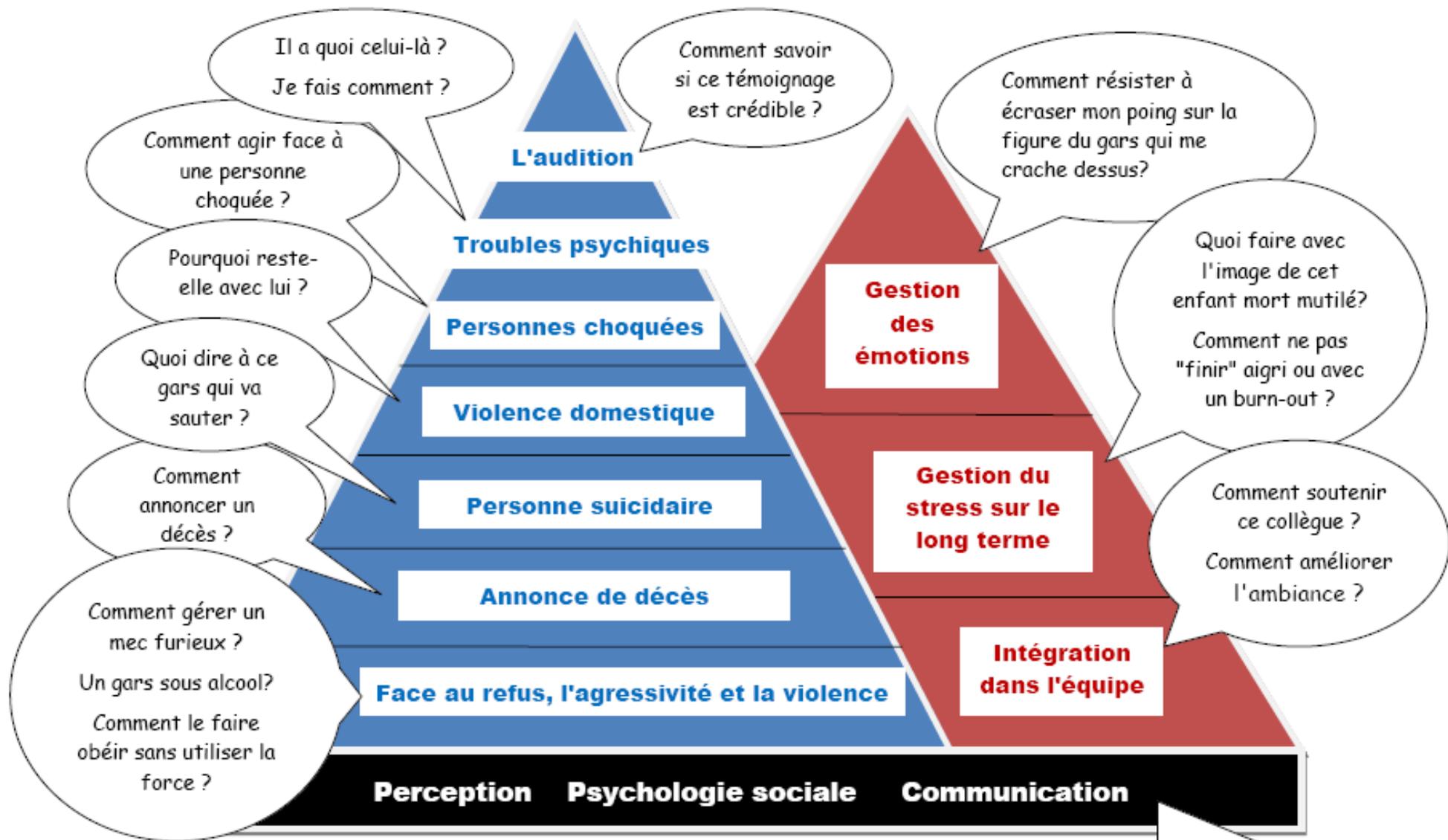


# Classeur ISP Psychologie Policière



R. Jaccard - GT classeur compétences sociales - 11.11.2011



*« Personne ne va dicter ce que je dois faire! »*

## **La norme d'autonomie**

Parmi les identités que nous défendons, il y a celle d'être une personne autonome, libre de nos choix et actes

*La nature même du travail du policier génère le  
conflit*

**Violation de la norme d'autonomie**

**= Attaque identitaire**

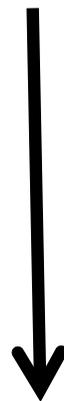
- 15% des civils évalués comme non-coopératif (Cruse & Robin, 1973. Observation sur terrain)
- Résistance verbale ou physique présente dans 31% des activités de patrouille (Wilson & Brewer, 1991. 629 policiers interviewés)



« Je respecte ceux qui me respectent »



« Je respecte ceux qui me respectent »



« Mon identité ne dépend pas de  
l'attitude d'un gars face à l'autorité »

Lorsqu'un gars injurie un policier, c'est qui ou quoi qu'il injurie?

# L'approche

- Éviter de surprendre ou d'acculer la personne (à moins que la situation l'exige – cf. Quel est mon objectif)  
→ *Attention à ne pas provoquer de réactions d'attaque-fuite*
- Soigner la première impression donnée. C'est elle qui marque et qui va influencer la suite des échanges!  
→ *Effet de primauté*

## Attention à ne pas provoquer la personne à défendre son identité

→ *Éviter que la personne ait l'impression que vous la prenez de haut!*

- Ne pas mettre en avant des moyens de contraintes
- Éviter ordre, ton autoritaire, « appuyer son regard »
- Précéder la fouille d'une explication
- « Adoucir/cacher » une menace
- Éviter toute expression condescendante (p. ex. « C'est pour votre bien »).
- Éviter de généraliser (p. ex. « Vous faites toujours/jamais ça ! », « Vous les jeunes... »)

**Si possible, éviter la confrontation en public, surtout devant le groupe de pairs**

# Conduire l'interaction avec flexibilité

<b>Demande</b>	<b>Demander avec respect et sans ordonner</b>
<b>Contextualiser</b>	Expliquer, donner les raisons de la demande, réunir les éléments de la situation
<b>Options</b>	Présenter les options de manière spécifique en présentant les gains et les pertes dans la perspective et le langage de l'autre. Éviter de menacer, le choix est laissé à la personne
<b>Confirmer</b>	Lui faire confirmer son choix avec une phrase de type : "Il y a-t-il quelque chose que je puisse dire ou faire qui vous permettrait de coopérer ?"
<b>Action</b>	Utiliser la contrainte