

Mensonge et manipulation : 8 astuces pour détecter si quelqu'un vous ment ou bluffe.

Cela arrive à tout âge et à toute personne : se faire rouler dans la farine comme un bleu ne fait jamais vraiment plaisir. Surtout dans les affaires parce qu'outre soi, nous sommes aussi responsables au regard de l'ensemble des agents de l'entreprise (équipes, performances, actionnaires...).

En matière de communication interpersonnelle, il existe des moyens intéressants pour savoir si quelqu'un ment ou tente une manipulation.

Comment savoir si quelqu'un ment, bluffe ou essaie de vous **manipuler** ? Ce dossier vous propose 8 astuces et conseils pratiques pour apprendre à découvrir le **mensonge** et la **manipulation**. Attention toutefois, ce n'est pas une science exacte. Ne les prenez donc pas comme argent comptant.

Détourner le regard lorsqu'on répond à une question

Il arrive que lorsqu'on pose une question, la personne regarde rapidement d'un côté ou de l'autre avant de répondre. Il faut savoir que ce geste peut trahir un menteur ou un manipulateur. En effet, lorsque vous regardez un droitier qui jette lui même un regard sur votre gauche, cela veut dire qu'il construit (invente) une image avant de vous répondre.

Pour simplifier, si vous dites à quelqu'un "imagines un éléphant rose", s'il est droitier, cette personne devrait jeter un rapide regard sur votre gauche le temps de construire l'image. Une personne gauchère jetterait son regard sur votre droite.

Une personne se comporte de la même façon lorsqu'elle ment : comme lorsqu'on imagine un éléphant rose, cet interlocuteur doit construire, inventer une image mentale de son mensonge avant de parler.

Si cette personne disait la vérité, elle regarderait sur votre droite si elle est droitière, ou l'inverse si elle était gauchère.

En cas de doute sur une manifestation du mensonge ou de la manipulation de cette façon, il pourrait être prudent de tenter d'avoir plus de détails, tout en regardant comment se comporte la personne.

La personne répond par l'affirmative ou la négative puis vous répond exactement l'inverse

Aussi paradoxal que cela puisse paraître, en faisant attention il arrive que des personnes commencent leurs phrases par "Non, ..." ou "Oui, ..." (ou des mots signifiant l'affirmation ou la négation)... pour dire et expliquer exactement le contraire !

Cela arrive aussi par les signes de la tête : c'est à dire lorsque les mouvements de la tête ne reflètent pas la parole. La personne parle, et les mouvements de sa tête indiquent le contraire de ce qu'elle dit. "Je ne suis pas tout à fait d'accord, il me semble que ces prix soient trop élevés..." (tout en hochant la tête).

En cas de doute sur une manifestation du mensonge ou de la manipulation de cette façon, il serait prudent de redemander l'information d'une autre façon pour savoir si les deux réponses correspondent ainsi que les réactions.

Le communicant "botte en touche", "noie le poisson", élude ou détourne la conversation

Vous essayez d'obtenir une information et vous n'y arrivez pas. L'interlocuteur esquive avec une certaine habilité afin de ne pas vous communiquer l'information.

Vous donnez de l'information à quelqu'un, celui-ci vous communique des mots, mais au sortir de la communication vous n'avez pas appris quoi que ce soit, vous n'avez pas eu le sentiment de vous sentir "grandi" grâce au partage. Pour caricaturer, c'est comme si durant la discussion vous aviez écouté... un vent.

Les deux façons d'obtenir l'information sont dans ce cas soit de prendre la personne à son propre jeu c'est à dire tenter d'obtenir l'information de façon indirecte, soit de lui dire clairement qu'elle ne répond pas à la question.

La personne fait la moue un bref instant

Si l'interlocuteur avec qui vous discutez fait la moue un bref instant mais semble abonder dans votre sens, cela veut dire qu'en réalité, il n'est pas d'accord avec vous... lorsque cela arrive, il ne faut pas hésiter à tenter de savoir quelle est la raison de ce désaccord.

En effet, ce qui est paradoxal c'est que lorsque cela arrive, vous prenez inconsciemment en compte le désaccord de votre interlocuteur alors que ce qu'il dit va dans votre sens. Au final, la communication est mauvaise puisque la personne vous a menti et que vous ne savez pas pourquoi.

L'interlocuteur ne répond pas immédiatement, il laisse passer du temps avant de répondre

Mentir consomme énormément "d'énergie". Lorsqu'une personne prend du temps avant de prendre la parole, cela peut vouloir dire qu'elle ment ou tente de manipuler. En effet, relater la vérité est quelque chose qui ne consomme pas beaucoup d'énergie et qui ne prend pas de temps.

Tandis que mentir prend de l'énergie par l'intermédiaire d'un processus mental en plusieurs temps :

Se remémorer la réalité que l'on doit masquer ou modifier, Construire le mensonge, Le

replacer dans une modification de cette réalité,
Enrober ce mensonge afin de le rendre crédible, c'est à dire plus facilement "vendable".

Une façon alternative et plus subtile de procéder à cette façon de mentir est de prendre la parole sans attendre, dire des banalités le temps d'imaginer le mensonge, et le noyer à l'intérieur de ses propos.

En cas de doute sur une manifestation du mensonge ou de la manipulation de cette façon, il serait prudent à nouveau de recentrer la discussion et de la relancer.

L'information communiquée est partielle : c'est le mensonge par omission

Un autre type de mensonge ou de manipulation beaucoup plus difficile à détecter est ce qu'on appelle le mensonge par omission. Familièrement, c'est cacher quelque chose. Le mensonge par omission consiste à dire partiellement la vérité (et le terme partiel est tout relatif) en omettant volontairement de dire d'autres informations moins agréables pour celui qui écoute.

En cas de doute sur une manifestation du mensonge ou de la manipulation de cette façon, la meilleure approche pour obtenir des informations est de demander des précisions à l'interlocuteur d'une façon plus ou moins directe... et voir ce qu'il se passe. Si vous vous rendez compte que la personne relate les mêmes informations, cela veut peut-être dire qu'elle veut cacher quelque chose.

La personne mélange les temps dans ses phrases

La simple conjugaison des phrases peut aider à détecter une manipulation, un bluff ou un mensonge. En effet, il arrive que des personnes préfèrent se blottir dans des événements ou situations antérieurs au présent. Statut social, gloire passée, vie meilleure... ces événements, ces situations représentent pour ces personnes une sorte de moi idéal qui s'avère à leurs yeux nettement meilleur qu'actuellement.

Il s'en suit un discours qui sur le plan temporel n'est pas structuré entre le présent et le passé. Du coup, on ne saisit pas très bien si la personne vit toujours dans ce contexte ou si elle est restée dans un contexte antérieur qui lui paraît idéal.

En conclusion

Détecter activement le bluff, le mensonge et la manipulation est difficile et nécessite de l'entraînement. Les conseils et les idées que je vous ai données ne sont pas des vérités absolues et sont à prendre avec des pincettes.

En revanche, ces astuces facilitent le repérage d'un éventuel mensonge ce qui donne plus de facilités pour essayer de savoir en cas de doute s'il s'agit d'un mensonge... ou non.

Qu'en pensez-vous ? Connaissez-vous d'autres techniques pour détecter le mensonge, le bluff et la manipulation ?

*Replace with
your logo*

PNL articles

PNL, Hypnose et développement personnel
<http://www.pnlarticles.com>
