
Propos sur le bonheur : « On n'est pas à l'abri d'un succès ». En langage économique, on dit que c'est à cause de l'effet Merton. De quoi s'agit-il ?

04-07-2010

avec

-

Décrit
par le sociologue américain Robert K. Merton (1910-2003), l'« effet Merton » caractérise le fait de réussir contre toute attente.

-

Exemple :
un commercial introverti, mal fagoté, irascible, irrégulier, confus et ne sachant pas rédiger, qui gagne affaire sur affaire !

-

L'« effet Merton » se range dans la catégorie plus large des effets « Serendip » consistant à aboutir au résultat inverse de celui qu'on attend, ou à arriver par hasard à un résultat imprévu.

-

Ce

qui est intéressant, devant un effet Merton, n'est cependant pas de simplement constater une réussite inattendue : c'est surtout de comprendre les facteurs invisibles de succès.

-

Pourquoi
le commercial cité en exemple réussit-il ?

-

C'est
une question que devrait se poser son manager.

-

Merton avance l'hypothèse que c'est souvent en utilisant des moyens hors normes, voire irréguliers, que l'on dépasse l'ordre établi.

-

On
ignore si Robert K. Merton estimait que son fils, Robert C. Merton,
était destiné à réussir ou à échouer : ce dernier a en tout cas obtenu
le Prix Nobel d'Economie en 1997 !