

Voir l'autre se tromper est bénéfique

Wel'Com-Hom News



Communication & Management
Hommes & Méthodes

Com-Hom est partenaire des entreprises pour fédérer les énergies au service d'une performance durable.

www.com-hom.com

Une méthode alternative d'apprentissage...



Les humains comme la plupart des animaux vivent en présence quasi constante de leurs congénères. L'un des avantages de cette vie en société, c'est la possibilité d'apprendre en observant les erreurs des autres. Cette méthode alternative d'apprentissage est d'autant plus importante qu'elle vient compenser un piètre talent à corriger nos propres erreurs.

Notre vie est un défilé incessant de choix: que prendre au petit déjeuner, quel chemin adopter pour aller travailler, quel plat choisir au restaurant, quelle lessive acheter, quelle voiture choisir, pour qui voter, qui épouser etc. Intuitivement, nous sommes convaincus que ces choix sont exclusivement déterminés par nos préférences, et que celles-ci reflètent des marqueurs stables de notre personnalité. On prend du café au petit déjeuner parce qu'on préfère le café au thé depuis toujours. Ce qui est beaucoup moins intuitif, c'est que l'inverse arrive aussi. Nos choix modifient nos préférences.

Le psychologue Jack Brehm l'a découvert dès 1956. Cela arrive quand nous sommes contraints de choisir entre deux plats, deux voitures, ou deux partenaires, a priori équivalents. Dans ce cas, le choix déclenche une réévaluation inconsciente de nos valeurs. Le plat, la voiture, ou le partenaire sélectionné prend de la valeur à nos yeux, alors que le plat, la voiture, ou le partenaire rejeté en perd. On se met à aimer ce que l'on a choisi. Et ce changement est visible jusque dans notre cerveau dont la région du plaisir modifie sa réponse aux deux alternatives, immédiatement après le choix, comme l'a montré la neuroscientifique Tali Sharot et ses collègues en 2009.



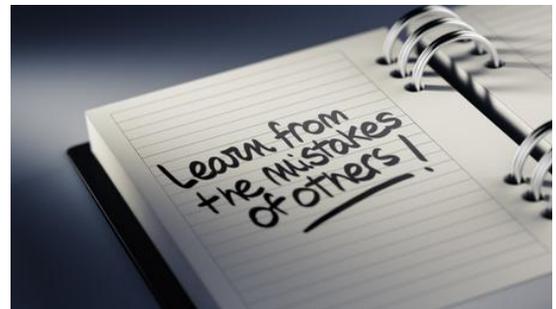
Changer ses préférences pour les accorder à nos choix est un mécanisme très pratique qui nous permet de rester confortablement en accord avec nous-mêmes. Comme le Renard de la Fable de La Fontaine qui, immédiatement après avoir renoncé à atteindre de savoureux raisins, change brutalement d'avis et les juge trop verts.



*Certain Renard Gascon, d'autres disent Normand,
Mourant presque de faim, vit au haut d'une treille
Des Raisins mûrs apparemment,
Et couverts d'une peau vermeille.
Le galand en eût fait volontiers un repas ;
Mais comme il n'y pouvait atteindre :
"Ils sont trop verts, dit-il, et bons pour des goujats. "
Fit-il pas mieux que de se plaindre ?*

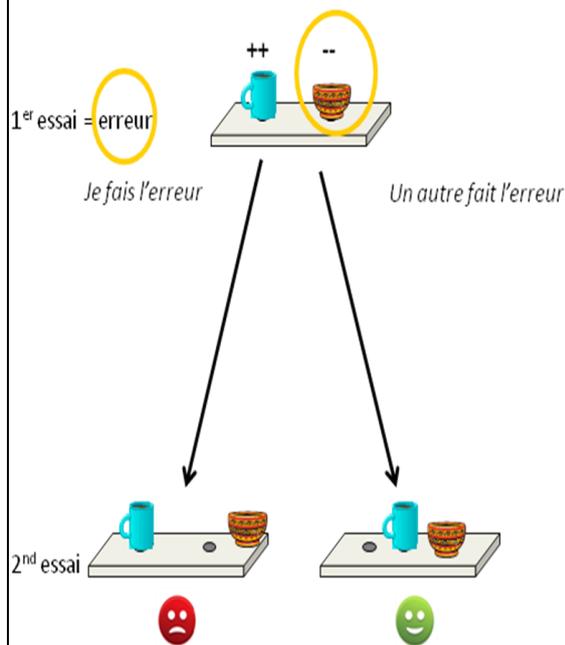
Le revers de la médaille, cependant, c'est que ce mécanisme nous incite à persister dans nos erreurs. Si le Renard avait, à l'inverse, réussi à atteindre des raisins trop verts, il se serait sûrement mis à les trouver fort savoureux. C'est ainsi que nous gardons une voiture malgré une succession de réparations ruineuses au lieu de la changer, que nous continuons un business qui ne tient pas ses promesses de rentabilité, ou que nous restons dans un couple qui ne marche plus. La faute en partie à cette préférence créée par notre choix initial. L'éthologiste de l'Université d'Oxford, Richard Dawkins, a baptisé ce biais décisionnel "l'erreur de jugement du Concorde" en référence à l'entêtement avec lequel les gouvernements britannique et français ont continué à investir dans le supersonique malgré son échec commercial prévisible.

C'est là que le fait de vivre avec d'autres comme nous, et de pouvoir observer leurs erreurs, prend toute son importance. La France et l'Angleterre restent les seuls pays à s'être engagés dans un programme d'avion supersonique. Pourvu que le choix soit fait par un autre, il semble que les nations, comme les individus, soient parfaitement capables de tirer toutes les conséquences d'une erreur. On ne voit pas la poutre dans notre œil, mais on voit la paille dans l'œil du voisin. Quand il s'agit des autres, nous ne sommes plus aveuglés par la préférence créée par le choix initial. Elisabetta Monfardini et Martine Meunier, deux chercheuses du Centre de Recherche en Neurosciences de Lyon, ont démontré en 2012 que voir les autres se tromper est plus bénéfique que de se tromper soi-même, et qu'il s'agit là d'un mécanisme ancien, hérité de l'évolution, que nous partageons avec les animaux, en particulier avec nos lointains cousins, les singes macaques.



Dans cette étude, hommes et singes avaient deux essais pour découvrir lequel, parmi deux objets quelconques et équivalents, dissimulait une récompense (une pièce de monnaie pour les uns, un bonbon pour les autres). Au premier essai, les participants, soit faisaient eux-mêmes une erreur, soit observaient l'erreur d'un compagnon familier. Dans cette tâche simple, hommes et singes sont assez intelligents pour déduire que si l'objet A ne dissimule pas de récompense, alors celle-ci est cachée sous l'objet B.

Principe de l'expérience



Deux objets sont présentés sur un plateau. L'expérimentateur cache, hors de la vue du sujet, une récompense (++) sous l'un des deux objets (ici, la tasse bleue). Le sujet doit trouver sous quel objet se trouve la récompense. Dans l'expérience, on s'assure que le premier choix soit toujours une erreur. Cette erreur est soit produite par le sujet lui-même, soit par un sujet qu'il observe.

Chaque sujet **va voir 8 paires d'objets d'affilée** une première fois, série de paires d'objets qui lui sera présentée une deuxième fois dans le même ordre immédiatement après.

Ce que l'on apprend, c'est que les résultats du 2nd essai (réalisé par le sujet lui-même) sont impactés par qui a fait l'erreur lors du 1^{er} essai. Si le sujet fait lui-même l'erreur, il va avoir tendance à la reproduire au 2^{ème} essai et à choisir à nouveau le mauvais objet. En revanche, si le sujet a regardé un autre faire l'erreur, la plupart du temps, il la corrigera et choisira le bon objet (Monfardini et al. 2012).

Articles associés :

- <http://journals.plos.org/plosone/article?id=10.1371/journal.pone.0089825>
- <http://www.inserm.fr/actualites/rubriques/actualites-recherche/le-mimetisme-necessaire-a-l-apprentissage>
- <http://journal.frontiersin.org/article/10.3389/fnins.2012.00127/full>
- <http://www.sciencesetavenir.fr/sante/20140422.OBS4733/pour-apprendre-mieux-vaut-imiter-l-autre-et-se-tromper.html>

C'est une tâche simple qui utilise la mémoire automatique, singes et hommes peuvent gérer des listes bien plus grandes de 20 à 40 paires.

Après avoir observé un compagnon se tromper d'objet, les singes atteignent 67% de réponses correctes, les hommes 78%, bien mieux que le hasard dans les deux cas. La machine se grippe lorsqu'il s'agit d'apprendre de leur propre erreur. Lorsque les sujets sont face à leurs propres erreurs, les performances chutent à 33% de réponses correctes pour les singes, et les hommes font à peine mieux avec 51%.

En d'autres termes, les singes répètent leur propre erreur deux fois sur trois, alors que les hommes la répètent une fois sur deux "seulement". Le développement exceptionnel du cortex préfrontal chez l'homme, la région du cerveau qui prend les décisions, diminue donc l'impact de ce biais décisionnel ancien laissé par l'évolution. Mais il ne parvient pas à le supprimer. Ces résultats révèlent tout le poids que peut prendre la préférence créée par le choix, même chez les êtres intelligents, et en général plutôt rationnels, que sont les primates, qu'ils soient humains ou non humains.

Ces résultats nous encouragent à prendre conscience du pouvoir de nos choix à créer des préférences qui, si elles nous évitent d'être en désaccord avec nous-mêmes, ne sont pas toujours bonnes conseillères. Ce biais ancien hérité de l'évolution souligne à quel point une observation attentive des erreurs des autres peut être bénéfique pour chacun de nous, dans notre vie tant professionnelle que personnelle : pour apprendre et se remettre en cause, pas pour critiquer ou rabaisser l'autre bien sûr.

Articles scientifiques cités

1. Brehm, J. W. (1956). Postdecision changes in the desirability of alternatives. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 52(3), 384-389.
2. Sharot, T., De Martino, B., & Dolan, R. J. (2009). How choice reveals and shapes expected hedonic outcome. *Journal of Neuroscience*, 29, 3760–3765.
3. Dawkins, R., Brockmann, H.J., 1980. Do digger wasps commit the concorde fallacy? *Animal Behaviour* 28, 892–896.
4. Monfardini, E., Gaveau, V., Boussaoud, D., Hadj-Bouziane, F., Meunier, M., 2012. Social learning as a way to overcome choice-induced preferences? *Insights from humans and rhesus macaques. Frontiers in neuroscience* 6, 127.

A propos des auteurs :



[Martine Meunier](#)

Martine Meunier : Directrice de Recherche au Centre National de la Recherche Scientifique (www.cnrs.fr), et membre de l'Equipe ImpAct du Centre de Recherche en Neurosciences de Lyon (<https://crl.univ-lyon1.fr/index.php/fr>).



[Elisabetta Monfardini](#)

Elisabetta Monfardini : Chargée de Recherche à l'Institut de Médecine Environnementale à Paris (www.ime.fr) et chercheuse associée à l'Equipe ImpAct du Centre de Recherche en Neurosciences de Lyon (<https://crl.univ-lyon1.fr/index.php/fr>).



Notre raison d'être est représentée par notre logo : associer les **H**ommes, le **M**anagement, la **C**ommunication et les **M**éthodes au service des **O**bjectifs.

Copyright

Les textes sont la propriété des auteurs cités
Crédit photographique : [Com-Hom](#), [Fotolia](#), [Wikipedia](#)