

Psychologie du mensonge

L'effet Pinocchio existe-il?



Présenté par
Michel St-Yves
Psychologue judiciaire

Sûreté du Québec
Service de l'analyse du comportement

École Nationale de Police du Québec
Université de Montréal (École de criminologie)

Novembre 2008

Introduction

L'évaluation de la crédibilité d'un témoignage commence par **une bonne entrevue**, et se termine par **une règle d'or: l'objectivité.**





Définition du mensonge

- ◆ Assertion sciemment contraire à la vérité, faite dans l'intention de tromper.

Le Petit Robert

- ◆ Ou encore, la dissimulation de la vérité.
- ◆ Autres synonymes: baratin, bobard, boniment, calomnie, contrevérité, fabulation, faux, feinte, hypocrisie, imposture, invention, menterie, simulacre, sournoiserie, tromperie.



Pourquoi s'intéresser au mensonge?

- Il est parfois (souvent) nécessaire.
“Toute vérité n'est pas bonne à dire”
- Sans le mensonge, vous seriez peut-être aujourd'hui célibataire, sans emploi, sans ami... ailleurs?



Ça commence à quel âge?

- ◆ On apprend à mentir dès la petite enfance (3 ans). D'abord d'une manière ludique, puis pour éviter la punition.
- ◆ La notion de mensonge devient plus conscient vers l'âge de 6-7 ans (l'âge de la raison);
- ◆ On leur apprend à mentir (mensonges blancs, pieux, par exemple).



Pourquoi les gens mentent-ils?

- ◆ C'est plus logique de mentir que de dire la vérité.

« *La vérité, c'est que nous mentons parce nous avons été punis pour avoir dit la vérité* » (Cyr, 2003, p. 167).



Pourquoi les gens mentent-ils?

- ◆ Ils mentent pour se valoriser, créer une bonne impression, dissimuler quelque chose, par intérêt, par haine, pour le plaisir, etc., mais souvent pour éviter une punition.
- ◆ Les enjeux.



Fréquence des mensonges

- ◆ Les adultes mentent en moyenne deux fois par jour (25% des interactions sociales). Égalité entre les hommes et les femmes.
- ◆ Différences hommes-femmes:
Hommes = mensonges orientés vers eux
Femmes = mensonges altruistes.



Deux types d'émotions liées au mensonge

1. **Négatives** (désagréables) : la crainte d'être découvert comme menteur et un sentiment de culpabilité;
2. **Positives** (qui l'emporte souvent chez le menteur d'habitude) : un plaisir même éprouvé à mentir, c'est-à-dire de convaincre fallacieusement avec naturel. Ce type de menteur devient maître de ses émotions au point de communiquer aussi aisément des émotions factices que des véritables.

Les types de menteur

(voir Vrij, 2000)

- ◆ **Le manipulateur** (égoïste, rusé, à l'aise, persistant. Ex: L'antisocial);
- ◆ **L'acteur** (habile à jouer des rôles, masque ses émotions. Ex: Le joueur de tour);
- ◆ **Le sociable** (extraverti, sociable. Ment pour se rendre intéressant);
- ◆ **L'adaptateur** (Anxieux, il ment pour s'adapter aux autres, pour créer une impression positive);
- ◆ **Le mythomane** (menteur pathologique);



Les outils pour détecter le mensonge



- ◆ Le SVA (Statement Validity Analysis) et le CBCA (Criteria-based content analysis);
- ◆ SCAN (analyse des déclarations écrites/verbale);
- ◆ Le Voice Stress Analyser (voix);
- ◆ L'électroencéphalogramme (P300);
- ◆ Le polygraphe (SNA).

Analyse de déclaration



- ◆ **Structure**
- ◆ **Chronologie**
- ◆ **Engagement**
- ◆ **Introduction sociale**
- ◆ **Temps objectifs**
- ◆ **Connecteurs**
- ◆ **Verbes**
- ◆ **Code linguistique**
- ◆ **Émotions**
- ◆ **Hors contexte / informations sans importance**
- ◆ **Zones sensibles**
- ◆ **Autres particularités**



Le polygraphe

Technique d'analyse du comportement qui se base sur les variations de certains indicateurs corporels reliés à un état d'activation physiologique.

De tels indices ne sont pas parfaits, mais reliés avec d'autres éléments ou d'autres analyses, ils peuvent suggérer des hypothèses de travail productives.



Les indicateurs corporels

- Mouvements respiratoires
- L'activité musculaire
- La pression sanguine
- Le pouls
- Les réactions électrodermales
- Le rythme cardiaque
- Les changements dans l'intonation de la voix



Les composantes techniques

- Le pneumographe (respiration)
- Le galvanographe (transpiration)
- Le plethysmographe (flux sanguin)
- Le cardiographe (brassard sanguin)



Le polygraphe



**Résultat = Véridique / Mensonger /
Non concluant**

Les types de mensonges





Le comportement verbal/paralinguistique

- ◆ Style de réponse (omission, évocation, déni);
- ◆ Temps de réponse;
- ◆ Longueur de la réponse;
- ◆ Continuité / cohérence;
- ◆ Changement de volume;
- ◆ Débit;
- ◆ Comportement d'effacement;
- ◆ Alibi.

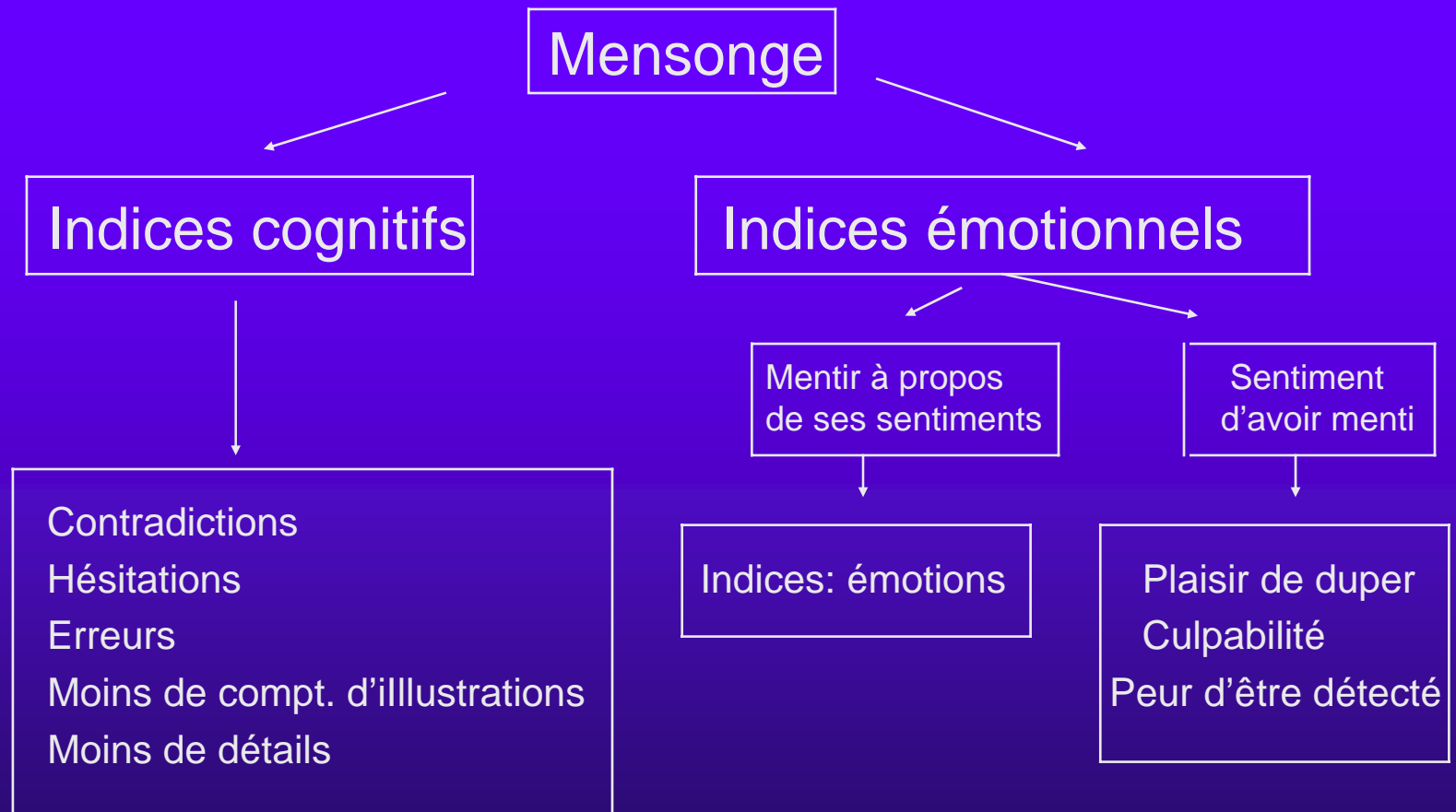


Le comportement non-verbal

(plus de 50% du message)

- ◆ Réactions selon la question/la réponse;
- ◆ Les mains (figées, loin du corps ou en contact avec le corps);
- ◆ Gestuelle (personnelle, apparence, protectrice);
- ◆ Les yeux;
- ◆ Les expressions faciales (yeux, bouche, mâchoire).

Comment les mensonges s'expriment par des «hot spots»?



Les sept expressions faciales universelles des émotions

- ◆ Colère
- ◆ Mépris
- ◆ Dégoût
- ◆ Peur
- ◆ Joie
- ◆ Tristesse
- ◆ Surprise





Pourquoi focaliser sur les émotions?

- ◆ Les émotions sont immédiates, spontanées et involontaires;
- ◆ Les expressions faciales sont universelles;
- ◆ Les émotions préparent notre comportement;
- ◆ Lire correctement les émotions d'autrui facilite la construction d'un rapport, la communication et l'identification de «hot spots».



Les subtilités du vrai et du faux...

- ◆ **Le sourire faux** est créé par un signal envoyé par la partie consciente du cerveau qui contracte les muscles zygomatiques dans les joues. Ce sont les muscles qui tirent le coin des lèvres vers l'extérieur.
- ◆ **Le sourire authentique** est créé par un signal envoyé par la partie inconsciente du cerveau et contient de l'émotion. Les muscles des lèvres bouchent, ceux des joues, puis les contractions irradient l'orbite oculaire dont les muscles contractent légèrement les yeux vers le haut.



Comment déjouer un bon menteur ?

Lui rendre la tâche difficile:

- 1) Utiliser les **questions ouvertes** (cela rend le mensonge plus difficile) et laisser la personne parler (un menteur veut être cru et va donc continuer de donner des détails). Le style accusateur est le moins efficace;
- 2) Faites une pause (**silence** de 5 à 7 secondes) après la réponse du sujet;
- 3) Regardez et écoutez attentivement: Il faut **observer** autant les comportements non verbaux que le contenu du discours (l'harmonie);
- 4) **Comparez** les comportements du menteur avec ceux qu'il présente dans un contexte naturel.
- 5) **Être bien préparé.** Ne pas se montrer naïf ou laisser paraître de l'inconfort par rapport à certains faits;
- 6) **Questionnez, vérifiez, clarifiez, faites répéter;**
- 7) **Restez objectif.** Éviter l'erreur *Othello* qui consiste à accuser une personne sans motif, ce qui résulte en une augmentation du niveau de stress.

Les principales erreurs dans la détection du mensonge

(Ekman, 1992)

- ◆ Rejeter toute vérité et ne croire qu'au mensonge;
- ◆ Les signes de tromperie n'indiquent pas toujours un mensonge;
- ◆ L'absence de signe de tromperie n'indique pas toujours la vérité;
- ◆ Une personne véridique qui ne se sent pas crue peut manifester des symptômes semblable au mensonge;
- ◆ L'intervieweur croit qu'il possède des habiletés spéciales pour détecter le mensonge.





L'effet Pinocchio n'existe pas

De nombreuses études faites sur la détection du mensonge montrent que l'opinion des gens est souvent erronée et fondée sur des indicateurs subjectifs, stéréotypés et sans fondement scientifique (Vrij, 2000; 2004; 2005).

Pile ou face?

Les taux de succès pour détecter le mensonge dépassent rarement le seuil de 50%, soit l'équivalent d'un « pile ou face » (Mann, Vrij et Bull, 2004; Vrij, 2000).



Lectures suggérées



BILAN, C. (2004). Psychologie du menteur. Ed. Odile Jacob, 255 pages.

CYR, M.-F. (2003). La vérité sur le mensonge. Les Éditions de l'Homme.

EKMAN, P. (1992). Telling lies: clues to deceit in the marketplace, politics and marriage. New York: W.W. Norton.

FISHER, R.P. et GEISELMAN, R.E. (1992). Memory-Enhancing Techniques for Investigative Interviewing. The Cognitive Interview. Charles C. Thomas Publisher.

GUDJONSSON, G.H. (2003). The Psychology of Interrogations and Confessions. A Handbook. John Wiley and Sons. Chichester: England.

IMBAU, F.E., REID, J.E., BUCKLEY, J.P. et JAYNE, B.C. (2001). Criminal Interrogation and Confessions. 4th ed., 499 pages.

SCHAFER, J.R. et NAVARRO, J. (2003). Advanced Interviewing Techniques. Charles C. Thomas Publisher, 143 pages.

ST-YVES, M. et TANGUAY, M. (2007). Psychologie de l'enquête criminelle: La recherche de la vérité. Éditions Yvon Blais, Cowansville, 730 pages.

ST-YVES, M. et LANDRY, J. (2004). Psychologie des entrevues d'enquête. De la recherche à la pratique. Éditions Yvon Blais, 546 pages.

VRIJ, A. (2000). Detecting Lies and Deceit. The Psychology of Lying and the Implications for Professional Practice. John Wiley and Sons. Chichester: England.

WILLIAMSON, T. (2006). Investigative Interviewing. Rights, research, regulation. Willian Publishing, 384 pages.