

Radio Soleil Plus

La voix Haïtienne du sud-ouest de la Floride

www.radisoleilplus.com



Pourquoi des incompetents se prennent-ils pour des génies ?



David Dunning et Justin Kruger, deux psychologues américains de l'Université Cornell, dans un article publié en décembre 1999 dans le «Journal of Personality and Social Psychology», ont essayé de répondre à cette question. Les chercheurs ont tenté de comprendre le

comportement de McArthur Wheeler qui, en 1995, a pris la décision de braquer deux banques de Pittsburgh en Pennsylvanie sans même se voiler le visage. Quelques heures plus tard, les images captées par les caméras de vidéosurveillance étaient sur tous les écrans des journaux télévisés.

L'homme a été facilement reconnu et rapidement arrêté par la police. À la stupéfaction du public, il a été très surpris quand la police lui montrait les vidéos captées comme preuves de l'infraction. « Pourtant, je portais du jus de citron », avait-il marmotté. Qu'est-ce que cela voudrait-il dire? Après avoir appris que le jus de citron avait été utilisé comme une encre invisible, il pensait pouvoir réaliser un coup de génie. D'après lui, en s'aspergeant le visage du jus de citron, il pouvait le rendre invisible par la vidéosurveillance. Donc, il se croyait indétectable par les caméras de surveillance rien qu'en se badigeonnant le visage du jus de citron.

Dunning et Kruger voulaient comprendre pourquoi les personnes incompetentes – comme McArthur Wheeler – avaient l'impression que leurs pires décisions étaient plutôt géniales. Depuis, ce comportement loufoque où les gens se surestiment est connu sous le nom d'effet Dunning-Kruger. Il s'agit d'un effet de sur-confiance ou encore d'un biais cognitif selon lequel les médiocres dans un domaine amplifient leur compétence. Les auteurs attribuent ce biais à une difficulté métacognitive des personnes non qualifiées qui les empêche de reconnaître leur incompetence et d'évaluer leurs réelles capacités. Le corollaire de l'effet de l'effet Dunning-Kruger est que les personnes les plus douées ont tendance à sous-estimer leur niveau de compétence et pensent parfois à tort que des tâches faciles pour elles le sont aussi pour les autres. Si vous avez déjà suivi un cours avec un professeur très brillant, vous avez probablement eu du mal à le suivre pour deux raisons : soit il va trop vite parce qu'il pense que ce qu'il fait est trivial et que tout le monde devrait le comprendre rapidement, soit parce qu'il juge qu'il faudrait augmenter le niveau pour ne pas avoir l'air banal. Dans les deux cas, les étudiants peuvent en payer les conséquences.

À l'inverse, les médiocres peuvent avoir une idée insignifiante et pensent qu'ils viennent de trouver la formule qui pourra changer le pays, voire le monde. Vous avez sans doute plein d'exemples qui vous passent à la tête. Ce phénomène a été illustré à travers plusieurs expériences dirigées par David Dunning et Justin Kruger. Leur article publié en décembre 1999 a présenté les résultats de ces expériences. Ils ont mentionné également toute une littérature qui relate le fait que dans plusieurs domaines comme la compréhension de texte, la conduite d'un véhicule et les sports, l'ignorance engendre plus fréquemment la confiance en soi que ne le fait la connaissance. Cette idée était déjà très chère à Charles Darwin, le célèbre naturaliste et paléontologue anglais dont les travaux sur l'évolution des espèces vivantes ont révolutionné la biologie.

L'étude a permis de tester plusieurs hypothèses. D'abord, la personne incompetente a tendance à surestimer son niveau de compétence tandis que celle incompetente ne parvient pas à reconnaître la compétence de ceux qui la possèdent véritablement. Ensuite, l'incompétent n'est pas vraiment conscient de son degré d'incompétence. Fort heureusement, une formation des incompetents peut amener à une amélioration importante de leur compétence, auquel cas, ils pourront découvrir et accepter leurs propres lacunes.

L'ensemble de ces hypothèses ont été testées sur de jeunes étudiants en psychologie de l'Université Cornell à travers des tests d'auto-évaluations dans les domaines de la logique et du raisonnement, en grammaire et en humour. Après ces tests, on demandait à chaque étudiant d'estimer leur rang en termes de compétences par rapport à l'ensemble des étudiants. Les résultats indiquent une estimation correcte de la part des plus compétents et une surévaluation de la part des moins compétents. Les étudiants les plus compétents ont eu tendance à sous-estimer leurs potentiels.

L'effet Dunning-Kruger a des répercussions dans beaucoup de domaines de la vie courante. Par exemple, il est présent chez les femmes et les hommes politiques. Les politiciens les moins compétents surestiment souvent leurs capacités, ils promettent monts et merveilles. Ils ne nuancent pas leurs propos comme le font les grands scientifiques. Dans un pays comme Haïti où la majorité de la population est d'un faible niveau d'éducation, les vaines promesses faites avec assurance draineront la grande foule.

L'idée est très vieille. Aristote affirmait de façon péremptoire : « L'ignorant affirme, le savant doute, le sage réfléchit. » Au bout du compte, en affirmant tout ce qu'ils veulent, les politiciens les moins compétents ont une probabilité parfois plus élevée de gagner la sympathie de la foule et de remporter les élections. Le problème avec le monde, affirme Charles Bukowski, c'est que les gens intelligents sont pleins de doutes tandis que les plus stupides sont pleins de confiance.

Dans un article publié en 2015, David Lacko (1) souligne, de façon plus générale, que la majorité des gens pensent qu'ils sont meilleurs que la moyenne. En psychologie, ce phénomène s'appelle la supériorité illusoire. L'effet de Dunning-Kruger constitue une forme spécifique de supériorité illusoire où les personnes surestiment leurs capacités en fonction de leurs capacités réelles. La règle est que moins une personne est compétente, plus elle risque de se surestimer. Une fraction considérable de ce phénomène tient au fait que les personnes moins aptes ne changent pas d'attitude même après avoir été confrontées à la réalité. Elles cherchent plutôt des subterfuges. Par exemple, la majorité des gens pensent qu'ils sont plus intelligents et plus attractifs que la majorité des autres, de même que certaines études avancent que 88 % des gens pensent qu'ils conduisent mieux que la moyenne des conducteurs. Ce ne sont pas seulement les médiocres qui se surestiment : 94 % des professeurs supposent qu'ils sont meilleurs que la moyenne par rapport à leurs collègues.

Il convient toutefois de mentionner qu'une étude sur des sujets est-asiatiques suggère un effet différent de celui observé aux États-Unis, en ce sens que la sous-estimation de sa propre valeur peut constituer une motivation additionnelle pour s'améliorer. Et finalement, ces personnes peuvent déployer beaucoup plus d'effort et se retrouver plus compétentes que la moyenne. Ce résultat invite à nuancer par rapport à l'impact de l'effet de Dunning-Kruger.

Mais le débat demeure quand même important en termes de développement économique puisque des dirigeants faiblement compétents peuvent prendre des décisions néfastes pour le pays sans penser à consulter des spécialistes en surestimant leurs capacités. Résultat : Haïti a dépensé beaucoup d'argent pour financer des projets farfelus inaptes à provoquer son décollage économique. Bien-entendu, dans certains cas, le mobile de ces décisions demeure souvent la corruption et non l'incompétence

