

Benjamin Elissalde  
Frédéric Tomas  
Hugues Delmas  
Gladys Raffin

# Le mensonge

Psychologie, applications  
et outils de détection

**DUNOD**

Maquette de couverture:  
Le Petit Atelier

Maquette intérieure :  
[www.atelier-du-livre.fr](http://www.atelier-du-livre.fr)  
(Caroline Joubert)

|  |  |
|--|--|
| <p>Le pictogramme qui figure ci-contre mérite une explication. Son objet est d'alerter le lecteur sur la menace que représente pour l'avenir de l'écrit, particulièrement dans le domaine de l'édition technique et universitaire, le développement massif du photocopillage.</p> <p>Le Code de la propriété intellectuelle du 1<sup>er</sup> juillet 1992 interdit en effet expressément la photocopie à usage collectif sans autorisation des ayants droit. Or, cette pratique s'est généralisée dans les établissements</p> | <p>d'enseignement supérieur, provoquant une baisse brutale des achats de livres et de revues, au point que la possibilité même pour les auteurs de créer des œuvres nouvelles et de les faire éditer correctement est aujourd'hui menacée.</p> <p>Nous rappelons donc que toute reproduction, partielle ou totale, de la présente publication est interdite sans autorisation de l'auteur, de son éditeur ou du Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris).</p> |
|   |  |

© Dunod, 2019, 2021 pour ce tirage corrigé  
11 rue Paul Bert - 92240 Malakoff  
ISBN 978-2-10-079408-9

Le Code de la propriété intellectuelle n'autorisant, aux termes de l'article L. 122-5, 2<sup>o</sup> et 3<sup>o</sup> a), d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite » (art. L. 122-4).

Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles L. 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

## Liste des auteurs

- Benjamin ELISSALDE      Enquêteur, Officier de Police Judiciaire, Direction Centrale de la Police Judiciaire.
- Frédéric TOMAS      Linguiste, doctorant en psychologie sociale et cognitive à l'Université Paris 8, membre du Laboratoire Parisien de Psychologie Sociale (LAPPS, Paris 8), membre du Laboratoire des Cognitions Humaines et Artificielles (CHArt). [www.detecterlemensonge.com](http://www.detecterlemensonge.com)
- Hugues DELMAS      Docteur en psychologie, directeur d'ADN Research, membre du Laboratoire des Cognitions Humaines et Artificielles (CHArt), EPHE (Ecole Pratique des Hautes Etudes). Fondateur de [www.la-communication-non-verbale.com](http://www.la-communication-non-verbale.com)
- Gladys RAFFIN      Psychologue du travail, formatrice et praticienne certifiée en coaching cognitif et comportemental, Cabinet Optimum Compétences.



# Table des matières

|  |     |
|--|-----|
| <i>Remerciements</i> .....   | 9   |
| <i>Introduction</i> .....  | 11  |
| <br>   |     |
| CHAPITRE 1 – LA PSYCHOLOGIE DU MENSONGE .....                      | 15  |
| 1. Définitions et caractéristiques typologiques du mensonge .....  | 17  |
| 2. Les caractéristiques typologiques du mensonge .....             | 21  |
| 3. Mensonge et types de personnalité .....                         | 29  |
| 4. Les motivations à mentir .....                                  | 39  |
| 5. L'apprentissage du mensonge durant l'enfance .....              | 40  |
| Conclusion .....   | 42  |
| <br>   |     |
| CHAPITRE 2 – DÉTECTION ET OBSTACLES À LA DÉTECTION .....           | 45  |
| 1. Détection du mensonge : la méthode infaillible .....            | 47  |
| 2. Les représentations, croyances et stéréotypes du mensonge ..... | 51  |
| 3. Des obstacles à la détection : les biais cognitifs .....        | 57  |
| Conclusion .....   | 69  |
| <br>   |     |
| CHAPITRE 3 – ENJEU À MENTIR ET CADRE DE RÉFÉRENCE .....            | 71  |
| 1. Influence et dynamique de l'enjeu .....                         | 73  |
| 2. Établir un cadre de référence : la <i>baseline</i> .....        | 77  |
| Conclusion .....   | 83  |
| <br>   |     |
| CHAPITRE 4 – LES QUATRE APPROCHES DE DÉTECTION DU MENSONGE .....   | 85  |
| 1. La théorie des quatre facteurs .....                            | 87  |
| 2. L'approche physiologique du mensonge .....                      | 89  |
| 3. L'approche du contrôle comportemental du mensonge .....         | 93  |
| 4. L'approche émotionnelle du mensonge .....                       | 95  |
| 5. L'approche de la charge cognitive du mensonge .....             | 98  |
| 6. Les exigences cognitives du mensonge .....                      | 105 |
| Conclusion .....   | 108 |

|   |     |
|---|-----|
| CHAPITRE 5 – LES ÉMOTIONS ET LE MENSONGE.....   | 111 |
| 1. L'émotion : définition.....  | 113 |
| 2. Les expressions faciales émotionnelles.....  | 118 |
| 3. Les principales émotions.....  | 125 |
| Conclusion.....   | 146 |
| <br>  |     |
| CHAPITRE 6 – LE COMPORTEMENT NON VERBAL ET LE MENSONGE.....   | 149 |
| 1. L'observation du comportement non verbal : ses fonctions et ses limites.....                       | 151 |
| 2. La proxémie.....   | 159 |
| 3. Les postures et les attitudes.....   | 162 |
| 4. Les gestes et leur classification.....   | 165 |
| 5. Les gestes réflexes (réactions physiologiques).....  | 169 |
| 6. Les indices de la zone des yeux.....   | 170 |
| 7. Les expressions faciales.....  | 173 |
| Conclusion.....   | 176 |
| <br>  |     |
| CHAPITRE 7 – LE COMPORTEMENT LINGUISTIQUE.....  | 179 |
| 1. Le comportement linguistique : ses fonctions, ses limites.....                                     | 181 |
| 2. La linguistique au service de l'entretien.....   | 192 |
| Conclusion.....   | 198 |
| <br>  |     |
| CHAPITRE 8 – LES OUTILS D'ANALYSE AU SERVICE DE LA DÉTECTION.....                                     | 201 |
| 1. Les outils humains.....  | 203 |
| 2. Les outils technologiques.....   | 220 |
| Conclusion.....   | 233 |
| <br>  |     |
| CHAPITRE 9 – RENDRE LA PRODUCTION DU MENSONGE PLUS COMPLIQUÉE :<br>AUGMENTER LA CHARGE COGNITIVE..... | 235 |
| 1. Augmenter la charge cognitive.....   | 237 |
| 2. L'éllicitation : encourager les personnes à parler plus.....                                       | 240 |
| 3. Poser des questions inattendues.....   | 242 |
| Conclusion.....   | 247 |

|   |     |
|---|-----|
| CHAPITRE 10 – LES CONDUITES D’ENTRETIEN AU SERVICE DE LA DÉTECTION .... | 249 |
| 1. Les stratégies d’entretien au service de la détection .....          | 251 |
| 2. Conduire un entretien : l’entretien structuré .....                  | 253 |
| 3. La méthode Reid .....  | 255 |
| 4. La méthode PEACE .....   | 257 |
| 5. L’entretien cognitif .....   | 263 |
| 6. L’entretien cognitif pour suspects (ECS) .....                       | 265 |
| 7. La présentation stratégique de la preuve : la méthode SUE .....      | 271 |
| 8. La méthode ACID et la Reality Interview .....                        | 275 |
| Conclusion .....  | 278 |
| <br>  |     |
| <i>Conclusion générale</i> .....  | 283 |
| <i>Bibliographie</i> .....  | 289 |
| <i>Index des notions</i> .....  | 315 |





## Remerciements

Nous tenons à exprimer notre reconnaissance à Vincent Denault (Université de Montréal), Olivier Dodier (Université Toulouse-II – Jean-Jaurès) et Samuel Demarchi (Université Paris 8-Vincennes – Saint-Denis) pour leurs précieux éclairages et conseils académiques dans la rédaction, la relecture et la correction de cet ouvrage.

Nous souhaitons également remercier sincèrement la capitaine Sophie Vuillermet pour son regard professionnel et pédagogique, ainsi que Mélanie Bey pour la précision de ses suggestions et Claudine Levaldaur pour ses conseils éclairés.

À nos amis, famille, conjoints, collègues, et parfois inconnus rencontrés au fil de nos pérégrinations: merci pour votre soutien, votre inspiration et vos encouragements.

Enfin, un grand merci à tous les menteurs qui jalonnent cette planète. Sans eux, ce livre n'aurait que peu de sens.



## Introduction

Balivernes, parjure, tromperie, pipeau, duperie, calomnie, boniment... autant de termes qui renvoient à un concept aussi courant et quotidien que le mensonge. Domaine passionnant, intrigant, enveloppé d'un halo de mystère par son caractère tabou, le mensonge captive depuis l'Antiquité. En effet, d'éminents savants, depuis les temps les plus anciens, se penchent sur le mensonge. Cicéron, par exemple, commence par le condamner, invoquant que sa perfidie suscite la colère divine, pour, ensuite, le tolérer, s'il valorise une cause humaniste. Ce paradoxe dans l'œuvre d'un des plus grands rhéteurs des temps antiques est le symbole parfait des complexités jalonnant le mensonge : comment cet acte peut-il être à la fois tabou et quotidien ? Comment, si chacun ment, ne peut-il être détecté que si rarement ? Quels sont les raisons et les mécanismes qui poussent autrui à induire son interlocuteur volontairement en erreur ? Le mensonge est-il excusable s'il est effectué pour la bonne cause ?

Tant de questions et si peu de réponses de qualité. En effet, la littérature considérant le mensonge d'un point de vue scientifique est quasiment inexistante en langue française. Hormis l'un ou l'autre ouvrage issu des librairies grand public, la vaste majorité des opus rédigés sur les questions de la tromperie n'ont aucune validité. Il s'agit là d'une problématique sérieuse, ne serait-ce que du point de vue éthique. Quels impacts ont ces ouvrages sur les croyances du lecteur ? Quels biais vont-ils induire et ancrer chez celui qui les parcourt ? Quelles conséquences pour celui qui est confronté à une personne faisant usage de ces informations fallacieuses ? Ces questions, et leurs corollaires, ont été la préoccupation centrale de cet ouvrage, dont la substantifique moelle peut se résumer en une seule interrogation : quelle vérité pour le mensonge ?

Si le mensonge peut intuitivement être défini comme le contraire de la vérité, il s'avère pourtant bien plus complexe que cela. Ceci est reflété par la relation unilatérale unissant la vérité et le mensonge. La vérité se suffit à elle-même et n'a pas besoin de son pendant négatif pour exister, alors que le mensonge nécessite le plus souvent une vérité sur laquelle il va s'appuyer et qu'il va transformer, déformer ou occulter, afin de transmettre une information erronée à autrui. C'est donc dans ses interactions sociales que l'être humain va principalement opérer ces modifications. Au cours de ces échanges, il est parfois amené à mettre en place des mécanismes de défense et de contrôle pour préserver son intégrité, sa dignité, ses avantages ou ceux d'autrui. Il se place alors dans une position où il doit décider de dévoiler ou non la vérité dont il est détenteur. Diverses raisons liées aux enjeux, aux conséquences de dire la vérité ou de mentir, aux pressions internes qui le traversent ou encore

au contexte, vont le conduire à faire des choix, à dissimuler des informations, à travestir les données, à modifier la vérité ou, tout simplement, à se taire. C'est de l'ensemble de ces choix qu'émerge le mensonge.

La vie en société serait sans aucun doute très différente et conflictuelle si l'être humain n'avait pas cette capacité à retenir certaines informations. Cette forme d'honnêteté radicale verrait l'ensemble des pensées de chacun envahir la place publique, se confronter, s'affronter, se déchirer. C'est pourquoi le mensonge est une nécessité sociale importante qui est canalisée dans nos sociétés par des valeurs morales qui ont pris naissance au chevet de la philosophie et de la religion. Existe-t-il un droit moral de mentir ? Il appartient à chacun d'y réfléchir et de se positionner « en son âme et conscience ».

Il n'en reste pas moins que le mensonge répond à des stratégies, au cœur desquelles se trouvent différents processus communicationnels, psychologiques, émotionnels, cognitifs. Ces réactions constituent d'importantes assises des comportements mis en œuvre au cours d'un mensonge. Le mensonge en tant qu'objet d'étude, sera ici observé au travers du filtre de la psychologie sociale et de la psychologie cognitive, et disséqué factuellement et objectivement, sans aucun jugement de valeur.

Après avoir épluché une certaine quantité, voire une quantité certaine d'études sur le mensonge, le constat actuel fait consensus parmi les scientifiques : il n'existe aucun signe, aucun indice de quelque genre qu'il soit, qui puisse être associé de manière singulière et discriminante au mensonge. L'être humain est par nature unique, et ses interactions sociales sont guidées par une infinité de paramètres qui peuvent produire des réactions inattendues. Il n'existe aucun geste, aucun comportement, aucune attitude propre à l'Homme en situation de mensonge. Certaines réactions peuvent bien sûr être dues indirectement au mensonge, mais pourraient être les conséquences d'autres facteurs que ce dernier.

Nous sommes sept milliards sur Terre, soit sept milliards de personnalités différentes vivant dans des sociétés régies selon des règles différentes, avec des raisons et des façons de mentir multiples et variées. Ainsi, alors qu'un pan important des sciences humaines tend à étudier l'Homme en contexte et à expliquer son comportement d'une manière générale au travers de statistiques, chaque être reste malgré tout unique. La recherche sur le mensonge s'avère donc être un champ d'étude incommensurable. L'état actuel des connaissances – qui s'accroît de façon exponentielle – invite à la prudence et à l'humilité quant aux réelles compétences à déjouer le mensonge.

À défaut de preuves factuelles et irréfutables pour confondre le menteur, la démarche de recherche de la vérité doit être hypothétique, et ses hypothèses doivent être habilement confirmées ou infirmées par une parfaite maîtrise des techniques d'observation et d'interrogation. Paradoxalement, l'attitude la plus efficace dans la détection du mensonge relève du silence, de l'écoute, et du bon déroulement de l'entretien. C'est au cours de ce genre d'entretien que les indices pourront apparaître. Ces indices comportementaux, reflets d'attitudes internes, sont observables au travers de trois filtres communément appelés canaux de communication : le verbal, le paraverbal et le non-verbal. Pourtant, aucun de ces canaux ne nous permet d'acquiescer ce détail infallible relatif au mensonge.

Les raisons sont multiples. L'une d'elles se loge dans le fait que le mensonge est rarement – voire jamais – la narration totalement fautive d'un événement ou d'une situation. Il est le plus souvent dissimulé au détour d'un détail – parfois subtil – dont l'altération est difficile à distinguer si le contexte est inconnu à celui qui se laisse berner. Il repose souvent sur une part plus ou moins importante de vérité, pour la simple raison que nous avons besoin, afin de construire un raisonnement, de nous référer à des choses vécues, à des choses que l'on pense vraies ou des schémas pré-définis de pensée. Ces raccourcis rendent la production du mensonge convaincante, solide et lui confèrent ce caractère difficile à détecter.

Si détecter le mensonge au quotidien n'a que peu d'intérêt, ce livre est à mettre entre les mains de ceux qui y sont confrontés régulièrement de manière sérieuse, ou qui souhaitent en apprendre davantage sur les mécanismes qui font du mensonge cette parade universelle derrière laquelle chacun est libre de retenir ses émotions, ses opinions, ou ses activités. Les dix chapitres qui le composent ont été rédigés consciencieusement et relus avec soin, tant par des chercheurs que par des novices à la thématique, afin que l'information technique issue de la littérature scientifique soit claire et accessible à tous.

De nombreuses connaissances constituent cet ouvrage, dont le contenu peut, parfois, sembler éloigné du sujet principal. Celles-ci sont cependant primordiales, puisqu'elles constituent une clé permettant la compréhension en profondeur des thématiques présentées. Les sujets abordés au cours des divers chapitres forment un continuum, dont les extrémités s'inscrivent, d'une part, dans la théorie pure, capitale pour quiconque souhaite comprendre le mensonge, et d'autre part, dans la pratique absolue, symbolisée par les méthodes d'entretien développées par les scientifiques pour le terrain.



# **Chapitre 1**

**La psychologie  
du mensonge**



# Sommaire

|   |    |
|---|----|
| 1. Définitions et caractéristiques typologiques du mensonge ..... | 17 |
| 2. Les caractéristiques typologiques du mensonge .....            | 21 |
| 3. Mensonge et types de personnalité .....                        | 29 |
| 4. Les motivations à mentir .....                                 | 39 |
| 5. L'apprentissage du mensonge durant l'enfance .....             | 40 |



Si le mensonge est un acte quotidien et universel, il est cependant difficile d'en établir une définition. Plus complexe que « le contraire de la vérité », le mensonge est polymorphe de par ses constituants. Quels sont les motifs du mensonge ? Sur quoi peut-il porter ? À qui bénéficie-t-il ? Comment se concrétise-t-il ? La personnalité joue-t-elle un rôle dans sa production ? À quel âge commence-t-on à mentir ? Autant de questions que ce premier chapitre souhaite aborder, afin de poser des bases psychologiques solides et concrètes. Si ces données paraissent anodines, voire inutiles, il ne s'agit là que d'une illusion : elles sont primordiales pour la compréhension des autres chapitres constituant cet ouvrage.

## 1. Définitions et caractéristiques typologiques du mensonge

Le mensonge est défini comme une « assertion contraire à la vérité » selon le dictionnaire Larousse en ligne. Il caractérise ce qui n'est pas conforme à la réalité. Mais qu'est-ce que la conformité ? Qu'est-ce que la réalité ? Ma réalité est-elle conforme à la vérité ou à celle d'autrui ? Et si ma réalité n'est pas conforme, quelles en sont les raisons ? Tous ces paramètres font-ils d'une personne un menteur ? Autant de questions dont les réponses ne sont pas évidentes.

La langue française regorge de termes pour décrire le mensonge. Elle lui offre aussi pléthore de synonymes parmi lesquels nous pouvons citer : baratin, bobard, boniment, calomnie, canular, contrevérité, craque, diffamation, fable, fabulation, faux, feinte, imposture, invention, leurre, simulacre, tricherie, trucage, tromperie, ragot, etc. L'anglais – langue de la publication d'articles scientifiques sur le sujet – utilise prioritairement les termes *deception* ou *deceit* (tromperie, duperie) plutôt que *lie* ou *lying* (c'est-à-dire « mensonge »). Le dictionnaire en ligne de l'Académie française le définit comme étant un « propos contraire à la vérité, tenu avec dessein de tromper, fait dans l'intention d'être utile ou agréable, d'éviter un chagrin, une contrariété à quelqu'un ».

Selon la discipline qui le définit et l'étudie – philosophie, théologie, sociologie ou encore psychologie – le mensonge n'est pas décrit de la même façon. Cependant, toutes ces disciplines s'accordent à dire que le mensonge concerne essentiellement l'Homme et plus particulièrement l'Homme dans ses relations avec autrui. La religion aborde la question de façon dichotomique et manichéenne en opposant le mensonge (le mal) à la vérité (le bien). La sociologie voit dans le mensonge un

régulateur social nécessaire pour la vie en société. Et lorsque la psychologie sociale y voit des processus répondant à des comportements<sup>1</sup> sociaux, la psychologie cognitive y voit également une prouesse mentale.

Pour définir le mensonge, par exemple, plusieurs psychologues spécialistes de la question ont apporté leur contribution au cours de ces trente dernières années<sup>2</sup>:

- Coleman et Kay (1981): « Le mensonge est un acte délibéré qui est destiné à faire admettre à une personne une croyance que l'acteur considère comme fausse. »
- Mitchell (1986): « Fausse communication qui tend à être bénéfique à celui qui en est à l'origine. »
- Vrij (2000): « Choix délibéré d'induire quelqu'un en erreur dans un but précis sans lui donner aucune notification de son intention de le faire. »
- Biland (2004, p. 49): « Intention délibérée d'abuser une autre personne, sans donner le moindre avertissement et sans que la victime lui ait demandé d'agir ainsi. Le menteur connaît la vérité. Il a le choix de la dire ou pas. »
- Masip, Sporer, Guarrido et Herrero (2004): « Le mensonge est une tentative délibérée, réussie ou non, de cacher de fabriquer, et/ou de manipuler une information factuelle ou émotionnelle par des moyens verbaux et/ou non verbaux, dans le but de créer ou de maintenir une croyance que le locuteur considère comme fausse. »
- Ekman (2010, p. 22): « Décision délibérée de tromper une cible sans mise en garde préalable de cette intention. »

L'analyse de ces diverses définitions nous permet de présenter des éléments caractéristiques qui constituent le mensonge: des éléments d'ordre intentionnel au travers desquels s'expriment les notions de volonté et de conscience de mentir, des éléments d'ordre formatif au travers desquels s'expriment les notions de résultat, de destinataire, d'obligation, d'objet, de nature, etc. Si tous les éléments ne se retrouvent pas dans chacune des définitions, toutes ont cependant en commun l'intentionnalité du mensonge qui se caractérise par son caractère délibéré (la volonté).

---

1. Un comportement est une façon d'agir adoptée par un individu soit de façon occasionnelle ou habituelle dans un contexte donné (communication, environnement). Cette manifestation est observable car extériorisée, elle reflète une attitude interne.

2. Toutes les traductions sont celles des auteurs.

## 1.1 Les éléments d'ordre intentionnel du mensonge

La condition première pour que l'on puisse qualifier un mensonge de la sorte est son caractère délibéré. Non seulement le menteur doit mentir de sa propre volonté, mais également en ayant conscience qu'il ment. Volonté et conscience de mentir sont certes des notions différentes, mais elles sont pratiquement indissociables puisque lorsque l'une fait défaut, la seconde est généralement manquante. Ces déformations involontaires de la part d'une personne, rendent certes le message faux, mais n'en font pas pour autant un mensonge. Une personne que l'on forcerait à mentir, par la menace par exemple, ne serait pas réellement une menteuse : il n'y a pas de volonté de mentir.

La déformation d'une information ne constitue pas un mensonge en soi. Il existe plusieurs causes possibles d'altération de la vérité dont peut être victime le locuteur. Parmi celles-ci, on retrouve la qualité du stockage en mémoire d'une information, l'aptitude à appréhender les choses et à les comprendre, la suggestibilité d'une personne, la manière dont elle est interrogée, les interférences au moment de la perception de l'information, les capacités langagières propres à la personne pour s'exprimer en fonction de son expérience, de son vécu, de sa culture, de sa capacité à se concentrer, etc. Le menteur doit donc avoir conscience qu'il trompe sa cible. On pourrait définir l'intentionnalité dans ce contexte précis comme la capacité qu'a une personne de savoir qu'elle ment.

## 1.2 Les éléments d'ordre formatif du mensonge

Des composantes du mensonge permettent d'en faire émerger des éléments d'ordre formatif, propres à sa réalisation. Ces éléments offrent au mensonge son socle et sa structure. Ils apportent des réponses sur le bénéficiaire ou les bénéficiaires (autrui, soi-même ou les deux), le mode de réalisation (omission, commission), son but, la cible (une personne ou un groupe de personnes), etc.

Le mensonge est produit par le biais de divers moyens de communication : oral, écrit ou non verbal. L'objectif est de tromper, notamment en vue d'obtenir ou de préserver un élément particulier. Le succès ou non de cette entreprise (tromper autrui), dans la définition du mensonge qu'en apporte la psychologie, importe peu car l'atteinte ou non du but fixé par celui qui le prononce, ou le fait que le mensonge ait été interrompu par une action indépendante de la volonté du menteur, ne change en rien le caractère mensonger de l'action. Le mensonge commence dès qu'il y a une action intentionnelle de tromper autrui.

Deux éléments viennent enfin compléter la définition. Ceux-ci permettent de préciser :

- la nature du profit, permettant de différencier qui bénéficie du mensonge (à son auteur : mensonge égoïste ; à sa cible : mensonge altruiste ; aux deux : mensonge mutuel) ;
- et son mode de réalisation, par omission (« passif ») ou par commission (« actif »).

Cependant, pour qu'il y ait mensonge, nul besoin de cumuler l'ensemble de ces caractéristiques. Seules quatre d'entre elles semblent indispensables : **l'objectif** (tromper), **la destination** (autrui), **l'absence d'engagement** (sans que la cible n'en soit informée) et **la volonté de duper**. Cette dernière exclut par exemple un comédien jouant le rôle d'un personnage fictif – il ne ment pas à son public puisque ce dernier sait qu'il s'agit d'une fiction.

L'ensemble des éléments caractéristiques décrits par les divers auteurs cités précédemment doivent être considérés comme des éléments utiles pour définir avec précision le mensonge. Ceux-ci peuvent être synthétisés (Tableau 1.1) afin de mieux en saisir les points communs mais surtout les différences.

Tableau 1.1 – Éléments de définition du mensonge en fonction des auteurs

|                        | Académie Française   | Coleman (1981)   | Mitchell (1986)                                 | Vrij (2000)   | Biland (2004)   | Masip (2004)                                 | Ekman (2011)                                  |
|------------------------|--|--|---|---|---|--|---|
| OBJECTIF               | <i>Tromper</i>   | <i>Faire admettre une croyance considérée comme fausse</i> |   | <i>Induire en erreur</i>  | <i>Abuser</i>   | <i>Créer ou maintenir une croyance</i>       | <i>Tromper</i>                                |
| DESTINATION            | <i>Quelqu'un</i>   | <i>Une personne</i>  |   | <i>Une personne</i>   | <i>Une autre personne</i>   |  | <i>Une cible</i>                              |
| VOLONTÉ/<br>CONSCIENCE | <i>Dessein</i>   | <i>Acte délibéré</i>                                       |   | <i>Choix délibéré</i>   | <i>Intention : Le menteur connaît la vérité et à le choix de la dire ou non</i> | <i>Délibéré</i>                              | <i>Décision délibérée</i><br><i>Intention</i> |
| RÉSULTAT               |  |  |   | <i>Peut ne pas porter ses fruits</i>                                |   | <i>Réussie ou non</i>                        |   |
| ENGAGEMENT (contrat)   |  |  |   | <i>Sans donner aucune notification de son intention de le faire</i> | <i>Sans que la victime ait demandé d'agir ainsi</i>                             |  | <i>Sans mise en garde préalable</i>           |
| NATURE                 | <i>Utile, agréable, éviter un chagrin, une contrariété</i> |  | <i>Bénéfique à celui qui en est à l'origine</i> | <i>Dans un but précis</i>   |   |  |   |
| OBJET                  |  |  |   |   |   | <i>Information factuelle ou émotionnelle</i> |   |
| MODE                   |  |  | <i>Fausse communication</i>                     |   |   | <i>Cacher, fabriquer, manipuler</i>          |   |
| CANAL DE COMMUNICATION | <i>Propos</i>  |  |   |   |   | <i>Moyen verbaux et/ou non verbaux</i>       |   |
| ANTONYMIE              | <i>Contraire à la vérité</i>                               |  |   |   |   |  |   |

À la vue de chacun de ces critères, nous pouvons constater que cinq des sept définitions proposées précédemment font consensus sur l'objectif du mensonge : (1) tromper. Il en va de même pour la destination du mensonge : (2) autrui ou un groupe. Le troisième élément revenant de manière récurrente est (3) l'intentionnalité. Ces trois premiers éléments sont récurrents, significatifs et permettent de faire émerger une définition de base du mensonge qui se veut être *le fait de tromper une personne ou un groupe de personnes volontairement*. Deux autres notions importantes viennent ensuite : (4) le résultat et (5) l'obligation (contrat), permettant d'étayer la définition de base de la façon suivante : *le mensonge est le fait de tromper ou de tenter de tromper une personne ou un groupe de personnes volontairement, sans l'en avertir*.

Au regard des critères présentés par les divers chercheurs, une définition plus précise pourrait être énoncée : le mensonge est une action consciente et volontaire, réussie ou non, d'accomplir un acte de façon orale, écrite, et/ou non verbale, qui est contraire à la perception de la vérité du menteur et différent d'une altération involontaire de la vérité. Son but étant de tromper ou de maintenir une croyance chez une ou plusieurs personnes ignorant cette intention.

Cette définition est cependant encore incomplète. En effet, le mensonge requiert également qu'on se concentre sur d'autres paramètres, tels que l'objet sur lequel porte le mensonge, la nature du profit et le mode de réalisation. Les parties qui suivent montreront que le mensonge concerne des faits, des émotions ou des opinions et qu'il peut notamment s'effectuer par omission ou commission, afin d'en tirer un profit personnel ou d'en faire profiter une tierce personne ou un groupe.

## 2. Les caractéristiques typologiques du mensonge

Les mensonges peuvent donc être classifiés selon leur objet, leur nature, et leur mode (Tableau 1.2). L'objet comprend des émotions, des faits, des convictions ou des croyances (Miller et Sti, 1993, Comadena, 1982; Biland 2004). La nature du profit considère le profit personnel, destiné à autrui (Biland, 2004) ou les deux (Levine et Schweitzer, 2015). Quant au mode de réalisation, il s'agit de définir s'il est question d'un agissement passif ou actif, impliquant la dissimulation, la transformation, ou la création d'une information (Ekman, 2009). Enfin, une dernière caractéristique doit être abordée : le caractère habituel, préparé ou spontané du mensonge.

Tableau 1.2 – Caractéristiques typologiques du mensonge

| CARACTÉRISTIQUES | TYPOLOGIES               |  |   |
|------------------|--------------------------|--|---|
|                  | objet du MENSONGE        | Factuel  | <i>Mentir sur des faits</i>                       |
|                  |                          | Émotionnel   | <i>Mentir sur ses émotions</i>                    |
|                  |                          | Opinion  | <i>Mentir sur ses opinions</i>                    |
|                  | nature du PROFIT         | Égoïste  | <i>Mentir au profit de soi</i>                    |
|                  |                          | Altruïste  | <i>Mentir au profit d'autrui</i>                  |
|                  |                          | Mutuel   | <i>Mentir au profit de soi et d'autrui</i>        |
|                  | mode de RÉALISATION      | Omission ( <i>passif</i> )                           | <i>Dissimuler, retenir, équivoquer, etc.</i>      |
|                  |                          | Commission ( <i>actif</i> )                          | <i>Transformer, feindre, altérer, créer, etc.</i> |
|                  | caractère d'ACCOUTUMANCE | Préparé  | <i>Anticipation permettant de se préparer</i>     |
| Spontané         |                          | <i>Aucune anticipation ni délai pour se préparer</i> |   |
| Habituel         |                          | <i>Aspect réitéré du mensonge produit</i>            |   |

## 2.1 L'objet du mensonge : émotionnel, factuel ou d'opinion

Le mensonge émotionnel<sup>1</sup> consiste à mentir à propos d'une émotion. L'émotion est l'objet du mensonge. Il y a trois manières de mentir sur son état émotionnel : simuler une émotion, masquer une émotion, ou neutraliser l'expression d'une émotion (Porter et ten Brinke, 2008). Simuler revient à produire volontairement une émotion alors qu'aucune émotion n'est ressentie. Par exemple, George va boire un verre avec des collègues pour lesquels il ne ressent pas grand-chose : ni affection, ni détestation. Pourtant, lorsqu'un collègue lui demandera comment il va, il répondra : « Je suis heureux d'être là, parmi vous », avec un sourire. Il aura menti sur ses émotions. Mais George sait qu'il peut également masquer une émotion. Cela revient à cacher une réaction émotionnelle par une autre émotion produite délibérément. S'il avait répondu la même chose à ses collègues, alors qu'il les détestait profondément, il aurait masqué son émotion négative pour en afficher une autre, positive. Enfin, la dernière stratégie que George pourrait employer revient à neutraliser une expression. C'est le fait de contrôler et réprimer une réaction émotionnelle en affichant un visage sans expression, de faire usage de ce qu'on appelle aujourd'hui une *poker face*. Si George n'apprécie pas ses collègues, et qu'à

1. Attention : il est important de distinguer le fait de mentir sur ses émotions et l'approche émotionnelle du mensonge. Bien que le dénominateur commun soit l'émotion, le mensonge émotionnel concerne le fait de mentir sur l'émotion ressentie (par exemple, se dire joyeux alors que l'on est triste). La notion d'approche émotionnelle du mensonge relève de l'angle sous lequel les mécanismes et les conséquences du mensonge sur le comportement du menteur sont abordés, étudiés. Ainsi, l'approche émotionnelle se penche sur les émotions générées par le fait même de mentir (par exemple, la peur d'être confondu ou la culpabilité). Il s'agit donc de ne pas confondre l'objet du mensonge, ce sur quoi il porte, et les mécanismes émotionnels qui le régissent.

la question « Ça va ? », il répond « Ça va », sans émotion particulière, il est en train de neutraliser ses émotions, et donc de mentir.

Un **mensonge factuel** est un mensonge portant sur des faits ou des informations. Pour le menteur il s'agit de relater un événement qui n'a jamais existé en le créant totalement, en le transformant ou en omettant d'en révéler une partie ou la totalité. Les mensonges factuels peuvent être des mensonges directs ou des exagérations (DePaulo, Kashy, Kirkendol, et Wyer, 1996). Par exemple, Mauricette est partie jouer au poker hier et a perdu un mois de salaire. Lorsqu'elle rentre chez elle, son partenaire lui demande comment a été la partie. Elle s'apprête à mentir pour couvrir ses pertes. Elle peut omettre la question, en lui disant que justement, en parlant de poker, il fallait qu'ils achètent de nouveaux jeux de cartes pour faire des soirées entre amis à la maison. Elle peut aussi transformer l'histoire, en disant que ça s'était bien passé. Enfin, Mauricette peut aussi changer toute l'histoire, en disant que la partie de poker n'a jamais eu lieu, et qu'elle est sortie avec des collègues boire un verre.

Les mensonges factuels ont la particularité de mobiliser les ressources cognitives des personnes. Selon Ekman (2007), mentir sur des faits, des projets, des actions ou des idées serait plus aisé que de mentir sur un sentiment de colère ou de peur. Il est plus facile de dire : « Je n'étais pas au supermarché hier » que de cacher la tristesse que l'on ressent, au moment auquel on la ressent. De plus, plus l'intensité de l'émotion ressentie est forte, moins il est facile de la dissimuler. Par exemple, une grosse colère sera plus difficile à cacher qu'une légère irritation.

Les personnes peuvent donc mentir sur leurs expériences vécues (mensonges factuels) ou sur leurs expériences ressenties (mensonges émotionnels). Il existe cependant une dernière catégorie : les **opinions** et les  **croyances** (Leal, Vrij, Mann, et Fischer, 2010). Il s'agit de représentations conceptuelles ayant trait aux croyances et aux valeurs, morales, sociales, politiques, religieuses, philosophiques, ou autres, d'un individu. Le mensonge d'opinion pourra concerner des personnes qui souhaitent ne pas révéler leur appartenance à une catégorie ou un groupe de personnes. Ce champ du mensonge peut s'avérer capital notamment en matière de « radicalisme » religieux.

## 2.2 La nature du profit du mensonge : altruiste, égoïste ou mutuel

La **nature du mensonge** représente le dessein, la vocation du mensonge et soulève la question : sert-il la cible, son émetteur ou les deux ? Cette notion de nature peut être condensée en une simple interrogation : à qui profite surtout le mensonge ?

25 % de nos mensonges seraient altruistes, les femmes les produisant apparemment davantage que les hommes (Biland, 2004). Ils sont produits le plus souvent pour éviter de générer une émotion négative chez notre interlocuteur, ou pour ne pas faire de peine (e. g., « Mais oui, elle est magnifique, ta veste ! » alors que l'on pense le contraire). Dans ce cas, les menteurs sont davantage concernés par les émotions de la cible du mensonge que par leurs propres émotions (Boltz, Dyer, et Miller, 2012 ; DePaulo *et al.*, 1996).

Ces mensonges altruistes ont un rôle capital dans la sociabilisation des individus (Fu, Evans, Wang et Lee, 2008). Ils sont d'ailleurs souvent appelés « mensonges prosociaux » (Levine et Schweitzer, 2015). Un certain type de mensonges altruistes, nommés *blues lies*<sup>1</sup>, vise à protéger un groupe social spécifique. Ce dernier type de mensonge est largement pratiqué en politique ou dans le domaine des affaires (Fu, Evans, Wang et Lee, 2008).

De l'autre côté du spectre déterminant à qui profite la duperie, se trouvent les mensonges égoïstes. Ils ne profitent qu'au menteur et ne servent que son propre intérêt. Ils ont un aspect plus axé sur la défense ou la préservation des intérêts personnels ou sur l'acquisition de nouveaux avantages. Ils permettent de ne pas perdre la face<sup>2</sup> dans certaines situations, de préserver ou de valoriser l'image de celui qui les énonce durant un rendez-vous amoureux ou un entretien d'embauche,

---

1. Les *blues lies* (mensonges bleus) font référence à la couleur des uniformes de policiers américains qui, pour défendre leur institution, ont dû mentir. Le *blue lie* est un mensonge altruiste qui vise à protéger un groupe social.

2. Pour Goffman (1973), l'être humain en société est composé de deux « faces » : l'une tournée vers les autres, valorisante socialement parlant, et l'autre tournée vers soi, permettant de défendre son propre territoire. Ainsi, lorsque l'être humain communique, il souhaitera défendre ces deux faces. De même, dans l'interaction, il pourra potentiellement attaquer ou flatter, de manière directe ou indirecte, les faces d'autrui. Il s'agit là du fondement de la politesse linguistique telle que développée par Brown et Levinson en 1978 (1987, pour la nouvelle édition de leur ouvrage). Perdre la face, c'est donc considérer qu'une des faces constituant l'être humain sociétal est attaquée et ne peut être récupérée sur le moment. Le menteur, par exemple, cherche à ne pas perdre la face lors de son mensonge. Mais s'il venait à être démasqué (le terme étant ici très approprié), il perdrait la face durant l'interaction, et ainsi en subirait les conséquences sociales.



par exemple. Ils permettent aussi d'éviter un conflit, de ne pas être réprimandé, sanctionné ou puni (Delmas, Duque, Mignère, Bénilde, et Bromberg, 2011).

Enfin, les mensonges mutuels sont des actes langagiers qui sont considérés comme bénéfiques pour les deux parties de l'interaction. Ils visent à tromper positivement autrui, afin que la cible bénéficie des avantages du mensonge (Levine et Schweitzer, 2015). Il s'agit donc d'un type de mensonge visant à limiter l'agression des faces de chacun, et à mettre en avant la relation entre les protagonistes.

### **2.3 Le mode de réalisation du mensonge : omission ou commission**

Le mode de réalisation représente le moyen utilisé pour produire un mensonge, soit en cachant la vérité (omission) soit en l'altérant (commission). Selon Ekman (2009), adultes et enfants ont une propension à davantage dissimuler la vérité plutôt qu'à formuler un mensonge. Ce mensonge, plus simple cognitivement parlant puisqu'il ne faut pas manipuler d'information, relève de ce que l'on appelle le « mensonge par omission ». Il semblerait que la dissimulation soit socialement moins condamnée et considérée comme n'étant pas réellement un mensonge (Ekman, 2007), ce qui explique la primauté de l'omission sur la falsification.

Mentir par omission consiste à volontairement omettre partiellement ou intégralement une information qui devrait être mentionnée, sans que les informations transmises conjointement ne soient fausses (Ekman, 2009). Parfois appelé « équivocation » (Buller, Burgoon, White et Ebesu, 1994) ou « dissimulation », le mensonge par omission consiste en une stratégie verbale fondée sur des réponses évasives, vagues, incertaines et ambiguës. Il permet de ne pas mentionner toute la vérité, sans pour autant mettre de côté une forme d'honnêteté à laquelle s'attend la cible (Cody, Marston et Foster, 1984; Bavelas, Black, Chovil et Mullett, 1990; Buller et Burgoon, 1996).

Le risque pour le menteur d'être démasqué est donc limité et plus facile à couvrir s'il est percé à jour (Ekman, 2010). Les explications possibles sont alors légions : ignorance, intention d'en parler plus tard ou défaut de mémoire. La dissimulation est également plus facile à accepter psychologiquement pour le menteur car elle apparaît moins répréhensible (Ekman, 2010). Pour le détecteur, ce non-dit est difficile à repérer. La frontière entre oubli et omission est mince et souvent difficile à distinguer.

Par ailleurs, l'omission est économe d'un point de vue cognitif. Prenons un exemple, basé sur Ekman (2007) : la maman de George lui demande comment s'est déroulée sa journée à l'école. Ce dernier ne lui dit pas qu'il a été retenu après les cours pour avoir eu un différend avec son professeur, mais lui raconte tout le reste de la journée telle qu'elle s'est réellement déroulée. Ainsi, George n'a rien dit d'inexact, et n'a pas non plus dû inventer ni retenir un alibi détaillé.

Par contre, un mensonge par commission revient à délibérément manipuler ou créer une information. Nous pouvons alors construire une information lorsque nous transformons ou inventons totalement un événement pour créer une nouvelle réalité (Ekman, 2009). Cependant, ce genre de mensonge a un coût cognitivement parlant : inventer une situation est toujours plus complexe que d'omettre un événement. Lorsqu'un menteur feint l'impossibilité de se souvenir – « je ne me rappelle pas » – il a l'avantage de ne pas avoir à mémoriser un mensonge entier, mais juste à mémoriser le fait qu'il n'a pas mentionné un détail sous le couvert de l'oubli. En cas de manifestation de la vérité, il a seulement à évoquer des troubles de la mémoire pour ne pas perdre la face.

Dans sa version la plus complexe, le mensonge par commission est la façon la plus ardue de mentir. Cette complexité fait d'ailleurs l'objet d'une approche qui sera décrite en profondeur dans le chapitre 4, au sujet de la charge cognitive. Vu qu'ils requièrent un effort mental plus intense que les mensonges par omission, il est rare de voir des mensonges inventés de toutes pièces. Ils sont généralement insérés dans un contexte narratif réel : on raconte la réalité, en y insérant un mensonge de manière inopinée. On qualifie en général ces mensonges d'incrustés (*embedded lies*, Vrij, 2008).

## **2.4 Le caractère d'accoutumance du mensonge : préparé, habituel et spontané**

Il est assez fréquent qu'un menteur se prépare à mentir (Hartwig, Granhag et Strömwall, 2007). Ekman (2010) a constaté que lorsqu'il y a planification du mensonge, le menteur est plus productif verbalement. Il acquiescerait davantage par des signes de la tête, sourit ou rit davantage, et montre entre autres un plus grand nombre de gestes manipulateurs. Ce comportement apparemment « à l'aise » éloignerait la suspicion potentielle de la part du détecteur. La planification serait donc un avantage indéniable pour le menteur ; cependant un discours trop préparé augmente le risque de se voir confronté à une réaction ou une question inattendue