

Marwan Mery

VOUS MENTEZ !

DÉTECTER LE MENSONGE
DÉMASQUER LES MENTEURS

“ Sommes-nous capables de repérer un menteur ?
La réponse, et bien plus encore,
se trouve dans ce précieux ouvrage. ”

Paul Ekman



EYROLLES

VOUS MENTEZ !

Les hommes se grattent le nez quand ils mentent, les femmes évitent le contact oculaire quand elles bluffent, nos enfants sont de piètres menteurs... Ces affirmations sont fausses, comme beaucoup d'autres d'ailleurs !

Détecter le mensonge est complexe et souvent plus difficile qu'on ne l'imagine. Cependant, avec des outils éprouvés scientifiquement la tâche devient plus aisée et l'analyse plus précise.

Mais ce n'est pas tout ! Quand on sait qu'une personne nous ment, comment la faire avouer ? Comment décrypter son comportement et poser les bonnes questions ?

Dans cet ouvrage émaillé d'anecdotes vibrantes et réjouissantes, Marwan Mery livre sans retenue les techniques qu'il a utilisées durant vingt ans lors de négociations complexes, interrogatoires et entretiens à forts enjeux.

Vous verrez qu'il existe des armes redoutables pour détecter le mensonge, démasquer les menteurs et obtenir la vérité.



Marwan MERY est expert en détection du mensonge et négociateur professionnel. Diplômé de la Sorbonne et de King's College, il a exercé différents métiers liés à la négociation et l'encadrement d'équipes de négociateurs au sein de grands groupes. Parallèlement, il a assisté des casinos et cercles de jeux en France et à l'étranger pour repérer les tricheurs professionnels. Ses travaux sur le comportement humain ont conquis aussi bien les organismes privés que publics. Il intervient aujourd'hui en tant que conférencier, formateur et conseiller auprès

d'entreprises et organisations sur les thèmes liés à la détection du mensonge, la lecture comportementale et les négociations complexes. Il enseigne ces trois matières à la Sorbonne.

“Cet ouvrage est incontournable !”

Nadia Chelghoum, directeur de la sûreté AXA

“Marwan MERY est très certainement l'un des plus grands experts mondiaux du sujet !”

Jocelyne Stevani, directeur des relations institutionnelles DANONE

**“C'est indéniable : Marwan MERY a ce don singulier et un véritable talent !
Ce livre est une référence en la matière.”**

Diana de Bourbon, directeur des relations sociales,
NEW YORK STOCK EXCHANGE Euronext

VOUS MENTEZ !

DÉTECTER LE MENSONGE
DÉMASQUER LES MENTEURS

Groupe Eyrolles
61, bd Saint-Germain
75240 Paris Cedex 05
www.editions-eyrolles.com

Certains noms et lieux ont été volontairement modifiés pour
préserver l'identité des individus.

Les événements, anecdotes et faits rapportés ont réellement existé.

Du même auteur aux mêmes éditions :

Manuel de négociation complexe

Pour plus de renseignements : contact@marwanmery.com

Site : www.marwanmery.com

Site : www.adn-nego.com

Création de maquette et composition :

Hung Ho Thanh – www.loaloea.net

En application de la loi du 11 mars 1957, il est interdit de reproduire intégralement ou partiellement
le présent ouvrage, sur quelque support que ce soit, sans autorisation de l'éditeur ou du Centre
français d'exploitation du droit de copie, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris.

© Groupe Eyrolles, 2014

ISBN : 978-2-212-55845-6

Marwan Mery

VOUS MENTEZ !

DÉTECTER LE MENSONGE
DÉMASQUER LES MENTEURS

Préface de Benjamin Elissalde

EYROLLES



SOMMAIRE

▪ Préface	11
▪ Avant-propos	15
▪ Introduction	19

1 | **LE MENSONGE : UNIVERSALITÉ ET SINGULARITÉ**

21

▪ Qu'est-ce que le mensonge ?	24
– Le mensonge n'est pas contraire à la morale	24
– Une question d'intention	24
– Altération, suppression ou... omission	25
– Mensonge et vérité	27
▪ Pourquoi les gens mentent ?	29
– Mentir par bienveillance	29
– Mentir par confort	30
– Mentir pour se valoriser	31
– Mentir pour obtenir un avantage significatif	32
– Mentir pour éviter les conséquences	32
– Mentir pour le plaisir	33
– Mensonges triviaux... ou lourds de conséquences	33
▪ Sommes-nous doués pour détecter le mensonge ?	34
– Les individus ne sont pas bons pour détecter le mensonge... ..	35
– ... mais pensent cependant qu'ils sont doués	37
– Plus les individus estiment être bons pour détecter le mensonge, moins ils le sont	39
▪ D'où vient notre difficulté à démasquer les menteurs ?	47
– L'homme est un bon menteur	47
– Nous ne voulons pas connaître la vérité	49
– Les gens adorent que l'on parle d'eux	49
– L'homme se satisfait de peu	50
– Les gens ne regardent pas les bons indices de tromperie	50
– Le mensonge est trop souvent associé au stress	52
– Les mensonges les plus nombreux sont de faible incidence	53
– La différence est souvent subtile entre mensonge et vérité	53
– Il n'existe pas d'indice de tromperie universel	53
– Le retour sur expérience est peu disponible	54
– Les relations sociales ne nous permettent pas d'extraire l'information	54

– Certaines personnes sont exceptionnellement douées pour mentir	55
▪ Où placer le curseur de l'éthique ?	56
– Est-ce réellement mal de mentir ?	56
– L'éthique : un concept mouvant	58

2 | **LA LECTURE COMPORTEMENTALE : DÉCRYPTER L'INVISIBLE**

▪ Recourir aux approches scientifiques pour mieux comprendre le comportement humain	65
– La réaction émotionnelle : conséquence d'un conflit de valeurs interne	67
– Le processus cognitif au cœur du mensonge	69
– La tentative de contrôler son corps	71
– L'analyse du déclaratif pour percer les incohérences	73
– La lecture comportementale est multiple	74
▪ Adopter quelques précautions	75
– Comprendre l'enjeu	76
– Révéler les indices du mensonge ne permet pas d'en connaître la raison	77
– Recontextualiser systématiquement	78
– Ne pas déduire des traits physiques un état d'esprit	79
– Avoir conscience des idées reçues	80
– Être attentif aux faisceaux concordants	81
– Prendre garde aux signes... sans signification	82
– Cerner les différences culturelles	82
– Observer de façon active	83
– Ranger son ego	84
▪ Évaluer les écarts de comportement	85
– Congruence et asynchronisme	86
– Le « CHUC » pour déceler les comportements spécieux	87
– Établir le profil de base (la <i>baseline</i>)	91
– Confronter la <i>baseline</i>	99
– Les limites de la <i>baseline</i>	100
▪ Analyser le verbal : entre ellipse, lapsus, etc.	102
– Un distancement évident : focus sur les indices	105
– Un manque d'implication personnelle : focus sur les indices	115
– Un problème de cohérence du discours : focus sur les indices	123
– Une structure qui fait défaut : focus sur les indices	125

▪ Analyser le paraverbal : rythme douteux ou pauses suspicieuses...	130
– Le temps de réponse	131
– Le rythme	132
– Les pauses	133
– La hauteur tonale	135
– La prononciation	135
– La longueur des réponses	136
– Les combleurs non verbaux	137
▪ Analyser le non-verbal : se taire ne suffira pas	139
– Les mouvements corporels parlent pour vous	140
– Les expressions faciales : distinguer le vrai du faux ?	150
– Quand les réponses physiologiques submergent le menteur	178
– La proxémie en action	183
▪ L'assistance technique est-elle fiable ?	184
– Le polygraphe ou « détecteur de mensonges »	184
– L'analyse vocale par ordinateur	187
– L'imagerie par résonance magnétique (IRM) : un outil peu pratique	188
– Pour ou contre la thermographie faciale	188

3 | **POSER LES BONNES QUESTIONS POUR OBTENIR LA VÉRITÉ !** 191

▪ Se préparer à chaque confrontation	193
– Mettre toutes les chances de son côté	194
– Avoir le recul nécessaire	194
– Bien gérer les preuves	196
– Choisir la bonne personne	196
– Positionner le curseur de l'éthique	197
– Envisager la mise en place professionnelle	198
▪ Créer du lien pour pousser le coupable à se livrer	200
– Faire bonne impression	201
– Préparer les premiers mots échangés	202
– Demander la vérité	202
– « Be smart, act stupid »	203
▪ Maîtriser les techniques de questionnement	204
– L'art de questionner	205
– Les techniques complémentaires	215
– Du bon dosage du questionnement	217

▪ Savoir répondre au mensonge	218
– Réagir à la prétendue perte de mémoire	220
– Réagir aux déclarations contradictoires	221
– Réagir aux déclarations incohérentes	222

4 | **ERREURS ET DANGERS : IDÉES REÇUES ET MÉCANISMES HUMAINS**

▪ Associer le stress au mensonge est une grossière erreur	227
▪ Prendre garde aux bons acteurs	228
▪ Faire attention aux menteurs expérimentés	228
▪ Connaître le mode de fonctionnement des psychopathes	229
▪ Avoir conscience de la <i>pseudologia fantastica</i>... ou la mythomanie malade	229
▪ Attention aux photos !	230
▪ Savoir que certains sont convaincus	230
▪ Se méfier des contre-mesures	231
▪ Ne pas laisser la chirurgie esthétique fausser la donne	232
▪ Envisager la « cause juste »	234

5 | **COMMENT PROGRESSER DANS LA DÉTECTION DU MENSONGE**

▪ Mettez en place un système de binôme	238
▪ Coupez le son... pour mieux voir	239
▪ Allez chercher le retour d'expérience	239
▪ Observez les bébés !	240
▪ Inspirez-vous de Disney® et Pixar®	241
▪ Lancez-vous dans l'apprentissage progressif	241
▪ Utilisez les outils de Paul Ekman	242
– Ekman METT 3.0	242
– Ekman SETT 3.0	242
– Ekman METT Profile	243
– Ekman METT PLUS	243
▪ Conclusion	245
▪ Bibliographie	248
▪ Lectures complémentaires	250
▪ Index	251

À mon cher ami Paul Ekman, pour ces moments
si précieux et riches d'apprentissage.

*Écrit à Compeyre, en Aveyron,
loin de Paris la Tumultueuse*

*“Marwan Mery a rédigé un livre accessible sur
un sujet qui nous concerne tous : le mensonge.
Les relations qui comptent, sont basées sur
la confiance et sont souvent sapées par des soupçons
de mensonge. Quand nous doutons, devons-nous
accorder plus de confiance à l'autre ou nous voiler la
face ? Sommes-nous capables de repérer un menteur ?
Vous découvrirez la réponse à ces questions,
et bien plus encore, dans ce précieux ouvrage.”*

Paul Ekman, Professeur émérite de psychologie, reconnu
comme la plus grande autorité mondiale sur le mensonge,
dont les travaux scientifiques ont inspiré la série *Lie to Me*.

PRÉFACE

La quête de la vérité... un vaste sujet d'étude qui fait couler tant d'encre depuis la nuit des temps. Preuve en est la parabole du roi Salomon rapportant un fait situé mille ans avant notre ère. Le souverain, reconnu pour sa sagesse, dut rendre justice à propos de la maternité d'un nouveau-né que deux femmes revendiquaient. Afin de connaître la vérité, il prit la grave décision de faire couper l'enfant en deux parts égales et de remettre chacune d'elles aux mères supposées. Alors que l'une approuva la sentence du roi, l'autre se jeta à ses pieds, implorant sa clémence pour épargner la vie de l'enfant. Le roi Salomon, par sa connaissance et sa compréhension du comportement humain, mit au jour les enjeux qui motivaient chacune des deux femmes, ce qui lui permit de distinguer le vrai du faux.

Cette légende a une valeur intemporelle. Elle nous enseigne les bénéfices du recours à une stratégie adaptée à laquelle le menteur n'est pas préparé et ce, pour le décontenancer. De plus, elle attire notre attention sur le fait que la construction d'un mensonge repose essentiellement sur les raisons de mentir qu'une personne a, autrement dit sur l'enjeu que mentir suscite en elle.

Ainsi, la détection du mensonge s'inscrit dans une véritable interaction entre le « menteur » et le « détecteur », et, tout comme lors d'une partie d'échecs, chaque coup doit être anticipé et s'inscrire dans une tactique.

Bien que revêtant à nos yeux – et ce, dès notre plus tendre enfance – une étiquette négative transmise par des règles

morales, le mensonge est néanmoins indispensable au quotidien de par son action régulatrice et pacificatrice des interactions sociales.

Dans l'exercice de ma fonction, tout comme pour d'autres professionnels, l'évaluation de l'authenticité représente une nécessité, et même une obligation inscrite dans la loi : rechercher la manifestation de la vérité.

Les déclarations recueillies au cours d'une enquête criminelle auprès des divers acteurs – victimes, témoins, suspects – ont un impact direct sur le déroulement d'une procédure, et leurs répercussions peuvent être considérables d'un point de vue humain. Ainsi, déceler le mensonge représente un enjeu central, face à la préoccupation de ne pas voir un criminel laissé en liberté, ou un innocent privé de celle-ci.

Mon rôle, au-delà de la vision communément admise, n'est pas d'orienter uniquement mon évaluation de la véracité vers le suspect, mais vers l'intégralité des acteurs concernés par l'enquête.

Je me souviens d'une affaire dans laquelle une personne se déclarait victime d'une agression susceptible d'engendrer de lourdes conséquences pénales pour l'auteur présumé. Aussi invraisemblable que puisse paraître sa déclaration, j'accordais du crédit à ses propos, contribuant à la production d'un récit détaillé des faits de sa part. Comprenant que sa démarche avait un fond motivationnel de vengeance, je m'appliquais à vérifier la teneur authentique de son récit. Si elle avait vécu les événements qu'elle était en train de me rapporter, l'effort cognitif demandé allait être moindre que si elle avait dû les imaginer. Je décidai donc d'utiliser ce levier pour vérifier mon hypothèse.

La stratégie consistait pour moi à déclencher une réflexion particulière à laquelle seul un menteur ne serait pas préparé. En lui faisant dessiner la scène, de multiples incohérences apparurent entre son dessin et ses propos précédents. De surcroît, son comportement non verbal témoignait de son décontenancement

au fur et à mesure qu'elle se voyait elle-même confrontée à l'incohérence de son discours.

Finalement, elle m'expliqua avoir imaginé cette agression et m'avoua s'être préparée à cet entretien... mais visiblement pas assez !

À défaut de preuves irréfutables et factuelles pour confondre un menteur, la démarche doit être impérativement guidée par la plus grande prudence et objectivité, par une solide connaissance des processus psychologiques du mensonge ainsi qu'une parfaite maîtrise des techniques de questionnement. Poser des questions ouvertes entraîne la production d'un discours plus riche, offrant ainsi la possibilité de collecter un plus grand nombre d'informations (verbales et non verbales). Les questions fermées, quant à elles, ne fournissent que très peu d'éléments, amenant des réponses très brèves et peu exploitables.

Gardons à l'esprit qu'aucun geste, comportement ou attitude n'est propre à l'homme en situation de mensonge. Pourtant, il existe une multitude de gestes, de comportements et d'attitudes générés par le mensonge. Ce dilemme montre bien qu'au-delà de l'indice observé, il y a tout un panel d'alternatives à considérer pour donner du sens à une observation.

Ce constat nous invite à être humble et à faire preuve de précaution lorsque l'on s'engage dans la quête de la vérité. Il faut investiguer au-delà du signal observé et l'aborder d'une façon plus large, quasi éthologique, pour comprendre non plus le résultat, mais la source et le cheminement qui ont conduit à ce résultat. C'est toute la question de la distinction entre causes et conséquences.

La connaissance des processus psychologiques, émotionnels, cognitifs et contextuels est au cœur d'une approche efficiente du mensonge, car ils sont à l'origine des comportements verbaux et non verbaux observables. Le mensonge est la conséquence d'une motivation à dissimuler quelque chose, à tromper autrui. À mes yeux, les enjeux qui poussent une personne à ne pas dire la vérité représentent ce qu'il y a de plus important à cerner, pour mieux

faire tomber les défenses et conduire la personne à s'extraire de cette stratégie.

Il faut donc savoir se prémunir contre un manque d'objectivité, et surtout ne pas commettre l'erreur de dissocier les comportements observables – verbaux ou non – du contexte et de l'enjeu. On ne ment pas pour les mêmes raisons et de la même façon au cours d'une soirée festive entre amis qu'au cours d'un interrogatoire de police.

Tous ces champs d'exploration alimentent soit une littérature scientifique extrêmement riche et généralement réservée aux érudits (parfois en décalage avec la pratique opérationnelle en milieu écologique), soit une littérature populaire offrant du consommable sans aucun fondement rationnel ni fiabilité.

Lorsque j'ai rencontré Marwan au cours d'une de ses formations sur l'analyse du comportement non verbal en situation de négociation, j'ai justement pu apprécier la scientificité de ses propos et, surtout, son talent à transposer les connaissances issues du monde complexe de la science à la pratique quotidienne des professionnels.

Ce talent et ce savoir-faire, Marwan les partage aujourd'hui avec passion dans *Vous mentez !*, non pas en proposant au lecteur une recette miracle... mais les ingrédients nécessaires à sa réalisation.

Benjamin Elissalde

*Analyste criminel, officier de police judiciaire,
Direction centrale de la police judiciaire*

AVANT-PROPOS

J'ai conduit, assisté et mené des centaines de négociations complexes, interrogatoires et entretiens, toujours animé d'une même volonté : connaître la vérité. Comment en suis-je arrivé là ?

Tout a commencé en octobre 1994 chez mon oncle en Oregon, aux États-Unis. Nous regardions les *news* à la télévision, assis confortablement dans son canapé en tissu, quand un flash spécial creva l'écran, entièrement dédié à une jeune femme implorant son ravisseur de lui ramener ses deux enfants. Mon oncle accusa le coup, devant l'horreur du témoignage. Curieusement, habituellement sensible aux faits divers, je restai de marbre et ces quelques mots sortirent de ma bouche, sans même que je le réalise : « *What a liar...* » Quelle menteuse. Mon oncle me foudroya du regard, pour ensuite me faire la morale. Cette fois-ci, c'est moi qui accusai le coup, et je m'excusai patement. Quelques jours plus tard, l'actualité me donna raison. Elle avait tué ses propres enfants. Depuis ce jour, j'ai toujours regardé le monde différemment. Je n'avais que 18 ans.

Les années étudiantes s'enchaînèrent. Je jouais beaucoup au poker le soir, notamment pour payer mes études, mes sorties et mes vacances. Je n'étais ni un fin stratège ni un brillant tacticien. Loin de là, d'ailleurs. Je savais, par contre, observer les joueurs et repérer, dans la plupart des cas, quand ils bluffaient, ce qui me permettait de gagner plus que raisonnablement.

Parallèlement, je manipulais les cartes et les dés au moins deux heures par jour. J'étais fasciné par le monde de la triche,

comme beaucoup peuvent l'être. J'ai rencontré par la suite des tricheurs professionnels, auprès desquels j'ai beaucoup appris. Tout le savoir acquis, je le gardais pour moi. Parfois, je donnais des représentations publiques, mais je ne révélais à personne les techniques des tricheurs professionnels. Même si l'apprentissage nécessite des années de pratique quotidienne, je ne souhaitais pas que ces méthodes tombent dans de mauvaises mains. J'aurais pu tricher dans toutes les parties de poker ou de black jack auxquelles j'ai participé, mais jamais je ne fus tenté. Sûrement l'éducation de ma mère.

Ensuite, je fus approché par des casinos et des cercles de jeux, en France et à l'étranger, pour les aider à se protéger des tricheurs professionnels. Mon job était simple. Regarder des écrans, directement reliés aux caméras présentes dans les salles de jeux. Je visionnais des centaines d'heures de bandes pour repérer des mouvements suspects. Avec le temps, je réalisai que la triche ne rimait pas nécessairement avec dextérité. Souvent, il était nécessaire d'observer le comportement global du tricheur, notamment avant le passage à l'acte. C'est alors que je commençai à modéliser certains comportements suspicieux, communs à la plupart des tricheurs. Je croisais sans cesse des données, pour trouver un dénominateur commun. J'appris beaucoup sur le comportement humain.

Les tricheurs qu'on repérait étaient soit expulsés des salles, soit interrogés dans des salles sombres, avant d'être remis aux autorités compétentes. Notre première préoccupation était de s'assurer qu'il n'y ait pas de collusion interne, c'est-à-dire qu'un membre du personnel ne soit impliqué dans l'arnaque. J'assistais aux interrogatoires pour émettre un avis sur la véracité des propos, en fonction des modèles que j'avais construits. Parfois, je menais directement l'interrogatoire. C'était passionnant et je progressais de jour en jour sur la compréhension des ressorts psychologiques humains. En me documentant et en élargissant mes recherches, je parvins à la conclusion qu'il existait des similitudes comportementales chez un tricheur et un voleur à

l'arraché avant le passage à l'acte. Ces découvertes intéressèrent des amis policiers et gendarmes. Ils sollicitèrent alors mon avis dans le cadre d'interrogatoires sensibles. Les enjeux étaient différents, souvent des crimes, mais le mensonge s'exprimait de la même manière.

Si le monde du jeu a toujours été ma passion, parallèlement dans la « vraie vie », j'avais un « vrai métier ». Après mes études, j'ai eu la chance d'intégrer de grands groupes internationaux, où j'ai occupé diverses fonctions liées à la négociation et à l'encadrement d'équipes de négociateurs. Mes compétences, liées au comportement et à la détection du mensonge, je les appliquais directement dans mon métier. J'ai même utilisé des caméras boutons (caméras cachées dans le bouton de la chemise), matériel saisi auprès de tricheurs, pour filmer discrètement certaines négociations, et ainsi m'assurer que rien ne m'échappait. Bien sûr, j'ai détruit ces films, sauf certains, que je présente en séminaires ou en conférences, dans lesquels les visages ont été volontairement rognés pour préserver l'identité de mes interlocuteurs.

Quand il fallait évaluer la crédibilité des menaces, des ultimatums, des profils difficiles ou des insultes en négociation complexe, j'utilisais mes grilles de lecture, ce qui me permettait de voir au travers de la brume. Mes trois plus belles négociations, je les dois à l'analyse comportementale.

Lors des entretiens d'embauche, de revue de performance, de recadrage, de mobilité ou de licenciement, je fonctionnais de la même manière. Apprécier les motivations réelles de mes collaborateurs, déceler les enjeux cachés, déterminer la véracité d'un CV, connaître le fin mot d'un conflit, tout se prêtait à l'usage de mes compétences.

Au final, l'humain est au cœur de tout.

Je vous propose de partager sans retenue les méthodes que j'ai pu bâtir au travers de mon expérience de négociateur, de manager, d'interrogateur et de consultant en casinos. Bonne lecture.

INTRODUCTION

Cet ouvrage n'a pas la prétention d'être meilleur qu'un autre. Loin de là. Cependant, il repose sur deux notions fondamentales : le vécu et les bases scientifiques.

Le vécu, je le dois à la richesse des expériences et des rencontres que la vie m'a offerte. La mise en œuvre de certaines techniques, la découverte de la vérité, les échecs retentissants, les situations déstabilisantes, les préjugés, les dissonances cognitives ou encore le curseur de l'éthique. Tout contribue à corriger le tir. Cette expérience, je la travaille au quotidien pour affiner la perception que je porte sur l'humain.

Sans forcer le trait, il existe deux types d'ouvrages consacrés à la détection du mensonge.

D'une part, vous trouverez des écrits privilégiant l'accessibilité et l'assimilation rapide, véhiculant malheureusement des idées reçues et des méthodes que j'estime dangereuses. Il ne vous regarde pas dans les yeux, il se touche le nez, il se repositionne sur sa chaise, ses mains sont moites, c'est qu'il vous ment. Ou encore il croise les bras, c'est qu'il est sur la défensive, il remonte ses chaussettes, c'est qu'il souhaite partir, il porte deux bagues sur le même doigt, c'est un despote... Et j'en passe. Certes, l'apprentissage est facile et aisément assimilable. Maintenant, sachez que si la police suivait ces « bonnes recettes », beaucoup d'innocents se retrouveraient derrière les barreaux. Ces ouvrages sont très nombreux et s'arrogent plus de 80 % de la littérature sur la détection du mensonge.

D'autre part, les livres dits « scientifiques », bien moins passionnants, bien plus épais et difficilement abordables. Les expériences se succèdent, les données sont croisées pour être ensuite analysées. Il en ressort généralement des prémices d'indices, péniblement exploitables. Le travail n'étant pas mâché, le lecteur boude souvent ce type d'ouvrages. Cependant, ils sont riches de connaissances.

En s'appuyant sur des données scientifiques et mon expérience, *Vous mentez !* se donne comme ambition de livrer aux lecteurs des clés pour décrypter au quotidien l'invisible.

Le premier chapitre se veut le volet empirique de cette discipline. Le deuxième, étayé d'exemples concrets, aborde les indices de tromperie présents dans tous les canaux de communication. Le troisième chapitre révèle les questions qu'il faut poser pour obtenir la vérité. Le quatrième est dédié aux erreurs et dangers qui peuvent brouiller notre lucidité et, par conséquent, entraîner des jugements hâtifs. Et enfin, le dernier chapitre vous donnera quelques conseils pour vous exercer et progresser plus rapidement dans ce domaine passionnant.



1

LE MENSONGE : UNIVERSALITÉ ET SINGULARITÉ

“Men occasionally stumble over the truth, but most of them pick themselves up and hurry off as if nothing ever happened”.

Winston Churchill

1. Les hommes butent occasionnellement sur la vérité, mais la plupart d'entre eux se révèlent rapidement comme si de rien n'était.

Nous mentons tous. C'est un fait. Que vous l'admettiez ou non. Certes, la portée ou le degré peuvent varier, mais mentir est un événement quotidien et ce, quels que soient notre culture, notre religion, notre éducation, notre sexe, notre âge ou notre environnement socioculturel.

Les Japonais ne détournent-ils pas la vérité quand ils doivent rendre des comptes sur une catastrophe nucléaire ?

Un jeune Aborigène éperdument amoureux d'une femme d'une tribu voisine et ennemie ne dissimule-t-il pas ses sentiments quand son père l'interroge sur le sujet ?

Un prêtre, soucieux de préserver l'unité au sein de ses ouailles, n'est-il pas contraint de minimiser certains événements particulièrement perturbateurs ?

Un enfant ne feint-il pas la tristesse pour obtenir un jouet ?

Existe-t-il un homme ou une femme immunisé contre le mensonge ?

Il est intéressant de constater que le mensonge ne connaît ni restrictions ni frontières.

Tel un fluide informe et intangible, il se glisse dans toutes les interactions sociales et ce, depuis les premiers hommes. Les civilisations ont toutes charrié leur lot de faux-semblants pour asseoir leur pouvoir, renverser des chefs d'État ou fédérer des hommes autour d'une idée commune.

Son usage est dépendant des circonstances, des personnes, du contexte, mais surtout de l'objectif fixé par celui qui le profère.

Le mensonge est fascinant, car polarisant. Il clive les avis au nom de l'éthique. Parfois, il se drape de bienveillance quand il sert un intérêt supérieur ou une « noble » cause, telle la préservation de centaines de vies. À l'inverse, il peut être pointé du doigt quand il nuit volontairement à autrui ou sert des intérêts très personnels.

Au-delà de toute considération philosophique, le mensonge fait simplement partie de nos vies, car c'est un moyen de survie.

QU'EST-CE QUE LE MENSONGE ?

Le mensonge n'est pas contraire à la morale

La littérature scientifique a beaucoup exploré le sujet du mensonge, et bon nombre d'ouvrages ont proposé des définitions plus ou moins pertinentes.

Il est avant tout important de dépolluer un mensonge de toute notion moralisatrice. La morale reposant sur la distinction entre des valeurs manichéennes – le juste et l'injuste ou le bien et le mal –, il serait incongru de l'associer au mensonge sans embrasser un parti pris. Nous structurons tous la réalité en fonction de notre propre perception. Ce qui est mal pour certains ne l'est pas forcément pour d'autres. Au même titre que ce qui peut vous paraître logique est parfois illogique pour d'autres. Donc, il n'est pas logique de conclure que le mensonge est contraire à la morale.

Une question d'intention

L'autre élément à prendre en compte est l'intention, c'est-à-dire ce qui anime l'individu avant le passage à l'acte. Est-il judicieux de qualifier de menteur quelqu'un qui ment sans le savoir ? Votre fils rentre de l'école, pose son sac à dos et vous raconte sa