

PAUL EKMAN

# Je sais que vous mentez



*L'art de détecter  
les menteurs  
et les manipulateurs*

Bien  
être

J'AI  
LU



Je sais que vous mentez !



**Paul Ekman**

# Je sais que vous mentez !

L'art de détecter ceux  
qui vous trompent

Traduit de l'anglais (États-Unis) par Pascal Loubet



Collection dirigée par Ahmed Djouder

Couverture : Camille Baudoin © Éditions J'ai lu -  
Photographie : © iStockphoto

*Titre original :*

TELLING LIES

© 2009, 2001, 1992, 1985, Paul Ekman

*Pour l'édition française :*

© Éditions Michel Lafon, 2010, pour la traduction française  
Tous droits réservés

EAN 9782290163443

# Sommaire

Introduction .....	9
<b>Chapitre 1</b>	
Mensonge, fuites et indices de tromperie .....	21
Dissimuler et feindre.....	25
D'autres techniques de mensonge .....	36
Fuites et indices de tromperie.....	39
<b>Chapitre 2</b>	
Pourquoi le mensonge peut échouer.....	43
Les mauvaises répliques.....	44
Mentir sur ses émotions.....	47
Les émotions qui sont provoquées par l'acte de mentir.....	50
<i>L'appréhension de détection</i> .....	50
<i>La culpabilité de tromperie</i> .....	67
<i>Le plaisir de duper</i> .....	81

### Chapitre 3

Détection de la tromperie dans les paroles, la voix ou les indices corporels .....	86
Les paroles.....	95
<i>Les lapsus verbaux</i> .....	95
<i>Les tirades</i> .....	98
<i>Le risque Brokaw</i> .....	99
La voix.....	100
Les indices corporels.....	108
<i>Les lapsus emblématiques: les emblèmes.</i>	111
<i>Les illustrants</i> .....	115
<i>Les manipulateurs</i> .....	121
<i>Les indices du système nerveux autonome</i>	127

### Chapitre 4

Les indices faciaux de tromperie.....	136
Les microexpressions.....	143
Les expressions coupées.....	145
Les muscles faciaux fiables .....	146
Les yeux.....	155
<i>La direction du regard</i> .....	156
<i>Le clignement</i> .....	157
<i>Les larmes</i> .....	158
Les modifications provoquées par le système nerveux autonome.....	158
Les expressions asymétriques .....	160
Le timing .....	164
L'emplacement.....	166
Le sourire.....	166

### Chapitre 5

Dangers et précautions.....	180
L'erreur d'Othello.....	188
L'embrassement émotionnel .....	190
Les erreurs de ne pas croire la vérité (NPCV)	192

## Chapitre 6

Vérifier le mensonge.....	212
Le général Anderson ou l'erreur judiciaire.....	222
La délégation française et la Luftwaffe .....	232
Hitler et Chamberlain .....	234
Kennedy et Khrouchtchev .....	239
Les chefs d'État et le mensonge .....	247

## Chapitre 7

Les mensonges dans la vie publique .....	256
Qui peut déceler des menteurs?.....	258
De nouvelles découvertes sur les indices comportementaux de tromperie .....	267
Les fanions du vice-amiral Poindexter.....	270
Le talent d'acteur d'Oliver North et la justification de son mensonge .....	275
Le président Richard Nixon et le scandale du Watergate .....	279
Le mensonge justifié du président Jimmy Carter.....	282
Les mensonges de Lyndon Johnson sur la guerre du Vietnam.....	284
Le désastre de la navette <i>Challenger</i> et l'auto-illusion .....	286
Le juge Clarence Thomas et le professeur Anita Hill .....	294
L'empire du mensonge .....	300

## Chapitre 8

Nouvelles découvertes et idées sur le mensonge et sa détection .....	306
Les autres formes de mensonges .....	307
<i>Les secrets</i> .....	307
<i>Les promesses non tenues</i> .....	307
<i>L'incapacité de se rappeler</i> .....	308

Les mobiles de mensonge .....	312
La difficulté de la détection.....	313

## **Chapitre 9**

Macroexpressions faciales, expressions subtiles et expressions dangereuses .....	332
Les microexpressions faciales.....	336
Les macroexpressions faciales.....	340
Les expressions subtiles .....	341
La détection du comportement dangereux....	341
Les précautions .....	343
Épilogue.....	347
Appendice.....	355
Notes (en anglais) .....	365
Remerciements .....	379

## Introduction

**N**ous sommes le 15 septembre 1938 et l'une des plus infâmes et fatales tromperies est sur le point de se produire. C'est la première entrevue d'Adolf Hitler, chancelier d'Allemagne, et de Neville Chamberlain, Premier ministre de Grande-Bretagne. Le monde entier attend, conscient que c'est peut-être là le dernier espoir d'éviter une Seconde Guerre mondiale. Six mois plus tôt, l'armée allemande a envahi l'Autriche et l'a annexée à l'Allemagne. L'Angleterre et la France se sont contentées de protester. Le 12 septembre, trois jours avant l'entrevue avec Chamberlain, Hitler exige qu'une partie de la Tchécoslovaquie soit annexée à l'Allemagne et incite le pays aux émeutes. Il a déjà mobilisé en secret l'armée pour attaquer la Tchécoslovaquie, mais ses hommes ne seront prêts qu'à la fin du mois.

S'il peut empêcher les Tchèques de mobiliser les leurs pendant quelques semaines de plus, Hitler aura l'avantage de la surprise en attaquant. Pour gagner du temps, il dissimule ses projets à Chamberlain, lui donnant sa parole que la paix sera préservée si les Tchèques

accèdent à ses exigences. Chamberlain se laisse prendre: il tente de convaincre les Tchèques de ne pas mobiliser leur armée tant qu'il reste une possibilité de négocier avec Hitler. Après son entrevue avec le chancelier allemand, Chamberlain écrit à sa sœur: «Malgré la dureté impitoyable que j'ai vue sur son visage, j'ai eu l'impression que c'était un homme en qui on pouvait avoir confiance une fois qu'il avait donné sa parole<sup>1</sup>.» Défendant sa politique cinq jours plus tard dans un discours au Parlement, Chamberlain explique que ce tête-à-tête avec Hitler lui permet d'affirmer qu'il «est sincère<sup>2</sup>».

Quand j'ai commencé à étudier le mensonge il y a quinze ans, je ne me doutais pas de la pertinence qu'aurait mon travail concernant cet épisode de l'histoire. Je pensais qu'il serait seulement utile à ceux qui travaillent avec des patients atteints de maladies mentales. J'ai entrepris cette étude du mensonge quand les praticiens auxquels j'enseignais mes découvertes me demandèrent si les comportements non verbaux pouvaient révéler qu'un patient mentait<sup>3</sup>. Un patient qui ment ne constitue généralement pas un problème, mais cela en devient un quand, admis à l'hôpital pour une tentative de suicide, il affirme se sentir beaucoup mieux. Chaque médecin redoute d'être trompé par un patient qui se suicide une fois autorisé à quitter l'hôpital. Cette inquiétude soulevait une question tout à fait fondamentale sur la communication humaine: l'individu peut-il, même lorsqu'il est particulièrement bouleversé, maîtriser les messages qu'il émet, ou bien son comportement non verbal trahit-il ce que ses paroles dissimulent?

J'ai recherché des exemples de mensonges dans les films de mes entretiens avec des internés en hôpital psychiatrique. Je les avais enregistrés dans un tout autre

but – isoler expressions et gestes qui pouvaient aider à diagnostiquer la gravité et le type de trouble mental. Maintenant que je me concentrais sur la tromperie, il me sembla voir des signes de mensonges dans de nombreux films. Le problème était d'en obtenir la certitude. Un seul cas ne laissait aucun doute – à cause de ce qui s'était passé après l'entretien.

Mary était une femme au foyer de quarante-deux ans. La dernière de ses trois tentatives de suicide était très sérieuse. C'était seulement par hasard qu'on l'avait trouvée avant qu'elle ne succombe à une overdose de médicaments. Son passé n'était guère différent de celui de nombreuses autres femmes traversant la crise de la quarantaine. Les enfants avaient grandi et n'avaient plus besoin d'elle. Son mari était préoccupé par son travail. Mary se sentait inutile. Lorsqu'elle fut admise à l'hôpital, elle n'était déjà plus capable de s'occuper de sa maison, dormait mal et passait la plupart du temps à pleurer. Durant les trois premières semaines de son séjour, elle reçut un traitement médical et suivit une thérapie de groupe. Elle semblait très bien y réagir: son humeur s'éclaira et elle ne parlait plus de se suicider. Lors de l'un des entretiens filmés, Mary déclara au médecin qu'elle se sentait beaucoup mieux et demanda à bénéficier d'une sortie pour le week-end. Avant de recevoir cette autorisation, elle avoua avoir menti pour l'obtenir. Elle voulait toujours se suicider. Au bout de trois mois de plus à l'hôpital, l'état de Mary s'améliora réellement, mais elle fit une rechute un an plus tard. Par la suite, elle sortit de l'hôpital et resta apparemment en bonne santé pendant plusieurs années.

L'entretien filmé avec Mary dupa la plupart des psychiatres et psychologues novices et même beaucoup des plus expérimentés auxquels je le montrai<sup>4</sup>. Nous

l'étudiâmes durant des heures en le repassant maintes et maintes fois, examinant chaque geste et expression au ralenti pour tenter de déceler le moindre signe de mensonge. Lors d'une courte pause avant que Mary ne réponde à une question du médecin sur ses projets d'avenir, nous vîmes au ralenti une brève expression faciale de désespoir, si fugace que nous l'avions manquée jusque-là. Une fois que nous eûmes l'idée que des sentiments dissimulés pouvaient être visibles lors de ces très fugitives *microexpressions*, nous cherchâmes et nous en trouvâmes de nombreuses autres, systématiquement couvertes immédiatement après par un sourire. Nous découvrîmes également un *microgeste*. En disant au médecin à quel point elle gérait bien ses difficultés, Mary avait parfois un début de haussement d'épaules – une esquisse, inachevée. Par exemple, sa main tournait légèrement sur elle-même, ou bien ses mains restaient immobiles, mais elle haussait brièvement une épaule.

Il nous sembla voir d'autres indices non verbaux de mensonge, mais étions-nous certains de les avoir découverts ou bien les imaginions-nous simplement? Impossible de trancher. Un comportement parfaitement innocent semble suspect lorsqu'on sait que quelqu'un a menti. Seule une mesure objective, non influencée par le fait de savoir si le sujet ment ou non, pouvait confirmer nos découvertes. En outre, beaucoup de sujets devaient être étudiés afin que nous soyons certains que les indices que nous décelions n'étaient pas propres à chacun. Ce serait plus simple pour celui qui essaie de déceler un mensonge si les comportements qui le trahissent chez un individu donné étaient également présents chez un autre dans les mêmes circonstances; mais les signes de mensonge étaient peut-être spécifiques à chaque

individu. Nous conçûmes une expérience modelée sur le mensonge de Mary, dans laquelle les sujets seraient fortement motivés pour dissimuler des émotions négatives intenses éprouvées au moment de prononcer le mensonge. Alors qu'ils regardaient un film très dérangeant montrant des scènes d'interventions chirurgicales sanglantes, nos sujets devaient cacher leurs véritables sentiments (désarroi, douleur, répugnance), et convaincre un interlocuteur (qui ne voyait pas le film) qu'ils étaient en train de regarder un documentaire sur de belles fleurs.

Moins d'un an passa – nous étions encore au début de nos expériences – lorsque je fus contacté par des gens qui s'intéressaient à un tout autre type de mensonge. Mes découvertes et méthodes pouvaient-elles être utilisées pour confondre des Américains suspectés d'être des espions? Au cours des années, à mesure que nos découvertes sur les indices du mensonge entre patients et médecins paraissaient dans des publications médicales, ces contacts se firent de plus en plus nombreux. Était-il possible de former les agents de sécurité des cabinets ministériels afin qu'ils puissent repérer un terroriste ou un assassin d'après son comportement ou ses gestes? Pouvions-nous montrer au FBI comment entraîner des officiers de police à mieux discerner le mensonge chez un suspect? Je ne fus plus surpris quand on me demanda si je pouvais aider des négociateurs à déceler les mensonges de leurs interlocuteurs ou si j'étais en mesure de dire d'après des photos de Patricia Hearst, prises alors qu'elle participait au hold-up d'une banque, si elle était consentante ou forcée.

Enfin, l'intérêt devint international. J'ai été contacté par des représentants de deux pays amis des États-Unis et, après une conférence en Union soviétique, par des

officiels se présentant comme les envoyés d'un « institut électrique » chargé d'interrogatoires.

Je ne fus guère flatté de cet intérêt, craignant que mes découvertes ne soient utilisées à mauvais escient, acceptées sans critique et utilisées avec un peu trop de zèle. J'estimais que les indices non verbaux du mensonge ne seraient pas souvent évidents dans la plupart des tromperies criminelles, politiques ou diplomatiques. Ce n'était qu'une intuition. J'étais incapable d'expliquer pourquoi quand on me posait la question. Pour cela, je devais apprendre la raison pour laquelle les gens commettent parfois des erreurs quand ils mentent. Les mensonges ne connaissent pas toujours un échec. Certains sont prononcés sans difficulté. Les indices comportementaux de tromperie – une expression faciale qui dure trop longtemps, un changement momentané d'intonation – ne se produisent pas systématiquement. Il se peut qu'aucun signe ne trahisse le menteur. Pourtant, je savais qu'il y avait des indices de tromperie. Les menteurs les plus déterminés peuvent être trahis par leur comportement. Savoir quand un mensonge atteint son but et quand il échoue, comment repérer les indices de tromperie et quand il est inutile d'essayer, impliquait de comprendre les différents types de menteurs, de mensonges et de *détecteurs* (c'est-à-dire les individus qui parviennent à percevoir le mensonge).

Le mensonge de Hitler à Chamberlain et celui de Mary à son médecin étaient tous les deux des tromperies mortelles, dont la vie même était l'enjeu. Ces deux individus dissimulaient leurs projets et affichèrent au moment de mentir des émotions qu'ils n'éprouvaient pas. Mais les différences entre leurs mensonges sont énormes. Hitler est un exemple de ce que je qualifierai plus loin

de menteur-né. Et outre cette faculté innée, il avait une pratique bien plus accomplie de la tromperie que Mary.

Hitler avait également l'avantage de tromper quelqu'un qui désirait être dupé. Chamberlain était une victime consentante qui désirait croire au mensonge de Hitler, croire qu'il n'envisageait pas une guerre à condition que les frontières de la Tchécoslovaquie soient redessinées selon ses exigences. Sinon, Chamberlain aurait été forcé d'admettre que sa politique d'apaisement avait échoué et même affaibli son pays. Dans un domaine proche, la politologue Roberta Wohlstetter parvint à cette conclusion dans son analyse du mensonge dans la course à l'armement. À propos des violations allemandes du traité naval anglo-allemand de 1935, elle déclarait : « Le trompeur et le trompé ont chacun à gagner en laissant l'erreur persister. L'un et l'autre ont besoin de préserver l'illusion que l'accord n'a pas été violé. La crainte anglaise d'une course à l'armement, si habilement manipulée par Hitler, mena au traité naval, dans lequel les Anglais (sans consulter les Français ni les Italiens) révisèrent le Traité de Versailles ; et cette même crainte anglaise empêcha Londres de reconnaître ou même percevoir les violations de ce nouvel accord<sup>5</sup>. »

*Dans de nombreux cas de tromperie, la victime ne tient pas compte des erreurs du menteur, elle accorde le bénéfice du doute à son comportement ambigu, contribuant à consolider le mensonge afin d'éviter les terribles conséquences de sa découverte.*

En ne reconnaissant pas les indices d'une liaison de son épouse, un mari peut au moins retarder son humiliation et la possibilité d'un divorce. Même s'il admet implicitement l'infidélité, il se peut qu'il renonce à

dévoiler les mensonges de sa femme pour ne pas avoir à convenir devant elle de sa tromperie ou pour éviter une dispute. Tant que rien n'est dit, il peut encore avoir l'espoir, si ténu soit-il, qu'elle n'ait peut-être pas de liaison.

Toutes les victimes ne sont pas aussi consentantes. Parfois, il n'y a rien à gagner à ignorer délibérément un mensonge. Certains détecteurs ne remportent la victoire qu'en dévoilant un mensonge parce qu'ils n'ont rien à perdre dans cette action. Le banquier qui accorde un crédit et le policier ne perdent que s'ils ont un enjeu, et tous deux savent très bien confondre le menteur et le sincère. Souvent, la victime gagne et perd en étant trompée ou en dévoilant le mensonge, mais l'équilibre n'est pas toujours aussi net. Pour le médecin de Mary, l'enjeu était mineur s'il croyait à son mensonge: si elle n'était plus déprimée, il aurait le mérite de l'avoir guérie. Dans le cas contraire, la perte était minime pour lui. Contrairement à Chamberlain, la carrière tout entière du médecin n'était pas dans la balance; il ne s'était pas publiquement engagé, malgré le défi, à un jugement qui pouvait se révéler erroné si le mensonge de sa patiente était découvert. Il avait beaucoup plus à perdre en se laissant abuser qu'il n'avait à gagner si elle ne mentait pas. En 1938, il était trop tard pour Chamberlain. Si Hitler n'était pas digne de confiance, s'il n'y avait aucun autre moyen d'arrêter son offensive qu'une guerre, alors la carrière de Chamberlain était terminée, et la guerre qu'il pensait pouvoir empêcher allait commencer.

En dehors des motifs que pouvait avoir Chamberlain de croire Hitler, le mensonge de ce dernier avait des probabilités de réussir, car aucune émotion intense ne devait être dissimulée. La plupart des mensonges échouent parce que l'indice d'une émotion cachée apparaît.

*Plus l'émotion impliquée dans le mensonge est intense, plus le nombre d'émotions différentes est élevé, plus le mensonge risque d'être trahi par une « fuite » comportementale.*

Hitler n'éprouvait certainement aucune culpabilité, émotion qui est doublement problématique pour le menteur: non seulement des signes de culpabilité peuvent fuir, mais le tourment qu'elle engendre peut conduire le menteur à commettre des erreurs afin d'être pris en flagrant délit. Hitler ne pouvait éprouver de culpabilité en mentant au représentant du pays qui avait imposé depuis son enfance une défaite militaire humiliante à l'Allemagne. Contrairement à Mary, Hitler ne partageait aucune valeur sociale importante avec sa victime: il ne la respectait ni ne l'admirait. Mary devait dissimuler des émotions intenses pour que son mensonge réussisse. Elle devait réprimer le désespoir et l'angoisse motivant ses envies suicidaires. Et Mary avait toutes les raisons de se sentir coupable de mentir à ses médecins: elle les aimait, les admirait et savait qu'ils voulaient seulement l'aider.

Pour toutes ces raisons et d'autres encore, il est généralement bien plus facile de repérer des indices comportementaux de tromperie chez un patient suicidaire ou un conjoint volage que chez un diplomate ou un agent double. Mais diplomates, criminels ou espions ne sont pas tous des menteurs accomplis. Ils commettent parfois des erreurs. Les analyses que j'ai faites permettent d'évaluer les possibilités de repérer les indices de tromperie ou de fausseté. Le message que j'adresse à ceux qui désirent détecter les mensonges politiques ou criminels n'est pas d'ignorer les indices comportementaux, mais d'être plus prudent et conscient des limites et opportunités.

Si certains indices comportementaux de tromperie sont avérés, ils ne sont pas définitivement attestés. Mes analyses des motifs et techniques de mensonge et des circonstances d'échec des mensonges corroborent les preuves apportées par les expériences sur le mensonge des récits historiques et de la fiction. Mais nous n'avons pas encore eu l'occasion de voir si ces théories passent l'épreuve d'expériences supplémentaires et du débat critique. J'ai décidé de me lancer dans l'écriture de ce livre, parce que ceux qui essaient de détecter les menteurs n'ont pas ce temps. Lorsque les enjeux d'une erreur sont élevés, il existe déjà des tentatives pour repérer les indices non verbaux de tromperie. Des « experts » non familiers de toutes les preuves et de tous les arguments proposent leurs services comme détecteurs de mensonges lors de la sélection de jurés et d'entretiens d'embauche. Certains policiers et opérateurs de détecteurs électroniques dits « détecteurs de mensonges » sont formés à repérer les indices non verbaux de tromperie. La moitié de l'enseignement qui leur est proposé est fausse. Les douaniers reçoivent une formation spéciale pour repérer les indices non verbaux des contrebandiers.

J'ai appris que mon travail était utilisé dans cette formation, mais mes demandes répétées pour examiner les manuels ont été vaines. Il est également impossible de savoir ce que font les officines de renseignement, car leur travail est secret. Je sais qu'elles sont intéressées par mes recherches, car le ministère de la Défense m'a invité il y a quelques années à venir expliquer ce que je considérais comme des possibilités et des risques. Depuis lors, j'ai entendu dire que le travail était en route et appris les noms de certaines des personnes

qui en étaient chargées. Tantôt les courriers que je leur ai adressés sont restés sans réponse, tantôt il m'a été répondu qu'aucune information ne pouvait m'être donnée. Je suis inquiet à propos de ces « experts » qui mènent leurs activités à l'abri de l'œil du public et des critiques de la communauté scientifique. Cet ouvrage leur fera clairement comprendre, à eux comme à ceux pour qui ils travaillent, ce que je considère comme des possibilités et des risques.

Le but de cet ouvrage n'est pas de s'adresser uniquement à ceux qui sont concernés par les mensonges aux conséquences fatales. Je suis désormais convaincu qu'étudier comment et quand les individus mentent et disent la vérité peut permettre de comprendre beaucoup d'interactions humaines. Rares sont celles qui n'impliquent pas la tromperie ou au moins sa possibilité. Les parents mentent à leurs enfants sur le sexe afin de leur éviter d'apprendre des choses pour lesquelles ils ne les estiment pas prêts; tout comme leurs enfants, une fois adolescents, dissimuleront leurs aventures sexuelles parce que les parents ne les comprendraient pas. Les mensonges existent entre amis (mais votre meilleur ami ne vous le dira pas), professeur et élève, médecin et patient, mari et femme, témoin et jurés, avocat et client, vendeur et acheteur.

*Mentir est une caractéristique si centrale de l'existence que mieux la comprendre éclaire presque toutes les affaires humaines.*

Certains frémiront face à une telle déclaration, car ils considèrent le mensonge comme répréhensible. Je ne

partage pas cette opinion. Il est trop simple de décréter que personne ne doit jamais mentir dans aucune relation; pas plus que je ne prescrirais de démasquer tous les mensonges. La chroniqueuse Ann Landers voit juste lorsqu'elle déclare à ses lecteurs que la vérité peut être utilisée comme un coup de masse et infliger des informations cruelles. Les mensonges peuvent être tout aussi cruels, mais pas tous. Certains mensonges, beaucoup moins nombreux que ne le prétendent leurs auteurs, sont mus par l'altruisme. Certaines relations sociales sont appréciées en raison des mythes qu'elles préservent. Mais aucun menteur ne doit trop facilement présumer que sa victime désire être trompée. Et aucun détecteur ne doit trop facilement s'arroger le droit de mettre au jour tous les mensonges. Certains mensonges sont inoffensifs, et sont même parfois une preuve d'humanité. En révéler certains peut humilier la victime ou un tiers. Mais tout cela doit être étudié plus en détail et une fois que de nombreuses autres questions auront été discutées. Pour commencer, il convient de définir le mensonge, d'en décrire les deux formes fondamentales et de découvrir les deux espèces d'indices de tromperie.

## Chapitre 1

### Mensonge, fuites et indices de tromperie

Huit ans après avoir démissionné de ses fonctions de président, Richard Nixon niait avoir *menti*, mais reconnaissait que, tout comme d'autres politiciens, il avait *dissimulé*. Selon lui, c'est nécessaire pour obtenir et conserver un poste de gouvernement. « On ne peut pas dire ce que l'on pense d'Untel ou Untel parce qu'il se peut qu'on ait à l'utiliser. On ne peut formuler son opinion sur les dirigeants du monde parce qu'il est possible que l'on ait affaire à eux plus tard<sup>1</sup>. » Nixon n'est pas le seul à éviter le terme « mensonge » quand il est justifié de ne pas dire la vérité.

Les comportements peuvent changer. Jody Powell, ancien secrétaire de presse du président Carter, justifie certains mensonges : « Depuis le jour où le premier journaliste posa la première question difficile à un représentant d'un gouvernement, savoir si un gouvernement

a le droit de mentir a toujours fait l'objet d'un débat. Il en a le droit. Dans certaines circonstances, le gouvernement n'en a pas seulement le droit, mais l'obligation. En quatre ans à la Maison-Blanche, j'ai connu deux fois ces circonstances.» Il décrit ensuite un incident durant lequel il dut mentir pour éviter «une grande peine et beaucoup de gêne à un grand nombre d'innocents». L'autre mensonge qu'il reconnaît consista à dissimuler les projets de sauvetage des otages américains en Iran.

Ma définition du mensonge comprend le fait de dire des choses fausses ou de dissimuler des choses vraies. Il est facile de qualifier de menteur un individu s'il est détesté, mais très difficile d'utiliser ce terme ou des euphémismes s'il est apprécié ou admiré. Bien des années avant le Watergate, Nixon était l'incarnation même du menteur pour ses opposants démocrates – «Achèteriez-vous une voiture d'occasion à cet homme?» – alors que son talent pour la dissimulation ou l'habillage des faits était loué par ses admirateurs républicains comme une preuve de savoir-faire politique.

Cependant, ces questions n'ont pas de pertinence vis-à-vis de ma définition du mensonge ou de la tromperie (j'utilise ces deux termes de manière interchangeable). Beaucoup d'individus – par exemple, ceux qui fournissent à leur insu une fausse information – ne sont pas dignes de foi sans pour autant mentir. Une femme qui souffre de l'illusion paranoïaque d'être Marie Madeleine n'est pas une menteuse, même si ce qu'elle prétend est faux. Donner à un client un mauvais conseil en matière d'investissement n'est pas un mensonge, sauf si le conseiller sait qu'il l'est quand il le donne. Quelqu'un dont l'apparence véhicule une fausse

impression ne ment pas nécessairement. La mante religieuse qui se camoufle pour ressembler à une feuille ne ment pas, pas plus qu'un homme dont le front haut suggère une intelligence plus grande qu'il n'en possède.

Il est d'ailleurs intéressant d'étudier l'origine de tels stéréotypes. Le front haut indique probablement, bien que de manière erronée, un gros cerveau. Le stéréotype des lèvres minces indiquant la cruauté se fonde sur le fait avéré que les lèvres se rétractent en cas de colère. L'erreur consiste à se fonder sur le signe d'un *état* émotionnel temporaire pour juger d'un *trait* de personnalité. Un tel jugement implique que les individus aux lèvres minces sont ainsi parce qu'ils les serrent en permanence sous l'effet de la colère; mais des lèvres minces peuvent également être un trait physique héréditaire et permanent. Le stéréotype des lèvres épaisses indiquant la sensualité provient de la même manière du fait exact que les lèvres s'épaissent sous l'afflux de sang lors de l'excitation sexuelle, et débouche sur un jugement erroné concernant une caractéristique permanente; mais là aussi, des lèvres épaisses peuvent être un trait facial naturel<sup>2</sup>.

*Un menteur peut décider de ne pas mentir. Fourvoyer la victime est délibéré: le menteur a l'intention de l'induire en erreur.* Le mensonge peut ou non être justifié, selon le menteur ou la communauté. Mais l'individu qui ment choisit de mentir ou de dire la vérité et connaît la différence entre les deux<sup>3</sup>. Les menteurs pathologiques, qui savent qu'ils mentent, mais ne peuvent pas maîtriser ce comportement ne correspondent pas à mon critère. Pas plus que les gens qui ignorent qu'ils mentent, ceux que l'on dit être victimes de leurs propres illusions.

Si je ne discute pas l'existence de menteurs pathologiques et d'individus victimes de leurs illusions, elle est cependant difficile à établir. En tout cas, ce n'est pas la parole du menteur qui nous permet de le prouver : une fois découvert, n'importe quel menteur peut prétendre souffrir de cette pathologie pour encourir un moindre châtement.

Un menteur, au bout d'un certain temps, peut se mettre à croire à ses propres mensonges. Dans ce cas, ce n'est plus un menteur, et ses mensonges seront plus difficiles à détecter. Un incident dans la vie de Mussolini montre par exemple que l'on ne tire pas toujours des bénéfices en finissant par croire à ses propres mensonges : « En 1938, la composition des divisions de l'armée [italienne] avait été réduite de trois à deux régiments. Cela plaisait à Mussolini, parce que cela lui permettait de dire que le fascisme avait soixante divisions au lieu de la moitié, mais le changement provoqua une énorme désorganisation au moment même où la guerre commençait ; et comme il avait oublié la mesure qu'il avait prise, plusieurs années plus tard, il commit une tragique erreur de calcul en surestimant ses forces. Il semble avoir trompé peu de gens en dehors de lui-même<sup>4</sup>. »

Ce n'est pas seulement le menteur qui doit être pris en considération dans la définition du mensonge, mais également sa cible. Dans un mensonge, la cible n'a pas demandé à être trompée, pas plus que le menteur ne l'a prévenue de son intention de le faire. Il serait bizarre de qualifier les acteurs de menteurs. Leur public accepte volontiers d'être trompé, pendant un certain laps de temps. Contrairement à l'escroc, l'acteur joue son rôle, en prévenant qu'il s'agit d'une attitude adoptée pendant

une période donnée. Un client ne serait pas disposé à suivre sciemment les conseils d'un courtier qui déclare fournir une information convaincante mais fausse. Il n'y aurait pas de mensonge si la patiente psychiatrique Mary avait dit à son médecin qu'elle prétendait avoir des émotions qu'elle n'éprouvait pas, pas plus qu'il n'y en aurait eu si Hitler avait dit à Chamberlain de ne pas se fier à ses promesses.

Dès lors, *dans ma définition du mensonge ou de la tromperie, un individu manifeste l'intention d'en tromper un autre, délibérément, sans le prévenir de son objectif et sans en avoir été explicitement prié par sa cible.*

Pour cela, je m'appuie sur ce que Erving Goffman qualifie de mensonge éhonté « lorsqu'il y a une preuve patente que le menteur sait qu'il ment et agit de son plein gré ». Goffman ne se concentre pas sur ce type, mais sur d'autres fausses représentations, dans lesquelles la distinction entre vrai et faux est moins tenable: « Il n'existe guère de vocation ou de relation courante légale où les parties en présence ne se livrent pas à des pratiques dissimulées qui sont incompatibles avec des rôles que l'on a encouragés. »

## **Dissimuler et feindre**

Il existe deux manières primaires de mentir: dissimuler et feindre<sup>5</sup>. En dissimulant, le menteur garde par-devers lui une certaine quantité d'information sans pour autant dire quoi que ce soit de faux. En feignant, une étape supplémentaire est franchie. Non seulement le menteur garde des informations vraies, mais il fait semblant et présente comme vraies des informations fausses. Souvent, il est nécessaire de combiner dissimulation et

feinte pour opérer la tromperie, mais parfois un menteur peut y réussir en se limitant à la dissimulation.

Tout le monde ne considère pas la dissimulation comme du mensonge: certains réservent ce mot uniquement pour l'acte plus audacieux de feinte<sup>6</sup>. Si le médecin ne dit pas à son patient qu'il souffre d'une maladie au stade terminal, si le mari ne dit pas qu'il a passé sa pause déjeuner dans un hôtel avec sa maîtresse, si le policier ne dit pas au suspect qu'un micro caché capte sa conversation avec son avocat, aucune information fautive n'a été transmise, pourtant chacun de ces exemples entre dans ma définition du mensonge. Les cibles n'ont pas demandé à être trompées et les dissimulateurs ont agi délibérément sans prévenir de leur intention de tromper. L'information a été cachée sciemment, avec intention, pas par accident. Il y a des exceptions, des occasions où dissimuler n'est pas mentir parce que l'individu a prévenu de son intention ou obtenu le consentement de l'autre. Si le mari et l'épouse acceptent d'avoir une relation ouverte où chacun gardera pour soi ses liaisons si l'autre ne pose pas de question, dissimuler le séjour à l'hôtel ne sera pas un mensonge. Si le patient demande au médecin de ne rien lui dire si le pronostic est mauvais, dissimuler l'information n'est pas un mensonge. Selon la loi, en revanche, un suspect et un avocat ont le droit d'avoir une conversation privée: dissimuler la violation de ce droit sera toujours un mensonge.

Quand ils ont le choix sur la *manière* de mentir, les menteurs préfèrent généralement la dissimulation à la feinte. Cela présente de nombreux avantages.

Pour commencer, *dissimuler est généralement plus facile que feindre. Rien n'a besoin d'être inventé.*

Il n'y a aucun risque d'être démasqué si l'on n'a pas échafaudé toute une version à l'avance. Selon la légende,

Abraham Lincoln aurait dit qu'il n'avait pas assez bonne mémoire pour être un menteur. Si un médecin donne une fausse explication aux symptômes d'un patient afin de dissimuler la gravité de sa maladie, il devra se rappeler sa version fausse afin de rester cohérent si on l'interroge à nouveau quelques jours plus tard.

*La dissimulation peut également être préférée parce qu'elle paraît moins répréhensible que la feinte. Elle est passive et non active.* Même si la cible peut tout autant en pâtir, le menteur se sent moins coupable de dissimuler que de feindre.

À ce sujet, Ève Sweetser déclare avec justesse que la cible peut se sentir plus blessée par une dissimulation que par une feinte: elle ne peut se plaindre qu'on lui a menti et avoir ainsi l'impression que son adversaire est passé à travers les mailles d'un filet légal<sup>7</sup>.

Le menteur peut entretenir en lui la pensée rassurante que la cible connaît la vérité mais ne veut pas la voir en face. Un menteur de ce type peut se dire: «Ma conjointe doit savoir que je la trompe, parce qu'elle ne me demande jamais où je passe mes après-midi. Je suis discret par gentillesse envers elle. Je ne lui mens certainement pas sur ce que je fais. Je choisis de ne pas l'humilier, de ne pas la forcer à reconnaître le fait accompli.»

Le mensonge par dissimulation est également plus facile à couvrir s'il est percé à jour. Les excuses disponibles sont nombreuses: ignorance, intention d'en parler plus tard, défaut de mémoire, etc. L'individu qui témoigne sous serment et dit «autant que je me souviene» se ménage une issue de secours si on le confronte plus tard à quelque chose qu'il a dissimulé. Le menteur qui prétend ne pas se rappeler alors qu'il se

souvent et dissimule délibérément est d'un type intermédiaire entre dissimulation et feinte. Cela se produit quand le menteur ne peut tout bonnement plus se taire : une question a été posée, un défi lancé. En feignant seulement l'impossibilité de se souvenir, le menteur évite d'avoir à se rappeler une version fausse : il a juste besoin de se rappeler avoir prétendu que sa mémoire était mauvaise. Et, si la vérité se fait jour plus tard, le menteur peut toujours arguer ne pas avoir menti mais avoir simplement eu des problèmes de mémoire.

Un incident du scandale du Watergate qui mena à la démission du président Nixon illustre la stratégie de la mauvaise mémoire. Alors que s'accumulent les preuves de leur implication dans l'effraction et la dissimulation, les assistants du président, H.R. Haldeman et John Ehrlichman, sont forcés à la démission. Alexander Haig prend la place d'Haldeman alors que la pression monte pour Nixon. « Haig était à la Maison-Blanche depuis moins d'un mois quand, le 4 juin 1973, Nixon et lui discutaient de la manière de répondre à de sérieuses allégations portées contre John W. Dean, ancien conseiller de la présidence. Selon un enregistrement de la conversation entre les deux hommes rendu public durant l'enquête, Haig conseilla à Nixon d'esquiver les questions sur ces allégations en lui disant simplement : "Vous ne vous rappelez pas, c'est tout"<sup>8</sup>. »

Un défaut de mémoire est crédible seulement dans des circonstances limitées. Le médecin à qui l'on demande si les analyses sont négatives ne peut pas prétendre ne pas se rappeler, pas plus qu'un policier auquel un suspect demande si la pièce est sur écoute. Une perte de mémoire ne peut être prétextée que pour des questions mineures, ou quelque chose qui s'est produit il y a longtemps. Même le passage du temps peut ne pas

justifier l'impossibilité de se rappeler des événements exceptionnels dont n'importe qui devrait se souvenir quoi qu'il arrive.

Un menteur ne peut plus choisir entre dissimulation ou feinte une fois que sa victime le questionne. Si l'épouse demande au mari pourquoi il était injoignable à l'heure du déjeuner, le mari doit feindre pour garder sa liaison secrète. On peut arguer que même la question banale – « Qu'as-tu fait de ta journée? » – est une demande d'information, mais qu'elle peut être esquivée. Le mari peut mentionner d'autres incidents dissimulant son escapade, sauf si une question directe le force à choisir entre feinte et aveu de la vérité.

Certains mensonges exigent dès le départ la feinte, car la dissimulation seule ne suffit pas. La patiente Mary dut non seulement dissimuler sa détresse et ses projets de suicide, mais elle dut également feindre l'amélioration de son état et le désir de passer le week-end auprès de sa famille. Mentir sur son expérience pour obtenir une embauche ne peut être fait par simple dissimulation : non seulement l'inexpérience doit être dissimulée, mais un cursus pertinent doit être inventé. S'échapper d'une soirée ennuyeuse sans offenser l'hôte exige non seulement de dissimuler son envie de rentrer chez soi, mais aussi d'inventer une excuse acceptable, un rendez-vous de bonne heure le lendemain, des problèmes de baby-sitter, etc.

*La feinte survient également, même si le mensonge ne l'exige pas directement, pour aider le menteur à couvrir la preuve de ce qu'il dissimule.*

L'usage de la feinte pour masquer ce que l'on dissimule est particulièrement nécessaire quand il s'agit

d'émotions. Il est facile de dissimuler une émotion que l'on n'éprouve plus, mais beaucoup plus difficile si elle est éprouvée sur l'instant et surtout avec une grande intensité. La terreur est plus difficile à dissimuler que l'inquiétude, tout comme la fureur par rapport à l'agacement. Plus l'émotion est intense, plus il est probable qu'un signe plus ou moins visible va fuiter, malgré tous les efforts du menteur pour la dissimuler. Endosser une autre émotion, une que l'on n'éprouve pas, peut permettre de déguiser l'émotion réellement éprouvée que l'on cherche à dissimuler. Feindre une émotion peut couvrir la fuite d'une émotion dissimulée.

Un passage du roman de John Updike, *Épouse-moi*, illustre ce point comme beaucoup d'autres que j'ai décrits. La conversation téléphonique de Ruth et de son amant, Dick, est surprise par son mari, Jerry. Jusqu'à ce moment du livre, Ruth a pu dissimuler sa liaison sans avoir à feindre, mais à présent, interrogée directement par son mari, elle doit le faire. Alors que l'objectif de son mensonge a été de tenir son époux dans l'ignorance de la liaison, ce passage montre également combien les émotions peuvent facilement s'impliquer dans un mensonge et comment, une fois impliquées, elles augmentent le poids de ce qui doit être dissimulé.

« Jerry l'avait effrayée en surprenant la toute fin d'une conversation téléphonique avec Dick. Elle le croyait en train de ratisser le jardin. En sortant de la cuisine, il lui demanda :

– Qui était-ce ?

Elle paniqua.

– Oh, quelqu'un. Une dame du catéchisme qui me demandait si nous allions inscrire Joanna et Charlie<sup>9</sup>. »

La panique en soi n'est pas la preuve d'un mensonge, mais cela va rendre Jerry soupçonneux s'il la remarque,

car il pensera que Ruth ne paniquerait pas si elle n'avait rien à cacher. Alors que des individus parfaitement innocents peuvent prendre peur quand ils sont interrogés, les interrogateurs n'y accordent généralement pas d'attention. Ruth est en position difficile. N'ayant pas prévu la nécessité de feindre, elle n'a pas préparé sa réplique. Prise de court dans cette situation délicate, elle panique d'être découverte, et comme cette agitation est difficile à dissimuler, cela augmente le risque que Jerry la confronte. Étant donné qu'elle ne va probablement pas pouvoir la dissimuler, le stratagème qu'elle pourrait employer pour ne pas mentir sur ce qu'elle ressent consisterait à mentir sur la cause de son émotion. Elle pourrait avouer qu'elle est paniquée, prétendre qu'elle éprouve cela parce qu'elle craint que Jerry ne la croie pas, et non parce qu'elle a quelque chose à cacher. Cela a peu de chance de réussir, sauf s'il est souvent arrivé par le passé que Jerry ne la croie pas et que chaque fois la suite des événements ait prouvé son innocence, si bien que mentionner à présent qu'il a l'habitude de l'accuser sans raison peut le décourager de creuser davantage cette fois-ci.

Ruth ne réussira probablement pas si elle essaie de rester calme et imperturbable. Quand les mains commencent à trembler, il est beaucoup plus facile de les occuper – les serrer ou les joindre – que de les laisser immobiles. Quand les lèvres se contractent ou s'étirent et que les paupières et les sourcils se haussent de peur, il est très difficile de garder le visage immobile. Ces expressions sont mieux dissimulées si l'on ajoute des mouvements musculaires supplémentaires – serrer les dents, les lèvres, froncer les sourcils...

*La meilleure manière de dissimuler des émotions intenses est le masque.*

Se couvrir le visage entièrement ou en partie de la main, ou en se détournant de son interlocuteur peut se faire facilement sans trahir le mensonge. Le meilleur masque est une émotion feinte. Non seulement elle détourne les soupçons ailleurs, mais c'est le meilleur camouflage. Il est extrêmement difficile de garder un visage impassible ou des mains inertes quand on éprouve une émotion intense. Avoir l'air sans émotion, calme et neutre est l'apparence la plus difficile à maintenir. Il est beaucoup plus facile de prendre une pose, d'arrêter ou d'en contrer une par une autre série d'actions et de gestes.

Plus loin dans le roman d'Updike, Jerry déclare à Ruth qu'il ne la croit pas. On peut présumer que la panique de Ruth va augmenter et être d'autant plus difficile à dissimuler. Elle pourrait, pour la masquer, tenter de recourir à la colère, la stupéfaction ou la surprise. Elle pourrait s'insurger que Jerry ne la croie pas, lui reprocher de l'épier. Elle pourrait même faire semblant d'être stupéfaite qu'il ne la croie pas, surprise qu'il écoute ses conversations.

Toutes les situations ne permettent pas au menteur de masquer l'émotion qu'il ressent. Certains mensonges exigent de dissimuler les émotions sans feindre, ce qui est beaucoup plus difficile. Ezer Weizman, ancien ministre israélien de la Défense, a décrit la difficulté d'une telle situation. Des discussions avaient lieu entre les délégations militaires israéliennes et égyptiennes pour lancer des négociations après la visite d'Anouar el-Sadate à Jérusalem. Durant l'une des séances, le chef de la délégation égyptienne, Mohamed el-Gamasy déclare à Weizman qu'il vient d'apprendre que les Israéliens

sont en train d'implanter une autre colonie dans le Sinai. Weizman sait que cela peut compromettre les négociations, puisque les colonies existantes sont déjà un sujet de discorde.

« Je fus scandalisé, alors que je ne pouvais même pas exprimer ma colère en public. Nous étions là à discuter pour organiser la sécurité, faire avancer un peu plus la paix, et mes collègues à Jérusalem, au lieu de tirer des leçons des fausses colonies, étaient en train d'en implanter une autre au moment même où avaient lieu les négociations<sup>10</sup>. »

Weizman ne pouvait se permettre de laisser voir la colère qu'il éprouvait contre ses collègues à Jérusalem. La dissimuler lui permettait de dissimuler également que ses collègues ne l'avaient pas consulté. Il devait cacher une émotion intense sans avoir la possibilité d'en utiliser une autre comme masque. Il n'était pas convenable d'avoir l'air heureux, effrayé, désesparé, surpris ou dégoûté. Il devait avoir l'air attentif mais impassible, et ne pas laisser paraître que l'information révélée par Gamasy était nouvelle pour lui et lourde de conséquences.

Le poker est aussi une situation dans laquelle le masque ne peut pas être utilisé pour dissimuler des émotions. Quand un joueur s'enthousiasme à la perspective de remporter le tapis grâce à l'excellente main qu'il a tirée, il doit dissimuler tout indice de son excitation pour que les autres joueurs ne se couchent pas. La masquer avec une autre émotion sera dangereux. S'il recourt à une expression déçue ou irritée, les autres penseront qu'il a une mauvaise main et s'attendront à ce qu'il se couche, pas qu'il continue. Il doit avoir un visage impassible. S'il décide de dissimuler sa déception ou son irritation en bluffant, en essayant de forcer les autres à se coucher, il a la possibilité d'utiliser un

masque. En feignant la joie ou l'excitation, il peut dissimuler sa déception et faire croire qu'il tient une bonne main. Il ne sera pas crédible vis-à-vis des autres joueurs, sauf s'ils le considèrent comme un novice. Un joueur de poker expérimenté est censé ne montrer aucune émotion concernant sa main.

Dans son étude sur les joueurs de poker, David Hayano décrit un autre style utilisé par les professionnels : « Les joueurs animés bavardent constamment durant tout le jeu pour rendre leurs adversaires nerveux et angoissés. Des vérités sont énoncées comme des mensonges et *vice versa*. À ces bavardages s'ajoutent des gestes exagérés. Au point qu'il ait été dit d'un joueur de ce genre : "Il s'agit plus qu'une fille qui fait la danse du ventre." »

Par ailleurs, je précise que les contrevérités au poker – dissimuler ou bluffer – n'entrent pas dans ma définition du mensonge. Personne n'attend d'un joueur qu'il révèle les cartes qu'il a tirées. Le jeu lui-même contient la mise en garde préalable que les joueurs tenteront de se duper les uns les autres.

Toute émotion peut être feinte pour contribuer à en dissimuler une tout autre. *Le sourire est le masque le plus fréquemment employé.*

Il sert d'opposé à toutes les émotions négatives – peur, colère, détresse, dégoût... L'employé déçu doit sourire s'il veut que son patron pense qu'il n'est pas vexé ni fâché de ne pas avoir reçu de promotion. L'amie cruelle doit se présenter comme bien intentionnée quand elle énonce une critique tranchante assortie d'un sourire plein de sollicitude.

Une autre raison à l'utilisation fréquente du sourire comme masque est qu'il fait partie du rituel ordinaire

de salutation et qu'il est requis dans la plupart des échanges polis. Si un individu se sent mal, il ne doit pas le montrer ni le reconnaître durant un échange de courtoisies. Au lieu de cela, l'individu malheureux est censé dissimuler toute émotion négative et arborer un sourire courtois qui accompagne le « Très bien, merci, et vous ? » en réponse au « Comment allez-vous ? ». Les véritables émotions resteront probablement indécélables, pas parce que le sourire est un excellent masque, mais parce que dans les échanges de politesses, il est rare que les gens s'intéressent vraiment à l'humeur de leur interlocuteur. Tout ce qui est attendu, c'est un semblant d'amabilité et de politesse. Les interlocuteurs scrutent rarement avec attention de tels sourires. Les gens ont l'habitude de ne pas en tenir compte dans ces contextes. On pourrait arguer qu'il est faux de considérer cela comme des mensonges, puisque les règles implicites de la politesse veulent qu'il ne soit jamais fait état des émotions véritablement ressenties.

Il y a cependant une autre raison encore à l'utilisation courante du sourire comme masque : c'est l'expression faciale la plus facile à faire volontairement. Bien avant l'âge de un an, les enfants peuvent sourire volontairement. C'est l'une des toutes premières expressions utilisées par l'enfant de manière délibérée pour faire plaisir à autrui. Tout au long de la vie, des sourires sociaux présentent faussement des émotions non ressenties, mais requises ou utiles à montrer. Des erreurs peuvent être faites dans le déclenchement de tels sourires – trop rapides, trop lents, se produisant trop tôt ou trop longtemps après le mot ou la phrase qu'ils devraient accompagner. Mais les mouvements du sourire en eux-mêmes sont faciles à accomplir, ce qui n'est pas le cas pour l'expression de toutes les autres émotions.

*Pour la majorité des gens, les émotions négatives sont plus difficiles à feindre.*

Mon étude montre que la plupart des gens ne savent pas bouger volontairement les muscles spécifiques nécessaires pour feindre détresse ou peur de manière réaliste. Si le mensonge exige de feindre une émotion négative plutôt qu'un sourire, le menteur peut avoir des difficultés. Il y a des exceptions: Hitler était de toute évidence un excellent acteur, capable sans peine de feindre des émotions négatives de manière convaincante. Lors d'une entrevue avec l'ambassadeur britannique, Hitler apparut en proie à la fureur, incapable de discuter davantage. Un officiel allemand présent rapporta: « À peine la porte s'était-elle refermée sur l'ambassadeur qu'il se flanqua une claque sur la cuisse et éclata de rire en disant: "Chamberlain ne sortira pas vivant de cette conversation; son cabinet tombera ce soir"<sup>11</sup>. »

## **D'autres techniques de mensonge**

Il existe de nombreuses autres manières de mentir en plus de la dissimulation et de la feinte. J'en ai déjà suggéré une en évoquant ce que Ruth pourrait faire pour entretenir sa tromperie malgré sa panique dans le passage du roman de John Updike. Au lieu de tenter de dissimuler sa panique, ce qui est difficile, elle pourrait reconnaître son émotion, mais mentir sur sa cause. Il s'agit d'une *diversion*. Ainsi, elle pourrait prétendre être parfaitement innocente et avoir paniqué parce qu'elle craint que son mari ne la croie pas. Si le psychiatre avait demandé à Mary pourquoi elle semblait un peu

## Remerciements

Je remercie le service de recherche clinique de l'Institut national pour la santé mentale d'avoir soutenu mes recherches sur la communication non verbale de 1963 à 1981. Le Research Scientist Award Program de l'Institut national pour la santé mentale a participé au développement de mon programme d'études au cours des vingt dernières années et à la rédaction de cet ouvrage. Je souhaite aussi remercier la Fondation Harry F. Guggenheim et la Fondation John D. et Catherine T. MacArthur d'avoir financé une partie des recherches décrites aux chapitres 3 et 4. C'est à Wallace V. Friesen, avec qui je collabore depuis plus de vingt ans, que je dois les découvertes que je rapporte dans ces chapitres; la plupart des idées développées dans ce livre sont issues de ces vingt années de dialogue.

Je remercie Silvan S. Tomkins, ami, collègue et professeur, pour ses encouragements dans la rédaction de cet ouvrage et pour ses commentaires et suggestions sur le manuscrit. J'ai bénéficié des critiques de nombreux amis qui l'ont lu selon différents points de vue: Robert Blau, médecin; Stanley Caspar, avocat; Jo Carson, romancier;

Ross Mullaney, ancien agent du FBI; Robert Pickus, politologue; Robert Ornstein, psychologue; et Bill Williams, consultant en management. Mon épouse et première lectrice, Mary Ann Mason, m'a accordé sa patience et ses critiques constructives.

J'ai débattu de nombre d'idées présentes dans ce livre avec Erving Goffman, qui s'intéressait à la tromperie selon un angle tout à fait différent et a apprécié nos opinions contrastées mais non contradictoires. Je devais bénéficier de ses commentaires sur le manuscrit, mais il est décédé prématurément avant que je ne puisse le lui faire parvenir. Le lecteur et moi-même devons regretter que nos échanges ne soient plus qu'un souvenir.