des récompenses. C'est la preuve qu'une punition altruiste – qui coûte – est « biologiquement » équivalente à une punition non altruiste.

n'existe pas de mécanisme sous-tendant le comportement de punition altruiste. Ce n'est donc même pas un sacrifice.

Ainsi, ce que l'on considère comme un sacrifice n'est que momentané et relatif, car il conduit à des gains ultérieurs. D'ailleurs, D. de Quervain et ses collègues ont montré que les punitions coûteuses et non coûteuses, comparées à l'absence de punition, activent le noyau caudé, une région sous-corticale liée au traitement des récompenses. Mais nous ne pouvons pas en déduire que le sacrifice ou la punition altruiste sont sources de plaisir !

Le dilemme du volontaire

Qui plus est, tout le monde ne se sacrifie pas, même dans le sens que nous venons de dégager (avec une récompense ultérieure). Alors existe-t-il dans la population des bons samaritains ? Avec mes collègues économistes, nous avons une position sur ce sujet qui rappellera au lecteur pourquoi l'économie a été nommée, à raison, la « science lugubre » (elle ne laisse aucune place, dans ses analyses, aux bons côtés de la nature humaine) : nous pensons qu'en général les comportements de pur sacrifice, ou d'altruisme pur, c'est-à-dire non motivés par des considérations stratégiques futures, n'existent pas ou alors rarement. Et s'ils se manifestent, nous pensons qu'ils sont individuellement et socialement inefficaces (ils n'ont aucun bénéfice), même s'ils apparaissent héroïques.

Nous sommes donc en porte-à-faux avec les études de E. Fehr et de D. de Quervain qui cherchent des fondements neuronaux à la notion de punition altruiste. Un troisième jeu de l'économie expérimentale, le dilemme du volontaire, étaye notre position. Prenons le cas d'une personne qui se noie et d'observateurs regroupés sur le parapet. Qui va plonger ? Le phénomène de la diffusion de la responsabilité, nommé aussi effet spectateur, montre que plus il y a de spectateurs, moins il y a de chances que l'un d'eux se porte volontaire.

Supposons que le coût, noté C, de la coopération (se porter volontaire) est le même pour chaque spectateur, ainsi que le bénéfice personnel, noté B. Ainsi, si un seul individu se porte volontaire, il gagnera B-C, et les autres bénéficieront de son sacrifice en gagnant B. Personne n'a intérêt à bouger trop vite, même si tout le monde a intérêt à ce que quelqu'un le fasse. Cette analyse de l'effet spectateur suppose uniquement que les participants soient rationnels et ne dépend pas de traits moraux négatifs inscrits dans la nature humaine.

Examinons le cas où le coût de l'acte volontaire n'est pas réparti de façon homogène parmi les spectateurs. Cette variante ajoute du réalisme au dilemme du volontaire. Si un médecin se trouve parmi la foule qui entoure un blessé, on peut supposer qu'il lui est moins coûteux, étant donné ses compétences, de se porter au secours de la victime. Cette asymétrie dans la répartition des coûts facilite le volontariat de celui ayant un coût moindre et justifie la passivité des autres individus. Les anticipations stratégiques des joueurs dans les dilemmes du volontaire expliquent donc probablement mieux leur comportement que le recours à un sens moral du sacrifice.

Pour confirmer cette hypothèse, nous avons mesuré les états d'excitation émotionnelle (dilatation de la pupille, battement du cœur et conductance cutanée) de plusieurs personnes lors de leur participation à un dilemme du volontaire symétrique (les coûts du volontariat sont les mêmes pour tous les joueurs) et à un dilemme du volontaire asymétrique (un ou plusieurs individus ont des coûts moindres). Nos premiers résultats montrent que plus le groupe est important (3, 5 ou 10 individus), plus les états émotionnels de chaque individu s'atténuent (et moins les individus se sacrifient). Ces marqueurs somatiques de l'émotion disparaissent complètement dans le dilemme du volontaire asymétrique, et ce pour l'ensemble des participants. De telles données, certes préliminaires, suggèrent que la rationalité stratégique a certainement une place plus importante que la morale humaine dans les émotions et la notion de sacrifice. ■

Bibliographie

M. Milinski et B. Rockenbach, *On the interaction of the stick and the carrot in social dilemmas,* in *Journal of Theoretical Biology,* vol. 299, pp. 139-143, 2012.

S. Bourgeois-Gironde, *La neuroéconomie,* Plon, Paris, 2008.

D. De Quervain et al., *The neural basis of altruistic punishment,* in *Science,* vol. 305, pp. 1254-1258, 2004.

A. Sanfey et al., *The neural basis of economic decision-making in the ultimatum game,* in *Science,* vol. 300, pp. 1755-1758, 2003.

E. Fehr, *Altruistic punishment in humans,* in *Nature,* vol. 415, pp. 137-140, 2002.

La morale a engendré les religions

Les notions de bien et de mal sont inhérentes à toutes les cultures. Les religions se sont greffées sur un sens moral inné en proposant un habillage rituel et théorique.

Nicolas Baumard
est psychologue, philosophe et anthropologue à l'Institut Jean-Nicod de l'École normale supérieure, à Paris.

© Andrey_Kuzmin / Shutterstock.com

En bref

- Le sens moral nous fait instinctivement adhérer à des notions telles que « bien mal acquis ne profite jamais ».
- Les religions ont postulé que ce sens universel d'une justice immanente résultait d'une action divine. Ce faisant, les religions permettaient aux fidèles de justifier des intuitions morales qui leur venaient en fait… naturellement.

Aujourd'hui, un nombre croissant de biologistes, de psychologues et d'anthropologues considère que nous sommes dotés d'un « organe de la morale », tout comme nous sommes équipés de deux bras ou d'une faculté de langage. Cet organe de la morale serait le produit de l'évolution et aurait été sélectionné pour permettre la vie en société. Se dessine alors une histoire inverse de celle qui est habituellement racontée. Nous ne serions pas moraux parce que nous sommes religieux. C'est plutôt parce que nous sommes des êtres moraux que nous sommes attirés par les mouvements de réforme morale à la fois personnelle et collective que sont les grandes religions. De fait, il semble bien que les croyances religieuses reposent sur notre sens moral.

C'est parce que nous sommes des êtres moraux que nous sommes attirés par les grandes religions.

Considérons par exemple la croyance en la justice immanente. Partout dans le monde, on retrouve l'idée que les fautes morales seront punies par des événements funestes. Dans l'Ancien Testament, par exemple, le prophète Isaïe déclare : « Dites que le juste prospérera, car il jouira du fruit de ses œuvres. Malheur au méchant ! Il sera dans l'infortune, car il recueillera le produit de ses mains. » Aujourd'hui encore, l'épidémie de sida ou les attentats du 11 septembre 2001 sont interprétés par certains croyants comme des punitions de Dieu à ceux qui ne suivent pas ses commandements.

Les psychologues imaginent diverses expériences qui étudient ce lien entre religion et sens moral inné. Ainsi, au cours d'une telle expérience, nous avons demandé à des participants de lire une série de vignettes telles que : « Jean n'aime pas donner de l'argent. Alors qu'il marche dans la rue, un clochard lui demande de l'argent. Jean l'insulte. En s'éloignant, il marche sur son lacet, tombe par terre et se casse la jambe. »

La justice immanente

Difficile de lire cette histoire sans penser que le malheur de Jean est une juste compensation de son avarice ! Nous demandions ensuite aux participants de répondre à la question suivante : « Jean est-il tombé parce qu'il a insulté le clochard ? » Comme prévu, la plupart de nos participants, ne croyant pas en la justice immanente, répondaient par la négative. Toutefois, ils mettaient plus de temps à répondre que si on leur présentait des histoires où le malheureux protagoniste n'avait pas commis de faute morale. Tout se passait comme si les participants ne pouvaient s'empêcher de lier le méfait et l'accident, et de voir dans le second une juste rétribution du premier, alors même qu'ils ne croyaient pas en une punition divine. Nous avons refait la même expérience, racontant que Jean avait donné de l'argent à un clochard et qu'il avait découvert plus loin un billet tombé d'un portefeuille. Dans ce cas, une heureuse surprise faisait suite à une action morale : bonne action et bonne fortune sont indissociables.

Pourquoi cette association nous vient-elle spontanément à l'esprit ? La solution est peut-être à chercher dans les rouages de notre sens moral. Contrairement à d'autres espèces sociales telles les fourmis ou les abeilles, la coopération humaine ne repose pas sur le sacrifice d'un individu pour le groupe, mais sur la réciprocité et le respect mutuel. Comme le dit l'adage : « Ne fais pas à autrui ce que tu ne voudrais pas que l'on te fît. » C'est ce mécanisme cognitif fondé sur le respect mutuel qui nous conduit à estimer qu'un don appelle un contre-don, qu'un service doit être récompensé ou encore qu'une faute doit être réparée. Et c'est ce même mécanisme qui nous fait penser que le malheur qui suit une faute morale vient rétablir l'équité. De fait, cette impression de justice immanente disparaît si le malheur et la faute ne sont pas proportionnés. Si, par exemple, Jean, qui n'a pas été charitable, se fait renverser par une voiture et

meurt dans l'accident, nous n'estimons pas que sa mort est une compensation juste.

Cette intuition d'équité rend l'idée de justice immanente attirante pour l'esprit. C'est ce que le psychologue canadien Steven Pinker qualifie de friandise pour l'esprit. De même que nous ne pouvons nous empêcher d'aimer les friandises parce que nous avons une préférence innée pour le sucre, nous ne pouvons nous empêcher d'apprécier l'idée de justice immanente, parce que nous considérons le monde d'un point de vue moral. Bien sûr, notre sens moral ne nous dit rien de la façon dont fonctionne effectivement la punition – nous avons seulement l'impression que le malheur corrige en quelque sorte l'injustice dont nous avons été témoins. Il appartient à chaque culture de préciser ce dernier aspect en fonction de son histoire. C'est ainsi que les punitions surnaturelles seront envoyées dans certaines sociétés par un dieu omnipotent, dans d'autres par des esprits ancestraux, ou encore par un principe abstrait, tel le destin.

La signature de notre sens moral peut aussi être détectée dans les pratiques individuelles. Dans de nombreuses religions, ceux qui ont fauté doivent expier au travers de diverses pénitences (jeûnes, prières, flagellations ou mutilations). La même logique morale permet d'expliquer l'existence de ces pratiques. Il arrive en effet que nous violions les droits d'autrui sans pouvoir réparer notre faute (nous ne sommes plus en contact avec la victime, ou bien il n'est pas possible de compenser la perte infligée à l'autre, surtout si elle n'est pas financière). Dans de pareils cas, notre sens moral considère que nous sommes dans un état de dette morale. Nous avons violé l'exigence de respect mutuel et notre rapport vis-à-vis des autres est déséquilibré.

Culpabilité et purification

Puisqu'il n'est pas possible de soulager la peine de la victime, s'infliger à soi-même une pénalité peut paraître une peine acceptable. Notre souffrance réduira le déséquilibre créé par notre méfait, faute de pouvoir le diminuer en indemnisant la victime. C'est ce même effet qui explique que l'on dise d'un détenu libéré qu'il a « payé sa dette envers la société ». Bien que son incarcération ait sans doute coûté très cher à la société, nous estimons que la souffrance engendrée par la prison a réduit le déséquilibre entre la victime et le condamné. Sa souffrance compense en quelque sorte celle infligée à la victime. L'équité est restaurée.

Les rituels de purification sont une autre pratique répandue. L'acte de se laver ou de se baigner semble purifier les fidèles. C'est l'origine du baptême chrétien (« Lève-toi et reçois le baptême, sois lavé de tes péchés. »). Plusieurs expériences récentes confirment ce lien. Ainsi, Chen-Bo Zhong, de l'Université de Toronto, et Katie Liljenquist, de l'Université de Chicago, ont demandé à des participants de raconter une de leurs mauvaises actions ou une de leurs bonnes actions sous prétexte de participer à une expérience de psychologie. Pour les remercier, ils leur proposaient soit un stylo, soit un paquet de lingettes antiseptiques. Ils ont montré que les participants ayant raconté un méfait choisissaient plus fréquemment les lingettes antiseptiques que les stylos. Dans une autre expérience, ils ont constaté que les sujets ayant accepté de se laver les mains après avoir raconté leur faute morale acceptaient moins souvent de participer à une étude supplémentaire visant à aider un étudiant supposé désespéré. C'était comme si le fait de se laver les mains avait apaisé la culpabilité liée au souvenir du méfait, et avait fait disparaître le besoin de compenser la faute morale par une « bonne action » (aider l'étudiant désespéré).

On sait que ce type de comportement peut être attribué à des associations plus ou moins inconscientes. Ainsi, la morale commande d'éviter certaines actions, comme le dégoût commande d'éviter certaines substances ; les actions immorales sont déplaisantes à

© vadim kozlovsky / Shutterstock.com

1. L'acte de se baigner semble purifier les fidèles. C'est l'origine du baptême chrétien. Plusieurs études de psychologie ont en effet montré que le fait de se laver (les mains) apaise la culpabilité liée au souvenir d'un méfait.

regarder, comme le sont les actions dégoûtantes ; quand quelqu'un a fait quelque chose de mal et acquiert une mauvaise réputation, nous avons tendance à l'éviter, comme s'il était « contaminé ». D'autres parallèles sont possibles. Pensons aux conversions religieuses. Les convertis, supposés vivre une renaissance, rompent leurs liens avec leurs anciennes identités et, ce faisant, se libèrent de leurs anciennes fautes. Quelle meilleure analogie que de dire qu'ils se sont purifiés – lavés – par la conversion ?

La religion pour étayer nos intuitions morales

Comme la plupart de nos processus mentaux, nos décisions morales sont prises de façon inconsciente. Nous avons l'intuition qu'une action est bonne ou mauvaise sans nécessairement en cerner la raison exacte. Mais l'expérience de la morale a des conséquences culturelles : nous devons souvent justifier nos choix, excuser nos actions ou condamner les autres. Dans ce contexte, la référence à une autorité divine ajoute un certain poids à nos justifications.

Selon cette idée, les intuitions morales nous viennent, puis nous cherchons à les appuyer sur un corpus de textes et de croyances partagées qui peut être la religion. Pensons par exemple aux manuels de morale de la III^e^ République, pour qui cette voix morale intérieure n'était autre que celle de Dieu. « Avant chacun de nos actes, peut-on ainsi lire au chapitre premier du *Manuel de morale et d'instruction civique* de l'abbé Bourceau et Raymond Fabry, la conscience nous dicte notre devoir : " Ceci est bien, dit-elle, fais-le ; cela est mal, évite-le. Respecte tes parents ; ne laisse pas punir un innocent pour la faute que tu as commise toi-même ; ne prends pas le bien d'autrui. " Ce ne sont pas des conseils qu'elle nous donne, mais des ordres formels. Nous sommes libres de lui désobéir, mais nous ne pouvons faire taire sa voix. C'est donc qu'elle parle au nom de Dieu. »

Là encore, la morale est première et la religion seconde. Les êtres humains prennent des décisions morales et cherchent ensuite à les justifier. C'est pourquoi le curé n'est pas mieux placé que l'instituteur pour dire ce qui est bien ou mal. De fait, les psychologues ont montré que les principes d'équité se retrouvent d'une société à l'autre (préceptes d'assistance aux pauvres, de partage équitable, etc.). À chaque fois, cependant, ces principes se trouvent justifiés par des doctrines différentes (chrétiennes, musulmanes, bouddhistes, athées, etc.). En outre, les commandements divins invoqués par les croyants influent rarement sur leurs conduites. Des commandements tels que « Tu ne tueras point » ou « Tu ne voleras pas » sont trop généraux pour réellement guider les croyants. Ces derniers savent bien qu'il est des cas où il est permis de tuer (la légitime défense, la guerre juste, voire l'exercice de la justice). La généralité des commandements divins joue d'ailleurs un rôle dans leur succès culturel : ils sont si consensuels que personne ne trouve à y redire. Ils passent donc de génération en génération et se trouvent acceptés, parce que les fidèles jugent avantageux de pouvoir justifier leurs intuitions morales en se référant à une autorité supérieure.

L'étude de notre psychologie morale permet enfin de mieux comprendre le succès quasi universel de l'idée de jugement divin que l'on retrouve aussi bien dans la notion hindoue et bouddhiste de réincarnation que dans l'au-delà, qu'il soit chrétien, musulman, voire égyptien ou grec.

D'où vient cette idée que le monde est juste et que les bons seront récompensés ? Depuis longtemps, les psychologues ont observé que nous avons tendance à justifier nos actions de façon à apparaître sous notre meilleur jour. Lorsque nous sommes témoins d'une injustice, mais que nous ne pouvons pas y mettre fin (et que donc nous courons le risque de paraître égoïstes), nous avons tendance à condamner la victime. Plus généralement, il est possible que les idées d'un jugement dernier, d'un paradis et d'un enfer, ou bien de réincarnation soient plébiscitées, parce qu'elles permettent de tolérer les injustices dont on est témoin sans donner l'impres-

« Dans le monde, je ne connais qu'un sujet qui possède une réalité morale, plus riche, plus complexe que la nôtre, c'est la collectivité. Je me trompe, il en est un autre qui pourrait jouer le même rôle : c'est la divinité. Entre Dieu et la société il faut choisir. Je n'examinerai pas ici les raisons qui peuvent militer en faveur de l'une ou l'autre solution qui sont toutes deux cohérentes. J'ajoute qu'à mon point de vue, ce choix me laisse assez indifférent, car je ne vois dans la divinité que la société transfigurée et pensée symboliquement. »

Les formes élémentaires de la vie religieuse (1912),
Émile Durkheim (1858-1917)

sion d'en être le complice : de toute façon, le méchant ira en enfer. Et si l'on est soi-même la victime, la croyance au paradis permet d'accepter la situation sans se rebeller.

En fait, le sens moral n'explique pas seulement le contenu, mais l'existence même des grandes religions. Longtemps, les croyances surnaturelles n'ont pas interféré avec la morale. Elles concernaient les phénomènes naturels, la sorcellerie, les ancêtres, le mauvais – mais ne faisaient pas référence au bien et au mal. Puis, avec l'apparition des sociétés urbaines et des grands empires, les religions ont commencé à se modifier et, un peu partout au même moment – en Égypte, en Israël, à Rome, en Perse, en Inde, en Chine –, des religions nouvelles sont apparues.

Vers des projets politiques

Comment expliquer ce changement ? La motivation morale, c'est-à-dire l'envie de mener une vie plus vertueuse, aurait joué un rôle prépondérant. Avec le développement des villes et des empires, les hommes ont été libérés des liens familiaux et ethniques qui, dans les sociétés plus primitives, limitaient leur champ d'action. Ils ont ainsi pu créer une nouvelle forme de sociabilité, fondée sur des liens d'affinité et des projets communs. Dans l'Empire romain, par exemple, des citoyens et des esclaves, sensibles aux prédications, ont rejoint des sectes philosophiques ou religieuses, tout comme aujourd'hui, dans les sociétés modernes, on rejoint un parti politique, un cercle de bienfaisance ou une association humanitaire. Ils y trouvaient probablement une certaine chaleur humaine, ainsi qu'un réseau social et un lieu de culture. Avant tout, cependant, ces associations religieuses leur offraient la possibilité de faire leur devoir, d'aider les autres et de réfléchir à la façon de conduire une « bonne vie ».

Pourquoi cette demande de morale a-t-elle pris la forme des religions que l'on connaît ? Pourquoi, par exemple, le christianisme a-t-il prévalu sur les mouvements plus philosophiques tel l'épicurisme ou le stoïcisme, qui eux aussi proposaient à leurs adeptes une éthique précise et exigeante, et offraient une certaine sociabilité fondée sur les banquets et les lectures ? En réponse à cette question, on invoque souvent les promesses du paradis et la peur de l'enfer. Mais ces croyances occupent une place marginale chez les premiers chrétiens. Il est possible que, là encore, la motivation morale ait joué un rôle important. En effet, d'un point de vue moral, la religion chrétienne proposait à ses fidèles un projet : il ne s'agissait plus seulement de mener une vie meilleure, comme le suggéraient les sectes philosophiques, mais de participer au sauvetage du monde. Les chrétiens sont des « prétendants à la grandeur ». Ils sont là pour permettre le retour du Christ et l'établissement du Royaume de Dieu.

En d'autres termes, le christianisme a séduit le monde antique parce qu'il proposait à tout un chacun de participer à la transformation du monde. Le même élan se retrouvera à l'époque moderne dans les mouvements de luttes politiques et d'émancipation. Dans son livre *Quand notre monde est devenu chrétien*, l'historien Paul Veyne propose un parallèle audacieux entre le projet chrétien et le projet communiste. Les deux projets s'appuient sur l'idée que le monde est à la veille d'une transformation morale radicale : « Comme on sait, il arrive qu'un homme se croie appelé à changer la face du monde. Lénine et Trotski ont pu se croire les instruments du changement décisif de l'histoire universel. […] Au temps de Constantin, les chrétiens considéraient que l'Incarnation coupait en deux l'histoire de l'humanité. » Au III^e^ siècle, il était impensable pour les citoyens romains d'imaginer l'empire se transformer politiquement (même la révolte de Spartacus ne demandait pas la fin de l'esclavage). Cette aspiration morale s'est naturellement traduite dans un projet de transformation individuelle. Vingt siècles plus tard, c'est la société que l'on cherchera à transformer. Les grandes révolutions nécessitent des idéologies, qu'elles soient religieuses ou non. Le sens moral humain, hérité de millions d'années d'évolution biologique et cognitive, est toujours le ressort puissant dont ces constructions ne sont que l'habillage. ■

© Andrei Shumskiy / Shutterstock.com

2. Le malheur de Paul – qui va glisser sur une peau de banane – est-il une juste compensation du fait qu'il vient de refuser de prêter assistance à quelqu'un ? De nombreuses personnes ne peuvent s'empêcher de lier le méfait et l'accident, alors même qu'elles ne croient pas en une justice immanente.

Bibliographie

P. Veyne, *Quand notre monde est devenu chrétien,* Le Seuil, 2007.

C.-B. Zhong et K. Liljenquist, *Washing away your sins : threatened morality and physical cleansing,* in *Science,* vol. 313, p. 1451, 2006.

P. Boyer, *Et l'homme créa les Dieux,* Gallimard, 2001.

Désir *versus* morale

Avec La vertu irrésolue, *Louise-Élisabeth Vigée-Lebrun dresse-t-elle le portrait d'une jeune femme tiraillée entre désir et moralité ?*

François Sellal
dirige le Service de neurologie à l'Hôpital Pasteur de Colmar.

Fille du pastelliste Louis Vigée (1715-1767), qu'elle ne côtoie que dans sa prime jeunesse, Louise-Élisabeth Vigée-Lebrun (1755-1842) a pour maîtres les peintres français Gabriel Briard (1725-1777) puis Joseph Vernet (1714-1789). Elle montre un talent si précoce que, dès l'âge de 15 ans, elle s'établit comme peintre professionnelle – les commandes affluent – et peut entretenir sa mère et son petit frère. En 1774, elle intègre l'Académie de Saint-Luc, qui regroupe à Paris artistes, peintres et tailleurs. Elle est vite remarquée pour la qualité de ses portraits. En 1779, elle dresse celui de la reine Marie-Antoinette en robe de satin avec une rose à la main ; il est tellement apprécié qu'elle devient la portraitiste officielle de la reine, ainsi que son amie.

Le tableau intitulé *La vertu irrésolue* tranche quelque peu avec ses productions habituelles, largement dominées par les portraits des personnalités de la haute société. On ignore quelle femme y est représentée. Il s'agit probablement d'une œuvre précoce, peinte alors que l'artiste n'est pas encore mariée et a presque 20 ans.

On y voit une jeune femme sur un lit à moitié défait, la tenue légère et le sein dévoilé ; cette pose pourrait faire penser qu'elle vient de consommer une relation avec un amant, à qui elle a donné sa virginité. Pourtant, c'est bien plus l'affliction que la félicité qui se lit sur son visage ; sa tête est lourde et son regard accablé semble tomber mollement sur une lettre chiffonnée qu'elle tient à distance. Cette peine serait-elle le résultat d'une mauvaise nouvelle qu'elle vient de découvrir dans la lettre ? L'homme l'aurait déjà quittée ou trompée…

Succomber à la tentation ?

Cependant, le titre du tableau autorise une toute autre lecture : le billet pourrait contenir une invitation galante faite à cette jeune femme. La douleur sur son visage et cette « tempête sous un crâne », que laisse deviner l'affaissement de la tête péniblement soutenue par l'avant-bras droit qui repose sur le genou, ne seraient que la conséquence d'un terrible conflit moral. Ne fait-on pas à cette jeune femme à la beauté virginale une offre tentante à laquelle elle hésite à donner suite, car elle heurte la bienséance ? Le tableau deviendrait alors l'illustration du conflit entre le désir et la morale. ■

Bibliographie

G. Haroche-Bouzinac, *Élisabeth Vigée-Lebrun*, Flammarion, 2011.

Souvenirs de Madame Louise-Élisabeth Vigée-Lebrun, seconde édition, Librairie de H. Fournier (disponible sur Gallica), Paris, 1835.

La vertu irrésolue, Louise-Élisabeth Vigée-Lebrun

Quel est le prix de votre moralité ?

Nombreux sont ceux qui considèrent que l'homme ne pense qu'à ses propres intérêts, ce que confirment la plupart des études de neuroéconomie. Il y aurait toujours une motivation égoïste derrière tout acte altruiste. Mais la plupart des psychologues, anthropologues, biologistes pensent que l'altruisme « pur » existe. Vous pouvez ici tester votre sens moral dans différentes situations. Écrivez en face de chacune des dix propositions suivantes la somme d'argent minimale qu'une personne (anonyme) devrait vous donner pour vous convaincre de réaliser ces actions. Votre « prix » n'aura aucune conséquence sociale, matérielle ou légale dans votre vie future.

Combien d'argent faudrait-il vous donner pour que vous réalisiez les actions suivantes ?

© Jonathan Haidt

A	B
Piquer une épingle dans la paume de votre main. ____€	Piquer une épingle dans la paume de la main d'un enfant que vous ne connaissez pas. ____€
Accepter de prendre le téléviseur que votre ami veut vous donner. Mais vous savez que votre ami a eu ce téléviseur il y a un an, car la société qui le fabrique lui a envoyé par erreur et sans frais. ____€	Accepter de prendre le téléviseur que votre ami veut vous donner. Mais vous savez que votre ami a acheté ce téléviseur à un voleur qui l'a dérobé chez une famille riche. ____€
Dire quelque chose de mal sur votre pays (que vous pensez être faux), en l'annonçant, de façon anonyme, sur une radio nationale. ____€	Dire quelque chose de mal sur votre pays (que vous pensez être faux), en l'annonçant, de façon anonyme, sur une radio étrangère. ____€
Gifler un ami au visage (avec sa permission) dans le cadre d'un sketch comique. ____€	Gifler votre père au visage (avec sa permission) dans le cadre d'un sketch comique. ____€
Assister à une pièce de théâtre où les acteurs font les idiots pendant 30 minutes, par exemple ils n'arrivent pas à résoudre des problèmes simples ou tombent plusieurs fois sur scène. ____€	Assister à une pièce de théâtre où les acteurs se comportent comme des animaux pendant 30 minutes, par exemple ils rampent nus sur scène ou y urinent. ____€
Total A	Total B

Si le total de la colonne B est plus élevé que celui de la colonne A, vous êtes un Homo moralis, *plutôt qu'un* Homo economicus. *Il est difficile d'acheter votre intégrité morale et vous avez des motivations sociales et morales supérieures à celles qui servent vos intérêts personnels.*

Votre prochain numéro en kiosque le 13 août 2014

Imprimé en France – Roto Aisne – Dépôt légal mai 2014 – N° d'édition M0760818-01 – Commission paritaire : 0718 K 83412 – Distribution NMPP – ISSN 2115-7197 – N° d'imprimeur 14/04/0067 – Directrice de la publication et Gérante : Sylvie Marcé

& POINTS DE VUE DÉBATS SCIENTIFIQUES

Disponibles en librairie depuis mars 2013

Nouvelle collection

Aiguisez votre esprit critique !

Téléchargez un extrait sur www.pug.fr

ISBN 978-2-7061-1779-4 — 18 €

ISBN 978-2-7061-1780-0 — 14 €

J'aime

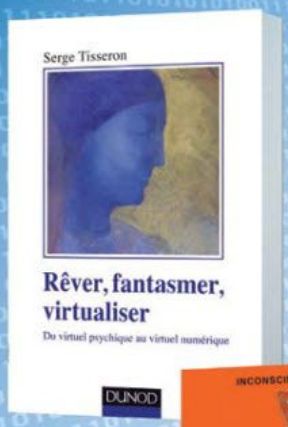
PUG

Page Les éditions PUG

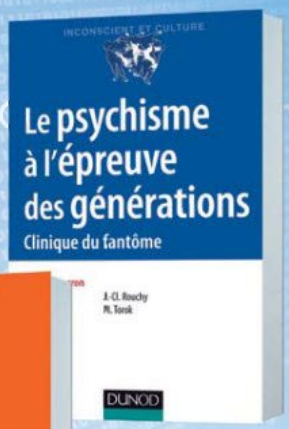
pug.fr

LES POUVOIRS DU VIRTUEL

Le développement des nouvelles technologies a bouleversé nos habitudes sociales.
En même temps, les écrans sont devenus capables de nous inviter à un dialogue avec eux...



9782100572854
22 €



9782100573349 - **22,90** €

9782100573370 - **22** €

Suicide, dépression, faible estime de soi... des livres pour venir en aide aux psys et aux patients

9782100587933 - **29** €

9782100589913 - **19** €

9782100593828 - **28** €

9782100598762 - **19** €

Tout le catalogue sur dunod.com

DUNOD
ÉDITEUR DE SAVOIRS