Jeu de dupes

Un jeu de Frédéric Sintes

Préparation :

- 2 à 5 joueurs
- 1 à 2 paquets de 52 cartes (sans les jokers)
- Des copies des fiches de personnages à la fin de ce document
- Des crayons et des gommes

Création des personnages principaux

- Chaque joueur crée un *personnage principal*. Choisissez-lui un nom, un sexe et un métier et inscrivez-les sur votre fiche de personnage.
- Les personnages principaux possèdent tous le même *objectif principal* autour duquel vont avoir lieu les conflits de la partie. Choisissez ensemble quel est cet objectif et inscrivez-le sur votre fiche de personnage.
- Il possède également une *motivation* personnelle à poursuivre cet objectif. Déterminez les motivations personnelles de votre personnage principal et développez sur 3 lignes maximum l'histoire de votre personnage.
- Puis déterminez ensemble le nombre d'*objectifs mineurs* que vont devoir atteindre vos personnages principaux pour atteindre leur objectif principal.
- Chaque conflit portera sur un objectif mineur. Les joueurs doivent chacun inventer pour leur personnage autant d'objectifs mineurs qu'il en a été décidé. Les joueurs ne doivent pas connaître les objectif mineurs des autres personnages principaux.

L'intéressé

Votre personnage principal, durant la partie, passera régulièrement du rôle d'intéressé à celui de cible. L'intéressé est le joueur dont le personnage cherche à progresser vers son objectif. Seul un personnage principal peut jouer le rôle de l'intéressé.

Niveau de manipulation (NM) : chaque personnage principal commence à un NM de 5, il correspond au nombre de cartes constituant sa pioche au départ d'un conflit. Le NM maximal est de 10 points.

Les *attitudes* et leurs *techniques* :

Chaque attitude est précédée d'une couleur de cartes à jouer. L'intéressé possède trois attitudes : Mensonge, Persuasion et Argumentation.

Chaque attitude possède également ses techniques listées au dessous.

♣ **Mensonge :** mentir consiste à tromper la cible, employer de faux arguments.

- Amorçage : la technique d'amorçage consiste à obtenir l'assentiment de la cible avant de la renseigner sur les coûts réels de son engagement.
- Leurre : le leurre consiste à obtenir un engagement de la cible vis à vis d'une proposition fictive avant de la prévenir qu'il n'est plus disponible, mais qu'il y a une autre possibilité, qui est votre véritable proposition.

♠ **Persuasion :** persuader, c'est amener l'autre où l'on veut sans qu'il n'ait vraiment la possibilité de rationaliser son choix.

- Pied dans la porte : la technique du pied dans la porte consiste à faire accepter à la

cible une demande peu coûteuse afin de préparer une demande plus coûteuse, constituant sa véritable proposition (c'est ce qu'on appelle l'escalade d'engagement).

- Porte au nez : la technique de la porte au nez consiste à faire une demande excessive que la cible refuse, permettant de faire passer la vraie demande pour honnête.

♥ **Argumentation :** argumenter, c'est présenter les véritables atouts de la proposition et convaincre la cible de son intérêt/de sa nécessité. Cela n'empêche pas d'utiliser des techniques pour mettre la cible dans de bonnes dispositions.

- Contact humain : la technique du contact humain consiste à toucher subtilement, mais franchement la cible pour la mettre en de bonnes dispositions.
- Étiquetage : l'étiquetage consiste à flatter la cible par des qualificatifs la mettant dans de bonnes dispositions pour accepter votre proposition.

La cible

La cible, c'est le ou les personnages en opposition avec l'intéressé. Si l'intéressé obtient son objectif mineur, il gagne du terrain sur les autres personnages principaux. Tout personnage, principal ou non, qui s'oppose à l'intéressé devient la cible : la personne à convaincre.

♦ **Parasitage :** parasiter la discussion, c'est mettre en œuvre, volontairement ou non, des perturbations diverses pour déstabiliser l'interlocuteur.

- Indifférence : la cible n'est pas intéressée par la proposition qui lui est faite.
- Malentendu : la cible croit à des faits erronés concernant la proposition.

♠ **Raison :** c'est la capacité de self-contrôle et de contre-argumentation de la cible. Permet de contrer les tentatives de persuasion de l'intéressé en laissant de côté les émotions.

- Objection : consiste à opposer des arguments à l'interlocuteur expliquant pourquoi sa proposition est inadaptée.
- Critique : observer des défauts ou un manque de qualité relatifs à la proposition, ou par analogie avec des propositions similaires.

♣ **Discernement :** il s'agit de la capacité de la cible à déceler le mensonge en analysant les propositions de son interlocuteur.

- Scepticisme : la cible remet en question les arguments qui lui sont exposés, doutant de leur fiabilité.
- Dénonciation : consiste à mettre le doigt sur un argument en mettant en évidence son caractère mensonger.

Narration libre

Un des joueurs endosse le rôle de Metteur en scène. Il n'a pas le droit d'être l'intéressé pendant cette scène, autrement dit, jusqu'à ce qu'il passe la main et cède le rôle de Metteur en scène à un autre joueur. Il peut néanmoins intégrer son personnage principal dans la scène s'il le désire.

Le Metteur en scène indique le lieu où se déroule la scène, les personnages en présence et ce qu'il se passe. Cela doit avoir un lien plus ou moins important avec l'objectif principal de la partie.

Les personnages principaux peuvent intervenir quand ils le souhaitent s'ils ne sont pas intégrés d'office dans la scène.

Chacun joue son personnage. Le Metteur en scène joue tous les personnages secondaires.

Le but du jeu est de parvenir à atteindre un de ses objectifs mineurs. Les autres joueurs ne le connaissant pas, ils pourraient l'accepter sans s'en rendre compte. Si les évènements de la fiction rendent cette validation cohérente, le joueur peut cocher son objectif mineur atteint.

Sinon, si un des personnages s'y oppose, le joueur intéressé peut déclarer un conflit.

Il lui suffit d'étaler cinq cartes du paquet, faces découvertes, au milieu des joueurs.

Conflits

Lorsque les cinq cartes ont été révélées, le conflit commence.

L'intéressé décide du niveau des cibles entre 5 et 10. Plus leur niveau est faible, moins le personnage principal de l'intéressé pourra évoluer s'il gagne le conflit. Plus leur niveau est élevé, plus il pourra évoluer.

Les personnages principaux en posture de cible utilisent leur Niveau de manipulation (NM) comme niveau de cible.

La ou les cibles piochent un nombre de cartes équivalant à leur niveau et les regardent, mais ne doivent pas les dévoiler aux autres joueurs.

L'intéressé quant à lui pioche en dernier un nombre de cartes équivalant à son NM.

Les joueurs ne devront jamais avoir plus de cartes en main qu'au départ du conflit.

Le joueur qui possèdera le plus grand nombre de cartes de la même couleur : pique, cœur, carreau ou trèfle, à la fin du conflit, gagnera le conflit.

Pour augmenter le nombre de cartes de couleur identique, vous pouvez piocher.

Pioche

Pour piocher une carte parmi les 5 cartes étalées sur la table, un joueur doit effectuer une narration dont le contenu correspondra à la définition de l'attitude liée à la couleur qu'il pioche, compte-tenu de sa posture d'intéressé ou de cible. Pour chaque carte piochée, il doit se défausser d'une carte de sa main pour posséder toujours le nombre de cartes correspondant à son niveau.

À chaque nouvelle pioche, il peut changer d'attitude et donc de couleur. Plus vite il amassera de cartes de la même couleur, plus il aura de chances de gagner le conflit.

Mais si l'attitude qu'il a choisie est trop évidente pour ses adversaires, ça risque de se retourner contre lui (cf. le chapitre Dénouement).

Il y a donc une autre façon de piocher : un joueur qui parvient à exécuter une des techniques décrites sur sa fiche de personnage (en observant bien que les techniques de

l'intéressé et les techniques des cibles sont différentes) peut piocher 3 cartes du paquet[1] sans les dévoiler aux autres.

Une fois les cartes piochées, le joueur doit se défausser des cartes superflues de manière à toujours garder en main un nombre de cartes équivalant à son niveau.

Les cartes sont défaussées sous le paquet sans être dévoilées.

Quand une carte de la ligne centrale a été piochée, elle est remplacée immédiatement par la prochaine carte du paquet.

Sur un accord entre les joueurs, toutes les cartes face visible peuvent être défaussées et remplacées.

Chaque technique peut être effectuée plusieurs fois et il est possible de changer d'attitude autant que l'on veut.

Dénouement

Quand un joueur pense dominer le jeu, c'est-à-dire qu'il pense posséder plus de cartes de même couleur que tous les autres participants au conflit, il dévoile sa main.

Les autres joueurs sont alors forcés de faire de même avant toute nouvelle action.

Celui qui possède effectivement le plus grand nombre de cartes de la même couleur a donc l'avantage.

Mais il faut maintenant évaluer quelles attitudes sont engagées à la fin du conflit.

Intéressé :

♣ Mensonge

♠ Persuasion

♥ Argumentation

Cible :

♣ Discernement

♠ Raison

♦ Parasitage

Interactions d'attitudes :

♣ Mensonge > ♠ Raison > ♠ Persuasion > ♦ Parasitage > ♥ Argumentation > ♣ Discernement >

Chaque attitude est plus forte et plus faible qu'une autre de l'adversité. Les autres n'ont pas d'interaction.

Quand l'un des joueurs possède l'attitude dominant un adversaire, le joueur dominé doit se défausser d'un nombre de cartes de sa couleur principale relatif à son niveau :

Niveau	Cartes défaussées
5.	1
6.	1
7.	2
8.	2
9.	3
10.	3

Si plusieurs adversaires ont une attitude dominante, le nombre de cartes à défausser est multiplié par le nombre d'adversaires.

1 Le paquet est toujours retourné face cachée

Une fois ces cartes retirées, on compte qui en possède toujours le plus. Ce joueur et ses alliés gagnent le conflit :

- s'il est intéressé, il atteint l'objectif mineur qu'il peut cocher sur sa fiche
- s'il est cible, il empêche l'intéressé de gagner le conflit

De plus, les vainqueurs divisent leurs niveaux cumulés par deux (arrondi au supérieur) et le soustraient à celui de leurs adversaires cumulés également. Le nombre de points restant constitue leurs *points d'expérience*.

Les joueurs ayant gagné racontent comment ils atteignent leur objectif mineur.

Alliances : un joueur peut au départ d'un conflit, décider d'aider l'intéressé. Il devient alors intéressé lui aussi et obtiendra les conséquences du conflit en cas d'échec ou de victoire.

- Il peut remplacer un de ses objectif mineurs par l'objectif mineur gagné
- Ils calculent la différence entre leurs niveaux et celui de leurs adversaires

Évolution

Comme dit précédemment :

Les vainqueurs divisent leurs niveaux cumulés par deux (arrondi au supérieur) et le soustraient à celui de leurs adversaires cumulés également. Le nombre de points restant constitue leurs *points d'expérience*.

Seuls les personnages principaux calculent leurs points d'expérience.

À chaque conflit, les points d'expérience se cumulent, à certains seuils, le NM du personnage évolue :

NM	Expérience
5.	0
6.	5
7.	10
8.	20
9.	40
10.	80

Les points d'expérience peuvent s'avérer négatifs, auquel cas, le personnage peut régresser. Un personnage de NM 7 à 12 points et en perdant 4 se retrouve à NM 6.

Pour éviter cela, il est important de ne pas créer de trop forts déséquilibres entre les alliances.

Fin de la partie

Quand un joueur a coché tous ses objectif mineurs, il gagne l'objectif, il peut raconter comment l'histoire se finit.

Plusieurs joueurs peuvent gagner l'objectif simultanément. Ils se partagent la narration finale.

Litiges

Il peut arriver que la narration d'un joueur ne semble pas adéquate par rapport à sa pioche. Un joueur qui n'est pas impliqué dans le conflit peut faire office d'arbitre, autrement, faites rejouer la narration et la pioche en expliquant pourquoi ça ne colle pas.

Servez-vous de cette discussion pour vous mettre d'accord et étalonner le niveau d'exigence de tous les joueurs à la table sur le joueur le plus souple.

Nom :
Sexe :
Métier :
Niveau de manipulation :
Expérience :
Objectif (commun) :
Motivation personnelle/histoire :

Nombre d'étapes :
objectif mineurs :

INTÉRESSÉ :

♣ **Mensonge :** mentir consiste à tromper la cible, employer de faux arguments.

- Amorçage : la technique d'amorçage consiste à obtenir l'assentiment de la cible avant de la renseigner sur les coûts réels de son engagement.
- Leurre : le leurre consiste à obtenir un engagement de la cible vis à vis d'une proposition fictive avant de la prévenir qu'il n'est plus disponible, mais qu'il y a une autre possibilité, qui est votre véritable proposition.

♠ **Persuasion :** persuader, c'est amener l'autre où l'on veut sans qu'il n'ait vraiment la possibilité de rationaliser son choix.

- Pied dans la porte : la technique du pied dans la porte consiste à faire accepter à la cible une demande peu coûteuse afin de préparer une demande plus coûteuse, constituant sa véritable proposition (c'est ce qu'on appelle l'escalade d'engagement).
- Porte au nez : la technique de la porte au nez consiste à faire une demande excessive que la cible refuse, permettant de faire passer la vraie demande pour honnête.

♥ **Argumentation :** argumenter, c'est présenter les véritables atouts de la proposition et convaincre la cible de son intérêt/de sa nécessité. Cela n'empêche pas d'utiliser des techniques pour mettre la cible dans de bonnes dispositions.

- Contact humain : la technique du contact humain consiste à toucher subtilement, mais franchement la cible pour la mettre en de bonnes dispositions.
- Étiquetage : l'étiquetage consiste à flatter la cible par des qualificatifs la mettant dans de bonnes dispositions pour accepter votre proposition.

CIBLE :

♦ **Parasitage :** parasiter la discussion, c'est mettre en œuvre, volontairement ou non, des perturbations diverses pour déstabiliser l'interlocuteur.

- Indifférence : la cible n'est pas intéressée par la proposition qui lui est faite.
- Malentendu : la cible croit à des faits erronés concernant la proposition.

♠ **Raison :** c'est la capacité de self-contrôle et de contre-argumentation de la cible. Permet de contrer les tentatives de persuasion de l'intéressé en laissant de côté les émotions.

- Objection : consiste à opposer des arguments à l'interlocuteur expliquant pourquoi sa proposition est inadaptée.
- Critique : observer des défauts ou un manque de qualité relatifs à la proposition, ou par analogie avec des propositions similaires.

♣ **Discernement :** il s'agit de la capacité de la cible à déceler le mensonge en analysant les propositions de son interlocuteur.

- Scepticisme : la cible remet en question les arguments qui lui sont exposés, doutant de leur fiabilité.
- Dénonciation : consiste à mettre le doigt sur un argument en mettant en évidence son caractère mensonger.

INTERACTIONS D'ATTITUDES :

♣ Mensonge > ♠ Raison > ♠ Persuasion > ♦ Parasitage > ♥ Argumentation > ♣ Discernement >