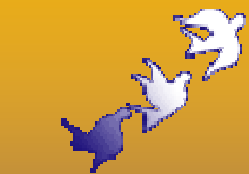




Aspects théoriques et pédagogiques du jeu Diplomacy.

SIRENE 9 – 5 juin 2008

Bruno-André Giraudon, Membre associé d'ESSEC IRENE



IRÈNE

Institut de Recherche
et d'Enseignement
sur la Négociation
en Europe

Copyright Bruno André Giraudon,
Paris, 2008.



Plan de la communication :

1. Présentation générale de Diplomacy
2. Un exemple tactique
3. Utilisation pédagogique de Diplomacy
4. Des réflexions théoriques autour du jeu



Diplomacy

La référence des jeux de négociations

- ◆ Origine du jeu : Alan B. Calhammer (1954), un américain vivant au Canada (« Origins of World War », S. B. Fay).
- ◆ Plusieurs éditions et une diffusion mondiale, le jeu préféré d'Henry Kissinger (Games & Puzzles magazine, 1973).
- ◆ Une pratique de compétition en tournoi (CDF 1985, WDC 1988) et sur internet...
- ◆ Des recherches en IA multi-agents (D. Loeb-MIT, F. Haard-Blekinge IT, etc).

Principes du jeu.

- ◆ Absence totale de hasard
- ◆ Simultanéité des décisions
- ◆ Jeu à somme nulle une fois les neutres annexés
- ◆ Géostratégie : voisins directs et indirects
- ◆ Le jeu est séquencé en années composées chacune de deux saisons, Printemps et Automne qui sont les tours de jeu.

Un jeu de compétition

- ◆ **Sept pays** en lice : Allemagne, Autriche-Hongrie, France, Grande-Bretagne, Italie, Russie et Turquie.
- ◆ Au départ, **les forces sont égales** : 3 unités militaires pour chaque puissance, 4 pour la Russie mais avec deux unités à accès réduits (Golfe de Botnie et Mer Noire).
- ◆ Le but est d'enregistrer **l'expansion maximum** par la prise des centres de ravitaillements, à 18 sur 34 la partie est terminée. Plus on a de centres plus on augmente sa capacité militaire et inversement.
- ◆ **Nécessité de s'allier** afin de créer des déséquilibres de forces, sinon à un contre un, toute progression est normalement lente.

La carte de Diplomacy



Copyright Bruno André Giraudon,
Paris, 2008.



Aspects tactiques du jeu

- ◆ Trois types de régions : les mers, les côtes et les terres.
- ◆ Deux types d'unités : armée et flotte, de même puissance, mais limitée à deux types de régions.
- ◆ Une région ne peut être occupée que par une seule unité (une côte par une flotte OU une armée).
- ◆ Chaque unité peut recevoir un ordre chaque tour de jeu (saison) : Attaquer, défendre, soutenir, convoier (pour les flottes seulement).



Les ordres :

- ◆ **Attaquer** : se déplacer d'une région contigüe à une autre (sauf convoi pour une armée, côte à côte).
- ◆ **Défendre** : rester sur place, ordre par défaut.
- ◆ **Soutenir** une attaque ou une défense : rester sur place et transférer sa puissance à une autre unité, qui peut être étrangère, combattant à côté.
- ◆ **Convoyer** : ordre d'une flotte permettant à une armée de quitter une côte pour en attaquer une autre accessible à la flotte qui convoie.



Les combats :

- ◆ Chaque unité a une puissance de 1.
- ◆ Chaque soutien effectif la renforce de 1.
- ◆ Si l'attaquant a une force totale strictement supérieure à celle du défenseur, ce dernier doit reculer sous peine d'élimination de l'unité.
- ◆ Si le défenseur a une force supérieure ou égale, il reste sur place et fait échouer l'attaque.



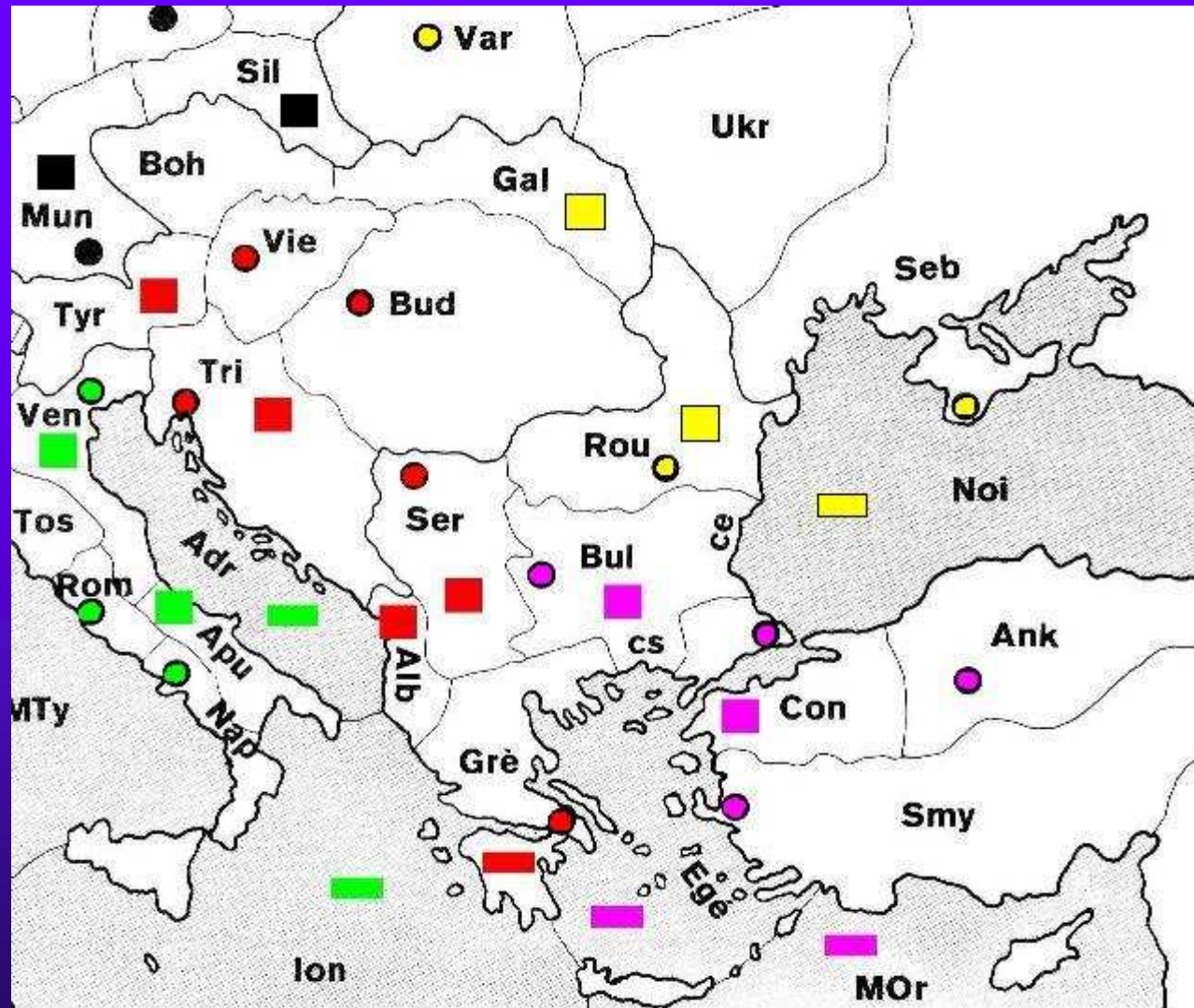
Le cycle d'un tour de jeu :

- 1) Situation initiale (ou fin du tour précédent)
- 2) Négociations (entre 10 et 20 minutes, les joueurs communiquent librement, peuvent s'isoler en quittant la table, se grouper librement pour discuter)
- 3) Fin des négociations et rédaction des ordres pour ses unités en silence (simultanéité) (5 minutes)
- 4) Lecture des ordres et résolution simultanée des combats.
- 5) Retraites ou élimination des unités défaites
- 6) Nouvelle situation
- 7) Si c'est un tour pair (Automne), les unités conquièrent automatiquement les centres où elles se trouvent. Création (sur le sol natal) ou destruction d'unités en ajustant nombre de centres et nombre d'unités.

Les compétences requises du joueur de Diplomacy

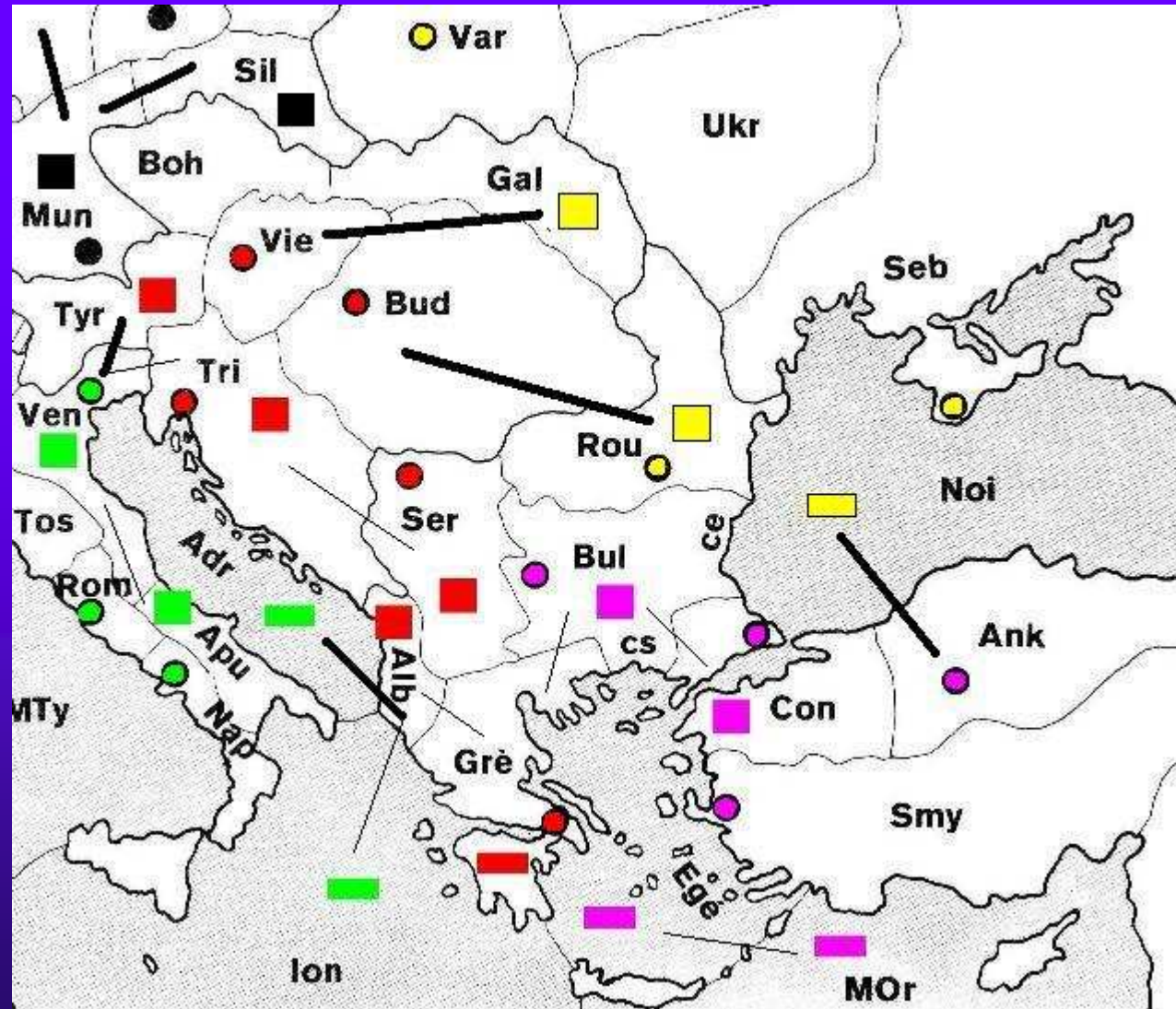
- ◆ **Tactique** : savoir prendre et garder ses centres en maîtrisant les règles et en optimisant ses mouvements en fonction de l'adversaire.
« **savoir marcher** »
- ◆ **Stratégique** : planifier à long terme ses choix, ne pas s'arrêter à des gains immédiats.
« **savoir prendre une direction** »
- ◆ **Diplomatique** : savoir gérer les informations, les relations, les émotions mais au-delà, percevoir la dynamique du « système » qui doit conduire à la victoire de son pays, une **méta-stratégie**.
« **savoir s'il faut continuer dans une direction, savoir en changer** »

Un exemple tactique



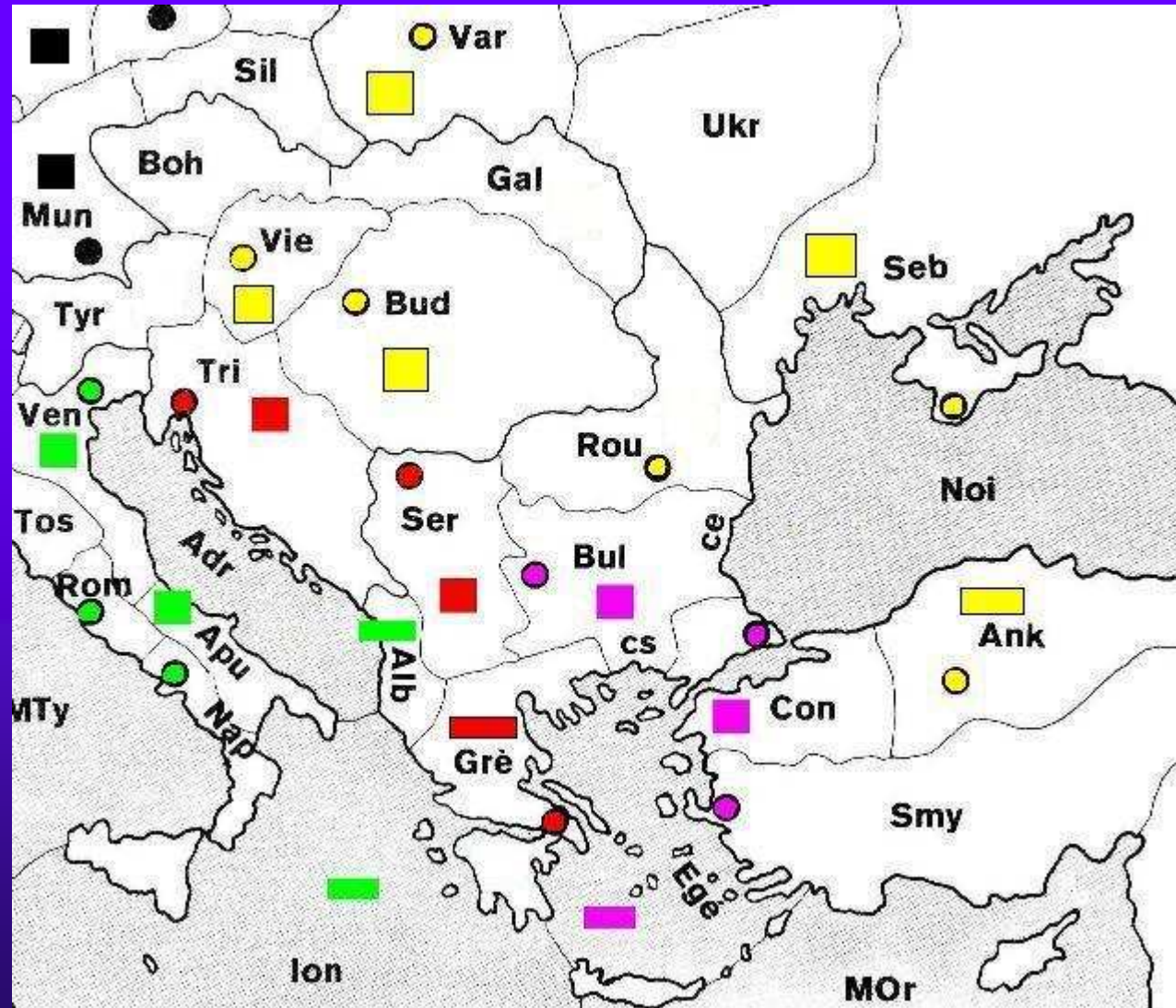
Copyright Bruno André Giraudon,
Paris, 2008.

Un exemple tactique



Copyright Bruno André Giraudon,
Paris, 2008.

Un exemple tactique



Copyright Bruno André Giraudon,
Paris, 2008.



Deux réactions observées à partir d'une situation locale semblable

- ◆ A la lecture des ordres, l'ensemble des participants s'esclaffent devant la « naïveté » Autrichienne qualifiée de « dramatique » et saluent dans le « coup » Russe, un tour de force réussissant à réduire ses deux voisins à 3 centres alors que lui seul en a dorénavant 6 dans la région ! L'avenir de l'Autriche sera son partage entre les autres puissances.
- ◆ A la lecture des ordres, l'ensemble des participants s'exclament devant la « perfidie » Russe, incapable de résister à un gain immédiat, « indigne de confiance » et ne « méritant plus d'exister » car désigné comme un « danger pour tous ». Une quadruple alliance Italo-Austro-Germano-Turque décide de se former pour éliminer la Russie.
- ◆ Cette différence montre qu'il n'y a pas une éthique invariante dans le jeu des négociateurs : chaque groupe de joueurs la construit.



Utilisation pédagogique de diplomacy

- ◆ L'utilisation du jeu de diplomacy, ou de variantes comparables, s'est faite depuis 1999 lors des cours donnés à l'Université Paris-IX Dauphine « Introduction théorique et pratique à la négociation » ou plus ponctuellement à Paris-V Descartes « gestion et résolution des conflits » (B. A. Giraudon & E. Blanchot)
- ◆ L'explication des règles avec exemples dure environ une heure et demie et se fait en matinée, tandis que la simulation se fait en après-midi durant quatre heures, suivie d'une heure d'analyses et débats.
- ◆ On demande, autant que faire se peut, à chaque participant de bien se reconnaître selon son pays et non son prénom, ceci afin de pouvoir permettre une **certaine distanciation** de leur rôle.
- ◆ Avant le début du jeu, on insiste sur l'aspect compétitif du jeu et sur le fait que **le vainqueur est unique**, les autres étant perdant, quelque soit leur situation (second ou éliminé par exemple se valent).



Résultats pédagogiques généraux

1. Certains participants sont **incapables d'adopter une position compétitive** et ne jouent pas pour gagner mais pour survivre.
2. L'ensemble des concepts vus précédemment en cours ne sont généralement pas respectés, notamment la plus fondamentale entre substance et relation. **Les méthodes sont ignorées.**
3. Les participants essaient de justifier leur résultat, quand ils ne gagnent pas, par la création d'un **objectif de remplacement** réalisé : terminer second, éliminer un joueur antipathique, etc.
4. Les techniques de négociation utilisées sont le plus souvent **distributives**, rarement intégratives.
5. Les effets de **réputation** jouent à plein, un joueur perçu comme « dangereux » aura un début difficile, sinon fatal.
6. Les joueurs ayant sérieusement préparé les aspects tactiques peuvent bénéficier d'**énormes avantages** face à un négociateur moins bien ou pas préparé (avec effets d'assurance et de panique-abandon).



Quelques aspects théoriques

- ◆ Les quatre dimensions du jeu de Diplomacy
- ◆ Les différents registres du conflit
- ◆ Le refus des amalgames
- ◆ Du comportements des joueurs à la typologie des Attitudes Préalables à une Situation de Négociation (APSN)
- ◆ Une influence culturelle dans la négociation et ses résultats



Quatre dimensions du jeu de Diplomacy

◆ La dimension rationnelle :

- Substance (les conflits de partage pour les centres, les impasses stratégiques, l'augmentation de ses forces)
- Relation (les stratégie d'alliances et de trahison, la confiance et la défiance)
- Processus (la gestion du temps, les faux ordres)

◆ La dimension pragmatique :

- Le confort du lieu de compétition
- Le temps de la compétition (pause, etc.)
- Les gains matériels possibles directs ou indirects (corruption)

◆ La dimension symbolique :

- Etre un « gagnant », un « conquérant », un « fin diplomate », le « premier »
- Valeurs de l'Alliance, de la Trahison, de l'Honneur et du Machiavélisme
- Schémas symboliques (la princesse en détresse, le tiers sauveur, le déviant, le bouc-émissaire, Kiel ou Berlin ?)

◆ La dimension émotionnelle :

- Craintes et espoirs face à des inconnus ou des connus, assurance et panique...
- Sympathie et aversions pour d'autres joueurs
- Jubilations et souffrances dans le déroulement du jeu (« coup tactique ou diplomatique »)

Différents registres de conflits...

- ◆ **Les conflits d'intérêts** : le jeu est à somme nulle, on doit donc progresser au détriment d'un autre, seul ou allié. L'intérêt de l'alliance et les intérêts individuels peuvent être convergents ou divergents jusqu'à la rupture éventuelle, négociée ou non (trahison).
- ◆ **Les conflits de valeurs** : Au-delà du conflit interpersonnel, chaque partie génère un univers temporaire particulier avec une éthique « locale » privilégiant certaines valeurs à d'autres. Cette éthique micro-sociale peut être en conflit avec des valeurs individuelles.
- ◆ **Les conflits de logiques** :
À partir de rationalités différentes (solution satisfaisante et optimale, compréhension) qui s'opposent,
À partir de perceptions différentes de la réalité du jeu (cf. les quatre dimensions du jeu) qui rend l'échange difficile.
- ◆ Diplomacy, en jeu de compétition, confronte les identités : intérêts, valeurs et logiques sont autant de facteurs de conflits potentiels.



Refuser les amalgames...

- ◆ Le compétiteur, agressif, dominateur, rationnel, dans l'affirmation de soi, distributif.
- ◆ Le coopératif, paisible, soumis, émotionnel, dans l'empathie, intégratif.

La pratique de Diplomacy montre qu'il n'y a pas de liens automatiques : chaque couple est autonome (Compétition/Coopération, Agressif/Paisible, Dominateur/Soumis, Rationnel/Emotionnel, Assertif/Empathique, Intégratif/Distributif)

Les combinaisons sont donc très diverses en terme de comportements observés, les joueurs efficaces adaptent ces derniers aux attentes psychologiques des joueurs stratégiquement importants, agissant souvent par mimétisme.



Les APSN, une typologie

- ◆ **Attitude Préalable** : disposition, état d'esprit, ensemble de jugements et de tendances qui pousse à un comportement.
- ◆ **Situation de Négociation** : ensemble des circonstances dans lesquelles une personne se trouve et qui peut amener à une négociation.
- ◆ Deux axes pour cette typologie, inspirés des motivations des joueurs de Diplomacy : « gagner » (intérêt substantiel) et « socialiser » (intérêt relationnel).

Une typologie animalière



Intérêt Substantiel Positif	MURENE	REQUIN	RENARD DAUPHIN
Intérêt Substantiel Faible ou Nul	VIPERE	TORTUE	OURSON
<i>Intérêt Substantiel Négatif</i>	X	LAPIN	MOUTON
APSN	<i>Intérêt Relationnel Négatif</i>	Intérêt Relationnel Faible ou Nul	Intérêt Relationnel Positif



Typologie animalière des APSN

- ◆ Les modèles précédents étaient descriptifs (Autruche, Requin, Ourson, Renard) et laissaient **supposer une « nature » du négociateur**.
- ◆ Les APSN essayent de cerner les **représentations préalables** des acteurs, de savoir comment ils envisagent le « scénario » de la situation de négociation afin d'adopter une conduite conforme ou volontairement déviante.
- ◆ On parle bien de « situation de négociation », tout participant ne désirent pas toujours être **acteur** de la négociation.
- ◆ **Les intérêts substantiels négatifs** provoquent un comportement prévisible d'abandon, de soumission ou de fuite, la situation de négociation étant généralement perçue comme un potentiel de violence.
- ◆ **Les intérêts relationnels négatifs** provoquent un comportement prévisible de harcèlement, de dénigrement, d'affirmation outrancière de soi, de plaisir à opprimer.
- ◆ **La conjonction des intérêts négatifs**, substantiel et relationnel, amène à une destruction de la substance avec recherche d'impacts relationnels négatifs.



Culture et négociation à Diplomacy

- ◆ **La World Dipcon Convention** (WDC - Championnat du monde de Diplomacy, joué en anglais) est l'occasion de rencontres entre joueurs de différents horizons culturels (150 participants environ).
- ◆ On peut regrouper culturellement en cinq groupes : les Nord-Américains, les Anglais, les Scandinaves, les Français, et les autres (Canadien, Australien, autres Européens, Sud-Américains, Israéliens). Les quatre premiers groupes se distinguent par une **APSN dominante**, respectivement, Ourson (jeu de société) pour les deux premiers, Requin (jeu de conquêtes), Renard/Dauphin (jeu de diplomatie). Les résultats de chacun des groupes semblent significatifs de **l'APSN la mieux adaptée au jeu de Diplomacy en tournoi** (tableau suivant).
- ◆ Attention, une APSN ne signifie pas que le joueur conservera cette attitude au cours du jeu, il s'agit simplement d'un **point de référence initial**. La conjonction des APSN des sept pays donnera une première « atmosphère » à la partie en construisant notamment une éthique de jeu temporaire, ce que sera « bien » jouer aux yeux de tous.

Résultats de la WDC (1988-2007)



Année	Ville	Pays	World Champion	Second	Troisième
1988	Birmingham	Great Britain	Phil Day	Matt MacVeigh	Jim Mills
1990	Chapel Hill	United States	Jason Bergmann	Jeff Bohner	Steve Cooley
1992	Canberra	Australia	Steve Gould	Eric Roche	Bruno-André Giraudon
1994	Birmingham	Great Britain	Pascal Montagna	Stéphane Gentric	Bruno-André Giraudon
1995	Paris	France	Bruno-André Giraudon	A. Ribeiro da Silva	Thomas Sebeyran
1996	Columbus	United States	Pitt Crandlemire	Leif Bergman	Björn von Knorring
1997	Gothenburg	Sweden	Cyrille Sevin	Roger Edblom	Borger Borgersen
1998	Chapel Hill	United States	Chris Martin	J. Quarto-von-Tivadar	Mark Fassio
1999	Namur	Belgium	Christian Dreyer	Leif Bergman	Ivan Woodward
2000	Baltimore	United States	Simon Bouton	Brian Dennehy	Matthew Shields
2001	Paris	France	Cyrille Sevin	Brian Dennehy	Chetan Radia
2002	Canberra	Australia	Rob Stephenson	Grant Steel	Yann Clouet
2003	Denver	United States	Vincent Carry	Edward Hawthorne	Frank Johansen
2004	Birmingham	Great Britain	Yann Clouet	André Kooy	Cyrille Sevin
2005	Washington	United States	Frank Johansen	Tom Kobrin	Edi Birsan
2006	Berlin	Germany	Nicolas Sahuguet	Cyrille Sevin	Yann Clouet
2007	Vancouver	Canada	Doug Moore	Jake Mannix	Mark Zoffel

Résultats de la WDC (1992-2007)

Lieu de la WDC (*)	Groupe	Champions	Second & Troisième
2	France	7	8
5	USA	3	8
1	Scandinaves	2	6
5	Autres	2	6
2	UK	1	2
	Total	15	30

(*) : 75% des joueurs en moyenne sont du groupe de la localisation de la WDC

A suivre...

- ◆ Des simulations pédagogiques nouvelles sont créées et testées à Paris-IX Dauphine (E. Blanchot & B. A. Giraudon) cherchant à souligner des articulations théoriques-pratiques particulières dans des contextes différents (bataille de SSII avec MarcoHard supprimant la géostratégie, factions en lutte avec Afghanistan 1994, ajoutant des niveaux de négociation Individus-Groupes). Outils pédagogiques conçus en tant que tels, ils remplacent désormais Diplomacy, renforçant l'aspect simulation au détriment de l'aspect ludique.
- ◆ **Sans hasard, simultané et centré sur la compétition**, ils peuvent permettre aux participants qui s'y investissent de vivre toutes les dimensions de la négociation et des registres de conflit. Ils offrent une gamme de résultats à analyser très large, questionnant souvent des modèles théoriques établis. Ceci peut ouvrir des voies de réflexions ou de recherche tant sur la pratique que la théorie de la négociation.