

## Jouer au gentil et au méchant

«La tactique du "gentil" et du "méchant" fonctionne ainsi: un suspect qui est accusé par exemple d'un vol à main armée mais affirme être innocent, est amené dans une pièce pour y être interrogé par deux policiers. Le premier joue le rôle du "méchant", le second celui du "gentil".

Avant même que le suspect ait pu s'asseoir, le "méchant" l'accuse dans les pires termes possibles. Il est hargneux, il tempête, il tape du poing sur la table. Lorsqu'il le regarde, il le considère comme un tas d'ordures. Il jure qu'il fera tout ce qui est en son pouvoir pour obtenir la sentence maximale.

Pendant ce temps, le second policier se tient en retrait. Puis il se met à intervenir. Il s'adresse tout d'abord à son "méchant" collègue et essaye de le calmer. Un peu plus tard, il dit même quelque chose en faveur du suspect: pas grand-chose, mais comparés aux vociférations du "méchant", ses propos versent un baume sur les plaies de l'accusé. Puis il s'adresse directement au suspect en l'appellant par son prénom et mentionne quelques points positifs qui permettraient peut-être d'alléger la sentence. Si l'accusé continue d'affirmer son innocence, le "méchant" lance une nouvelle tirade d'imprécations et de menaces. Mais cette fois-ci, le "gentil" l'interrompt et le prie de quitter la pièce.

Dès que le méchant" est parti, le "gentil" joue alors son grand jeu: "Je suis vraiment désolé... je ne sais pas pourquoi, mais mon collègue a quelque chose contre toi et j'ai bien peur qu'il soit déterminé à te faire disparaître en prison pour une éternité. Ce que tu risques, c'est de passer cinq ans enfermé dans une cellule. Rends-toi compte: cinq ans! Quant à moi, ce n'est pas ce que je te souhaite. Si tu avoues tout de suite avoir commis ce vol, avant même que mon collègue ne revienne, je prends ton cas en main et j'interviendrai en ta faveur. Si nous coopérons tous les deux, nous parviendrons sans doute à réduire ta peine de prison de cinq à deux ans, peut-être même à un an. Fais-moi une faveur, dans ton propre intérêt d'ailleurs: décris-moi exactement ce que tu as fait et ensuite nous nous mettrons à discuter comment tu pourrais t'en sortir."

La tactique du "gentil" et du "méchant" fonctionne parce qu'elle donne au suspect l'impression qu'une personne est de son côté, qu'elle lui veut du bien, qu'elle coopère avec lui et pour lui.»

Source: Robert B. Cialdini, *Influence - The Psychology of Persuasion*, William Morrow & Co, revised edition, 1993