Sylvia Bréger EI

Criminologue et conférencière

www.sylviabreger.fr

La détection du mensonge : quelques vérités…

Emotions

Observation

Détection

© Crédits photos : www. photl.com

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

Sylvia Bréger | Criminologue
Conférences | Entrevues | Formations

© Tous droits réservés à S.Bréger

La détection du mensonge : quelques vérités…

© photl.com

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

Abonnez-vous

© Tous droits réservés à S.Bréger

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 feux 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

© Tous droits réservés à S.Bréger

© photl.com

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
- Microdémengeaisons 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.

Abonnez-vous

© Tous droits réservés à S.Bréger

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 des détails utiles alors qu'un menteur s'en tiendra soit à des réponses brèves, soit à tourner autour d'informations superflues
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

Apprenez à repérer les mensonges !

Mieux identifier les gens qui mentent

C'est un fait bien connu : la plupart des gens mentent ! Ce guide pratique couvre la psychologie du mensonge et explique quelles sont les tactiques utilisées par les menteurs. Vous découvrirez comment détecter les mensonges, quel que soit votre environnement et quelles sont les stratégies que vous pouvez utiliser pour contrer les menteurs.

Acheter

Abonnez-vous

CONTACT INFO

BESOIN D'UN DIAGNOSTIC GRATUIT POUR VOTRE ENTREPRISE ?

Demandez un rendez-vous téléphonique ici

RÉSERVEZ UNE DATE POUR UNE INTERVENTION INTRA ENTREPRISE

Contact Agence Minds | 06.48.93.70.73

Ou par mail

BOUTIQUE EN LIGNE

Guides pratiques et formations digitales, rendez-vous ici