

The psychology of greed

Neil: Hello. This is 6 Minute English from BBC Learning English. I'm Neil.

Beth: And I'm Beth.

Neil: I'm writing my birthday wish list, Beth. Listen: I want a new laptop, a gold Rolex watch and a red sports car.

Beth: Phew, that's quite a lot, Neil! Isn't that a bit greedy?

Neil: So what? Greed is good! We're genetically built to want things that increase our social status ['stɜ:təs] – power and material possessions like money, a nice house, a fast car... all that stuff!

Beth: Hmm, I'm not so sure, Neil. Remember, greed is also one of the seven deadly sins.

Neil: In this programme, we'll be discussing greed, the desire to accumulate 'stuff', keep it for yourself, and not share it with others. And, of course, we'll be learning some useful new vocabulary as well. But first I have a question for you, Beth. You reminded me of a famous quote by one of history's greatest leaders: The world has enough for everyone's need, but not everyone's greed. But who said it? Was it: a) The Dalai Lama, b) Mahatma Gandhi or c) Martin Luther King?

Beth: I think it was Mahatma Gandhi.

Neil: OK, Beth, I'll reveal the correct answer at the end of the programme. At the neurological level, greed is controlled by the reward centre of the brain. Greedy people feel good when they choose the stuff they want, and this happens at the unconscious, emotional level of the brain, meaning there's little conscious awareness about how greedy actions might affect others, or be unfair.

Beth: But what does this look like in real life? That's what University of California psychologist, Professor Paul Piff, investigated using the classic family boardgame, Monopoly [mə'nɒpəli]. The game was rigged to give one 'rich' player an advantage by letting them roll two dice instead of one, and collecting twice as much money as the 'poor' player when passing Go.

Neil: So, what happened when Professor Piff asked the 'rich' players why they had, inevitably, won the fixed game? Listen to the answer he gave to BBC Radio 4 programme, Seven Deadly Psychologies:

Professor Paul Piff: ...they took credit for their wins. They talked about how they controlled their own outcomes, they talked about how it was the decisions they had made that had led to their being ultimately victorious, and not that flip of a coin that randomly got them into that position of privilege ['prɪvəlɪdʒ] in the first place. Now, I don't know that this is a perfect model for how privilege, success or wealth operate in everyday life... Some people indeed have worked themselves up by their own bootstraps and get what they have because they worked hard...

Beth: Interestingly, the rich players took credit for winning. If you take credit for something, you accept praise and recognition for doing something, whether or not that praise and recognition is deserved.

La psychologie de la cupidité

Neil : Bonjour. C'est 6 minutes en anglais de BBC Learning English. Je m'appelle Neil.

Beth : Et moi Beth.

Neil : J'écris ma liste de souhaits d'anniversaire, Beth.

Écoutez : je veux un nouvel ordinateur portable, une montre Rolex dorée et une voiture de sport rouge.

Beth : Ouf, ça fait plutôt beaucoup, Neil ! N'est-ce pas un peu gourmand (rapace) ?

Neil : Et alors ? La cupidité est bonne ! Nous sommes génétiquement construits pour vouloir des choses qui augmentent notre statut social : le pouvoir et les biens matériels comme l'argent, une belle maison, une voiture rapide... tous ces trucs-là !

Beth : Hmm, je n'en suis pas si sûre, Neil. Rappelez-vous que la cupidité est aussi l'un des sept péchés capitaux (mortels).

Neil : Dans cette émission, nous discuterons de la cupidité, le désir d'accumuler des "choses", de les garder pour soi et de ne pas les partager avec les autres. Et bien sûr, nous apprendrons également du nouveau vocabulaire utile. Mais d'abord, j'ai une question pour vous, Beth. Vous m'avez rappelé une citation célèbre de l'un des plus grands dirigeants de l'histoire : Le monde a assez pour les besoins de chacun, mais pas pour l'avidité de chacun. Mais qui l'a dit ? Était-ce : a) le Dalaï Lama, b) le Mahatma Gandhi ou c) Martin Luther King ?

Beth : Je pense que c'était le Mahatma Gandhi.

Neil : OK, Beth, je révélerai la bonne réponse à la fin de l'émission. Au niveau neurologique, la cupidité est contrôlée par le centre de récompense du cerveau. Les gens cupides se sentent bien lorsqu'elles choisissent les choses qu'elles veulent, et cela se produit au niveau inconscient et émotionnel du cerveau, ce qui signifie que la conscience éveillée est peu affectée par la façon dont les actions cupides pourraient affecter les autres ou être injustes.

Beth : Mais à quoi cela ressemble-t-il dans la vraie vie ? C'est sur quoi le psychologue de l'Université de Californie, le professeur Paul Piff, a enquêté en utilisant le jeu de société familial classique Monopoly. Le jeu a été monté ("ficelé") pour donner un avantage à un joueur "riche" en lui permettant de lancer deux dés au lieu d'un et en collectant deux fois plus d'argent que le joueur "pauvre" lors du passage sur la case Départ.

Neil : Alors, que s'est-il passé lorsque le professeur Piff a demandé aux joueurs "riches" pourquoi ils avaient, inévitablement, gagné la partie prédéterminée ? Écoutez la réponse qu'il a donnée dans l'émission Sept psychologies meurtrières (mortelles) de BBC Radio 4 :

Professeur Paul Piff : ...ils se sont attribués le mérite de leurs victoires. Ils ont parlé de la façon dont ils contrôlaient leurs propres résultats (bilan), ils ont expliqué que ce sont les décisions qu'ils avaient prises qui les avaient finalement conduits à leur victoire, et non le tirage au sort (pile ou face) qui les avait amenés par hasard dans cette position privilégiée en premier lieu. Cela dit, je ne sais pas si c'est un modèle parfait pour la façon dont les privilèges, le succès ou la richesse opèrent dans la vie de tous les jours... Certaines personnes se sont en effet construites par leurs propres moyens et ont obtenu ce qu'elles ont parce qu'elles ont travaillé dur...

Beth : Il est intéressant de noter que les joueurs riches se sont attribués le mérite d'avoir gagné. Si vous vous attribuez le mérite de quelque chose, vous acceptez les éloges et la reconnaissance pour avoir fait quelque chose, que ces éloges et cette reconnaissance soient mérités ou non.

Neil: In fact, it was the fixed game that **determined** who would win and lose, not **anything the players** did.

Professor Piff uses the **expression, the flip of a coin**, to describe something **which is based solely on random chance**, like when you flip a coin **into** the air. **Whether** it lands on heads or tails is pure luck.

Beth: Yet the winning **players** claimed they won thanks to their own skill and **ability**. **Here**, Professor Piff uses **another idiom, to pull yourself up by your bootstraps**, meaning to **improve** your *situation* through your own hard work, **without** help from anyone else.

Neil: **Worryingly** [**wɒrɪŋli**], the **experiment** showed how feeling **financially better** off than others can **easily change into** feeling **better** than others. And the **reason behind** these feelings could be what **money** buys you, **especially** one thing: **space**.

Beth: If you're rich you own a big house. At work you have your own spacious **private office**. You **live** in your own **private bubble**. **Here's** Professor Piff **again** talking with **BBC Radio 4's, Seven Deadly Psychologies**:

Professor Paul Piff: People who are **well off** are just more **socially independent**. They don't need others in their lives as much, and when you don't need others, well, your **empathy** might **suffer** as a **result**.

Neil: **People** who are **well off**, and **rich enough** to do what they want, **rely on other people less**. As a **result**, they may lack **empathy**, the **ability** to share someone else's feelings by **imagining** what it would be like to be them.

Beth: **Maybe** it's not greed **itself** that's bad, but the things we're greedy for. Being greedy for **social justice** or a clean **environment** is good, right? **Something** to be **admired** by the world **leader** in your **question**, Neil...

Neil: Yes, I asked you who said, The world has **enough** for everyone's need, but not everyone's greed. You said it was Mahatma **Gandhi** which was... the **correct answer**, Beth. **OK**, let's **recap** the **vocabulary** we've learned from this **programme**, starting with **stuff**, an **informal word** for material possessions.

Beth: **To take credit for something** means to **allow people** to believe that **something** you did **deserves** praise or **recognition**.

Neil: The phrase, **a flip of a coin** **refers** to an **action** or **decision** based on **luck** or **random chance**.

Beth: If you **pull yourself up by your bootstraps**, you **improve** your *situation* through your own **efforts**, **without** help from **anyone else**.

Neil: **Someone** who is **well off** is **rich enough** to be able to have most of what they want.

Beth: And **finally**, **empathy** means **experiencing** someone else's feelings by putting yourself in their place. Once **again** our six **minutes** are up! Join us **again** soon for more trending **topics** and **useful vocabulary**, **here** at **6 Minute English**. **Goodbye** for now!

Neil: Bye!

Neil : En fait, c'était la *règle* du jeu qui déterminait qui gagnerait et qui perdrait, et rien de ce que faisaient les joueurs. Le professeur Piff utilise l'expression "**pile ou face**" pour désigner quelque chose **qui repose** uniquement sur le hasard, comme lorsque vous lancez une pièce de monnaie en l'air. Qu'elle atterrisse sur face ou pile, est de la pure chance.

Beth : Pourtant, les joueurs gagnants ont affirmé avoir gagné grâce à leurs propres compétences et capacités. Ici, le professeur Piff utilise un autre idiome, **se tirer d'affaire (s'en sortir) par ses propres moyens**, signifiant améliorer sa situation *grâce* à son propre travail acharné, sans l'aide de personne d'autre.

Neil : **de manière inquiétante**, l'expérimentation a montré à quel point se sentir financièrement mieux nanti que les autres peut facilement se transformer en sentiment d'être meilleur que les autres. Et la raison derrière ces sentiments pourrait être ce que l'argent vous *permet* d'acheter, plus spécialement une chose : l'espace.

Beth : Si vous êtes riche, vous possédez une grande maison. Au travail, vous *disposez de* votre propre bureau privé et spacieux. Vous vivez dans votre propre bulle privée. Revoici le professeur Piff s'exprimant dans *Sept psychologies mortelles* de **BBC Radio 4** :

Professeur Paul Piff : Les gens qui sont **bien nantis (fortunés)** sont juste plus indépendantes socialement. Ils n'ont pas autant besoin des autres dans leur vie, et lorsque vous n'avez pas besoin des autres, eh bien, votre empathie pourrait en souffrir en retour.

Neil : Les gens qui sont aisés (fortunés) et suffisamment riches pour faire ce qu'ils veulent **dépendent moins des autres**. En conséquence, ils peuvent manquer d'empathie, la capacité à partager les sentiments de quelqu'un d'autre en imaginant ce que ce serait d'être eux.

Beth : Ce n'est peut-être pas la cupidité en elle-même qui est mauvaise, mais les choses dont nous sommes avides. Être avide *de* justice sociale ou d'un environnement propre, est bien, non ? Quelque chose qui doit être admiré par le leader mondial dans votre question, Neil...

Neil : Oui, je vous ai demandé qui a dit : "Le monde a assez pour les besoins de chacun, mais pas pour l'avidité de tout le monde. Vous avez dit que c'était le Mahatma Gandhi, ce qui était... la bonne réponse, Beth. **OK**, récapitulons le vocabulaire que nous avons appris de cette émission, en commençant par **trucs (choses)**, un mot familier pour les possessions matérielles.

Beth : **S'attribuer le mérite de quelque chose** signifie permettre aux gens de croire que quelque chose que vous avez fait mérite des éloges ou une reconnaissance.

Neil : L'expression "**pile ou face**" fait référence à une action ou une décision basée sur la chance ou le hasard.

Beth : Si **vous vous en sortez par vos propres moyens**, vous améliorez votre situation *par* vos propres efforts, sans l'aide de personne d'autre.

Neil : Quelqu'un qui est **aisé (nanti, fortuné)** est assez riche pour être en mesure d'avoir la plupart de ce qu'il veut.

Beth : Et enfin, **empathie** signifie faire l'expérience des sentiments de quelqu'un d'autre en se mettant à *sa* place. Une fois de plus nos six minutes sont écoulées ! Rejoignez-nous bientôt pour plus de sujets tendances et un vocabulaire utile, ici à 6 minutes en anglais. Et maintenant au revoir !

Neil : Au revoir !