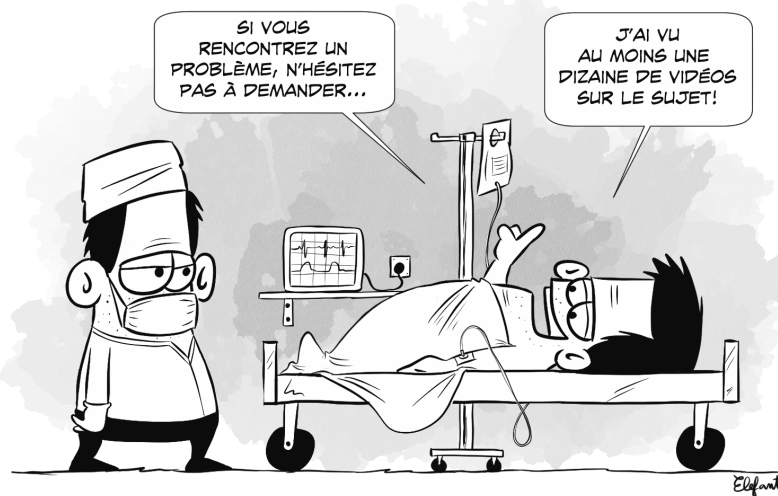


## LES BIAIS COGNITIFS: L'EFFET DUNNING-KRUGER



---

# Effet Dunning-Kruger : quand les incompétents se surestiment

---

M. Mohamed NASSIRI

### Résumé

Ce phénomène est quelque chose que vous avez probablement vécu dans la vraie vie, peut-être autour de la table du dîner lors d'une réunion de famille de vacances. Tout au long du repas, un membre de votre famille élargie commence à parler longuement d'un sujet, proclamant hardiment qu'il a raison et que l'opinion de tous les autres est stupide, mal informée et tout simplement fausse. Il peut être clairement évident pour tout le monde dans la salle que cette personne n'a aucune idée de ce dont il parle, mais il bavarde, inconscient allègrement de sa propre ignorance.

L'effet est nommé en référence aux chercheurs David Dunning et Justin Kruger, les deux psychologues sociaux qui l'ont décrit pour la première fois. Dans leur étude originale [DK16] sur ce phénomène psychologique, ils ont effectué une série de quatre enquêtes.

# 1 Une histoire de jus de citron

Le 19 avril 1995, un voleur a braqué deux banques de Pittsburgh en plein jour. Les caméras de sécurité ont capté de bonnes images de son visage - il ne portait pas de masque - et l'ont montré tenant une arme au caissier. La police a veillé à ce que les images soient diffusées aux nouvelles locales de onze heures. Un pourboire est arrivé en quelques minutes, et juste après minuit, la police frappait à la porte du suspect à McKeesport. Identifié comme McArthur Wheeler, il était incrédule. « *Mais j'ai porté le jus* », dit-il.

Wheeler a dit à la police qu'il avait frotté du jus de citron sur son visage pour le rendre invisible aux caméras de sécurité. Les détectives ont conclu qu'il n'était pas délirant, ni drogué - juste incroyablement erroné.

Wheeler savait que le jus de citron était utilisé comme encre invisible. Logiquement, alors, le jus de citron rendrait son visage invisible aux caméras. Il a testé cela avant les braquages, mettant du jus sur son visage et prenant un selfie avec un appareil photo Polaroid. Il n'y avait pas de visage sur la photo! (La police n'a jamais compris cela. Il est probable que Wheeler n'était pas plus compétent en tant que photographe qu'il ne l'était en tant que voleur de banque.) Wheeler a signalé un problème avec son plan. Le jus de citron lui piquait tellement les yeux qu'il pouvait à peine voir.

Wheeler est allé en prison et dans les annales des criminels les plus stupides du monde. C'est une telle caractéristique, dans l'Almanach du Monde de 1996, qui a attiré l'attention de David Dunning, professeur de psychologie à Cornell, sur l'histoire de Wheeler. Il a vu dans cette sombre histoire quelque chose d'universel. Ceux qui manquent le plus de connaissances et de compétences sont les moins capables d'apprécier ce manque. Cette observation deviendra éventuellement connue sous le nom d'effet Dunning-Kruger.

## 2 Tout d'abord, compétence et motivation

En travaillant sur un papier traitant de l'autonomie chez les élèves, plusieurs études stipulaient qu'il fallait deux ingrédients importants : la motivation et la compétence.



Ces deux ingrédients permettent notamment d'identifier 4 niveaux d'autonomie.

<b>Compétence forte</b>	Capable prudent	Expert autonome
<b>Compétence faible</b>	Apprenant	Débutant enthousiaste
	<b>Motivation faible</b>	<b>Motivation forte</b>

J'étais alors très surpris qu'il existait un graphique *compétence-confiance* mettant en avant biais cognitif qui me semble très important à connaître dans le domaine de la pédagogie : l'effet Dunning-Kruger.

## 3 L'effet Dunning-Kruger

### 3.1 Les causes

Les psychologues américains David Dunning et Justin Kruger ont noté que « l'ignorance engendre plus fréquemment la confiance en soi que ne le fait la connaissance ».

Leur hypothèse fut qu'en observant une compétence présente en chacun à des degrés divers :

- la personne incompétente tend à surestimer son niveau de compétence ;
- la personne incompétente ne parvient pas à reconnaître la compétence de ceux qui la possèdent véritablement ;
- la personne incompétente ne parvient pas à se rendre compte de son degré d'incompétence ;

Dunning et Kruger suggèrent que ce phénomène découle de ce qu'ils appellent un « *double fardeau* ». Les gens ne sont pas seulement incompétents ; leur incompétence les prive de la capacité mentale de réaliser à quel point ils sont incompétents.

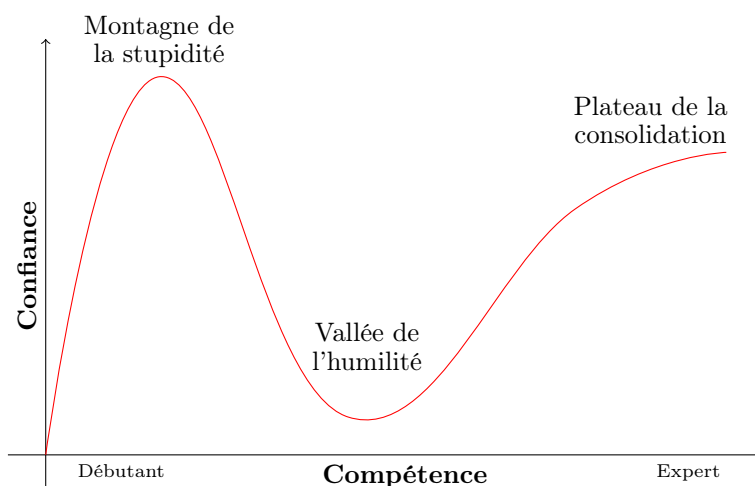
Dunning a souligné que les connaissances et les compétences nécessaires pour être bon dans une tâche sont exactement les mêmes qualités dont une personne a besoin pour reconnaître qu'elle n'est pas bonne dans cette tâche. Donc, si une personne n'a pas ces capacités, elle reste non seulement mauvaise dans cette tâche, mais ignorante de sa propre incapacité.

### 3.2 Qui est concerné ?

Alors, qui est affecté par l'effet Dunning-Kruger ? Malheureusement, nous le sommes tous. C'est parce que peu importe à quel point nous sommes informés ou expérimentés, chacun a des domaines dans lesquels il est mal informé et incompétent. Vous êtes peut-être intelligent et compétent dans de nombreux domaines, mais personne n'est un expert en tout. ([PRKF17])

La réalité est que tout le monde est sensible à ce phénomène, et en fait, la plupart d'entre nous le vivent probablement avec une régularité surprenante. Les personnes qui sont de véritables experts dans un domaine peuvent croire à tort que leur intelligence et leurs connaissances sont transférées dans d'autres domaines dans lesquels ils sont moins familiers. Un scientifique brillant, par exemple, pourrait être un très pauvre écrivain. Pour que le scientifique reconnaisse son propre manque de compétences, il doit posséder une bonne connaissance pratique de choses telles que la grammaire et la composition. Parce que ceux-ci font défaut, le scientifique de cet exemple n'a pas non plus la capacité de reconnaître ses propres performances médiocres. <sup>1</sup>

Donc, si les incompétents ont tendance à penser qu'ils sont des experts, que pensent les vrais experts de leurs propres capacités ? Dunning et Kruger ont constaté que ceux qui se situaient dans le haut de l'échelle des compétences avaient une vision plus réaliste de leurs propres connaissances et capacités. Cependant, ces experts avaient en fait tendance à sous-estimer leurs propres capacités par rapport aux autres. On représente souvent ces situations avec le graphique ci-dessous.



1. Et ceci vaut pour le scientifique que je suis...

Essentiellement, ces personnes les mieux notées savent qu'elles sont meilleures que la moyenne, mais elles ne sont pas convaincues de la supériorité de leurs performances par rapport aux autres. Le problème, dans ce cas, n'est pas que les experts ne savent pas à quel point ils sont bien informés ; c'est qu'ils ont tendance à croire que tout le monde est également bien informé.



*Remarque : Biais culturel*

Les études sur l'effet Dunning-Kruger ont surtout été réalisées sur des Occidentaux. Une étude sur des sujets est-asiatiques a montré pour ces personnes un effet inverse : sous-estimation de sa propre valeur et motivation pour s'améliorer.

### 3.3 Surmonter ce biais cognitif

Alors, que pouvons-nous faire pour obtenir une évaluation plus réaliste de nos propres capacités dans un domaine particulier si nous ne sommes pas sûr de pouvoir nous fier à notre propre auto-évaluation ?

- Continuez à apprendre et à pratiquer. Au lieu de supposer que vous savez tout ce qu'il y a à savoir sur un sujet, continuez à creuser plus profondément. Une fois que vous aurez acquis une meilleure connaissance d'un sujet, plus vous aurez de chances de reconnaître tout ce qu'il reste à apprendre. Cela peut combattre la tendance à supposer que vous êtes un expert, même si vous ne l'êtes pas.
- Demandez aux autres. Une autre stratégie efficace consiste à demander aux autres des critiques constructives. Bien que cela puisse parfois être difficile à entendre, ces commentaires peuvent fournir des informations précieuses sur la façon dont les autres perçoivent vos capacités.
- Remettez en question ce que vous savez. Même si vous en apprenez davantage et que vous obtenez des commentaires, il peut être facile de ne prêter attention qu'aux choses qui confirment ce que vous pensez déjà savoir. Ceci est un exemple d'un autre type de biais psychologique connu sous le nom de *biais de confirmation* ([MOH15]). Afin de minimiser cette tendance, continuez à remettre en question vos croyances et vos attentes. Recherchez des informations qui remettent en question vos idées.

---

## Références

- [DK16] : (2016) Kruger, J., & Dunning, D. (1999). « *Unskilled and unaware of it : How difficulties in recognizing one's own incompetence lead to inflated self-assessments.* Journal of Personality and Social Psychology, 77(6), 1121–1134.
- [PRKF17] : Pennycook, G., Ross, R. M., Koehler, D. J., & Fugelsang, J. A. (2017). « *Dunning–Kruger effects in reasoning : Theoretical implications of the failure to recognize incompetence* ». Psychonomic Bulletin & Review, 24(6), 1774–1784.
- [MOH15] : « Mohajer, S. (2015) *The Little Book of Stupidity : How We Lie to Ourselves and Don't Believe Others.*