

Détection du mensonge grâce à des signes non-verbaux?

"Les expériences relative à la détection comportementale du mensonge indiquent que la capacité d'un observateur de détecter la tromperie ne tient pas qu'au hasard, en particulier lorsqu'il prête une attention particulière à certains signes de la voix et du langage du corps."

(...)

"L'acuité dans ce domaine n'est cependant pas très élevée. Le taux de détection est en moyenne de 55% et ne n'excède que rarement 60%, alors qu'un observateur qui se fierait au hasard devinerait juste dans 50% des cas."

(...)

"Quatre facteurs renforcent la capacité de mentir sans se faire attraper:

- * La pratique régulière du même type de mensonges.
- * L'absence de sentiment de culpabilité.
- * La confiance du menteur en sa capacité de ne pas se trahir.
- * L'aptitude innée au mensonge."

Source: Peter J. DePaulo, Bella M. DePaulo, *Can Deception by Salespersons and Customers Be Detected Through Nonverbal Behavioral Cues?*, Journal of Applied Psychology, 1989, 19, 18, pp. 1552-1577 – Voir aussi: Malcolm Gladwell, *The Naked Face – Can you Read People's Thoughts just by Looking at Them?* The New Yorker, August 5, 2002.