

Le patient et le médecin au risque de la confiance

Réflexion sur la sémantique

Rencontres Prescrire, Angers, 25-26 mai 2012

Dr Alain BURTSCHER pédiatre à MUNSTER

docteur.alainburtscher@wanadoo.fr

La confiance est partout mise à mal, alors qu'un degré d'incertitude est inhérent à l'exercice clinique. Là où autrefois elle était à la fois assumée et implicite, les praticiens doivent aujourd'hui la gagner et sont de plus en plus vulnérables. Leur propre confiance dans les sources de savoir est aussi ébranlée.

Quel éclairage peut nous apporter la sémantique?

***bheidh**, se fier à quelqu'un ou quelque chose

▪ **en grec**

- R $\pi\epsilon\iota\theta$: $\pi\epsilon\iota\theta\omega$ /peithō, persuader;
au moyen $\pi\epsilon\iota\theta\omicron\mu\alpha\iota$ /peithomai, obéir, croire, se laisser persuader
- R $\pi\iota\theta$: $\pi\iota\sigma\tau\iota\varsigma$ /pistis, la confiance, la fidélité et
 $\pi\iota\sigma\tau\epsilon\acute{\upsilon}\omega$ /pisteuō, croire

▪ **en latin** : fido, avoir confiance

- R fid : fiducia et fidentia, la confiance en soi → fiduciaire
confidens, audacieux, insolent
confidentia, confiance exagérée en soi → confiance, confidence
- R foed : foedus, le traité → fédération, féodal, féal
- R fid : fides, la croyance
la fidélité à la parole donnée → foi, fidèle, perfide
→ fiancé (serment de fidélité), fiancer, fiable, défi, méfiance, défiance
- **en allemand** : bitten (demander) et beten (prier)
- **en anglais** : bid (ordonner) et bead (grain, perle).

***deru-, *dōru-**, l'arbre solide comme du bois

- **En gotique** : triggwa, la convention

→ francique : treuwa

→ allemand : treu fidèle, Treue fidélité, trauen se fier,
trösten consoler, Trost consolation

→ anglais : tree arbre, true fidèle (→ truisme), et truth
vérité

→ français : trêve

→ italien et espagnol : tregua

- **En latin** : durus

- **En grec** : $\delta\omicron\upsilon\varsigma$ arbre puis chêne, $\delta\epsilon\upsilon\delta\omicron\upsilon\omicron\nu$ arbre, $\delta\omicron\upsilon\phi\omicron\rho\omicron\varsigma$
doryphore, $\Delta\rho\upsilon\acute{\alpha}\varsigma$ Dryade

- **En gaulois** : druto touffu, fort

- **En tchèque** : dřevo arbre

- **En irlandais ancien** : drui druide.

La signification originelle de la famille indo-européenne ***bheidh**, se fier à quelqu'un ou quelque chose, est la confiance, à la fois active, que l'on donne, et passive, dont on jouit.

▪ **La $\pi\iota\sigma\tau\iota\varsigma$ /pistis grecque** est religieuse et renvoie au respect ou à la violation d'un ordre garanti ou imposé par les dieux.

▪ **Chez les Romains, fides**, la loyauté, est une valeur sociale, qui devient cardinale dans le système juridique. Le nouveau testament utilise *pistis* pour la foi en Dieu, qui devient *fides* en latin, donc un contrat libre et conscient avec Dieu à partir d'un engagement personnel ; le garant de la promesse, *sponsor*, devient le parrain de baptême. Le verbe $\pi\iota\sigma\tau\epsilon\acute{\upsilon}\omega$ /pisteuō est rendu par *credo*, reprenant le sens religieux indoeuropéen de « confier un objet précieux à une forme magique avec certitude de restitution ». Dans le monde roman, *fides* s'est remis à servir de substantif verbal à *credere*, ce paradoxe conduisant à la création de *credentia*, à l'origine de créance, crédenne et croyance.

▪ **Dans l'aire linguistique germanique, Vertrauen** s'inscrit dans la famille de *Treue*, qui renvoie à la solidité (de l'arbre) et qui a donné trêve, un accord supposant une foi solide dans les serments. La *Treue* soulignait l'amitié exclusive entre hommes dans le combat et évoquait la fidélité au chef. Le vocabulaire féodal germanique latinisé en a fait *trustis*, qui désigne non seulement le lien de fidélité, mais aussi la suite d'un personnage.

▪ **La chrétienté médiévale** maintient l'idée d'une bonne foi sous-tendue par un lien divin et garante de la solidité des rapports humains. La fidélité est toujours associée à un serment ; fiancer signifiait initialement prêter serment. Le droit médiéval invente la lettre de change, à l'origine du papier-monnaie, désignée comme monnaie fiduciaire. La confiance repose sur la capacité de la banque émettrice à assurer sa conversion en or ou argent. Depuis la fin des étalons, la confiance repose sur la capacité des institutions à assurer la valeur de la monnaie. Celle dans le dollar reste divinement fondée - "In god we trust" - et le vocabulaire de la banque repose sur la confiance, le crédit, les produits fiduciaires, la fidélisation.

▪ **En Amérique du Nord, le concept de trust** devient dans les années 1950 un facteur interpersonnel de communication à la base du comportement coopératif, car ne pas faire confiance aux autres est perçu comme un facteur de délinquance. En 1988, l'*American Psychological Association* en fait un de ses concepts officiels dans le sens de comportement social (*Social behavior, Prosocial behavior*).

▪ **Actuellement, la confiance est la clef de voute du marketing relationnel** : elle constitue « un facteur primordial de l'échange avec passage de la dimension transactionnelle vers la dimension relationnelle, car la confiance favorise la réduction de la perception de l'incertitude dans la relation, améliore l'efficacité dans l'utilisation des ressources et génère plus de valeur dans la relation. [Elle] a été identifiée comme un sérieux catalyseur de la résolution constructive et coopérative des problèmes, la clarification des objectifs et l'aboutissement à l'engagement, la réduction des coûts de transaction, la persuasion du client, l'amélioration du niveau des ventes et l'aboutissement à un comportement plus coopératif » [1] L'idéologie managériale pose que la seule confiance digne de ce nom est la confiance en soi.

CONCLUSION La confiance n'est pas un don à l'autre, car l'autre intervient comme représentant d'une force magique : elle comporte une obligation de restitution. Ceci éclaire

- **les relations entre le patient et le médecin** : la confiance du patient est la croyance en la puissance du médecin. Le médecin doit donc respecter la parole donnée face à la demande et à l'attente du patient et éviter de se prendre pour celui que le patient voudrait qu'il soit (il deviendrait gourou).

- **le rapport du médecin au savoir** : il se trouve pris entre la position d'agent de l'institution et celle de celui qui travaille à ce que le patient soit soigné dans son intérêt, ce qui exige une position critique à l'égard du savoir et du pouvoir, donc une contestation de la certitude. C'est le rôle des formations indépendantes des intérêts institutionnels et commerciaux.

[1] Paul-Emmanuel PICHON. Confiance et consommation alimentaire : de l'importance de la confiance dans les émetteurs des réductions de risque. Actes de l'International Congress Marketing Trends (2006). http://www.escp-eap.net/conferences/marketing/2006_cp/Material/Paper/Er/Pichon.pdf