

# Choix économiques influencés par nos gènes et hormones : jeu de l'ultimatum

C'est une grande première et c'est très étonnant : on vient de démontrer que nos gènes et hormones auraient finalement une influence non négligeable sur notre comportement grâce à des tests avec un jeu économique expérimental très classique : le jeu de l'ultimatum. La plupart des chercheurs en sociologie sont en général très peu enclin à reconnaître un rôle génétique pour expliquer des comportements économiques. Une première étude vient cependant d'indiquer qu'il existe bien une composante génétique qui influence la perception des gens de ce qui est équitable de qui ne l'est pas.

[Actualité rédigée par science]

L'étude a utilisé le fameux jeu de l'ultimatum. Pour ceux qui ne connaissent pas, il s'agit d'un jeu où une personne, l'offrant, pour toucher de l'argent doit diviser une certaine somme d'argent en deux et la partager pour pouvoir toucher un gain. Tout le jeu consiste à ce que la personne choisie, le partenaire, et qui doit recevoir la somme accepte le « deal » sachant qu'il n'y a pas de retour possible (d'où le nom « ultimatum » : en cas de refus, personne n'aura d'argent) et, vous l'avez compris, le partenaire va toucher au maximum la moitié de la somme offerte par l'offrant qui est à l'initiative du deal. Pour vous donner un exemple, un « offrant » vient vers vous dans la rue et dit qu'un tiers accepte d'offrir 50 euros si vous acceptez une part du magot : 50 centimes d'euros, ça va ? Vous commencez à sentir le truc : offre équitable ou non ? Concernant ce jeu, les théories sur l'intérêt prédisent que, quelle que soit la somme offerte, vous avez intérêt à dire oui puisque de toute manière, vous toucherez de l'argent. Oui, mais voilà, l'homme n'est pas un robot et est fait d'émotions. Les expériences montrent en laboratoire que le deal est peu souvent accompli : la plupart du temps, le partenaire préfère « punir » l'offrant qui fait une offre non équitable en refusant le deal (ce qui, on le rappelle, fait que personne ne touchera d'argent). Suite, source et vidéo étonnante connexe (pression sociale en psychologie) sur Imaginascience

*Par*

**Publié sur Cafeduweb - Archives le lundi 3 décembre 2007**

Consultable en ligne :

<http://archives.cafeduweb.com/lire/7901-choix-economiques-influences-par-nos-genes-hormones-jeu-l039ultimatum.html>