

# Sylvia Bréger

Criminologue et conférencière

[www.sylvia-breger.com](http://www.sylvia-breger.com)



## La détection du mensonge : quelques vérités...

Emotions



Observation



Détection

## **RAPPEL : Propriété intellectuelle** - @Sylvia Bréger

⦿ Ce dossier téléchargeable gratuitement est la propriété intellectuelle et exclusive de l'intervenante.

Ainsi, ce dossier est interdit à :

- ⊕ l'exploitation, commerciale ou non
- ⊕ la diffusion
- ⊕ la reproduction
- ⊕ la traduction en toute langue
- ⊕ la représentation par tout procédé de communication partiel ou total

Merci de votre compréhension.  
S.Bréger

## La détection du mensonge : quelques vérités...

Le mensonge est partout ! A tel point qu'il semble devenu primordial de repérer les menteurs ! Mais détecter le mensonge n'est pas si aisé. Cela demande de l'observation et surtout de la pratique. Mais saviez-vous que seulement moins de 0,5 % de la population serait capable d'identifier naturellement la tromperie ? Alors ce dossier vous propose de porter votre attention sur les indices non verbaux spécifiques et de poser les bonnes questions...

**Ne cherchez pas la tromperie à tout prix** – Car peut-être qu'il n'y a rien à cacher. Gardez en mémoire qu'il **n'existe pas de gestes relatifs au mensonge**. Lorsque nous communiquons, notre non verbal peut parfois révéler un malaise, du stress ou de l'inconfort. Pour autant, **il ne faut pas cataloguer trop vite ce comportement, ni en faire un indice de tromperie** ou de dissimulation.

**Utilisez une baseline** – Cela est très utile, surtout lorsque nous ne connaissons pas la personne interrogée. Cela consiste à **évaluer l'interlocuteur dans un contexte sans pression** et sans enjeux personnels. Par exemple, les enquêteurs ne commencent pas à parler du délit ou du crime tout de suite. Ils posent **des questions « neutres » et observent le comportement de l'individu**. Puis, au bout d'une quinzaine voire d'une trentaine de minutes, ils peuvent commencer à **poser des questions plus pointues** sur le sujet et **observer les éventuels changements d'attitudes ou des comportements incongruents** avec la situation.

En savoir plus : [Notre visage : le meilleur allié du mensonge](#)



© photl.com

Abonnez-vous



**Ne jouez pas au plus fort** – Lorsque vous questionnez quelqu'un, **n'adoptez pas une attitude dite de « supériorité » ni un comportement agressif**. Avant de réclamer une éventuelle vérité, évaluez les faits que vous avez en votre possession. De même que si il s'agit d'un ressenti, **expliquez que vous n'êtes pas là pour juger mais pour comprendre !** C'est réellement l'objectif et cela concerne aussi bien le domaine privé que professionnel. Ensuite, **cela mettra votre interlocuteur plus à l'aise**. Si la révélation tombe, **essayez de comprendre la motivation** sans le culpabiliser davantage. **Ne le mettez pas sur la défensive** en posant des questions avec « *Pourquoi ?* » mais plutôt : « *Savez-vous comment cela s'est passé ?* »

**N'accusez pas directement !** – Ne mettez pas l'interlocuteur **au dos du mur** en l'accusant dès le début. Prenons l'exemple d'un interrogatoire : votre contact risque fortement de nier chacune de vos approches, alors **observez bien sa gestuelle**. Par exemple, au lieu de dire : « *C'est toi qui a tué cet homme avec un couteau Cold Steel* », présentez plutôt les choses sous cet angle :

- « *Détenez-vous des couteaux de cuisine ?* »
- « *Oui, comme tout le monde !* »
- « *Avez-vous des armes à feu chez vous ?* »
- « *Non, bien sûr que non !* »
- « *Et possédez-vous un couteau Cold Steel ?* »
- « *Non plus* »

Ces 3 questions n'auront pas le même effet sur l'individu, car parmi elles, **il y a une menace**. Ainsi des **indices non verbaux peuvent s'activer** par le biais du système limbique qui lui, sait qu'il y a dissimulation. Et dès lors, à la question « *Possédez-vous un couteau Cold Steel ?* » **des réactions corporelles se manifestent !**



© photl.com

Abonnez-vous



**Observez sereinement** – Reprenons l'exemple précédent : 3 questions sont posées sur l'éventuelle possession d'armes chez l'interlocuteur. Mais à cette demande : « *Possédez-vous un couteau Cold Steel ?* », **l'individu marque inconsciemment un ou plusieurs de ces indices non verbaux**, même si il nie :

- ➔ Paupières baissées durant plusieurs secondes sur cette interrogation
- ➔ Immobilisme soudain (réaction relative à la peur)
- ➔ Un mouvement de recul tout en démentant
- ➔ Microdémangeaisons des yeux, visage et/ou corps (nervosité)
- ➔ Pincement des lèvres (embarras)
- ➔ Massage de la nuque ou d'une partie du corps (pour se rassurer)
- ➔ Pointe un ou ses pieds vers une issue et la partie ventrale ne fait plus face à la personne qui interroge
- ➔ Frottement des mains
- ➔ La voix devient plus aigüe (peur, stress)

Autant de petits indices qui, encore une fois, **ne révèlent pas le mensonge en lui-même**, mais demeurent de précieux **indicateurs de gêne**. A nous de chercher pourquoi !

**Faites raconter l'histoire à l'envers** – Ecoutez le récit de la personne, **sans l'interrompre**. Notez les détails qu'elle donne et observez si **les gestes accompagnent bien les mots**. Ensuite, demandez-lui de raconter l'histoire en commençant par la fin. **L'exercice est un peu périlleux**, y compris pour quelqu'un qui dit la vérité, mais en général, **une personne sincère rencontrera moins de difficulté à établir les faits à l'envers**. Même si le mensonge a été préparé, des signes de tromperies peuvent ressortir de ce récit, **notamment au niveau de la gestuelle qui est moins, voire plus exprimée du tout** lors de cette chronologie inversée.



**Visez des stratégies de base** – N’oubliez pas : chacun ment à sa façon **mais des réactions émotionnelles sont toutefois décelables** en pratiquant de la sorte :

- 1 Restez ouvert dans votre démarche. Pas d’agressivité ni d’attitude de supériorité
- 2 Posez des questions ouvertes. Une personne sincère à tendance à donner beaucoup plus de détails qu’un menteur qui s’en tient souvent à des réponses brèves
- 3 Posez des questions inattendues. Le menteur prépare son mensonge et s’avère vite déstabilisé si ce sont des interrogations auxquelles il ne s’attend pas
- 4 Annoncez une preuve et révélez celle-ci d’abord de façon indirecte « *On nous a dit que vous étiez à cet endroit* », pour ensuite l’indiquer de façon plus directe « *Une caméra de vidéosurveillance vous a filmé à cet endroit.* » D’abord le menteur se trouve un alibi puis s’avère être vite piégé avec la preuve directe



## + de 50 fiches-conseils !

### A la découverte du langage non verbal

Le sujet du langage non verbal vous intéresse et vous souhaitez comprendre et décoder les gestes à travers un outil pratique que vous pouvez utiliser partout et à n’importe quel moment ? Alors ce guide PDF est fait pour vous et vous permettra d’interagir et de cerner efficacement vos interlocuteurs...

Acheter 

Abonnez-vous





**Cliquez ici**



⇒ Blog « *Non Verbal & Criminologie* »

**LinkedIn**

⇒ Me suivre sur LinkedIn

**Cliquez ici**



⇒ Conférences et formations



⇒ Faire une recommandation sur LinkedIn



⇒ Conférences : réservation en ligne



⇒ Me suivre sur Twitter



⇒ Pour me faire intervenir dans votre entreprise, contactez l'agence Minds –

Alexandra Deluzurieux

**06.48.93.70.73**