



Depuis plus de dix ans, le professeur d'anthropologie américain Daniel M. T. Fessler étudie les effets étonnamment vastes de la gentillesse.

**Tribune de Genève**

ENTRETIEN

MIKAEL KROGERUS  
SIMONA PFISTER

Daniel M. T. Fessler, professeur d'anthropologie à l'Université de Californie, Los Angeles (UCLA) ressemble un peu à Ted Lasso, le personnage principal de la série télévisée du même nom. Et ils ont un autre point commun : ils sont tous deux terriblement gentils. L'un – Ted Lasso – pour des raisons dramaturgiques, l'autre – Daniel M. T. Fessler – pour des raisons scientifiques.

Depuis plus de dix ans, ce dernier étudie les effets étonnamment vastes de la gentillesse et, depuis trois ans, il dirige le UCLA Bedari Kindness Institute.

**Supposons que nous venions de Mars et que nous vous demandions « Qu'est-ce que la gentillesse ? », que répondriez-vous ?**

On pourrait dire que la gentillesse est une action qui a pour seul but d'apporter un bénéfice à une autre personne et qui est associée à un coût pour soi-même.

**Pourquoi ferais-je une telle chose ?**

Mes collègues et moi pensons qu'il y a eu une évolution biologique, une sélection naturelle pour un mécanisme psychologique qui nous a rendus très sensibles par rapport au degré de coopération entre les personnes qui nous entourent. C'est pourquoi nous, les humains, sommes capables d'évaluer de manière unique si nous nous trouvons dans un contexte où il vaut la peine d'être coopératif. Et si nous voyons des signes indiquant que les autres sont très coopératifs, nous sommes motivés pour être également coopératifs. En revanche, si nous percevons des signes indiquant que les autres sont égoïstes, nous le deviendrons aussi.

**Tout le monde ne se comporte pas de manière coopérative. Pourquoi ?**

Le problème de toute coopération – et c'est d'ailleurs la raison pour laquelle, selon les biologistes, la coopération est très peu présente chez les animaux – est le suivant : si tout le monde paie un certain prix pour que tout le monde aille un peu mieux, mais que je ne fais rien en tant qu'individu, j'en profite. Car j'obtiens alors le bénéfice commun, mais je n'en paie pas le prix. En biologie et en économie, on appelle ça le « parasitisme » ; c'est une forme d'escroquerie. Il est donc dans mon intérêt que les autres coopèrent, mais pas moi. C'est la raison pour laquelle les coopérations ont tendance à se dissoudre avec le temps.

**Vous avez dit tout à l'heure que seuls les humains coopèrent, mais que les animaux ne le font guère. Comment cela se fait-il ?**

Dans la nature, nous observons également de la coopération, mais, le plus souvent, entre individus apparentés, chez les abeilles, les fourmis ou les termites, par exemple. Comme ils n'aident que leurs proches, il s'agit en fait d'un comportement égoïste, ils veillent à ce que leurs propres gènes soient transmis à la génération suivante. Nous n'observons la coopération entre individus non

apparentés que lorsque les individus se connaissent depuis longtemps et qu'ils ont la possibilité de se récompenser mutuellement pour leur coopération ou, au contraire, de se punir pour leur non-coopération : les chimpanzés, par exemple, qui s'entraident par groupes de deux ou trois. Mais ce type de contrôle n'est plus possible avec 50, 100 ou 1.000 individus. La coopération dans ce cadre est donc impossible pour les animaux, mais pas pour les humains, précisément parce qu'en tant qu'espèce, ils ont appris à évaluer le degré de coopération de chaque contexte.

**Mais quel est donc le lien entre coopération et gentillesse ?**

La gentillesse est une forme de coopération, mais elle n'est pas orientée vers un objectif. L'individu ne bénéficie pas directement de ses actions et la coopération n'a pas lieu simultanément, comme lors de la construction commune d'une cabane. La gentillesse s'étend plutôt sur plusieurs objectifs, plusieurs acteurs et actrices, et sur une période plus longue. Pourtant, là aussi, il y a au final un avantage pour toutes et tous, de manière indirecte, par le biais de ce qu'on appelle la réciprocité indirecte. L'idée est la suivante : je t'aide, même si toi et moi n'avons pas d'objectif commun pour le moment. Puis, tu aides de la même manière un autre et cet autre dit à un moment donné : « Oh, ce Dan, c'est un bon gars, je l'aide. » C'est la contrepartie indirecte pour moi. Donc, là aussi, tout le monde s'en sort mieux au final, parce que chacun de nous aide l'autre et chacun est indirectement récompensé.

**Ça signifie que si je suis aimable, c'est parce que je pense que les autres sont aussi aimables. Et si je suis désagréable, c'est parce que je pense que les autres le sont aussi ?**

Oui, mais, et c'est un grand mais, dans chaque situation, il y a toujours une marge d'interprétation. Supposons que je voie quelqu'un qui aide quelqu'un d'autre : est-ce que j'interprète cette action comme étant amicale ou est-ce que je pense que la personne poursuit en fait un certain but en agissant ainsi, et peut-être même qu'elle veut tromper ? Les chercheuses et chercheurs pensent que nos expériences constituent la base de nos interprétations. Ainsi, les personnes qui ont vécu de nombreuses expériences positives ont tendance à être optimistes quant aux intentions des autres. Et les personnes qui ont eu de nombreuses expériences d'exploitation ont tendance à être plus pessimistes. Nous avons développé l'échelle idéalisme-cynisme, qui mesure essentiellement dans quelle mesure une personne a l'impression que les autres sont coopératifs ou égoïstes. Et cette échelle prédit si les gens font l'expérience de ce que nous avons appelé « l'élévation »...

**Qu'est-ce que l'élévation ?**

Le terme élévation vient en fait de Thomas Jefferson, un des pères fondateurs des Etats-Unis. Il a écrit sur la manière dont la littérature pouvait nous inspirer pour devenir de meilleures personnes. Il parlait de l'effet d'élévation de la littérature. La psychologie a repris le terme et l'utilise aujourd'hui pour décrire le sentiment qu'on éprouve en voyant d'autres personnes se comporter de manière

exemplaire et morale.

**De quel type de sentiment s'agit-il ?**

La sensation subjective est décrite comme inspirée, à laquelle s'ajoutent des symptômes somatiques : les gens décrivent une sensation de chaleur dans la poitrine, ils parlent d'une boule dans la gorge, ils ont les larmes aux yeux. Et pour ce qui est de la motivation, ils disent vouloir désormais être une meilleure personne et aider les autres. Depuis maintenant dix ans, mes collègues et moi avons reproduit cette expérience subjective et avons également étudié les effets comportementaux de l'élévation.

**Comment avez-vous fait ?**

Lors d'une expérience, nous avons montré à la moitié des participantes et participants une vidéo dans laquelle un jeune homme aide de nombreuses personnes : il donne de l'argent à une mendicante, il aide une vendeuse de rue à pousser sa brouette sur le trottoir, il nourrit un chien errant, il offre à manger à une voisine âgée. L'autre moitié des participantes et participants a visionné une vidéo d'un jeune homme effectuant un parcours de gymnastique urbaine. Les deux sont des comportements inhabituels, les deux sont amusants à regarder, les deux sont impressionnants. Mais l'un est altruiste, l'autre non.

Nous avons ensuite demandé aux participantes et participants de décrire leurs sentiments, puis nous les avons payés en espèces pour leur participation. Le responsable de l'étude leur a ensuite donné une enveloppe et leur a dit : « Je vais me retourner et, si vous voulez, vous pouvez mettre une partie de votre paiement

dans l'enveloppe et l'envoyer ainsi à un hôpital pour enfants. » Nous avons donc pu mesurer ici un résultat direct d'élévation : comment les gens se sont-ils sentis après chaque vidéo et combien d'argent ont-ils versé ?

**Et qu'est-ce que cela a donné ?**

Plus tard, lorsque les données de l'expérience sont arrivées, mon collègue a dit que nous avions un problème de comptabilité, que quelque chose n'allait pas : certains des paiements reçus étaient plus élevés que l'argent que nous avions donné aux participantes et participants en espèces. Mais ce n'était pas une erreur : les gens avaient simplement ouvert leur propre porte-monnaie et donné plus que ce qu'ils avaient reçu de nous.

**Le simple fait de regarder une vidéo fait de nous des personnes meilleures ?**

Non. Avant que les participantes et participants ne regardent la vidéo, nous leur avons posé des questions pour les classer sur l'échelle idéalisme-cynisme. Nous avons observé qu'une personne qui avait dit au début « Je pense que les gens sont fondamentalement coopératifs et s'aident les uns les autres » avait les larmes aux yeux en regardant la vidéo altruiste et a ensuite donné de l'argent à l'hôpital pour enfants. Et la personne cynique, qui a vu la même chose mais qui avait dit auparavant « Non, les gens ne sont pas coopératifs, chacun doit se débrouiller seul », n'a rien ressenti du tout et n'a pas fait de don.

**Cela signifie que les personnes idéalistes deviennent encore plus idéalistes. Mais est-ce que je peux aussi changer mon cynisme dans ce sens ? Ou, en**

# « Si vous voulez être en il vaut mieux être gent



*La gentillesse est une action qui a pour seul but d'apporter un bénéfice à une autre personne et qui est associée à un coût pour soi-même*

”