

De la flatterie

Qui n'est pas sensible à la flatterie? Être désiré et apprécié, c'est une caractéristique humaine universelle, que l'on exploite souvent lorsque l'on cherche à influencer une pensée ou un comportement.

Tous les chirurgiens connaissent le recours délibéré à la flatterie pour provoquer un certain comportement — nous l'utilisons pour tenter d'influencer le comportement de nos collègues de travail, nos patients y ont recours pour tenter d'influencer la perception que nous avons d'eux et je suis sûr que nous recourons tous quotidiennement à la flatterie dans notre vie non professionnelle.

Pam Leece et ses collaborateurs¹ décrivent dans ce numéro du *Journal canadien de chirurgie* (page 90) comment ils ont voulu quantifier la mesure dans laquelle la flatterie pourrait influencer le comportement des chirurgiens lorsqu'on leur demande de répondre à un questionnaire, en leur faisant parvenir soit une lettre d'accompagnement type soit une lettre mettant l'accent sur l'expertise du destinataire et l'importance de sa

réponse. Il est difficile de convaincre les chirurgiens de répondre à des questionnaires, ne serait-ce que parce que nous semblons inondés par ceux-ci et que nous en voyons rarement, voire jamais, les résultats ou, ce qui est encore plus important, que nous savons rarement si une analyse des résultats aura des répercussions sur nos standards de pratique ou les modifiera.

Comme je suis au nombre des chirurgiens avec lesquels Leece et ses collaborateurs ont communiqué, il est intéressant pour moi de constater que je ne peux me rappeler quelle version de la lettre j'ai reçue. Je sais toutefois que j'ai suivi la suggestion de l'auteur du questionnaire qui recommandait d'envoyer toute demande de renseignement à l'adresse figurant sur l'en-tête. J'ai écrit trois fois et je n'ai jamais reçu de réponse! Un des moyens d'améliorer le taux de réponse des médecins à de tels questionnaires serait certainement d'entretenir un dialogue interactif entre la personne qui cherche l'information et celle qui la fournit.

Je suis d'accord avec les auteurs qui affirment que de tels questionnaires sont importants pour définir les tendances actuelles de la pratique et nous aider à formuler les questions auxquelles il faudrait répondre au moyen d'essais randomisés lorsqu'il s'agit de deux modes de traitement ou plus. Les auteurs indiquent qu'une façon possible d'accroître la participation consiste à faire appel à notre vanité à tous, et leurs résultats semblent appuyer cette hypothèse. Peut-être alors aurons nous tous avoir hâte de recevoir régulièrement des lettres vantant notre perspicacité, notre technique chirurgicale et notre importance!

James P. Waddell, MD
Co-rédacteur

Intérêts concurrents : aucuns déclarés.

Référence

1. Leece P, Bhandari M, Sprague S, et al. Does flattery work? A comparison of 2 different cover letters for an international survey of orthopedic surgeons. *Can J Surg* 2006;49(2):90-5.