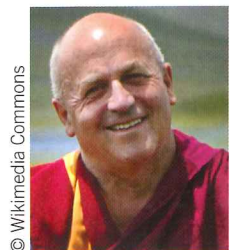


CONVERTIR LES MÉCHANTS

Des études révèlent qu'il est possible d'entraîner le cerveau à plus d'altruisme.



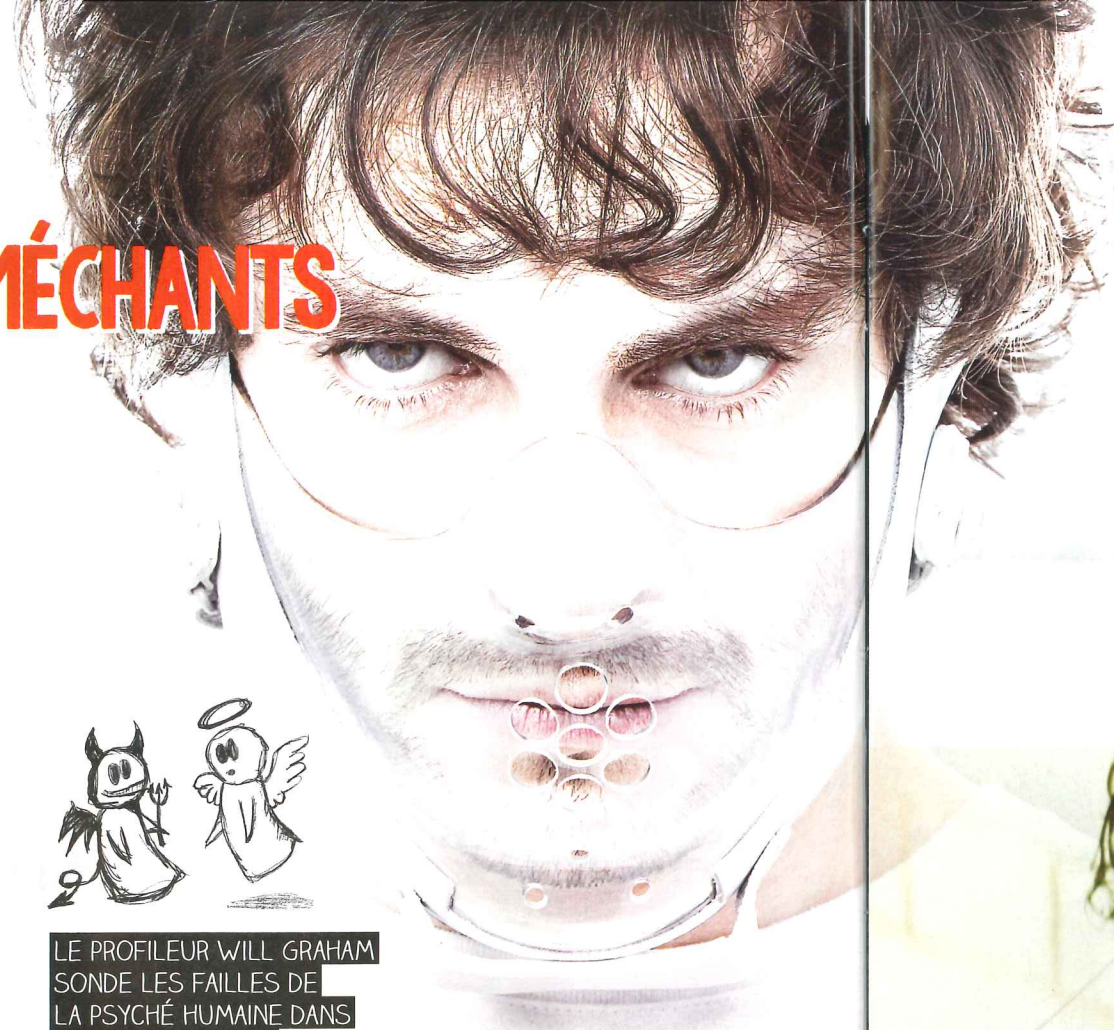
© Wikimedia Commons

Matthieu Ricard, un chercheur français en génétique cellulaire devenu moine bouddhiste, distingue deux types d'altruisme. Tout d'abord, celui dont on fait preuve spontanément avec les gens qu'on aime. Puis, un altruisme désintéressé qui nous pousse à être serviables avec des inconnus, par exemple. « Chez la plupart des gens, l'altruisme n'est pas spontané et exige d'être cultivé », écrit-il dans son ouvrage *Plaidoyer pour l'altruisme*.

Quand Matthieu Ricard parle de cultiver l'altruisme, il s'appuie sur des travaux de neurosciences. Le cerveau évolue tout au long de l'existence. On apprend à marcher, parler, lire. Pourquoi ne pas apprendre à aider? ★



LE PROFILEUR WILL GRAHAM SONDE LES FAILLES DE LA PSYCHÉ HUMAINE DANS LA SÉRIE *HANNIBAL*.



C'EST CONTAGIEUX?

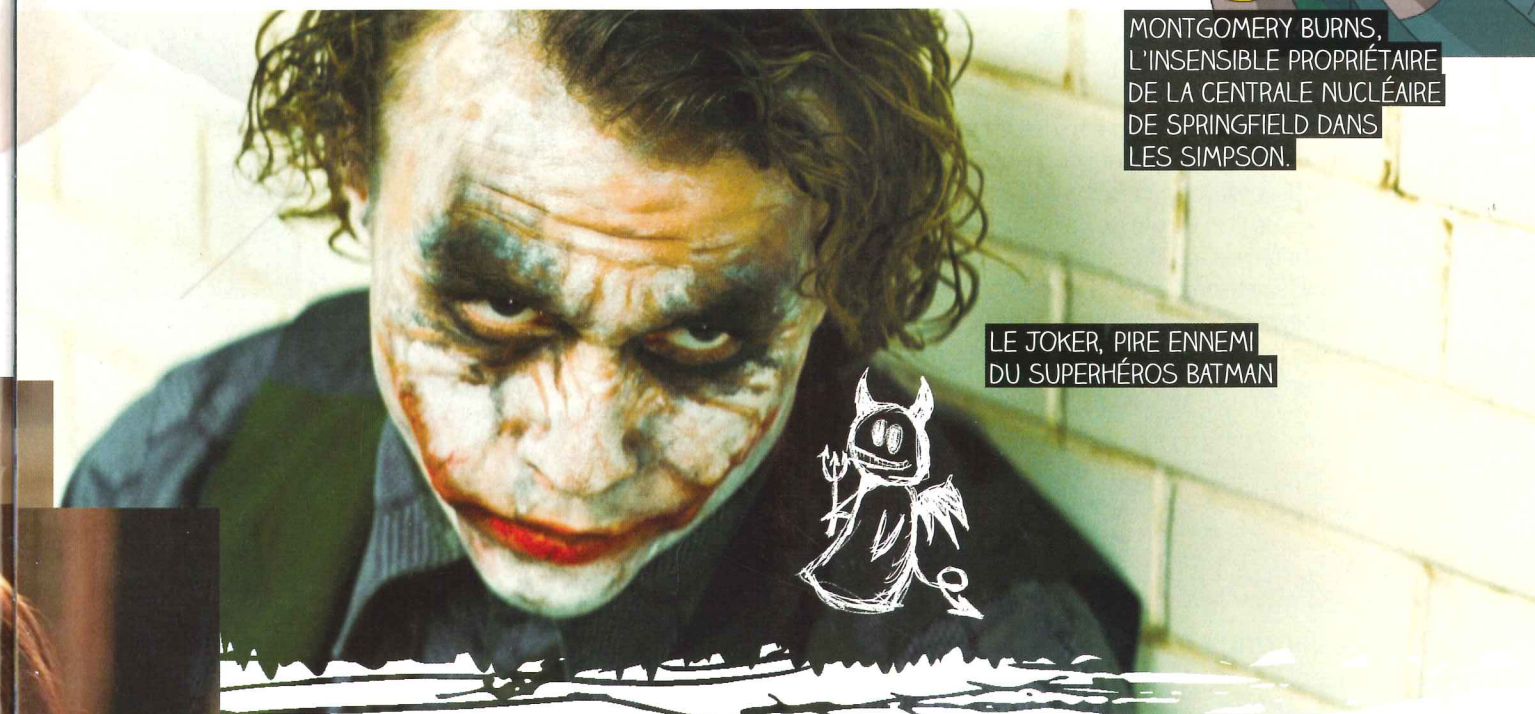
OUCH ! J'AI MAL POUR TOI !

Sans doute avez-vous déjà eu cette impression de partager la douleur de quelqu'un qui se blesse devant vous ou qui vous raconte une chute. Grâce à l'imagerie cérébrale, on observe que les zones du cerveau qui réagissent dans ces situations sont les mêmes que celles qui s'activent lorsque nous éprouvons une véritable souffrance. Le simple fait d'y penser a un impact sur une partie des zones cérébrales associées à la douleur.

Une scène de cinéma vous arrache quelques larmes? Il y a fort à parier que l'émotion du comédien stimule chez vous la zone cérébrale qui y correspond. C'est ce qu'on appelle le phénomène des neurones miroirs. Grâce à eux, notre cerveau peut imiter l'activité cérébrale de la personne que nous observons. Il peut nous amener à ressentir des émotions proches des siennes. ★



MONTGOMERY BURNS, L'INSENSIBLE PROPRIÉTAIRE DE LA CENTRALE NUCLÉAIRE DE SPRINGFIELD DANS *LES SIMPSON*.



LE JOKER, PIRE ENNEMI DU SUPERHÉROS BATMAN

PLUS HEUREUX, PLUS GÉNÉREUX

À une époque lointaine où le téléphone cellulaire n'existait que dans la science-fiction (on est en 1979), le psychologue américain Gregory Batson a utilisé des cabines téléphoniques (des quoi ?!) pour mener une étude. Lorsqu'ils sortaient de la cabine, les passants « cobayes » arrivaient nez à nez avec une personne ayant échappé des documents. Le chercheur avait, au préalable, laissé une pièce de monnaie dans la cabine pour une partie du groupe test. Ceux qui avaient trouvé cet argent aidaient plus souvent la personne à ramasser ses documents.

Plus récemment, le psychologue français Nicolas Guégan a testé 800 personnes dans une situation comparable. En montant un escalier, les participants croisaient une personne qui leur souriait, ou pas. En haut des marches, ils rencontraient quelqu'un qui laissait échapper des objets « par accident ». Les personnes qu'on avait gratifiées d'un sourire étaient plus portées à aider. « Si l'on vous sourit, cela renforce votre estime de vous-même, explique le chercheur. Une fois cet état d'esprit instauré, vous vous efforcerez de le maintenir. Si l'occasion se présente d'aider quelqu'un, ce comportement altruiste maintiendra l'image positive que vous avez de vous-même. » ★



PRÉSIDENT SNOW, PERSONNAGE TYRANNIQUE DE L'UNIVERS DES *HUNGER GAMES*



LA CRUELLE ET MANIPULATRICE GEORGINA SPARKS DE LA SÉRIE *GOSSIP GIRL*

