

Rappelons-nous que comme le grand chêne, nous avons commencé par être des glands

Remember us that mighty oaks from little acorns grow

Nicolas Pinsault

Si vous lisez cet édito, c'est que vous faites partie des professionnels qui lisent l'une des rares revues scientifiques francophones de kinésithérapie. Cela laisse présumer que vous avez à cœur de faire évoluer vos pratiques et, par extension, notre discipline en la basant sur des faits et des données scientifiques, et non sur des croyances ou de simples intuitions. En d'autres termes, vous faites partie de la communauté des praticiens qui exercent leur art avec esprit critique et scepticisme. Au vu du nombre de publications dans le domaine de la kinésithérapie, du nombre de candidats à la section 91 du CNU et du rifi permanent sur les réseaux sociaux, j'ai le sentiment que cette communauté s'agrandit. Il faut s'en réjouir, à la fois pour notre discipline, pour ceux qui l'exercent et surtout pour les patients qui y ont recours. Dans le même temps, je constate fréquemment une forme d'arrogance pavovante, surplombante, de notre communauté de praticiens dits *evidence-based* lorsque s'installe une discussion sur telle ou telle méthode thérapeutique.

Cela m'attriste lorsque j'assiste à une passe d'armes, dans laquelle la valeur de l'argument cède la place à la force de l'invective, à l'injonction, aux arguments d'autorité et au mépris goguenard. Je suis d'autant plus peiné que cela me paraît absolument contre-productif par rapport à l'objectif visé, qui est, je le rappelle, de rendre la kinésithérapie rationnelle, scientifique au sens de « démontrée », afin d'améliorer sa qualité et sa sécurité.

Je sais à quel point il est frustrant de débattre encore et toujours d'éléments que l'on sait faux. Je sais que les arguments qui nous sont servis et resservis sont souvent les mêmes et que nous les avons maintes fois réfutés. Il est humain d'être alors tenté de s'emporter, de qualifier nos interlocuteurs de sombres crétiens, mous du bulbe, qui ne comprennent rien à rien, et d'opter de le faire en public, sur les réseaux. Ça soulage ! Ça chatouille notre amygdale, ça active notre axe hypothalamo-hypophysio-surrénalien, ça nous douche de norépinéphrine, et ça nous couvre d'une cape blanche de WTJW (*white therapeutic justice warrior*), de chevalier blanc de la cause rationnelle.

Ça donne la sensation d'avoir gagné une bataille dans la guerre contre l'obscurantisme des idiots et des irrationnels. En somme, ça resserre les rangs sceptiques, comme on resserre un front de guerre par l'exhortation juste avant l'assaut, sabre au clair vers l'ennemi.

Mais il n'y a pas d'ennemi, pas d'arme, et surtout... nous ne sommes pas en guerre.

Il s'agit simplement d'argumenter auprès de nos concœurs et confrères, d'écouter leurs propres arguments, de soupeser le tout et de voir ce qui résiste. Nous avons tous eu, avons encore et aurons toujours des croyances, que ce soit dans le domaine personnel ou professionnel. On ne naît pas sceptique, on le devient, par un processus lent, progressif, exigeant. Alors mettons au rebus nos costumes de justiciers masqués de la pensée critique et posons-nous une première question, que j'emprunte à l'astronome Phil Plait : combien parmi nous ont abandonné une croyance dans le cadre professionnel ? [1] Levons la main. Nous sommes nombreux.

Maintenant, seconde question : combien l'ont fait après avoir été raillé ou traité d'abruti, insulté et humilié sur la place publique, réelle ou numérique ?

Tiens, personne.

Mais il y a encore plus tragique : ce sont parfois les patients eux-mêmes qui sont victimes de nos railleries et de nos quolibets. À y regarder de plus près, la croyance que tout un chacun peut avoir en une théorie ou une thérapie répond à un besoin. Les patients, souffrant souvent depuis des années, se servent bien souvent de ces croyances comme d'une béquille, parfois même comme d'un déambulateur pour avancer dans la vie. Alors, je pose cette question : *qu'est-ce qui*

Mots clés

Communication
Confraternité
Humilité
Pensée critique
Scepticisme

Keywords

Communication
Brotherhood
Humility
Critical thinking
Skepticism

Département de Kinésithérapie/
Physiothérapie,
Université Grenoble-Alpes
(Campus Universitaire),
175, avenue centrale,
38400 Saint-Martin-d'Hères,
France

Adresse e-mail :
NPinsault@chu-grenoble.fr

justifie, après quelques minutes d'entretien thérapeutique avec une personne qui claudique, de venir shooter dans sa canne de marche ? C'est pourtant ce que nous faisons quand, vêtus de notre blouse au blanc douteux, armés de notre connaissance scientifique, de notre jargon, de notre maîtrise des biais rhétoriques et de raisonnement, nous allons agiter devant leur nez toutes les raisons objectives et factuelles de considérer leurs croyances comme stupides et ridicules. Nous savons depuis Festinger [2] que cela ne peut qu'induire une dissonance cognitive. Les informations qui entrent en conflagration avec les croyances créent chez les patients un inconfort mental tel qu'il est assez peu probable qu'ils modifient leur croyance spontanément et en première intention. Au contraire, ils risquent de recréer de la cohérence contre nous, en modifiant, rejetant ou réfutant les informations que nous leur avons transmises, en recherchant au besoin le soutien d'autres personnes qui partagent les mêmes croyances, et en tentant d'en persuader les autres [3]. Si nous sommes momentanément soulagés par notre diatribe, notre objectif ultime, lui s'éloigne. Il ne s'agit pas d'avoir raison ou d'écraser un ennemi. Nous n'avons pas besoin de guerriers, mais de diplomates, usant de communication

bienveillante pour atteindre notre dessein. Encore nous faut-il garder à l'esprit que notre objectif dépasse de loin notre petit ego, boursoufflé, que nous perfusions en dézinguant tel ou tel traitement sur Internet.

Comme le dit presque le chant de l'Internationale, écrite par Eugène Pottier il y a 140 ans, « *Nous qui n'étions rien, soyons doux.* »

Déclaration de liens d'intérêts

L'auteur déclare ne pas avoir de liens d'intérêts.

Références

- [1] Plait P. Don't be a dick. Convention sceptique The Amazing Meeting (TAM2010). <https://www.youtube.com/watch?v=5opz8kvVovs>.
- [2] Festinger L. (1957) A Theory of cognitive dissonance. California: Stanford University Press.
- [3] Harmon-Jones E. (2002) A cognitive dissonance theory perspective on persuasion, in The Persuasion Handbook: Developments in Theory and Practice, James Price Dillard, Michael Pfau, eds. Thousand Oaks, CA: Sage Publications, p.101.