



Nocivité des connaissances spécialisées

par Felix Paturi

Une autre raison importante pour laquelle les spécialistes ont peu de chances de succès réside dans le fait que tous souffrent en général d'un complexe d'infériorité, qu'ils soient convaincus ou non de leurs capacités.

Un excellent mathématicien se heurte à tout moment, dans son domaine, à ses propres limites, soit qu'il s'agisse de problèmes qu'il n'arrive pas à résoudre avec ses connaissances, soit (et c'est souvent le cas) qu'il découvre être en contradiction complète avec d'autres mathématiciens, ses collègues, contradiction dont il ne sort pas toujours vainqueur. Comme Socrate, il doit finalement admettre, ne serait-ce qu'au plus profond de son inconscient : "je sais que je ne sais rien".

Reconnaissant qu'il y a dans son domaine des limites qu'il ne peut franchir, le spécialiste sera très tenté de dire qu'il n'est capable de rien dans tous les autres. Devant un problème qui lui est étranger, il déclarera qu'il est incompetent et cherchera surtout à l'éviter. S'il n'y parvient pas, il abordera d'un pas mal assuré ce sujet nouveau pour lui, auquel il voudra appliquer les étalons de valeur qui lui sont habituels dans sa spécialité.

Un chimiste rompu aux analyses de sa profession, s'il entre en contact avec une fabrique de chaussettes de laine, pensera vraisemblablement à étudier la résistance du tissu [...] ; il ne lui vient pas à l'esprit qu'il n'a absolument pas besoin, dans un tel cas, de ses connaissances scientifiques.

Fréquemment, le spécialiste est d'une extrême timidité quand il s'agit d'agir. Chaque fois que, d'après lui, l'état actuel de la science et de la recherche ne permet pas de connaître d'avance le résultat exact, il est incapable de prendre une décision et d'entreprendre une action. Il ne conçoit pas que, de temps à autre, il faut quand même s'y résoudre. Celui qui prend alors la décision, c'est le non-spécialiste [...].

Une formation spécialisée, et les connaissances spécialisées qui en sont la conséquence, accroissent le goût de l'intéressé pour le domaine même de sa spécialisation, intensifiant ses tendances préexistantes. [...]

Un jeune physicien diplômé veut créer sa propre entreprise, et il a tout préparé : idées, plans, analyses du marché. Il ne lui manque que le capital de départ. Il a le choix entre deux possibilités :

a) Demeurer provisoirement employé comme physicien dans une firme où il gagne deux mille marks par mois. Trois ans plus tard, il aura économisé tout au plus dix mille marks, et sera presque aussi éloigné de son but.

b) Pendant ces trois ans, vendre des frites et des saucisses chaudes dans les foires, y gagnant vingt mille marks par mois. En trois ans, il aura mis de côté environ deux cent cinquante mille marks et pourra fonder sa propre firme d'instruments de physique, s'il ne préfère pas rester dans le commerce des saucisses...

Quel va être son choix ? En tant qu'homme ayant reçu pendant des années une formation spécialisée et l'entraînement pratique correspondant à un mode de pensée strictement unilatéral, il choisira sûrement la solution a) :

1. Parce qu'il ignore absolument comment s'adresser à un acheteur de saucisses en puissance,
2. Parce qu'il estime être un bon physicien et ne pas devoir abandonner le domaine d'activité qu'il a chèrement acquis,
3. Parce qu'il suppose inconsciemment qu'un vendeur de saucisses a une formation spéciale que lui-même n'a pas,
4. Parce qu'il croit que vendre des saucisses n'est pas digne de lui,
5. Parce qu'il s'imagine qu'il perdra quelque chose (alors qu'il y gagnerait) en étant infidèle à sa spécialité,
6. Parce que, très rhétoriquement, il se dit : "j'ai besoin d'étudier la physique".

Cette dernière phrase n'est qu'une affirmation, et non un argument valable contre la vente des saucisses, mais il ne s'en rend pas compte. [...]

Felix Paturi, "Le principe de l'escalier roulant", Albin Michel, 1973.