

**Les secrets**  
pour percer à jour  
vos interlocuteurs

DAVID J. LIEBERMAN

COMMENT

**OBTENIR**

LA

**VÉRITÉ**

EN MOINS DE **5** MINUTES

L'ART DE DÉJOUER

LES MENSONGES

ET AUTRES MANIPULATIONS

QUOTIDIEN **MALIN**  
ÉDITIONS

# COMMENT **OBTENIR** LA VÉRITÉ EN MOINS DE 5 MINUTES

Un collègue casse du sucre sur votre dos ? Votre banquier essaie de vous avoir ? Vous suspectez votre petit(e) ami(e) d'être infidèle ? Grâce à des méthodes simples et incroyablement efficaces, vous pourrez connaître la vérité en quelques minutes seulement.

- **Les 46 indices** pour savoir si votre interlocuteur vous ment : langage du corps, tournures de phrases, intonations...
- **Comment orienter la conversation** pour obtenir les informations qui vous intéressent ?
- **Les 10 lois fondamentales du comportement humain** : maîtrisez-les pour exercer un ascendant sur votre interlocuteur et prédire ses réponses.
- **Les secrets psychologiques des experts** : joueurs de poker et négociateurs.

*Décrypter les messages au-delà des mots, être en mesure de contrôler la situation et ne plus jamais vous faire avoir : avec ce livre, c'est facile !*

David J. Lieberman est un spécialiste du comportement humain. Hypnothérapeute et docteur en psychologie, il intervient comme expert dans des grandes entreprises et auprès de particuliers. Il est notamment l'auteur du best-seller *Comment obtenir ce que vous voulez*.

ISBN 979-10-285-0028-3



**10 euros**

Prix TTC France

QUOTIDIEN **MALIN**  
ÉDITIONS

design : bernard amiard

RAYON LIBRAIRIE : DÉVELOPPEMENT PERSONNEL



DU MÊME AUTEUR,  
AUX ÉDITIONS LEDUC.S / QUOTIDIEN MALIN

*Psycho Minute*, 2014.

*Lisez dans les pensées de vos interlocuteurs*, 2012.

*Comment obtenir ce que vous voulez*, 2009.

**REJOIGNEZ LA COMMUNAUTÉ DES LECTEURS MALINS !**

**Inscrivez-vous à notre newsletter** et recevez chaque mois :

- des conseils inédits pour vous sentir bien ;
- des interviews et des vidéos exclusives ;
- des avant-premières, des bonus et des jeux !

Rendez-vous sur la page :

ou scannez ce code :

<http://leduc.force.com/lecteur>



**Découvrez aussi notre catalogue** complet en ligne sur notre site :  
**[www.editionsleduc.com](http://www.editionsleduc.com)**

Enfin, retrouvez toujours plus d'astuces et de bons conseils malins  
sur notre blog : **[www.quotidienmalin.com](http://www.quotidienmalin.com)**  
sur notre page Facebook : **[www.facebook.com/QuotidienMalin](http://www.facebook.com/QuotidienMalin)**

Ce livre est la nouvelle édition de  
*Comment ne plus se faire avoir*, paru en 2008.

Illustrations : Antoine Limare  
Maquette : Sébastienne Ocampo

Titre de l'édition anglaise : *Never Be Lied to Again*  
Copyright © 1998 by David J. Lieberman, Ph.D.

Traduit de l'anglais (États-Unis) par Marc Rozenbaum

© 2014 Quotidien Malin,  
une marque des éditions Leduc.s

17, rue du Regard

75006 Paris – France

ISBN : 979-10-285-0028-3

DAVID J. LIEBERMAN

COMMENT OBTENIR  
**LA VÉRITÉ**  
EN MOINS DE 5 MINUTES



QUOTIDIEN MALIN  
ÉDITIONS



# SOMMAIRE

|   |     |
|---|-----|
| Introduction  | 7   |
| 1. Les signes qui indiquent que l'on vous ment  | 15  |
| 2. Devenez un détecteur de mensonges  | 71  |
| 3. Des techniques pour détecter le mensonge<br>et accumuler l'information dans une conversation<br>banale | 129 |
| 4. Des jeux d'esprit  | 161 |
| 5. Des techniques perfectionnées  | 169 |
| 6. La psychologie à votre service   | 185 |
| 7. Nos propres barrières, ou comment nous<br>nous mentons à nous-mêmes                                    | 195 |
| 8. Les barrières extérieures  | 201 |
| Conclusion  | 217 |
| Table des matières  | 218 |



# INTRODUCTION

## La technique et le pouvoir

L'honnêteté est au fondement même de toute relation, que ce soit dans la vie professionnelle ou dans le domaine privé. Indéniablement, il importe de connaître les intentions véritables de la personne que vous avez en face de vous, car ainsi seulement, vous évitez de perdre votre temps, votre argent et votre énergie et vous vous épargnez bien des tourments. En connaissant les véritables intentions de vos interlocuteurs, vous serez en mesure de contrôler la situation, ou tout au moins, d'éviter de vous faire rouler.

Dans la vie, l'idéal serait de pouvoir toujours prendre les bonnes décisions. N'oublions pas, cependant, que la justesse d'une décision suppose la justesse des faits sur lesquels elle se fonde. En lisant ce livre, vous allez découvrir le moyen de décrypter les messages au-delà des mots, de savoir ce que les gens pensent au-delà de ce qu'ils vous disent. Comme le disait si bien une de mes anciennes clientes : « C'est comme si vous aviez un de vos hommes dans leur camp : une taupe en quelque sorte. »

Dans une société idéale, les mensonges n'auraient pas lieu d'être, et ce livre non plus. Mais nous vivons dans un monde d'illusion, et que vous le vouliez ou non, vous êtes

dans la partie. La question est de savoir si vous voulez gagner. Dans votre vie sentimentale, cessez d'être le dindon de la farce. Dans votre vie professionnelle, sachez enfin avoir le dessus. Bientôt, dans tout conflit d'intérêts, vous disposerez des moyens d'être gagnant.

## Ce que vous trouverez dans ce livre

Je suis un spécialiste du comportement humain. Hypnothérapeute et docteur en psychologie, j'interviens en tant qu'expert pour le compte d'entreprises ou de personnes physiques auxquelles j'apporte un type de soutien que l'on ne peut souvent même pas espérer des avocats les mieux payés ni des consultants les plus prisés.

Trop souvent, nous ne savons pas saisir le signifié au-delà du message. Comme vous le savez, les gens ne disent pas toujours ce qu'ils veulent dire et ne veulent pas toujours dire ce qu'ils disent. Ce qui nous intéresse ici, c'est la vérité et les moyens de la connaître.

Pour être un bon négociateur, il vous faut savoir utiliser un certain nombre de techniques qui reposent toutes sur la pertinence de l'information dont vous disposez. Les réponses que pourra vous donner le plus puissant ordinateur du monde ne vous serviront à rien si les données que vous y avez introduites sont fausses.

Au cours d'une conversation ou d'une négociation, les faits peuvent facilement être distordus, et c'est ce que nous avons tendance à oublier. On dit qu'Abraham Lincoln avait demandé à ses visiteurs combien de pattes aurait un mouton si l'on appelait sa queue une patte. La bonne réponse était : « Quatre », car une queue reste une queue, même si on l'appelle une patte.

Les gens mentent pour diverses raisons, mais ils mentent rarement au profit de leurs interlocuteurs. Enfin, une vérité indéniable sur le mensonge est que tout le monde ment, mais que personne n'aime qu'on lui mente.

Pour qu'un mensonge réussisse, il faut au moins deux personnes : celui qui formule le mensonge et celui qui le croit. Nous ne pouvons certainement pas empêcher les gens de nous mentir, mais nous pouvons empêcher que leurs mensonges réussissent.

Ce livre comporte huit chapitres, chacun consacré à un aspect particulier du mensonge. Vous y trouverez des techniques innovantes qui vous permettront de savoir si l'on vous ment. Si vous êtes victime d'un abus, elles vous aideront à rétablir la vérité et à acquérir la maîtrise de la situation. Les exemples proposés dans ce livre sont souvent tirés de situations réelles, dans des contextes privés ou professionnels, et il ne fait aucun doute que ces situations sont semblables à celles dans lesquelles la plupart d'entre nous avons l'occasion de nous retrouver.

## **CHAPITRE 1**

### **Les signes qui indiquent que l'on vous ment**

Là où les autres livres s'arrêtent, celui-ci commence. Les indices fournis par le langage du corps ne sont pour nous que le point de départ. Ce premier chapitre répertorie quarante-six indices du mensonge, répartis sur sept sections. Certains de ces indices concernent les bases mêmes du langage du corps, tandis que d'autres sont liés à l'utilisation de techniques et de procédés plus subtils, comme par exemple l'emphase psycholinguistique ou la perception neurolinguistique des choix. Pour plus de facilité, chaque section se termine par un résumé.

## **CHAPITRE 2**

### **Devenez un détecteur de mensonges**

Souvent, nous nous engageons dans la lutte verbale à l'aveuglette. De façon générale, c'est deux jours après la bataille que nous réfléchissons aux questions que nous *aurions dû* poser. Cette section comporte un plan d'attaque spécifique pour détecter le mensonge. Je vous y explique en détail ce que vous devez dire et quand vous devez le dire. Il s'agit d'un système élaboré, dans lequel vous faites un choix parmi divers plans d'attaque qui correspondent chacun à un point de vue psychologique différent. À chaque fois, vous avez une amorce, un plan d'attaque et des balles en or.

## **CHAPITRE 3**

### **Des techniques pour détecter le mensonge et accumuler l'information dans une conversation banale**

Dans une conversation ordinaire, il peut vous arriver de soupçonner que l'on vous mente, mais sans que vous ayez la possibilité de pousser la personne dans ses retranchements. Dans cette section, vous trouverez des techniques prodigieuses qui vous permettront d'obtenir, l'air de rien, davantage d'information. Vous y apprendrez aussi comment orienter la conversation à votre guise afin d'obtenir l'information qui vous intéresse. Cette section traite aussi des situations dans lesquelles différentes techniques sont nécessaires pour parvenir à la vérité, notamment lorsque vous n'êtes pas en position de force : le processus psychologique n'est alors pas le même.

## **CHAPITRE 4**

### **Des jeux d'esprit**

Vous trouverez dans ce chapitre deux techniques simples mais extraordinairement efficaces. Lorsque vous utiliserez la première, pratiquement personne ne pourra plus vous mentir. Quand vous emploierez la seconde, vous serez capable de discerner les intentions et les motivations véritables de chacun, dans n'importe quelle situation.

## **CHAPITRE 5**

### **Des techniques perfectionnées**

Cette section présente les techniques les plus perfectionnées pour connaître la vérité. À l'aide de procédés inspirés de l'hypnose et d'un système que j'ai mis au point, Trance-Scripts, vous pourrez directement dicter vos instructions à l'inconscient de vos interlocuteurs : et tout cela, au cours de la conversation et à leur insu. Grâce à ce système, vous les obligerez à vous dire la vérité.

## **CHAPITRE 6**

### **La psychologie à votre service**

Ce chapitre vous permettra de découvrir les dix lois fondamentales du comportement humain. Ce sont les principes qui gouvernent nos pensées. Une fois que vous les connaîtrez, vous saurez comment obtenir, en toute circonstance, que l'on vous dise la vérité. Sachant de quelle manière le cerveau traite l'information, vous serez capable d'influencer facilement les décisions des autres.

## CHAPITRE 7

### **Nos propres barrières, ou comment nous nous mentons à nous-mêmes**

Dans ce livre qui traite du mensonge, la plus grande vérité est celle-ci : c'est lorsque nous nous mentons à nous-mêmes que nous mentons de la façon la plus grossière. Qui n'a jamais rencontré une personne qui refusait absolument de croire à l'infidélité de son conjoint, malgré un certain nombre de signes tangibles ? Cette section vous permettra de prendre conscience de vos propres blocages, ceux qui vous empêchent de voir la réalité, et dès lors, vous serez en mesure de les éliminer.



Vous ne vous laisserez plus bercer par de doux mensonges...

## **CHAPITRE 8**

### **Les barrières extérieures**

Dans cette section, vous allez découvrir les secrets psychologiques des experts. Vous allez comprendre la manière dont les professionnels – qu’il s’agisse de joueurs de poker ou de négociateurs – s’y prennent pour vous empêcher de percevoir les faits de façon objective, et même, pour vous rendre incapable d’évaluer correctement l’information. L’influence qu’ils peuvent exercer sur vous est considérable : ils sont capables d’altérer sensiblement votre perception de la réalité – sauf, bien entendu, si vous êtes vous-même devenu capable, grâce à la lecture de ce livre, de déjouer leur ruse.

# 1

## Les signes qui indiquent que l'on vous ment

*« Celui qui a des yeux pour voir et des oreilles pour entendre constate que les mortels ne peuvent cacher aucun secret. Si ses lèvres restent closes, il bavarde avec le bout des doigts ; il se trahit par tous les pores. »*

SIGMUND FREUD

Ce chapitre est constitué d'un catalogue de quarante-six indices de tromperie répartis en sept sections. Ces indices peuvent être utilisés séparément ou bien ensemble. Même si certains de ces indices fonctionnent très bien seuls, il convient de les envisager tous dans le contexte de la situation concernée : ils n'ont pas une valeur absolue.

Certains de ces indices sont tellement subtils que vous risquerez de ne pas les remarquer, sauf si vous restez très attentif. D'autres seront tout ce qu'il y a de plus évident.

Dans certains cas, vous cherchez à identifier des mensonges par omission, c'est-à-dire à trouver ce qui devrait être présent mais ne l'est pas. À d'autres moments, il s'agira de mensonges par commission, c'est-à-dire d'affirmations qui ne sont pas cohérentes avec le reste du message.

Vous n'aurez pas toujours la possibilité de détecter tous ces indices : si, par exemple, vous êtes au téléphone, vous ne pouvez pas voir votre interlocuteur. Il n'est pas nécessaire d'apprendre ces indices par cœur, car ils finiront par devenir une seconde nature : peu à peu, vous saurez ce que vous devez rechercher, ce que vous devez écouter et ce que vous devez demander pour savoir la vérité.

Certaines variables comme le sexe, l'origine ethnique ou le milieu social et culturel de la personne, peuvent avoir une influence sur notre manière d'interpréter divers indices, comme par exemple les gestes de cette personne ou la façon dont elle se sert de son espace. Cependant, pour l'essentiel, ces facteurs sont négligeables et peuvent être ignorés.

Certains indices relèvent des disciplines traditionnelles de la psychologie, notamment le langage corporel et la psycholinguistique, qui servent à détecter des incohérences entre le message verbal et le message non verbal. Vous utiliserez aussi des méthodes plus élaborées, mises au point à partir de mes recherches dans le domaine du comportement humain. Une de ces méthodes, la mise en évidence psycholinguistique, concerne les termes que choisit la personne pour refléter son état psychologique immédiat.

Quand vous vous rendez compte que l'on vous ment, devez-vous tout de suite affronter le menteur ? En général, non. La meilleure attitude consiste à noter le fait dans un coin de votre mémoire et à poursuivre la conversation pour tenter d'en savoir davantage. Au contraire, si vous affrontez la personne qui vient de vous mentir, le ton de la conversation va changer, et dès lors, il vous sera difficile d'obtenir davantage d'information. Attendez donc d'avoir toutes les preuves voulues avant de décider soit d'affronter la personne, soit de vous en abstenir pour chercher plutôt à utiliser à votre avantage ce dont vous avez pris conscience.

## Section 1 : Le langage corporel

La position et le mouvement de nos doigts, de nos mains, de nos bras et de nos jambes donnent un intéressant aperçu de nos véritables sentiments. La plupart du temps, les gens ne se rendent pas compte que leur corps parle son propre langage : ils ont beau tenter de vous induire en erreur par la parole, il est toujours possible de déceler la vérité en silence.

Peut-être avez-vous déjà entendu parler de certains de ces indices, mais il ne s'agit là que d'une petite partie des tactiques que vous allez apprendre.

## **Indice 1**

### **Le langage des yeux**

Lorsque votre interlocuteur ne vous regarde jamais dans les yeux ou évite de le faire, c'est un signe classique de tromperie. Une personne qui vous ment fera tout pour éviter le contact visuel. Inconsciemment, elle sent que vous pourriez voir à travers elle : à travers ses yeux. Comme elle se sent coupable, elle évite votre regard. Elle dirigera plutôt son regard vers le sol, ou bien d'un côté à l'autre. Inversement, quand nous disons la vérité ou lorsque nous faisons l'objet d'une accusation fautive, nous avons tendance à concentrer notre attention et à fixer des yeux notre accusateur comme pour lui dire : « Tu ne t'en tireras pas ainsi, nous allons mettre les choses au point. »

## **Indice 2**

### **Le corps ne ment jamais**

#### **Quand votre interlocuteur est trop figé**

Les mains et les bras sont d'excellents indicateurs du mensonge, car ce sont les éléments essentiels de la gestuelle et ils sont plus facilement visibles que les pieds et les jambes. Cependant, aussi bien les jambes et les pieds que les mains et les bras, si nous les observons bien, peuvent nous donner l'information. Celui qui ment ou dissimule aura tendance à être moins expressif avec ses mains et ses bras. Il gardera les mains sur les cuisses s'il est assis, sur les hanches s'il est debout ; il peut aussi fourrer ses mains dans ses poches ou se les serrer l'une contre l'autre. Il peut rentrer les doigts

dans la paume de la main ; au contraire, des doigts bien déployés sont généralement un signe d'ouverture.

N'avez-vous jamais remarqué que lorsque vous étiez passionné par votre sujet, vos mains et vos bras partaient dans tous les sens et reflétaient votre enthousiasme ? Par ailleurs, ne vous êtes-vous jamais rendu compte que lorsque vous ne croyiez pas à ce que vous étiez en train de dire, le langage de votre corps le reflétait aussi, par son côté soudain inexpressif ?

Si la personne que vous questionnez se tient les mains ou si elle dirige ses paumes vers le sol, c'est un signe de défense et de retrait. Au contraire, si la personne est vraiment désorientée par vos questions, elle retournera ses mains paume vers le dessus comme pour dire « Dites-m'en davantage, je ne comprends pas » ou « Je n'ai rien à cacher ».

### **Quand votre interlocuteur cache quelque chose**

Quand une personne se tient assise en ramenant ses bras et ses jambes près de son corps, par exemple en croisant les jambes mais sans les tendre, elle a le sentiment qu'elle garde quelque chose par-devers elle. Si elle croise les bras ou les jambes, ce peut être le besoin d'adopter une attitude défensive. Quand nous sommes mis en confiance, nous avons tendance à allonger les bras et les jambes – à revendiquer notre espace, pour ainsi dire. Quand nous nous sentons moins à l'aise, nous prenons moins d'espace et nous nous replions dans une position presque fœtale.

### **Les mouvements artificiels**

Parfois, les mouvements et les gestes des bras semblent raides et presque mécaniques. On peut observer ce genre de comportement chez certains acteurs ou hommes politiques peu stylés. En s'aidant de gestes, ils s'efforcent de nous donner l'impression qu'ils sont convaincus par ce qu'ils nous disent, mais leurs mouvements sont contraints, artificiels, et manquent de fluidité.

## **Indice 3**

### **Les gestes inconscients de dissimulation**

Si la personne porte les mains à son visage au moment où elle répond à une question ou lorsqu'elle vous déclare quelque chose, c'est souvent un signe de tromperie. Elle se couvrira la bouche de sa main tout en parlant, ce qui indique qu'elle ne croit pas vraiment à ce qu'elle dit. Inconsciemment, elle se sert de sa main comme d'un écran pour tenter de cacher ses mots.

Quand la personne vous écoute, elle se couvre ou se touche le visage, manifestant ainsi inconsciemment l'idée qu'elle *ne veut pas écouter cela*. Si elle se touche le nez, on peut aussi le considérer comme un geste de tromperie, de même que si elle se gratte derrière l'oreille ou le côté de l'oreille, ou si elle se frotte les yeux.

Il convient de ne pas confondre cette attitude avec la posture d'une personne absorbée par une pensée profonde, qui reflétera plutôt la concentration et l'attention.

## Indice 4

### Le haussement d'épaules fugace

En général, un haussement d'épaules indique l'ignorance ou l'indifférence : « je ne sais pas » ou « je m'en fiche ». La personne communique sciemment ce message. Toutefois, si le geste est fugace, à peine visible, il indique autre chose. La personne essaie de faire croire qu'elle est détendue, alors qu'en réalité, la question la gêne. Elle ne hausse pas réellement les épaules parce qu'elle n'éprouve pas une émotion véritable.

Sa situation est similaire à celle d'une personne qui serait gênée par une plaisanterie mais qui voudrait faire croire qu'elle la trouve drôle. Elle ne sourit que des lèvres.

### **Le langage corporel : points à retenir**

- La personne évite de croiser votre regard.
- Son expression physique, les mouvements de ses bras et de ses mains sont limités. Les rares mouvements des bras et des mains sont raides et mécaniques. Elle rapproche ses mains, ses bras et ses jambes vers son corps : elle occupe moins d'espace.
- Elle porte éventuellement la main (ou les mains) à son visage ou à sa gorge, mais le contact entre sa main et son corps se limite à ces zones-là. Il y a peu de chances qu'elle se touche la poitrine d'un geste ouvert de la main.
- Si elle essaie de paraître détendue en répondant à une question, elle peut hausser très légèrement les épaules.

## Section 2 : Les états émotionnels : cohérence et contradiction

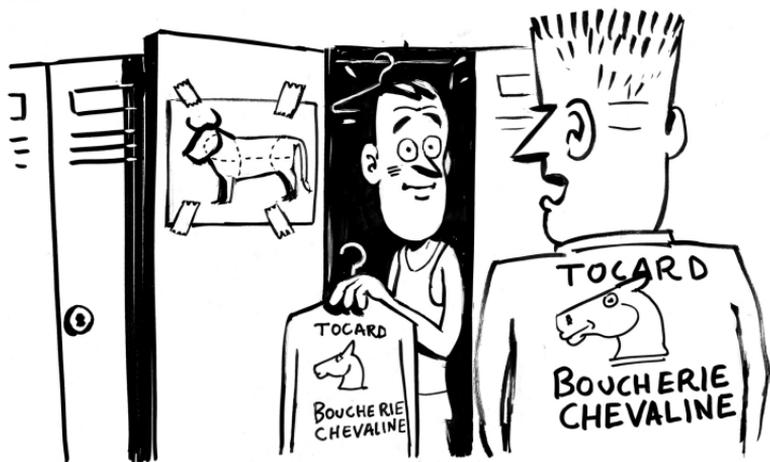
Il convient d'observer les gestes de la personne *à la fois* de façon séparée et en liaison avec la conversation. Dans cette section, nous allons examiner la relation entre les paroles et les gestes. Sans parler d'incohérences évidentes comme le fait de faire « non » de la tête tout en disant « oui », il existe des signes plus subtils mais tout aussi révélateurs de la tromperie. Il s'agit de gestes qui peuvent être conscients ou inconscients.

Parfois aussi, nous faisons un effort conscient pour faire passer une idée, mais si notre geste est forcé, nous manquons de spontanéité et nous ne sommes pas naturels. Pour qui sait ce qu'il doit observer, cela se voit tout de suite.

Les incohérences entre les gestes, les paroles et les *émotions* sont aussi de précieux indicateurs, car nous avons alors un message double. C'est ce qui se produit, par exemple, lorsqu'une personne affiche un rictus tout en exprimant sa tristesse à un ami qui a perdu sa femme.

Observez bien ce qu'on appelle l'expression de réaction initiale (ERI). Il s'agit de l'expression initiale des véritables sentiments de la personne. Cette expression peut durer moins d'une seconde, le temps que la personne parvienne à masquer ce qu'elle éprouve. Même si vous ne pouvez pas déchiffrer cette expression fugace, le fait que l'expression de la personne ait changé est une raison suffisante pour soupçonner que l'émotion qu'elle manifeste à présent est feinte.

**ALORS MON P'TIT FERNAND  
ON VEUT PASSER CHEZ LA CONCURRENCE ?**



Les réactions des menteurs sont parfois sans équivoque !

### Indice 5

#### Tout est dans la simultanéité

Si la personne commence à secouer la tête comme pour confirmer alors que les mots ne sont pas encore sortis de sa bouche ou au moment où ils en sortent, il est clair qu'elle dit la vérité. En revanche, si elle secoue la tête *après* avoir dit ce qu'elle avait à dire, peut-être essaie-t-elle de vous faire croire qu'elle en est convaincue. Le mouvement est alors forcé, il ne procède plus de l'émotion : c'est trop tard.

Observez aussi les mouvements des mains et des bras qui ponctuent une affirmation *après coup*. Le geste semble alors être quelque chose d'ajouté, car c'est bien ce qu'il

est. La personne veut exprimer rapidement ce qu'elle a à dire, mais elle se dit qu'il est peut-être important qu'elle ait l'air vraiment déterminée, et elle se met à jouer un rôle. Non seulement ses mouvements des mains et des bras sont tardifs, mais ils paraissent mécaniques et ne coïncident pas avec la ponctuation verbale.

Si vous vouliez convaincre quelqu'un que vous êtes en colère, alors qu'en réalité vous ne l'êtes pas, il vous faudrait jouer un rôle. Mais il y a autre chose. Le moment précis où apparaît cette expression de colère sur votre visage est déterminant. Si l'expression faciale est *postérieure* à l'expression verbale, elle paraît fausse. Au contraire, si vous exprimiez la colère sur votre visage *avant* de la déclarer verbalement, il n'y aurait aucun signe qu'elle est feinte. Tout ce que cela indiquerait, c'est que vous cherchez vos mots ou que vous hésitez sur la façon d'exprimer votre colère.

Par ailleurs, celui qui croit à ce qu'il dit aura tendance à hocher la tête sur les syllabes importantes. Que ce soit verticalement ou latéralement, un mouvement de tête est censé ponctuer des points particuliers ou des idées particulières. Un hochement mécanique indépendamment de toute insistance est un mouvement conscient, dont le but est de montrer l'insistance. Or, lorsqu'une personne ment, ces mouvements ne font pas partie du rythme naturel du message.

## **Indice 6**

### **Contradiction et cohérence**

Non seulement la simultanéité est importante, mais il est nécessaire d'être attentif au *type* de gestuelle. Une femme qui fronce les sourcils tout en vous disant qu'elle vous aime émet un message contradictoire. Une contradiction évidente entre le geste et la parole est le signe que la personne ment. Un bon exemple est celui de l'homme qui essaie de convaincre sa petite amie qu'il l'aime tout en secouant le poing dans l'air. De même, des mains agrippées l'une à l'autre et l'affirmation qu'on est content ne vont pas ensemble. Le geste doit être cohérent avec la parole.

## **Indice 7**

### **Le choc de l'émotion**

La spontanéité de l'émotion est difficile à contrefaire. Soyez attentif, et vous ne vous y laisserez sans doute pas prendre. Une réponse qui n'est pas sincère n'est pas spontanée : une émotion simulée ne devient donc visible qu'avec un léger retard. La durée de l'émotion est aussi déphasée : la réponse couvre un temps plus long que s'il s'agissait d'une émotion véritable. L'émotion disparaît aussi plus brutalement. Elle arrive en retard, elle dure trop longtemps et elle disparaît trop vite.

La surprise est un bon exemple. Une vraie surprise vient et disparaît rapidement. Si la surprise se prolonge, il y a toutes les chances pour qu'elle soit feinte. Quand nous

feignons la surprise, nous avons tendance à nous figer dans une expression de stupeur : un observateur averti ne s'y laisserait pas prendre.

## **Indice 8**

### **La zone d'expression : attention aux sourires qui n'ont pas l'air heureux**

Les expressions trompeuses se limitent souvent à la région de la bouche. Un sourire authentique illumine le visage tout entier. Au contraire, lorsqu'il s'agit d'un sourire forcé, la bouche de la personne est fermée et étirée, et il n'y a pas de mouvement au niveau des yeux ni du front. Un sourire auquel tout le visage ne participe pas est le signe d'une tromperie.

Pendant que nous y sommes, sachez que le sourire est le masque le plus courant de l'émotion, car dans le bas du visage, le sourire est ce qui dissimule le mieux l'expression de la colère, du dégoût, de la tristesse ou de la peur. En d'autres termes, une personne qui ne veut pas révéler ce qu'elle éprouve véritablement aura tendance à adopter « une mine réjouie ». Cependant, ne l'oubliez pas, si le sourire n'est pas le reflet d'une émotion véritable, comme par exemple la joie, tout le visage n'y participera pas.

### **Les états émotionnels : points à retenir**

- Il existe un décalage entre le geste et la parole.
- Les mouvements de la tête sont mécaniques.
- Les gestes ne sont pas cohérents avec le message verbal.
- L'expression physique de l'émotion est décalée dans le temps et dans la durée.
- Lorsqu'une émotion (de joie, de surprise, d'admiration, etc.) est feinte, son expression se limite au bas du visage.

## **Section 3 : Les interactions interpersonnelles**

Il s'agit d'être attentif à la posture d'une personne à la fois en tant que telle *et* par rapport à ce qui l'entoure. La façon dont la personne se comporte, quand on l'étudie en relation avec ce qu'elle dit, est un excellent indicateur de son niveau de confort.

On croit généralement que celui qui est accusé à tort se met sur la défensive. En réalité, habituellement, seule une personne qui est coupable se met sur la défensive. Celui qui est innocent prendra l'offensive. Supposons que Marie et Jean soient en train de se disputer et que Marie accuse Jean de quelque chose. Jean ne prendra pas automatiquement une position défensive. S'il est innocent et s'il a lieu de protester, il prendra l'offensive. Les indices qui suivent ont trait aux distinctions entre ces deux états d'esprit.

Nous espérons que cet extrait  
vous a plu !



## Comment obtenir la vérité en moins de 5 minutes

David J. Lieberman



J'achète ce livre

Pour être tenu au courant de nos parutions, inscrivez-vous  
à la lettre des éditions Quotidien Malin et recevez des  
**bonus, invitations** et autres **surprises** !

Je m'inscris

Merci de votre confiance, à bientôt !

QUOTIDIEN MALIN  
ÉDITIONS