



Les réponses de la psychologie scientifique aux questions que tout le monde se pose

La question que tout le monde se pose un jour ou l'autre :

Peut-on détecter les mensonges en observant les comportements non-verbaux du menteur ?

Le spécialiste qui y répond sur la base de la psychologie scientifique : Claudine Biland

Une courte biographie de l'auteur :

Docteur en psychologie sociale, membre associé du Laboratoire de Psychologie Sociale de l'Université de Paris 8. Ses travaux portent sur le comportement et la communication non verbale, plus particulièrement ceux associables au mensonge. Elle est l'auteur d'un ouvrage de référence sur la question et de plusieurs articles parus dans des revues scientifiques.

La réponse fournie par l'auteur :

A l'heure où je vous parle aucune technique (si sophistiquée soit-elle), aucun être humain (si spécialiste renommé soit-il), aucune machine (quelque polygraphe que ce soit) ne peut conclure avec certitude que tel ou telle est en train de mentir. Cependant, les recherches réalisées par la psychologie sociale expérimentale permettent désormais d'observer cette activité humaine fréquente avec plus de perspicacité. Les résultats des études mettent en évidence des éléments incontournables à considérer lorsque l'on souhaite se faire une idée un peu précise de la véracité des propos et/ou de la sincérité d'une personne. Ces recherches s'attachent notamment aux aspects non verbaux du comportement des personnes.

Quelle définition peut-on donner du mensonge ?

Un menteur est une personne qui a l'intention délibérée d'abuser une autre personne, sans donner le moindre avertissement et sans que la victime lui ait demandé d'agir ainsi. Le menteur connaît la vérité. Il a le choix de la dire ou pas.

Pour quelles raisons ment-on ?

Deux types d'attitude nous incitent à mentir. La première est égoïste, la seconde altruiste.

Les mensonges égoïstes :

- donner une bonne image de soi (ou protéger son image aux yeux d'un interlocuteur) ;
- obtenir un avantage ;
- éviter une punition (quand on est un enfant), un conflit ou une rupture (quand on est un adulte).

Les mensonges altruistes :

- ne pas faire de la peine ou faire plaisir.

Formes (1), types (2) et nature du mensonge (3)

- 1) L'on peut choisir de mentir par omission (ne rien dire) ou en falsifiant la réalité.
- 2) Le mensonge peut porter sur des faits qui ne se sont pas déroulés, sur des émotions que nous ne ressentons pas, sur des opinions qui ne sont pas les nôtres.
- 3) Un mensonge peut être anodin ou beaucoup plus compromettant (pour l'émetteur comme pour la cible du mensonge).

En savoir plus sur le mensonge

En tout premier lieu, il nous faut combattre un stéréotype tenace sur le comportement du menteur. Celui-ci aurait tendance à buter sur les mots ; à mettre du temps à répondre ; à hésiter ou à répondre trop vite ; à ne pas regarder son interlocuteur ; à avoir l'air très nerveux. Bref ! Le menteur serait une personne facile à détecter à partir de ces quelques critères. Il n'en est rien ! Si anodin que soit son mensonge, un menteur ne souhaite pas être découvert. Par conséquent, il s'efforcera de paraître le plus « naturel » possible, c'est-à-dire : souriant, calme et il nous regardera dans les yeux. Il adoptera *a fortiori* ce type d'attitude si son mensonge doit absolument passer parce que l'enjeu pour lui est important.

Le mensonge vit étroitement avec deux compagnons : l'enjeu et l'émotion.

La force de l'enjeu (« je dois absolument faire croire à cette personne que ce que je dis est la vérité ») déterminera la possibilité pour l'émetteur du mensonge de contrôler avec plus ou moins de bonheur ses comportements non verbaux. En effet, mentir implique l'activation d'émotions et l'apparition à « la surface » (voix, corps, visage) des effets de ces émotions. Plus l'enjeu est important, plus les réactions comportementales risquent d'être visibles et plus le contrôle de ses comportements par l'émetteur sera ardu.

Mentir active deux types d'émotions, deux négatives et une positive. *Les émotions négatives* du mensonge sont la peur (peur d'être découvert) et la honte (la culpabilité engendrée par la transgression d'une règle morale). *L'émotion positive* du mensonge est le délice de la duperie. L'activation de ces deux types d'émotion pourra transparaitre dans le comportement du menteur. Il présentera à la fois des signes de son inquiétude et d'autres du plaisir qu'il prend à nous duper. Ce mélange sera visible sur les expressions de son visage notamment.

Les différences individuelles

Chacun d'entre nous a des tics, des manies comportementales quand il est en colère, quand il a peur, quand il est joyeux, etc. Connaître ces idiosyncrasies ou pouvoir comparer un individu quand il dit la vérité et quand il ment aide considérablement à la détection juste du mensonge.

Les paradoxes du mensonge

Cette activité typiquement humaine offre deux paradoxes intéressants. *Le premier paradoxe* concerne la perception que nous avons des menteurs. Nous l'avons vu, des stéréotypes tenaces sont attachés à l'attitude supposée du menteur. Lorsque l'on demande à des cibles potentielles comment elles pensent que se comporte un menteur, celles-ci énumèrent un certain nombre d'indicateurs révélateurs de nervosité. Lorsque l'on demande à des individus comment ils se comportent quand ils mentent, ils ne listent pas ce type d'indicateurs. En d'autres termes, nous ne nous comporterions pas comme nous pensons que les autres se comportent ; ce qui est faux bien entendu ! Tous les menteurs font attention à ne pas se trahir et, par conséquent, à ne pas adopter les attitudes stéréotypiques du tricheur.

Le second paradoxe concerne le contrôle que le menteur tentera d'exercer sur son comportement non verbal. La voix et le visage sont directement reliés aux sièges des émotions dans le cerveau, et donc difficilement contrôlables. Le langage et le corps ne sont pas en lien direct avec ces mêmes aires cérébrales et donc, plus facilement contrôlables. Or, lorsque nous mentons, nous allons tenter de mettre un frein aux débordements qui peuvent apparaître sur ce qui est le plus difficilement contrôlable, notre visage, persuadés à juste titre qu'il va être l'objet de toute l'attention de notre interlocuteur. Pour ce qui est de notre voix, très peu de nos efforts ne seront couronnés de succès dans la mesure où son contrôle est extrêmement difficile. La voix est, par conséquent, un canal très efficace pour détecter le mensonge : celle-ci apparaîtra plus haute chez le menteur. Par ailleurs, le menteur négligera les indices qui peuvent filtrer de différentes parties de son corps. Par conséquent, le menteur devra faire très attention aux expressions de son

visage et à sa voix pendant que le détecteur de mensonge devra s'intéresser aux indices corporels de son interlocuteur.

Les rois de la détection du mensonge

Trois types d'individus excellent dans l'art de la détection : les agents secrets, les prisonniers et ... les très bons menteurs.

Les agents secrets parce qu'ils sont formés à cet art délicat et que souvent leurs vies dépendent de cette compétence professionnelle indispensable. Ce sont des individus qui se fient essentiellement aux indices non verbaux pour asseoir leurs jugements.

Les prisonniers. Dans une étude, on constate que la population qui entretient les croyances les plus justes sur la relation qui existe entre un comportement donné et le mensonge, ce sont les prisonniers. Ces personnes ne sont que très peu sensibles aux stéréotypes et connaissent la valeur des indicateurs. Il est clair que les délinquants de tous ordres bénéficient d'un bon entraînement à ce sujet ainsi que d'un *feed back* adéquat qui leur permet de renforcer leurs connaissances. Pour un criminel, qui croire ou ne pas croire est vital, tant au sein de l'univers carcéral qu'à l'extérieur, l'enjeu est considérable.

Les excellents menteurs eux aussi sont des détecteurs efficaces. L'introspection qu'ils pratiquent fréquemment à propos de leurs propres forfaits leur permet d'en connaître un peu plus que la moyenne des gens sur ce penchant humain. Réfléchir à l'attitude qu'ils vont adopter quand ils mentiront leur permet d'être des cibles difficiles à convaincre.

En conclusion

Si l'on ne peut, avec une certitude absolue, déclarer qu'une personne ment, on peut à tout le moins augmenter sensiblement ses performances de détection correcte. Il faut pour cela tenir compte des éléments non verbaux du comportement d'un individu, être peu sensible aux stéréotypes qu'ont les gens à propos du comportement des menteurs et s'entraîner à leur observation.

Quelques références bibliographiques incontournables pour les spécialistes :

- Biland, C., Py, J. & Rimboud, S. (1999). Evaluer la sincérité d'un témoin grâce à trois techniques d'analyse, verbales et non verbale. *Revue Européenne de Psychologie Appliquée - European Review of Applied Psychology*, **49** : 115-122.
- Bonis, M. de (1996). *Connaître les émotions humaines*. Liège : Mardaga.
- Ekman, P. (1986). *Menteurs et mensonge*. Paris: Belfond.
- Feyereisen, P. & de Lannoy, J.D. (1985). *Psychologie du geste*. Liège : Mardaga.
- Vrij, A. (2000). *Detecting lies and deceit: the psychology of lying and the implications for professional practice*. Chichester: Wiley.

Référence pour que le public puisse en savoir plus :

- Biland, C. (2004). *La psychologie du menteur*. Paris : Odile Jacob.

Date de livraison de l'article : 13 juillet 2007

Autres articles de la rubrique en rapport avec celui-ci : Détecter le mensonge sur la base de ce que dit le menteur, les faux aveux