

L'iPhone et les compagnies pharmaceutiques : des points communs?

Récemment, une personne me disait qu'on exagère l'impact de l'influence de l'industrie pharmaceutique sur nos comportements. Il existe un nombre incalculable d'études qui démontrent le contraire, mais au lieu de présenter l'une de ces études <http://jamanetwork.com/journals/jamainternalmedicine/article-abstract/2548252> Je vais plutôt vous partager cette vidéo amusante qui m'a été partagée par mon frère...

Dans cette vidéo, on peut comprendre l'importance de plusieurs principes en recherche ou encore à l'inverse les stratégies pouvant être utilisées par l'industrie pharmaceutique pour influencer les gens.

Dans cette vidéo, l'interviewer fait croire aux gens qu'ils ont entre les mains le nouvel iPhone 7 alors qu'ils ont leur propre téléphone... Voyez l'influence de l'interviewer sur les perceptions des gens...

<https://www.youtube.com/watch?v=HxXbrnJ6I4A>

Un chercheur reconnaît rapidement les biais suivants :

- Le biais de sélection : ils sont tous déjà utilisateurs d'un iPhone, donc favorables au produit et à la marque. Ils veulent donc voir une différence.
- La désirabilité sociale : on veut faire plaisir au chercheur (ici l'interviewer), on veut se montrer sur notre meilleur jour. Ils acceptent donc d'acheter ce nouvel iPhone, alors qu'il s'agit de leur propre téléphone. Mais comme la caméra tourne, on veut montrer notre capacité de payer et de faire des choix rapidement, notre dynamisme. Ainsi, ils payent avec un grand sourire.
- L'effet Hawthorne : la personne sait qu'elle participe à une recherche (ici sondage) et répond de façon à satisfaire les attentes du chercheur (ici de l'interviewer). L'iPhone 7 (ici son propre téléphone) est plus mince, plus léger, plus rapide et transmet mieux la voix!
- L'absence d'un consentement libre et éclairé : les participants ne savent pas qu'ils font partie d'une recherche (ici d'un sondage). Ils ne savent pas qu'il y aura un placebo (leur iPhone actuel) et qu'il n'y a pas d'intervention (iPhone 7).
- L'importance d'avoir un groupe contrôle et une plus grande taille de l'échantillon afin de soumettre à un autre groupe le vrai iPhone 7 versus un placebo (iPhone 6) pour comparer les évaluations.

Bref, cette vidéo est drôle et instructive! Ne soyons pas naïfs! Nous sommes influencés par plusieurs sources dont d'un côté l'industrie pharmaceutique, mais aussi d'un autre côté par des « pseudo-spécialistes » qui vont suggérer de traiter un cancer avec le brocoli... Le professionnel de la santé doit donc garder son esprit critique...

Merci de partager ces informations aux personnes intéressées par les soins infirmiers aux aînés.
Philippe Voyer