

thomas erikson

omringd door leugenaars

Hoe je de leugenaar ontmaskert
en de waarheid achterhaalt

Vertaling Erica Weeda

HarperCollins



Voor het papieren boek is papier gebruikt dat onafhankelijk is gecertificeerd door FSC® om verantwoord bosbeheer te waarborgen.

Kijk voor meer informatie op www.harpercollins.co.uk/green.

HarperCollins is een imprint van Uitgeverij HarperCollins Holland, Amsterdam.

Copyright © 2024 Thomas Erikson

Oorspronkelijke titel: *Omgiven av lögnare*

Copyright Nederlandse vertaling: © 2024 HarperCollins Holland

Vertaling: Erica Weeda, via het Scandinavisch Vertaal- en Informatiebureau Nederland

Omslagontwerp: Two Associates

Omslagbewerking: Pinta Grafische Producties

Omslagbeeld: © iStock

Zetwerk: Mat-Zet B.V., Huizen

Druk: ScandBook UAB, Lithuania, met gebruik van 100% groene stroom

ISBN 978 94 027 1583 5

ISBN 978 94 027 7270 8 (e-book)

NUR 770

Eerste druk oktober 2024

Originele uitgave verschenen in 2024 bij Bookmark Förlag, Stockholm.

This publication is arranged by agreement with Enberg Agency.

HarperCollins Holland is een divisie van Harlequin Enterprises ULC.

* en ™ zijn handelsmerken die eigendom zijn van en gebruikt worden door de eigenaar van het handelsmerk en/of de licentienemer. Handelsmerken met * zijn geregistreerd bij het United States Patent & Trademark Office en/of in andere landen.

www.harpercollins.nl

Elk ongeoorloofd gebruik van deze publicatie om generatieve kunstmatige-intelligentietechnologieën (AI-technologieën) te trainen is uitdrukkelijk verboden. De exclusieve rechten van de auteur en uitgever worden hierbij niet beperkt.

Niets uit deze uitgave mag openbaar worden gemaakt door middel van druk, fotokopie, internet of op welke andere wijze dan ook zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever. Het e-book is beveiligd met zichtbare en onzichtbare watermerken en mag niet worden gekopieerd en/of verspreid.

INHOUD

INLEIDING: WAAROM JE EEN BOEK OVER LEUGENAARS WILT LEZEN 9

1. EEN BESCHOUWING OVER LEUGENS 15

Liegt iedereen? 17

Op persoonlijk vlak 23

Eerlijk duurt het langst? 25

Praktische kennis: de vier kleuren 29

Wanneer heb jij voor het laatst gelogen? 36

Zo kun je de mensen om je heen ook bekijken 38

Wereldberoemde leugenaar: de duivel 39

2. WAT IS WAARHEID? 43

Absolute waarheden 45

De aarde is plat 48

Goede wil 51

Nieuwsvoorziening en politieke vooringenomenheid 56

Cijfers liegen toch niet? 59

Twee voorbeelden van liegen met statistieken 62

De waarde van stilte 64

Waarheid, tact en de complexiteit van absolute
eerlijkheid 75

Test: Waar trek jij de grens? 79

Leren omgaan met de waarheid 82

Wereldberoemde leugenaar: Anna Anderson 84

- 3. WAT IS EEN LEUGEN EN WAT IS GEEN LEUGEN?** 87
- De anatomie van de leugen 88
 - Leugens om bestwil 92
 - Leugens vereisen een geloofwaardige strategie 98
 - Wat is géén leugen? 100
 - Liegen met goede bedoelingen 106
 - Leer van het motief 109
 - Wereldberoemde leugenaar: Anna Delvey 111
- 4. WAAROM LIEGEN WE EIGENLIJK?** 115
- Negen redenen om te liegen 116
 - Leugens en bedrog in de wereld van de reptielenmensen 126
 - Liegen voor geld 132
 - Onder valse vlag 138
 - Waarom lieg jij? 143
 - Hierom liegen we 144
 - Wereldberoemde leugenaar: Caroline Calloway 146
- 5. DE CONSEQUENTIES VAN LIEGEN** 151
- Niemand houdt van een leugenaar 153
 - Wat leugens kunnen aanrichten 155
 - Leugens en bedrog in de Golf van Tonkin 162
 - De consequenties van leugens voor verschillende persoonlijkheidstypen 166
 - Consequenties van leugens in de media 169
 - Cambridge Analytica 170
 - Spreek jij altijd de waarheid? 178
 - Hoe je een leugen uit de weg gaat 178
 - Wereldberoemde leugenaar: Lance Armstrong 182

- 6. HOE JE EEN GELOOFWAARDIGE LEUGEN OPBOUWT** 185
- Stap voor stap 187
 - De signalen herkennen 196
 - De voorbeeldige leugenaar 198
 - Leugens begrijpen 204
 - Wereldberoemde leugenaar: The Tinder Swindler 205
- 7. HOE GAAN DE VIER KLEUREN MET LEUGENS OM?** 209
- Rode personen liegen doelbewust 210
 - Gele personen liegen om bevestiging te krijgen 214
 - Groene personen liegen om problemen en eisen te vermijden 218
 - Blauwe personen liegen om vertrouwen te scheppen 221
 - Hoe reageren verschillende persoonlijkheidstypen op leugens? 224
 - De kleuren wijzen de weg 235
 - Wereldberoemde leugenaar: Bill Clinton 236
- 8. ZO LIEGEN PSYCHOPATEN EN NARCISTEN** 241
- Meesters in manipulatie 243
 - Formidabele bedriegers 246
 - Toen Mark tegen de politie loog 250
 - Kijk uit in relaties 251
 - Is het te behandelen? 254
 - Wereldberoemde leugenaar: Bernie Madoff 257

9. LEUGENAARS ONTMASKEREN	261
Wie is de beste leugendetector?	262
Zo gaat het in zijn werk	264
Psychologen en leugenaars	268
Het eventuele nut van leugendetectors	272
Uiteindelijk komt het altijd uit	275
Wereldberoemde leugenaar: Richard Nixon	276

10. DE CONFRONTATIE MET EEN LEUGENAAR

AANGAAN	279
De motivatie begrijpen	281
Zo kun je te werk gaan	283
Overweeg wat de gevolgen zijn	288
Omgaan met ontkenning	290
Hoe je een leugenaar te slim af kunt zijn	291
Wereldberoemde leugenaar: Pausin Johanna	293
Test: Ben jij een leugenaar?	296

SLOTWOORD: GOEDE RAAD VOOR ONDERWEG

309

BIJLAGE: WAARHEID EN CONSEQUENTIE IN MEDIA EN POLITIEK

Meer over sociale media	320
Meer over politieke correctheid	331
Spelen met getallen	340
Nawoord	361

Literatuurlijst	362
-----------------	-----

INLEIDING

WAAROM JE EEN BOEK OVER LEUGENAARS WILT LEZEN

LAAT IK BEGINNEN met iets te onthullen wat je al vermoedde: consultants weten lang niet altijd wat ze doen.

Zelf heb ik jaren als managementconsultant gewerkt. Het was een baan die in sommige opzichten moeilijk uit te leggen was en extreem duidelijk en tegelijkertijd waanzinnig vaag kon klinken. Hij omvatte alles van het dragen van orders tot ontmoetingen met de conerndirectie van Volvo Cars. Waar ik echter veel plezier aan beleefde, waren bepaalde soorten workshops die ik gaf voor allerlei groepen mensen.

In de jaren negentig werd praten over waarden populair. Daar draaide het allemaal om. Iedereen moest aan zijn waarden werken. De uitspraak 'als we onze waarden niet kennen, zal niets functioneren' gold ook voor mensen die niet eens wisten of ze waarden hadden. Of die misschien niet begrepen wat een waardenbasis was.

Maar vanuit mijn branche bleven we pushen. Er moest en zou een waardenbasis worden gedefinieerd. Kom op, aan de slag!

Een van de oefeningen ging ongeveer zo: binnen een organisatie werd een groep mensen verzameld. Dit kon een managementteam zijn, een groep verkopers of een willekeurige categorie

mensen die men in één ruimte wilde samenbrengen. Ik begon met uit te leggen wat een waardenbasis is en waarom de deelnemers het niet meer zouden kunnen redden als ze niet minstens vijf of zes waarden hadden.

Iedereen in de groep moest zijn eigen voorstel opschrijven en daarna gingen we onderhandelen over een aantal gemeenschappelijke waarden. Je kunt je voorstellen dat er met soms wel dertig mensen in de zaal verhitte discussies ontstonden.

Begrijp me niet verkeerd – op zich is de oefening waardevol en leerzaam. Dat was niet zozeer het probleem. De zorgen begonnen pas tijdens de volgende sessie, waar ik de groep elke waarde apart liet definiëren. Het is namelijk niet voldoende om alleen maar een stel gemeenplaatsen op te lepelen. Ik zal niet langdradig worden, maar één kort voorbeeld wil ik je niet onthouden.

Deze oefening heb ik honderden keren gedaan en in 90 procent van de gevallen kwam eerlijkheid naar voren als een belangrijke waarde.

‘Eerlijkheid!’ zegt de groep. ‘Ja! Natuurlijk willen we dat als waarde hebben!’ Iedereen knikt enthousiast.

‘Prima,’ zeg ik. ‘Eerlijkheid klinkt geweldig. Definieer dan nu wat het betekent en vooral: beschrijf hoe je je gedraagt om te laten zien dat je honderd procent eerlijk bent.’

Daar lopen we al meteen min of meer vast.

In het begin is het eenvoudig. *Vertel de waarheid*. Dan realiseert iemand zich dat het lastig kan zijn – de waarheid dus. Met de waarheid omgaan kan al moeilijk genoeg zijn. Mensen kunnen gekwetst worden, iets verkeerd opvatten.

Wat is de oplossing? Er ontstaat discussie binnen de groep. Uiteindelijk komt iemand met een voorstel: vertel alleen de waarheid als je niemand dreigt te kwetsen.

Eh, dé waarheid? *Welke* waarheid? *Wiens* waarheid? En hoeveel ervan?

Als een klant vraagtekens plaatst bij sommige van onze praktijken – die toch vooral ons eigen belang dienen – hoe kunnen we dan uitleggen wat het management echt van zijn klanten vindt? Dit is zeker geen informatie die we vrijwillig zullen afgeven.

Het mysterie verdiept zich. Bovendien, heeft iedereen de waarheid wel verdiend? Sommige klanten liegen overduidelijk tegen ons, omdat ze voordelen willen behalen. Tegen hen hoeven we toch niet eerlijk te zijn? Strikt genomen hebben die gluipeerds het aan zichzelf te wijten.

Al snel ontstaat er een lang debat dat tot een reeks moeilijk op te lossen dilemma's leidt.

Je snapt wel wat ik bedoel. Nadat de steeds rumoeriger wordende discussie een tijdje heeft geduurd, besluit de groep om eerlijkheid van de lijst met mogelijke waarden te schrappen. Strikt genomen is het onmogelijk om het eens te worden over wat dat woord betekent.

Tot op heden heeft *eerlijkheid* een dergelijke oefening nog nooit overleefd.

Waarom ik je dit vertel? Omdat ik van begin af aan eerlijk wil zijn over één ding: in dit boek geef ik mijn kijk op waarheid en leugens, en het zou me verbazen als je het op alle punten met me eens bent. Enerzijds zullen je eigen waarden roet in het eten gooien. Anderzijds definieer jij leugens als iets anders dan wat ik hier voorstel.

Sommige mensen zullen dit boek door de kamer smijten, omdat ik mijn lezers dwing zichzelf een spiegel voor te houden en probeer ze zover te krijgen dat ze de volgende vragen beantwoorden: waarom lieg jij? En heb je enig idee wat dat betekent voor de mensen om je heen?

Anderen zullen dingen over zichzelf en – nog veel leuker – over anderen ontdekken.

Maar de reden dat je dit boek nodig hebt, is dat het je alle hand-

vatten geeft om een leugenaar te herkennen – of het nu een goede vriend of een collega is. Of een neef, of je baas. Verder bespreek ik een aantal tactieken die je kunt gebruiken om een leugen te herkennen. Belangrijk, want je wilt toch niet bedrogen worden?

De tools die ik met je zal delen kun je in al je interactie met anderen gebruiken. En – ook niet onbelangrijk – veel mensen zullen dezelfde tools gebruiken in hun interactie met jou.

Want laten we eerlijk zijn, niemand van ons is perfect.

Het vreemdste aan leugens is dat iedereen ze accepteert. Misschien in verschillende mate, maar ik heb nog nooit iemand ontmoet die altijd de waarheid wil horen. Af en toe is de waarheid pijnlijk, en het alternatief voor de waarheid kan alleen maar een leugen zijn, nietwaar? Bovendien liegen we allemaal, dus niemand ontkomt aan het gebruik van leugens als hulpmiddel.

Ik heb lang gearzeld of ik dit boek zou schrijven – het stond al een paar jaar op mijn lijstje van *toekomstige projecten* – en daar begonnen de problemen eigenlijk al. Mijn uitgever vond dat ik meteen in het begin moest definiëren wat een leugen is, anders zou het moeilijk zijn om er structuur in aan te brengen.

Oké, best redelijk.

Maar al snel raakte ik verstrikt in van alles en nog wat, van leugens om bestwil tot halve waarheden. Of geflatteerde waarheden. Of *mijn* waarheden. Of alternatieve feiten. Statistiek. Nepnieuws. Of politieke correctheid die niet toestaat dat je vraagtekens plaatst of die gegevens manipuleert om specifieke standpunten te promoten. Het is allemaal één grote zooi. Sociale media en alle andere media, wie kun je eigenlijk vertrouwen?

Maar ik kon het niet laten. Dit boek smeekte erom geschreven te worden. Ik wilde het onderwerp eens en voor altijd uitpluizen. Ik ga de deur openen naar een wereld van manipulatie, onbetrouwbaarheid, bedrog en leugens. Maar ook naar de waarheden

die we nodig hebben om te navigeren door het complexe landschap waarin we ons vandaag de dag allemaal bevinden.

In het boek laat ik je zien hoe je een leugen herkent, hoe je een leugenaar ontmaskert en hoe je hem of haar met de waarheid confronteert.

Maar ik zal je ook laten zien hoe je zo dicht mogelijk bij de waarheid kunt blijven. Want zoals we net hebben gezien, is eerlijkheid niet iets wat je zomaar uit je mouw schudt. Ook al zijn we het er allemaal over eens dat het belangrijk is, problemen liggen overal op de loer. En we beginnen bijna onmiddellijk met de waarheid te knoeien.

Ik meen het.

Want ik zou het voor één keer bij het rechte eind kunnen hebben als ik zeg dat we letterlijk omringd zijn door... *leugenaars*, ditmaal.

Omdat iedereen liegt.

Zelfs jij.

Zelfs ik.

Maar als we weten hoe en waarom, kan het misschien een onsje minder en durven we wat eerlijker te zijn. Laten we ons in dit avontuur storten en onze vingers gekruist houden.

Ik zeg er dus alvast bij: je zult het niet met alles eens zijn. Sommige dingen die ik ter sprake breng, zullen je zelfs ronduit irriteren. Dat is niet mijn bedoeling, maar ik geef toe dat ik persoonlijk denk dat het beter is dat je op de een of andere manier reageert dan dat je het boek weglegt met een gevoel van: *ach ja*.

Welkom bij een verfrissende reis door de fascinerende wereld van leugens en bedrog.

Thomas Erikson

HOOFDSTUK 1

EEN BESCHOUWING OVER LEUGENS

I am sorry if you don't like my honesty,

But to be fair –

I don't like your lies.

– Onbekende auteur



VOOR VEEL MENSEN heeft liegen een zekere charme. Het is een manier om los te komen van de dagelijkse sleur en het gevoel te hebben dat je het er goed vanaf hebt gebracht. Groot, klein, niemand is erachter gekomen – haha, ik win. Iemand overtuigen van iets wat niet waar is kan bijzonder verleidelijk zijn, vooral als je een groot deel van je dag doorbrengt in een moreel grijs gebied.

In de snelle maatschappij van vandaag is het aantrekkelijker dan ooit om niet de waarheid te spreken. Je krijgt immers min of meer onmiddellijk feedback. Er bestaat geen twijfel over dat pathologisch liegen, manipulatie en bedrog een normaal onderdeel van menselijke interactie zijn geworden. Of het nu gaat om het verzinnen van spraakmakend en fictief nieuws om aandacht te krijgen, het verdraaien en opzettelijk verkeerd interpreteren van statistieken om je persoonlijke overtuigingen te ondersteunen, of je herhaaldelijk bedienen van leugens om bestwil om een publieke afgang te vermijden wanneer je weer eens een flater hebt geslagen, de grens tussen realiteit en misleiding is vaag.

LIEGT IEDEREEN?

Nee. Er zijn geen onweerlegbare statistieken die bewijzen dat *iedereen* liegt. Dat zou een grove leugen zijn. Maar het is een logische aanname, gebaseerd op mijn eigen ervaring met mensen. En ik denk dat je het er niet mee oneens zult zijn. Eigenlijk weten we het ook wel. We liegen allemaal een beetje hier en een beetje daar. Dat werkt prima.

‘Ja hoor, het gaat goed met me.’

‘Die jurk staat je goed.’

‘Ik hou ook van jou.’

‘Ik kom eraan.’

‘Sorry, ik had je niet gezien.’

‘Nee hoor, ik ben niet beledigd.’

Ik denk dat we redelijkerwijs kunnen stellen dat we allemaal weleens liegen.

Hoe hard het ook klinkt, liegen is heel instinctief en gebruikelijk.

Als je denkt: nee, dat doe ik niet, zou je de bovenstaande voorbeelden nog eens moeten lezen en vervolgens de waarheid onder ogen moeten zien.

De redenen waarom we liegen kunnen natuurlijk van persoon tot persoon en van situatie tot situatie verschillen. Van proberen onszelf te verdedigen, conflicten te vermijden, indruk op iemand te maken, een geheim te bewaren of sociale goedkeuring te krijgen tot de wens om een iets flatterender beeld van onszelf te schetsen.

Meestal liegen we om de gevoelens van anderen te ontzien en hun gelukkige bubbel in stand te houden. En tot op zekere hoogte kunnen deze leugens om bestwil of kleine weglatingen gerechtvaardigd zijn. Ze kunnen zelfs goed zijn voor onze relaties, blijkt uit psychologisch onderzoek.

Als we ervan uitgaan dat alles wat niet honderd procent waar is een leugen moet zijn, dan is de zaak duidelijk. Soms worden

we gevraagd naar onze diepste gedachten en gevoelens en ‘kunnen’ we gewoon niet de waarheid vertellen. Het doet te veel pijn om sommige dingen toe te geven, dus redden we onszelf door te liegen en hopen we dat we ermee weggelopen.

Twee kanten van dezelfde medaille

Maar het is zelden eenvoudig.

Stel je een vader voor die tegen zijn achtjarige dochter liegt. Dat klinkt verschrikkelijk. Maar ze is haar lievelingsknuffel verloren en hij heeft gezien hoe die onder een auto verpletterd werd. Hij wil niet dat ze heel verdrietig zal worden, dus vertelt hij haar dat de knuffel in het speelgoedziekenhuis ligt en dat hij thuiskomt zodra hij weer beter is.

Heel onschuldig, toch? De vader liegt om zijn dochter te beschermen tegen pijn. Het is eigenlijk een leugen uit medelijden. Hoewel de bedoelingen goed zijn, is het belangrijk om een balans te vinden tussen de gevoelens van je dochter sparen en haar toestaan de gebeurtenis te verwerken en te wennen aan een beetje pijn. Want het leven kan hard zijn, en ook in de toekomst zullen er onvermijdelijk problemen blijven komen.

Het kleine meisje zal immers al snel gaan vragen waar haar knuffel blijft. Misschien wil ze bij hem op bezoek gaan in het speelgoedziekenhuis – dat doe je immers als iemand ziek is.

Dan heeft de vader slechts twee opties. Of hij vertelt de waarheid en geeft toe dat hij alles verzonnen heeft – niet prettig misschien, maar tenminste eerlijk – of hij kan nieuwe leugens verzinnen om de gevolgen van de eerste leugen te ondervangen.

Al snel raakt hij verstrikt in een web van leugens en bedrog waar hij maar moeilijk uit kan komen, hoe goed zijn bedoelingen aanvankelijk ook waren.

Of neem dit voorbeeld: toen ik op de middelbare school zat, vertelde een klasgenoot haar beste vriend dat zijn tekening was geselecteerd voor de kunsttentoonstelling op school. Maar dat was helemaal niet het geval. Hoewel ze hem graag gelukkig zag, wilde ze tegelijkertijd zijn aandacht afleiden, terwijl zij lobbyde om haar eigen kunstwerk te laten selecteren voor de expositie. Ze dacht dat hij, als hij in de veronderstelling verkeerde dat zijn werk al geselecteerd was, er geen moeite meer voor zou doen, en dat haar kansen daarmee zouden verbeteren.

Haar leugen bestond uit een mix van goede en egoïstische bedoelingen. Ze wilde weliswaar haar vriend gelukkig maken, maar hoopte bovenal er zelf beter van te worden. Van dergelijke leugens kun je tijdelijk plezier hebben, maar ze dreigen op de lange termijn het vertrouwen tussen mensen te schaden.

En dat is nu juist het probleem. Een leugen is een tweesnijdend zwaard. Soms worden leugens geuit om bescherming en een tijdelijk toevluchtsoord te bieden voor de mogelijk wrede waarheid. Maar andere keren worden ze gebruikt voor persoonlijk gewin of manipulatie of uit jaloezie.

Natuurlijk worden de meeste leugens niet geboren uit kwaadwilligheid, maar alle leugens hebben vroeg of laat gevolgen.

Nepnieuws en de beruchte trollenfabrieken

Ooit vertrouwde het grote publiek op wat het in de krant las, maar dat is allang niet meer zo. Tegenwoordig is niets meer vanzelfsprekend en velen van ons willen alles met eigen ogen zien om te begrijpen wat er gaande is. Neem nepnieuws, dat wil zeggen zaken die niet waar zijn of opzettelijk op een misleidende manier worden gepresenteerd om verwarring te zaaien, zodat de ontvanger onmogelijk meer kan weten wat waar is en wat niet. Dit is een

van de redenen waarom veel mensen niet meer naar het nieuws of naar actualiteitenprogramma's op televisie kijken. Ze vinden dat er geen peil op te trekken is of de rapportages juist zijn.

Daarnaast betekent het feit dat het nieuws van 's ochtends vroeg tot 's avonds laat voornamelijk over ellende gaat – een manier om clicks te krijgen en lezers/kijkers te trekken – dat veel mensen er ronduit depressief van worden. Ik kan heel kwaad worden als ik aan dit soort dingen denk.

Mijn stelling is dat de mensen achter de algoritmen die ons gedrag op bijvoorbeeld sociale media sturen heel goed weten hoe mensen in elkaar steken, maar ze lijken er geen snars van te begrijpen hoe we erdoor worden beïnvloed. Of ze negeren de gevolgen uit winstbejag.

Nou ja. Met de komst van digitale platforms worden we dagelijks blootgesteld aan een spervuur van nieuws en informatie. Helaas hebben veel niet zo gewetensvolle mensen en zelfs instellingen het immense potentieel ingezien van het creëren en verspreiden van verhalen die bedoeld zijn om de publieke opinie te misleiden en te manipuleren.

Vaak wedijveren ze om de nieuwste, pikantste details, zonder ook maar een moment stil te staan bij het twijfelachtige waarheidsgehalte ervan. De aanwezigheid van nepnieuws voedt actief de verleiding om niet de waarheid te vertellen, waardoor individuen onwaarheden en alternatieve verhalen kunnen verspreiden die hun eigen verborgen belangen dienen.

Nepnieuws maakt bovendien misbruik van de inherente nieuwsgierigheid van mensen. Het speelt in op onze emoties en waarden om clicks en betrokkenheid te genereren. Valse berichten over de dood van prominenten of de schandalige wandaden van politici veroorzaken wijdverspreide controverse, niemand uitgezonderd. Waar je je ook bevindt in het politieke spectrum, je kunt er gif op innemen dat ook de partij die jij aanhangt de waarheid verdraait.

Deze specifieke voorbeelden zijn misschien vrij onschuldig. Maar er zijn ook zogenaamde trollenfabrieken die niets anders doen dan propaganda vermomd als ‘nieuws’ en grove beweringen over dit of dat produceren. In Sint-Petersburg, Rusland, wijdt de trollenfabriek Internet Research Agency zich met hart en ziel aan het verheerlijken van de Russische president Vladimir Poetin en het zwartmaken van de vs en Oekraïne. Deze campagnes zouden onder andere de publieke opinie zó hebben beïnvloed dat Donald Trump de Amerikaanse presidentsverkiezingen van 2016 kon winnen. Waar of niet waar? Daarover zijn de meningen verdeeld.

Is wetenschap altijd synoniem met waarheid?

Oh boy! In een datagedreven wereld worden statistieken en wetenschap als uitgangspunt voor zeer overtuigende argumenten en standpunten gebruikt die de publieke perceptie vormgeven en brede maatschappelijke steun krijgen. Een veelgebruikt argument om iets te verwerpen is dat *het niet op wetenschap gebaseerd is!* Zelfs wat men met eigen ogen kan zien wordt niet geaccepteerd, tenzij een half miljoen onderzoeken bevestigen wat men liever niet wilde geloven.

Het merkwaardige is dat degenen die het ene moment naar de wetenschap verwijzen om hun mening te ondersteunen, het volgende moment wetenschappelijk bewijs volledig negeren ten gunste van een andere mening. Hoe dat komt? Verderop in het boek zullen we kijken naar verschillende aspecten van hoe emoties en meningen iedereen met een hoger IQ dan een garnaal beïnvloeden. Want we zijn geen rationele wezens.

Maar de statistieken dan? Die zijn toch altijd juist? Cijfers liegen niet. Misschien niet. Twee plus twee is nog altijd vier. Maar ook leugenaars maken gebruik van cijfers. De soms ronduit on-

juiste presentatie van statistieken maakt het steeds moeilijker om op ‘feitelijke informatie’ te vertrouwen.

Voorstanders van een bepaalde gedragslijn of religie kunnen in de verleiding komen om statistieken selectief te gebruiken of zo te verdraaien dat ze hun standpunt ondersteunen. Dergelijke manipulatie vindt bijvoorbeeld plaats wanneer ideologie zwaarder weegt dan de feitelijke waarheid. Ze willen de feiten op een bepaalde manier presenteren, zelfs als het voor iedereen duidelijk is dat die niet klopt. Dus sjoemelen ze met het cijfermateriaal en zoeken ze selectief bewijs voor een fictieve werkelijkheid.

Stel dat statistieken bijvoorbeeld aantonen dat mensen van een bepaalde etniciteit zwaar oververtegenwoordigd zijn bij bepaalde soorten criminaliteit. Dergelijke informatie kan op verschillende manieren worden gecommuniceerd om verschillende belangen te dienen. Er zullen bijvoorbeeld mensen zijn die meer geld willen uittrekken voor inclusie-inspanningen zoals het creëren van meer banen, maar het is bepaald niet ondenkbaar dat dezelfde gegevens worden gebruikt door mensen die er belang bij hebben etnische verschillen te benadrukken. Moeten de media zich onthouden van berichtgeving hierover?

Maar de verleiding om niet de waarheid te vertellen heeft doorgaans minder publieke gevolgen. Kleine, schijnbaar onschuldige leugens (vaak leugens om bestwil genoemd) kunnen zelfs in onze dagelijkse interactie voet aan de grond krijgen. Leugens om bestwil komen meestal voort uit angst voor confrontaties of de wens om narigheid uit de weg te gaan. En ze kunnen een (slechte) gewoonte worden om ongemakkelijke waarheden te vermijden. Hoewel de intentie vaak goed is, is de consequentie dat we gewend raken aan oneerlijkheid – en dat staat begrip uiteindelijk in de weg.

Op al deze variaties van leugens kom ik later uitgebreider terug, omdat er veel te vertellen valt.