ÉDITORIAL

Influences numériques

Quel soignant n'a jamais été influencé dans ses décisions par les charmes ou les cadeaux, petits ou grands, d'une visite médicale ? Quel soignant n'a jamais été influencé par les propos d'un "grand professeur" ? Ou simplement par un "spécialiste" de la question ?

Ces influences agissent, par le biais de leviers psychologiques plus ou moins complexes et souvent inconscients.

Fort heureusement, depuis plusieurs années, de nombreux soignants ont pris conscience de ce type d'influences. Et nombreux sont ceux qui se sont organisés pour s'en écarter. Par exemple, en refusant la visite médicale. Ou encore en distinguant clairement argument d'autorité, faits, et niveau de preuves.

Mais il existe d'autres registres d'influences qui agissent aussi par des leviers psychologiques variés. Parmi ceux-ci, celui de l'influence des chiffres et des nombres.

Ainsi, certaines personnes sont influencées par un prix de 9,99 euros en achetant un produit. D'autres encore sont influencées par les chiffres "ronds" et accordent alors plus d'importance au 70e anniversaire de la grand-mère qu'à son 73e.

Le travail de nombreux architectes ou artistes a été influencé par le "nombre d'or", ou divine proportion. De nombreux êtres humains sont encore influencés par la numérologie. Et certains considèrent que le nombre 13 porte malheur tandis que d'autres sont convaincus que le chiffre 7 leur porte bonheur.

Quel professionnel de santé n'a jamais été influencé par certains chiffres ou nombres, par exemple en lisant un compte rendu d'étude ou d'essai ? Surtout quand le nombre paraît grand. Par exemple une réduction de risque de 80 %. Ou encore un risque multiplié par 5.

Face à des nombres, les soignants ont tout intérêt à décoder leur signification réelle pour éviter les illusions, et les désillusions. Par exemple, quand une réduction de risque de 50 % est exprimée en valeur relative, mieux vaut se demander ce qu'il en est de la réduction en valeur absolue. Si celle-ci n'est que de 1 pour mille, cela contribue à dissiper l'illusion d'un grand effet. 20 000 patients dans un essai comparatif, avec un "$p < 0,001$", cela ne prouve en réalité pas grand-chose si le comparateur est surdosé ou sous-dosé, ou si le critère d'évaluation n'est pas pertinent. Etc.

Prendre du recul, s'écarter des influences numériques et de l'illusion parfois montée de toutes pièces par certains prestidigitateurs de la publication, c'est rendre service aux patients en les informant de certaines réalités, souvent différentes de celles perçues de prime abord.

Prescrire

Téléchargé sur prescrire.org le 06/05/2024
Copyright(c)Prescrire. Usage personnel exclusivement